# SALADE: OPTIMALISASI PENGOLAHAN SAYUR BERBASIS RICE PAPER UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN KONSUMSI SAYURAN BIDANG PRODUKSI DAN KEUANGAN

***(Salade: Optimization of Rice Paper Based Vegetable Processing to Meet Vegetable Consumption Needs in The Production and Finance)***

Skripsi

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


Oleh:
Mukhayatunnufus
21423106


**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM**
**JURUSAN STUDI ISLAM**
**FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM**
**YOGYAKARTA**
**2025**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Mukhayatunnufus

NIM : 21423106

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam

Judul Tugas Akhir : Salade: Optimalisasi Pengolahan Sayur Berbasis Rice Paper untuk Memenuhi Kebutuhan Konsumsi Sayuran Bidang Produksi dan Keuangan

Dengan ini saya menyatakan bahwa penulisan laporan perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan serta menerima sanksi sesuai dengan aturan dan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa adanya paksaan dari pihak mana pun.

Yogyakarta, 25 November 2025




Mukhayatunnufus

**NOTA DINAS**

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

Yogyakarta 25 November 2025 M / 4 Jumadilakhir 1447 H

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 775/Dek/60/DAATI/FIAI/VIII/2025 tanggal 8 Agustus 2025 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : MUKHAYATUNNUFUS

Nomor Mahasiswa : 21423106

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan : Jurusan Studi Islam

Program Studi : Ekonomi Islam

Tahun Akademik : 2025/2026

Judul Skripsi : Salade: Optimalisasi Pengolahan Sayur Berbasis Rice Pape untuk Memenuhi Kebutuhan Konsumsi Sayur Bidanng Produksi dan Keuangan

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami tetapkan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqosyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dosen Pembimbing

Muhammad Iqbal, SEI, MSI

## REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : MUKHAYATUNNUFUS

Nomor Mahasiswa : 21423106

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Jurusan : Jurusan Studi Islam

Program Studi : Ekonomi Islam

Tahun Akademik : 2025/2026

Judul Skripsi : Salade: Optimalisasi Pengolahan Sayur Berbasis Rice Paper untuk Memenuhi Kebutuhan Konsumsi Sayuran

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

Yogyakarta, 25 November 2025

Muhammad Iqbal, SEI., MSI

# HALAMAN PENGESAHAN

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T (0274) 898444 ext. 3511
F (0274) 896439
E fiai@uii.ac.id
W fiai.uii.ac.id

## PENGESAHAN

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

| | | |
|---|---|---|
| Hari | : | Selasa |
| Tanggal | : | 16 Desember 2025 |
| Judul Tugas Akhir | : | Salade: Optimalisasi Pengolahan Sayur Berbasis Rice Paper untuk Memenuhi Kebutuhan Konsumsi Sayuran Bidang Produksi dan Keuangan |
| Nama | : | MUKHAYATUNNUFUS |
| Nomor Mahasiswa | : | 21423106 |

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

**TIM PENGUJI**

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

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

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

Yogyakarta, 16 Desember 2025
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

**Dr. Drs. Asmuni, MA**

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirabbil`alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah Subhanahu wa Ta'ala atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dalam keadaan sehat dan diberikan kemudahan. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad shallahu 'alaihi wasallam yang telah membawa cahaya petunjuk bagi umat manusia hingga akhir zaman.

Penulis mempersembahkan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini kepada diri sendiri sebagai bentuk apresiasi atas usaha, kesabaran, dan semangat yang telah mengantarkan laporan ini hingga selesai dengan baik. Terimakasih yang tulus juga dipersembahkan kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Mukmin dan Alm. Ibu Sofiatun Amaliyah. Kakak tersayang, Mushofi Urramdhani dan Shofiyatul Istiqomah. Keponakan tersayang penulis Muhammad Ubaydillah Ramadhani, serta teman-teman terkasih yang selalu memberi dukungan dan doa. Semoga karya ini kelak membawa manfaat bagi banyak orang.

Penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada seluruh dosen Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, khususnya para dosen Program Studi Ekonomi Islam. Ucapan terima kasih secara khusus penulis tujukan kepada Bapak Muhammad Iqbal, S.E.I., M.S.I, selaku dosen pembimbing, atas ilmu, bimbingan, waktu, tenaga, saran, serta segala bentuk dukungan yang diberikan selama proses penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Muhamad Ihwan Najarudin dan Mariyatul Qibtiyyah, partner sekaligus sahabat perjalanan yang setia menemani setiap langkah dalam proses perintisan bisnis ini. Bersama mereka, setiap tantangan dan rintangan berubah menjadi pelajaran berharga yang akan selalu dikenang. Semoga ilmu dan pengalaman yang terjalin selama kebersamaan menjadi bekal yang bermanfaat untuk masa depan.

## MOTTO

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَأْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآ اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ

مِّنْكُمْۗ وَلَا تَقْتُلُوْٓا اَنْفُسَكُمْۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu".

(QS. An-Nisa 29)

"Kita tidak pernah terlambat untuk apapun yang memang ditakdirkan untuk kita. Enjoy your process"

# ABSTRAK

## SALADE: OPTIMALISASI PENGOLAHAN SAYUR BERBASIS RICE PAPER UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN KONSUMSI SAYURAN BIDANG PRODUKSI DAN KEUANGAN

**MUKHAYATUNNUFUS**

**21423106**

Bisnis salade dibentuk sebagai respons terhadap rendahnya tingkat konsumsi sayur di masyarakat serta keterbatasan pilihan makanan sehat yang praktis dan terjangkau. Kondisi tersebut menuntut adanya inovasi produk yang tidak hanya memenuhi kebutuhan gizi, tetapi juga mampu memberikan pengalaman konsumsi yang lebih menyenangkan dan sesuai dengan gaya hidup masyarakat modern. Tujuan dari perintisan ini adalah mengembangkan produk salad roll berbasis rice paper sebagai alternatif makanan sehat yang higienis dan mudah diakses, sekaligus menilai kelayakan usaha melalui analisis aspek produksi, operasional, manajerial, dan keuangan. Metode yang digunakan mencakup observasi pasar untuk mengidentifikasi preferensi konsumen, penyusunan model bisnis yang relevan dengan karakteristik produk, implementasi sistem produksi pre-order untuk menekan risiko pemborosan, serta penerapan pencatatan keuangan terstruktur yang dilengkapi dengan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan analisis Break Even Point (BEP). Hasil perintisan menunjukkan bahwa sistem produksi pre-order mampu meningkatkan efisiensi penggunaan bahan baku, menjaga kualitas dan kesegaran produk, serta meminimalkan pemborosan selama proses produksi. Penerapan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur mendukung transparansi, akurasi, dan kemudahan dalam mengevaluasi performa usaha. Berdasarkan analisis HPP dan BEP, usaha ini dinilai layak dijalankan dengan potensi margin keuntungan yang relatif stabil. Peningkatan efektivitas operasional juga terlihat melalui koordinasi tim yang lebih baik dan pembagian tugas yang lebih terarah. Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa bisnis Salade memiliki peluang besar untuk dikembangkan secara berkelanjutan apabila strategi pemasaran terus diperkuat, efisiensi produksi ditingkatkan, dan inovasi produk dijalankan secara konsisten untuk menjawab kebutuhan dan preferensi konsumen di masa mendatang.

**Kata Kunci:** Bisnis Salade, Produksi, Keuangan, Makanan Sehat, Keberlanjutan Usaha

# ABSTRACK

## SALADE: OPTIMIZATION OF RICE PAPER BASED VEGETABLE PROCESSING TO MEET VEGETABLE CONSUMPTION NEEDS IN THE PRODUCTION AND FINANCE

**MUKHAYATUNNUFUS**

**21423106**

The The Salade business was established in response to the low level of vegetable consumption in society and the limited availability of practical and affordable healthy food options. These conditions require product innovations that not only meet nutritional needs but also provide a more enjoyable experience in line with modern lifestyle preferences. The purpose of this business initiation is to develop a rice paper–based salad rolls as a hygienic and accessible healthy food alternative, while also assessing business feasibility through production, operational, managerial, and financial analyses. The methods used include market observation to identify consumer preferences, business model development tailored to product characteristics, implementation of a pre-order production system to reduce the risk of waste, and structured financial recording supported by Cost of Goods Manufactured (HPP) calculations and Break Even Point (BEP) analysis. The results show that the pre-order production system increases raw material efficiency, maintains product freshness and quality, and minimizes waste during production. The implementation of a more structured financial recording system enhances transparency, accuracy, and the ease of evaluating business performance. Based on HPP and BEP analyses, the business is considered feasible with relatively stable profit margins. Operational improvements were also observed through better team coordination and clearer task distribution. The implications of these findings indicate that the Salade business has strong potential for sustainable development, provided that marketing strategies continue to strengthen, production efficiency improves, and product innovation is carried out consistently to meet future consumer needs and preferences.

**Keywords:** Salade Business, Production, Finance, Healthy Food, Business Sustainability

# PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

**KEPUTUSAN BERSAMA**
**MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**
**REPUBLIK INDONESIA**

Nomor: 158 Th. 1987
Nomor: 0543b/U/1987

**TRANSLITERASI ARAB-LATIN**

**Pendahuluan**

Penelitian transliterasi Arab-Latin merupakan salah satu program penelitian Puslitbang Lektur Agama, Badan Litbang Agama, yang pelaksanaannya dimulai tahun anggaran 1983/ 1984.Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu dibahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pikiran para ahli agar dapat dijadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab-Latin memang dihajatkan oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab di pergunakan untuk menuliskan kitab agama Islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadis), sementara bangsa Indonesia mempergunakan huruf latin untuk menuliskan bahasanya. Karena ketiadaan pedoman yang baku, yang dapat dipergunakan oleh umat Islam di Indonesia yang meru-pakan mayoritas bangsa Indonesia, transliterasi Arab-Latin yang terpakai dalam masyarakat banyak ragamnya. Dalam menuju kearah pembakuan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara nasional.

Dalam seminar yang diadakan tahun anggaran 1985/1986 telah dibahas beberapa makalah yang disajikan oleh para ahli, yang kesemuanya memberikan sumbangan yang besar bagi usaha ke arah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selan-jutnmya hasil tersebut dibahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi Arab-Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H.Sawabi Ihsan MA, 2) Ali Audah, 3) Prof. Gazali Dunia, 4) Prof. Dr. H.B. Jassin, dan 5) Drs. Sudarno M.Ed.

Dalam pidato pengarahan tangal 10 Maret 1986 pada seminar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena:

1. Pertemuan ilmiah ini menyangkut perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu pengetahuan ke-Islaman, sesuai dengan gerak majunya pembangunan yang semakin cepat.
2. Pertemuan ini merupakan tanggapan langsung terhadap kebijaksanaan Menteri Agama Kabinet Pembangunan IV, tentang perlunya peningkatan pemahaman, penghayatan, dan pengamalan agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman transliterasi Arab-Latin yang baku telah lama didambakan karena amat membantu dalam pemahaman terhadap ajaran dan perkembangan Islam di Indonesia. Umat Islam di Indonesia tidak semuanya mengenal dan menguasai huruf Arab.Oleh karena itu, pertemuan ilmiah yang diadakan kali ini pada dasamya juga merupakan upaya untuk pembinaan dan peningkatan kehidupan beragama, khususnya umat Islam di Indonesia.

Badan Litbang Agama, dalam hal ini Puslitbang Lektur Agama, dan instansi lain yang ada hubungannya dengan kelekturan, amat memerlukan pedoman yang baku tentang transliterasi Arab-Latin yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian dan pengalih-hurufan, dari Arab ke Latin dan sebaliknya

Dari hasil penelitian dan penyajian pendapat para ahli diketahui bahwa selama ini masyarakat masih mempergunakan transliterasi yang berbeda-beda.Usaha penyeragamannya sudah pemah dicoba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh, dipakai oleh seluruh umat Islam Indonesia. Oleh karena itu, dalam usaha mencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya Pedoman Transliterasi Arab-Latin baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk digunakan secara nasional.

**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 de ngan 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 kongkrit 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

## 1. 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:

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ا | Alif | Tidak dilambangkan | tidak dilambangkan |
| ب | Ta | T | Te |
| ت | Ba | B | Be |
| 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 | Zal | Z | zet (dengan titik di atas) |
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ye |
| ص | Ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Ẓa | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | ’ ain | ‘ | koma terbalik (di atas) |
| غ | Gain | G | Ge |
| ف | Fa | F | Ef |

| | | | |
|---|---|---|---|
| ق | Qaf | Q | Ki |
| ك | Kaf | Ka | Ka |
| ل | Lam | L | El |
| م | Mim | M | Em |
| ن | Nun | N | En |
| و | Wau | W | We |
| ه | Ha | H | Ha |
| ء | Hamzah | ‘ | Apostrof |
| ى | Ya | Y | Ye |

**2. Vokal**

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

a. Vokal Tunggal

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

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

b. Vokal Rangkap

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

| Tanda | Nama | Huruf Latin | Nama |
|---|---|---|---|
| ...يْـَ | Fathah dan ya | Ai | a dan i |
| ...وْـَ | Fathah dan wawu | Au | a dan u |

Contoh:

كَتَبَ kataba

فَعَلَ fa`ala

**3. Maddah**

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

| Harakat dan Huruf | Nama | Huruf dan Tanda | Nama |
|---|---|---|---|
| ا...ى... | fathah dan alif atau ya | A | A |
| ى... | kasrah dan ya | I | I |
| و... | Hammah dan wau | U | u dan garis di atas |

Contoh:

قَالَ - qāla قِيْلَ - qīla

رَمَى - ramā يَقُوْلُ - yaqūlu

**4. Ta' Marbutah**

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta marbutah hidup Ta marbu"ah yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah 't'.
b. Ta marbutah mati Ta marbutah yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah 'h'.
c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbu"ah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الأَطْفَالِ - raudah al-atfāl/raudahtul atfāl

الْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَةُ - al-madīnah al-munawwarah

- al-madīnatul munawwarah

طَلْحَةْ - talhah

**5. Syaddah**

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

Contoh:

رَبَّنَا -Rabbana الحَجّ - al-hajj

نَزَّلَ -nazzala نُعِمَ - nu'ima

البِرُّ -al-birr

**6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu لا, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata xv sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik dikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

| | | | |
|---|---|---|---|
| الرَّجُلُ | - ar-rajulu | اَلْقَلَمُ | - al-qalamu |
| اَلسَّيِّدُ | - as-sayyidu | اَلْبَدِيعُ | - al-badĭ'u |
| الشَّمْسُ | - as-syamsu | اَلْجَلاَلُ | - al-jalālu |

**7. Hamzah**

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, is dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

| | | | |
|---|---|---|---|
| تَأْخُذُونَ | -ta'khużūna | إِنَّ | -inna |
| النَّوْء | -an-nau'u | أُمِرْتُ | - umirtu |
| شَيئٌ | -syai'un | أَكَلَ | -akala |

**8. Penulisan kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya katakata ter-tentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

| | |
|---|---|
| وَ إِنَّ اللهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ | Wa innallāha lahuwa khair ar- rāziqĭn<br>Wa innallāha lahuwa khairrāziqĭn |
| وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ | Wa auf al-kaila wa-almĭzān<br>Wa auf al-kaila wal mĭzān |
| إِبْرَاهِيمُ ٱلْخَلِيلُ | Ibrāhĭm al-Khalĭl<br>Ibrāhĭmul Khalĭl |
| بِسْمِ اللهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا | Bismillāhi majrehā wa mursahā |
| وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا | Walillāhi 'alan-nāsi hijju al-baiti manistatā'a ilaihi sabĭla<br>Walillāhi 'alan-nāsi hijjul-baiti manistatā'a ilaihi sabĭlā |

**9. 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, diantaranya: 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:

| | |
|---|---|
| وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ | Wa mā Muhammadun illā rasl |
| إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا | Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallażĭ bibakkata mubārakan |
| شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ | Syahru Ramadān al-lażĭ unzila fĭh al-Qur'ānu Syahru Ramadān al-lażĭ unzila fĭhil Qur'ānu |
| وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ | Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubĭn Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil-mubĭn |
| الْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ | Alhamdu lillāhi rabbil al-'ālamĭn Alhamdu lillāhi rabbilil 'ālamĭn |

**10. 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

*Bismillahirrohmaanirrahim.*

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji hanya milik Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, keberkahan, dan petunjuk-Nya yang tiada henti. Berkat kasih saying dan pertolongan-Nya, penulis dapat menyelesaikan perintisan bisnis yang berjudul "Optimalisasi Pengolahan Sayur Berbasis Rice Paper Untuk Memenuhi Kebutuhan Konsumsi Makanan Sehat". Semoga Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, suri teladan agung yang ajarannya menuntun setiap langkah umat menuju cahaya kebenaran.

Tugas akhir ini merupakan langkah kecil sebagai bagian dari syarat menyelesaikan studi dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini tentunya tidak terlepas dari tangan-tangan tulus yang menggenggam di saat lelah, ada doa yang diam-diam mengetuk langit di malam sunyi. Oleh karena itu penulis menyampaikan apresiasi kepada mereka yang hadir sebagai cahaya dan pelita dalam setiap langkah perjuangan ini, diantaranya:

1. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajarannya, terimakasih atas kesempatan untuk belajar dan berkembang di lingkungan nyaman, religius dan inspiratif.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, M.A., selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam beserta seluruh jajarannya terimakasih atas dukungan dan fasilitas yang diberikan sehingga penulis dapat menempuh proses perkuliahan dan menyelesaikan laporan ini dengan baik.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam, terimakasih atas bimbingan dan arahannya.
4. Bapak Anom Garbo, SE., M.E selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam yang selalu memberikan motivasi dan arahan.

5. Bapak Muhammad Iqbal, SEI., MSI., selaku dosen pembimbing yang tidak hanya memberikan bimbingan akademik, tetapi juga menjadi pengarah dan motivator selama proses perintisan bisnis. Terimakasih atas waktu dan tenaga bapak yang selalu membuka pintu konsultasi dengan lapang dan memahami setiap kesulitan yang penulis hadapi.
6. Seluruh Dosen Program Studi Ekonomi Islam terimakasih banyak atas ilmu, bimbingan, waktu, tenaga dan perhatian yang diberikan kepada penulis.
7. Abah dan Mama tercinta yang doanya menjadi jalan bagi setaip langkahku. Terimakasih atas cinta yang tak pernah terucap, namun selalu terasa dalam setiap detak perjuangan ini. Semoga kelak karya ini menjadi secuil kebanggan untukmu.
8. Kakak dan Mbaku tercinta, terimakasih atas nasihat, bantuan, perhatian dan kasih sayangmu yang diberikan kepada penulis.
9. Muhamad Ihwan Najarudin dan Mariyatul Qibtiyyah selaku *partner* perintisan bisnin yang telah berjuang dan bekerjasama dari awal perintisan sampai akhir.
10. Irfa Atunni'mah selaku sepupu seperjuangan penulis yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis.
11. Keluarga besar Ikbamus dan Ikbajum, terima kasih atas doa, dukungan, dan kebersamaan yang selalu diberikan kepada penulis selama proses penyusunan tugas akhir.
12. Warga Cindi, Mbak Haniah, Mbak Lia, Qibti, Jahra, Mia, Haya, Kak ima, yang selalu membersamai penulis saat sedih ataupun senang, terimakasih atas waktu, tenaga, perhatian yang diberikan kepada penulis selama ini.
13. Sahabat semasa SMA penulis, Nailis Aulia Rahma, Himatul Atqiyah, Izza Bara Ar Ra'uf, Muhammad Afif Ardilah, Diva Aisha Arliananda, M. Thoriq Abdul Aziz, Tsania Nisa Fadhilah yang selalu yang selalu hadir menemani, memberi semangat, serta menjadi tempat berbagi cerita dan keluh kesah penulis selama proses penyusunan tugas akhir.

Sebagai penutup, penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas segala kekurangan yang terdapat dalam penulisan tugas akhir ini, Semoga karya sederhana

ini bermanfaat, memberikan ilmu yang berharga, serta menjadi sumber inspirasi bagi para pembaca. Hanya kepada Allah SWT penulis berserah, semoga setiap usaha dan ilmu yang diperoleh ini menjadi amal yang bernilai di sisi-Nya. Aamiin.

**Yogyakarta, 19 November 2025**



Mukhayatunnufus

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ..... ii
NOTA DINAS ..... iii
REKOMENDASI PEMBIMBING ..... iii
HALAMAN PENGESAHAN ..... v
HALAMAN PERSEMBAHAN ..... vi
MOTTO ..... vii
ABSTRAK ..... viii
ABSTRACK ..... ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN ..... x
KATA PENGANTAR ..... xix
DAFTAR TABEL ..... xxiv
DAFTAR GAMBAR ..... xxv
BAB I ..... 1
PENDAHULUAN ..... 1
A. Latar Belakang ..... 1
B. Sistematika Penulis ..... 6
BAB II ..... 8
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS ..... 8
A. Profil Bisnis ..... 8
B. Pelaksanaan Bisnis ..... 10
BAB III ..... 49
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH ..... 49
A. Identifikasi Masalah ..... 49
B. Tinjauan Teoritis ..... 50

C. Pemecahan Masalah ..... 52
BAB IV ..... 54
PENUTUP ..... 54
A. Kesimpulan ..... 54
B. Saran ..... 55
DAFTAR PUSTAKA ..... 56
LAMPIRAN ..... 60

# DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Kompetitor Salade ..... 4
Tabel 2.1 Key Performance Indicator (KPI) .....11
Tabel 2 2 Riset Harga Bahan Baku & Lokasi ..... 13
Tabel 2.3 Rincian Modal Bisnis Salade ..... 24
Tabel 2.4 Rencana Anggaran Bisnis Salade ..... 25
Tabel 2.5 Harga Pokok Penjualan Salade..... 26
Tabel 2.6 Perubahan Harga Pokok Penjualan ..... 29
Tabel 2.7 Harga Jual Produk Salade..... 30
Tabel 2.8 Laporan Arus Kas Salade ..... 35
Tabel 2.9 Rekapitulasi Pendapatan Salade..... 36
Tabel 2.10 *Neraca* atau Laporan Posisi Keuangan Salade..... 39
Tabel 2.11 Laporan Laba Rugi Salade ..... 40
Tabel 2.12 Rasio Likuiditas Salade..... 43
Tabel 2.13 Laporan Profitabilitas Salade ..... 44
Tabel 2.14 Hasil Capaian Target Keuangan ..... 45

# DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Packaging Besar ..... 14
Gambar 2.2 Packaging Kecil..... 15
Gambar 2.3 Packaging Gift..... 15
Gambar 2.4 Alur Proses Produksi ..... 16
Gambar 2.5 Salad Roll Besar..... 19
Gambar 2.6 Salad Roll Kecil ..... 20
Gambar 2 7 Salad Box ..... 20
Gambar 2 8 Salad Roll Seaweed..... 21
Gambar 2 9 Salad Gift..... 22
Gambar 2.10 Data Penjualan Salade..... 22
Gambar 2.11 Grafik PenjualanProduk Salade..... 37
Gambar 2.12 QRIS Salade ..... 43

# BAB I
# PENDAHULUAN

## A. Latar Belakang

Kemajuan era modern saat ini membuat perubahan besar dalam industri makanan dan minuman, terutama dalam hal inovasi ide dan kreasi produk. Berbagai makanan baru dengan nama yang kreatif dan unik mulai bermunculan sehingga memicu persaingan di antara produsen untuk menghadirkan produk yang lebih kompetitif dan mampu memenuhi kebutuhan konsumen. Salah satu tren yang berkembang pesat sekarang adalah meningkatnya minat terhadap makanan sehat, yang masih sulit ditemukan di pasaran(Wijayaningsih et al., 2024). Seperti contohnya makanan dari bahan alami yaitu sayur-sayuran yang merupakan hasil dari pertanian dapat di ubah menjadi lebih menarik dengan pengolahan yang lebih modern.

Gaya hidup modern yang cepat dan penuh kesibukan sering kali menyebabkan banyak orang mengabaikan konsumsi sayuran. Padatnya aktivitas harian membuat individu memerlukan asupan sayuran yang bermanfaat bagi kesehatan (Diah Alia Putri et al., 2025). Makanan yang dimaksud mencakup konsumsi sayur dan buah-buahan yang kaya akan vitamin, mineral, serta serat yang berperan penting dalam menjaga daya tahan tubuh. Namun, berdasarkan data Rinkades, tingkat konsumsi buah dan sayur di Indonesia masih tergolong rendah, di mana hanya sekitar 5% masyarakat yang memenuhi standar konsumsi sesuai rekomendasi WHO. Rendahnya angka ini menjadi perhatian, mengingat WHO merekomndasikan konsumsi harian buah dan sayur minimal 400 gram guna menurunkan risiko penyakit tidak menular penyebab utama kematian di seluruh dunia (WHO, 2020).

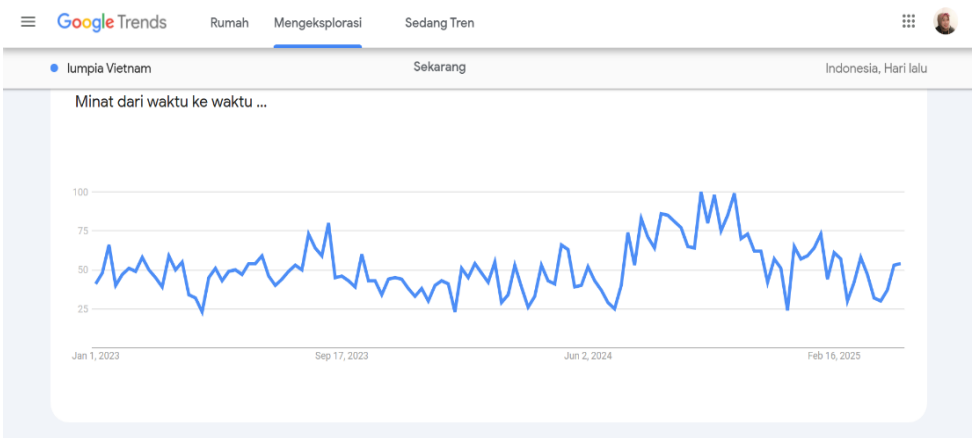
Kurangnya pilihan makanan yang praktis dan bergizi menjadi tantangan signifikan bagi banyak individu, terutama di tengah kesibukan aktivitas sehari-hari. Oleh karena itu, penulis berinisiatif untuk

mengembangkan salad roll sebagai alternatif konsumsi sayuran yang menarik dan bergizi. Penyajian yang praktis memungkinkan salad roll dikonsumsi kapan saja tanpa perlu persiapan yang rumit, sehingga menjadikan solusi ideal bagi gaya hidup modern (Diba, 2025). Menu yang ditawarkan mencakup variasi isian seperti ayam, *smoke beef* dan *crab stick*, dipadukan dengan saus kacang yang lezat. Keunikan dari bisnis salad roll ini terletak pada penggunaan saus kacang sebagai pelengkap, yang menggabungkan cita rasa lokal dalam sajian internasional. Daya tarik utama salad roll terletak pada penampilan yang menggugah selera, karena penggunaan kulit rice paper yang transparan membuat isiannya terlihat dengan jelas. Selain itu, kandungan serat dan protein dari kombinasi sayuran serta sumber protein hewani dalam salad roll memberikan manfaat kesehatan yang menunjang pola makan seimbang (Baskoro harwindito & Laurensia Angela Patty, 2021).

Inovasi bisnis salad *roll* di Yogyakarta menjadi semakin relevan seiring meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya mengkonsumsi makanan sehat. Saat ini, semakin banyak individu yang secara aktif membagikan pengalaman dalam mengonsumsi makanan sehat melalui media sosial. Aktivitas tersebut scara tidak langsung turut mempengaruhi perilaku konsumsi individu lain serta memperluas cakupan penyebaran kampanye kesehatan kepada masyarakat luas (Mintel, 2024). Berdasarkan hasil Survei Kesehatan Indonesia (SKI) tahun 2023, tercatat bahwa angka prevalensi obesitas sentral di Indonesia mencapai 36,8% (Faisal Javier, 2024). Kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asupan nutrisi dan pengaruhnya terhadap kesehatan masih tergolong rendah. Banyak individu yang masih memiliki presepsi bahwa makanan sehat merupakan sesuatu yang rumit dan sulit dijangkau (Ratih et al., 2022). Berdasarkan kondisi tersebut, penulis mengembangkan inovasi bisnis salad *roll* yang mudah di akses melalui sistem pemesanan online. Dengan demikian, konsumen yang mengutamakan kepraktisan tetap dapat menikmati makanan sehat tanpa harus menghabiskan banyak waktu.

Sebelum memulai perintisan usaha, dilakukan studi pasar untuk memahami potensi dan minat konsumen terhadap produk salad *roll*. Riset ini dilaksanakan melalui media sosial Instagram, dengan fokus pada preferensi masyarakat dalam mengonsumsi sayuran serta kecenderungan mereka dalam melakukan pembelian makanan, baik secara langsung maupun melalui layanan daring. Pemanfaatan media sosial khususnya Instagram, dinilai efektif untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkakan kesadaran merek produk Salade (Dwi Nurwicaksono & Surya Patria, 2024). Metode yang digunakan berupa voting interaktif di fitur Instagram Story, yang memungkinkan responden memberikan pendapat secara cepat dan praktis. Hasil dari voting tersebut diperoleh data sebagai berikut:

1. Sebanyak 81% responden menunjukan preferensi yang lebih tinggi terhadap buah dibandingkan sayur.
2. Sebanyak 80% responden menyatakan bahwa mereka lebuh menyukai sayur dalam bentuk olahan dibandingkan dengan sayur dalam bentuk alami.
3. Sebanyak 61% responden lebih memilih membeli makanan secara online dibandingkan secara langsung.
4. Selain itu penulis juga melakukan riset dengan melihat perkembangan konsumsi salad roll dari tahun ke tahun melalui google trend.




*Gambar 1.1 Perkembangan Konsumsi Salad Roll Tahun 2023-2025*

Data tersebut menunjukan bahwa minat terhadap salad *roll* di Indonesia cenderung fluktuatif sepanjang periode. Peningkatan signifikan terjadi pada pertengahan hingga akhir tahun 2024. Kemudian, minat kembali menurun pada awal tahun 2025, meskipun mulai sedikit meningkat menjelang Mei 2025.

Selain melakukan riset melalui media online, penulis juga melaksanakan observasi langsung terhadap para kompetitor. Adapun data yang berhasil di kumpulkan disajikan sebagai berikut:

*Tabel 1.1 Data Kompetitor Salade*

| **Nama Usaha** | **Lokasi** | **Harga** | **Sistem Penjualan** |
|---|---|---|---|
| Nin Risol & Salad Roll | Jl. Puri Gejayan Indah No. F-7, Condongcatur, Kec. Depok, Kab. Sleman, Daer Yogyakarta | 25.000-50.000 | Gofood, Shopeefood, Grabfood |
| Salad Roll Ibu Jhon | Tajem, Maguwoharjo | 25.000-40.000 | Pre Order |
| La Salad Roll Jogja | Triharjo, Sleman DIY | 20.000-120.000 | Pre Order |

| Nama Usaha | Lokasi | Harga | Sistem Penjualan |
|---|---|---|---|
| GG Salad Sayur | Besi, Sukoharjo, Ngaglik, DIY | 25.000 | Gofood, Shopeefood, Grabfood |

Pasar yang luas menciptakan potensi peluang yang besar dalam pengembangan produk bergizi dan sehat. Berdasarkan informasi nilai gizi, satu porsi salad *roll* mengandung energi sebesar 183 kalori. Komposisi tersebut terdiri dari 36% lemak, 32% karbohidrat dan 32% protein (Fatsecret, 2025). Komposisi nutrisi ini menunjukan bahwa salad *roll* merupakan pilihan makanan sehat yang rendah kalori, tinggi serat, serta cocok dikonsumsi dalam pola makan seimbang. Namun demikian, kandungan gizi dalam salad dapat berbeda-beda tergantung pada jenis sayuran, saus, serta bahan pelengkap yang digunakan dalam penyajiannya. Untuk menjaga kesegaran dan kualitas produk sekaligus menyesuaikan dengan preferensi konsumen, maka bisnis Salade dirancang dengan menggunakan sitem pemesanan *pre order*, sehingga setiap produk dapat disiapkan secara optimal sesuai permintaan.

Sistem produksi Salade dirancang untuk memastikan efisiensi kerja, konsistensi rasa, dan kualitas produk yang unggul. Proses produksi menggunakan sistem *made to order* atau *pre order*, yang memungkinkan pengelolaan bahan baku yang efektif dan mengurangi pemborosan (Lorenza et al., 2024). Setiap tahapan produksi memenuhi standar produksi untuk menjaga kebersihan, keamanan pangan, serta kualitas gizi dari setiap salad roll (Yuppy Triwidatin, 2021). Selain itu, sistem ini juga mendukung fleksibilitas dalam menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan harian konsumen.

Dalam pandangan islam, menjalankan bisnis merupakan suatu kewajiban, namun pelaksanaanya harus sesuai dengan ketentuan dan prinsip yang telah ditetapkan dalam ajaran islam (Shety Sugiarti Lubis et al., 2024). Oleh karena itu, penulis berupaya untuk menerapkan transparansi dalam

setiap transaksi, mulai dari penentuan harga, proses pembayaran dan pengelolaan modal, sehingga hal tersebut tidak merugikan konsumen. Pengelolaan modal menggunakan akad musyarakah dengan pembagian keuntungan sesuai kesepakatan dan pembagian kerugian berdasarkan porsi modal yang disertakan. Keuntungan yang diperoleh tidak hanya difokuskan untuk kepentingan pribadi, tetapi juga dipertimbangkan untuk sedekah. Sistem *pre-order* yang diterapkan juga bertujuan unutk menciptakan kesepakatan yang jelas antara penjual dan pembeli, sekaligus mengurasi potensi pemborosan dan menjaga kualitas bahan. Dengan demikian bisnis Salade tidak hanya berorientasi pada keuntungan saja melainkan mengutamakan kepentingan dan nilai keberkahan sesuai dengan Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 267. Sistem *pre order* dapat diklasifikasikan ke dalam akad salam, yaitu suatu bentuk transaksi jual beli di mana pembayaran dilakukan di awal, sedangkan penyerahan barang dilakukan pada waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak (Samapta & Agus Putra, 2022)
.

## B. Sistematika Penulis

Sistematika penulisan dalam laporan ini disusun secara tersetruktur guna memudahkan pembaca memahami alur pemikiran dan tahapan kegiatan yang dilakukan. Setiap bab disusun untuk memberikan gambaran menyeluruh, mulai dari latar belakang perintisan bisnis hingga evaluasi pelaksanaannya. Adapun laporan ini terdiri atas lima bab utama diantaranya:

Bab I merupakan bagian pendahuluan yang membahas secara umum mengenai produk salad roll dari Salade. Pada bab ini dijelaskan peluang bisnis salad di wilayah Yogyakarta, disertai dengan analisis pasar. Selain itu, dibahas pula keresahan masyarakat terhadap pola konsumsi makanan cepat saji, baik dari dampak positif maupun negatifnya. Bab ini juga memaparkan solusi dan inovasi yang ditawarkan oleh Salade untuk menjawab permasalahan tersebut dan menjelaskan peran penulis dalam proses perintisan bisnis dan kontribusinya secara menyeluruh.

Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, memuat uraian mengenai profil bisnis dan implementasinya. Bagian profil bisnis menjelaskan Gambaran umum usaha yang meliputi bidang usaha, lokasi operasional, serta identitas visual berupa logo merek. Sementara itu, bagian pelaksanaan membahas program kerja yang direncanakan beserta target yang ingin dicapai, serta penjelasan mengenai pelaksanaan dalam aspek produksi dan keuangan.

Bab III berfokus pada identifikasi berbagai permasalahan yang muncul selama pelaksanaan kegiatan, khususnya dari aspek keuangan dan produksi. Proses identifikasi ini bertujuan untuk mengenali kendala yang terjadi secara menyeluruh, sehingga dapat dirumuskan alternatif pemecahan masalah berdasarkan kajian terioritis yang relevan. Selain itu analisis ini juga dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana program kerja yang telah dirancang dalam perintisan bisnis dapat terlaksana dengan baik dari segi pengelolaan keuagan dan efektivitas proses produksi.

Bab IV berisi tentang kesimpulan dari hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan sesuai dengan usulan program perintisan bisnis. Selain itu saran disampaikan sebagai bentuk masukan yang positif berdasarkan hasil evaluasi dari pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis yang telah berlangsung

# BAB II
# PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

## A. Profil Bisnis

Salade merupakan sebuah usaha rintisan di bidang kuliner yang menawarkan makanan sehat berbentuk salad *roll*. Usaha ini didirikan pada tahun 2025 di Yigyakarta, sebagai respon terhadap meningkatnya kesadaran Masyarakat akan pentingnya konsumsi sayur. Inovasi produk ini didasarkan pada penggunaan sayur-sayuran segar sebagai bahan baku utama. Perintisan Salade merupakan respons terhadap peningkatan kesadaran publik megenai pola makan sehat dan adopsi gaya hidup seimbang. Salad *roll* yang ditawarkan oleh Salade diproduksi menggunakan bahan-bahan alami, bebas pengawet, dibalut dengan dengan kulit *rice paper* dan dilengkapi dengan varian saus rendah lemak yang diformulasikan secara *homemade*.

Produk Salade dipasarkan melalui sistem pemasaran *pre order* yang bertujuan untuk menjaga kesegaran prk dan menyesuaikan dengan preferensi konsumen. Selain praktis dan sehat, salad *roll* juga dikemas secara menarik dan higenis, sehingga cocok untuk dikonsumsi sebagai menu harian, bekal praktis maupun hampers sehat. Kehadiran Salade diharapkan dapat menyediakan alternatif makanan sehat yang memiliki keterjangkauan harga, cita rasa yang superior dan kualitas tinggi, khususnya di tengah dominasi produk makanan cepat saji yang cenderung tinggi kalori dan rendah nutrisi.




*Gambar 2.1 Logo Salade*

Logo merupakan representasi identitas dari bisnis Salade, logo dirancang untuk mencerminkan nilai-nilai utama yang diusung dari kesegaran, kesehatan dan kesederhanaan. Setiap elemen dalam logo memiliki makna yang mendalam dan mendukung citra merek sebagai penyedia makanan sehat yang praktis dan berkualitas. Logo merek memiliki potensi untuk membangkitkan presepsi psikologis pada berbagai tingkatan, yang selanjutnya dapat mempengaruhi pandangan konsumen terhadap kesan kehangatan dari suatu merek (Chen et al., 2025). Filosofi dalam desain logo Salade disusun secara cermat untuk merepresentasikan identitas dan nilai-nilai tersebut. Penjelasan mengenai makna setiap elemen dalam logo yaitu sebagai berikut:

1. Gambar salad roll melambangkan produk utama Salade, yaitu salad roll yang segar.
2. Dominasi warna hijau melambangkan kesegaran bahan alami serta identitas produk.
3. Elemen percikan dibagian latar melambangkan saus sebagai pelengkap cita rasa pada stiap produk Salade, sekaligus menggambarkan kreativitas dan semangat inovasi dalam menghadirkan berbagai varian rasa.
4. Bentuk tulisan “Salade” dirancang dengan karakter huruf yang lembut dan modern untuk memberikan Kesan segar, bersih dan mudah dikenali oleh konsumen

5. Secara keseluruhan, logo ini mencerminkan identitas Salade sebagai produk makanan sehat yang inovatif, higienis, dan memiliki tampilan menarik.

Salade merupakan bisnis yang bergerak di bidang FnB (*Food and Baverage*) atau makanan, yang berfokus pada produk makanan sehat berbahan dasar sayuran segar. Produk yang dihadirkan termasuk dalam kategori *healthy food* yang praktis, segar, dan cocok dikonsumsi oleh berbagai kalangan. Bisnis Salade dimulai sejak Juli 2025 yang bertempat di Jl. Tanjung Manding, Umbulmartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Dalam proses perintisan bisnis Salade, penulis membentuk sebuah tim yang terdiri dari tiga anggota. Setiap anggota memiliki peran, tugas, dan tanggung jawab yang berbeda sesuai dengan kemampuan masing-masing. Pembagian peran ini dilakukan untuk mendukung kinerja tim guna memastikan kegiatan dapat berjalan lebih efektif dan efisien dalam menjalankan kegiatan produksi maupun pengelolaan usaha. Adapun sususan anggota tim tersebut adalah sebagai berikut:

1. Mukhayatunnufus : Produksi dan Keuangan
2. Muhamad Ihwan Najarudin : Marketing Offline
3. Mariyatul Qibtiyyah : Digital Marketing

## B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis Salade mulai beroperasi secara resmi pada tanggal 11 Agustus 2025. Laporan dan analisis pelaksanaan perintisan bisnis ini disusun berdasarkan periode kegiatan yang berlangsung selama kurang lebih tiga bulan, yaitu sejak 11 Agustus 2025 hingga 15 November 2025. Adapun beberapa program kerja yang dijalankan dalam rangka mencapai target bisnis Salade dijelaskan sebagai berikut:

## 1. Tinjauan Aspek Produksi

### a. Program Kerja dan Indikator Capaian Target

Dalam pelaksanaan kegiatan operasional bidang produksi, disusun program kerja yang dilengkapi dengan indikator kinerja utama *key performance indicator* (KPI) sebagai tolak ukur pencapaian target aktivitas produksi.

*Tabel 2.1 Key Performance Indicator (KPI)*

| Program Kerja | Indikator Capaian Target |
|---|---|
| Manajemen bahan baku | Menjalin kerja sama dengan pemasok (supplier) yang mampu menyediakan bahan baku berkualitas tinggi, aman dikonsumsi, serta memiliki harga yang kompetitif dan sesuai dengan anggaran usaha. |
| Pengembanagan produk | Melakukan pengembangan produk sebagai bentuk inovasi dalam memenuhi kebutuhan konsumen, yaitu dengan menciptakan varian produk seperti: |
| Quality Control | Melaksanakan pengawasan dan pengujian terhadap setiap produk yang dihasilkan guna memastikan:<br>1. Produk telah memenuhi standar kualitas dan cita rasa sebelum dipasarkan,<br>2. Produk dalam kondisi baik dan layak konsumsi hingga sampai ke tangan konsumen,<br>3. Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi sesuai standar |

| Program Kerja | Indikator Capaian Target |
|---|---|
| | keamanan pangan dan tetap terjaga kualitasnya. |
| Laporan produksi | Membuat data penjualan |

**b. Riset dan Pembelian Bahan Baku**

Pada tahap awal perintisan bisnis salad *roll*, riset dan pengadaan bahan baku menjadi tahap penting yang berpengaruh lngsung terhadap mutu produk akhir. Dalam menentukan bahan baku yang tepat digunakan beberapa kriteria, seperti tingkat kesegaran, nilai gizi, warna, daya simpan, kehalalan, dan harga (Siagian & Hibur, 2025). Proses riset dilakukan guna mengidentifikasi jenis sayuran dan bahan tambahan yang selaras dengan konsep produk yang sehat, segar dan praktis.

Hasil riset menunjukan bahwa jenis sayuran seperti selada, wortel, mentimun dan kol ungu merupakan bahan baku yang ideal untuk digunakan sebagai isian salad *roll*. Selain itu, bahann pelengkap seperti kulit *rice paper*, sumber protein dan saus juga dipertimbangkan dalam daftar pembelian rutin. Penggunaan bahan baku berkualitas tinggi berperan penting dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang sesuai standar yang telah ditetapkan (Erdi & Haryanti Dian, 2023). Dengan demikian, produk yang dihasilkan dapat memberikan hasil yang optimal dan sesuai dengan perencanaan dalam menghadirkan makanan sehat yang berkualitas tinggi bagi konsumen.

Setelah menetapkan jenis bahan utama melalui riset awal, penulis melakukan survei ke berbagai sumber penyedia bahan baku seperti pasar tradisional, supermarket, *greenhouse* dan toko sayuran di wilayah Yogyakarta. Pemilihan *supplier* dilakukan secara selektif dengan mempertimbangkan aspek harga, kualitas, reputasi

penyedia, serta kehalalan. Pembelian bahan dilakukan secara rutin dan disesuaikan dengan estimasi kebutuhan produksi harian. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahan baku dalam kondisi segar, menjaga mutu produk, serta meminimalkan potensi pemborosan selama proses produksi berlangsung.

Berdasarkan hasil survei dan pertimbangan kriteria tertentu, penulis menetapkan berbagai *supplier* sebagai mitra utama dalam pembelian bahan baku, diantaranya:

*Tabel 2 2 Riset Harga Bahan Baku & Lokasi*

| No | Nama Bahan | Harga | Lokasi |
|---|---|---|---|
| 1. | Selada | Rp. 15.000/Kg | Pasar Pakem |
| 2. | Wortel | Rp. 12.000/Kg | |
| 3. | Timun | Rp. 12.000/Kg | |
| 4. | Kubis Ungu | Rp. 35.000/Kg | |
| 5. | Jagung Manis | Rp. 7.000/Kg | |
| 7. | Bawang Putih | Rp. 35.000/Kg | |
| 8. | Cabe Rawit | Rp. 28.000/Kg | |
| 9. | Cabe Kriting | Rp. 37.000/Kg | |
| 10. | Kacang | Rp. 26.000/Kg | |
| 11. | Ayam | Rp. 32.000/Kg | |
| 12. | Beef | Rp. 11.000 | Hazel Frozen Food |
| 13. | Crab Stick | Rp. 17.000 | |
| 14. | Telor | Rp. 28.000/Kg | Laris Makmur |
| 15. | Rice paper | Rp. 50.000 | Zahra Frozen Food |
| 16. | Mayonaise | Rp. 30.000 | Mirota Kampus |
| 17. | Saus Bolognese | Rp. 18.000 | |
| 18. | Saus Bangkok | Rp. 31.000 | |
| 19. | Tepung Maizena | Rp. 6.300 | |
| 20. | Nori | Rp. 19.500 | |

**c. Alat Produksi yang digunakan**

Dalam proses perintisan bisnis ini, penulis menggunakan sejumlah peralatyang berfungsi utuk menunjang proses produksi dan menghasilkan produk akhir. Adapaun alat-alat yang digunakan antara lain:

1. Blender
2. Pisau
3. Baki
4. Baskom
5. Kulkas
6. Kompor
7. Gas 3 kg
8. Talenan
9. Kulkas

**d. Kemasan Produk**

Salade menyediakan tiga jenis kemasan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Setiap jenis kemasan dirancang agar sesuai dengan porsi, harga, serta kepraktisan yang diiinginkan pelanggan, diantaranya:

1. Packaging Besar

*Packaging* besar digunakan untuk pembelian Salade porsi besar dan salad box dengan ukuran thinwall 450 ml.




*Gambar 2.1 Packaging Besar*

2. Packaging Kecil

*Packaging* kecil digunakan untuk pembelian Salade porsi kecil dengan thinwall ukuran 250 ml.




*Gambar 2.2 Packaging Kecil*

3. Packaging Gift

*Packaging gift* digunakan secara khusus untuk pembelian produk Salade yang ditujukan sebagai pilihan kemasan eksklusif bagi konsumen yang ingin memberikan produk tersebut sebagai hadiah.



*Gambar 2.3 Packaging Gift*

**e. Alur Proses Produksi**

Kegiatan produksi dilaksanakan di kos yang beralamat di Jalan Tanjung Manding, Kaliurang, Yogyakarta. Proses ini meliputi beberapa tahapan, mulai dari persiapan bahan baku, pembuatan saus, pembuatan salad, pemerikasaan kualitas (*quality control*), hingga tahap akhir yaitu pengemasan (*Packaging*). Secara keseluruhan, alur produksi dapat dijelaskan pada gambar berikut:




*Gambar 2.4 Alur Proses Produksi*

Proses produksi memiliki 4 tahapan yang dilakukan untuk menghasilkan produk Salade yang sempurna, diantaranya:

1. Persiapan Bahan

   Tahap persiapan bahan merupakan Langkah awal yang penting dalam proses pembuatan salad. Pada tahap ini, seluruh bahan baku yang akan digunakan disiapkan agar proses produksi berjalan lancar dan memghasilkan produk yang berkualitas (Masri et al., 2024). Proses persiapan bahan sebagai berikut:

   a. Mencuci bersih seluruh bahan utama seperti selada, wortel, timun, jagung, kubis ungu, dan ayam dengan air mengalir.
   b. Merebus ayam dan *crab stick* hingga matang, kemudian tiriskan.
   c. Menggoreng beef hingga matang, tidak menggunakan minyak dan gunakan teflon agar tidak lengket.

d. Menghaluskan bumbu menggunakan *chopper*, lalu tumis bumbu bersama ayam yang sudah di *chopper* kasar.
e. Mengiris sayuran seperti, kubis ungu, wortel, dan timun dengan ukuran memanjang agar mudah digulung.
f. Merebus wortel dan jagung sebentar (*blanching*) agar sedikit empuk namun tetap renyah.

2. Pembuatan Saus

Pada tahap ini dilakukan proses pembuatan saus yang berfungsi sebagai pelengkap cita rasa salad. Terdapat tiga jenis saus yang digunakan yaitu, saus mayobolognese, *peanut* dan *chili Thailand*. Tahapan dalam pembuatan saus ini sebagai berikut;

1. Saus Mayobolognese
    a. Tuangkan saus *bolognese* dan air sesuai dengan takaran, kemudian panaskan sampai meletup-letup.
    b. Tambahkan *mayonnaise* sedikit demi sedikit sampai tekstur saus menjadi tidak terlalu cair dan kental.
    c. Aduk-aduk sampai merata dan masak kurang lebih 5-7 menit hingga saus matang sempurna.
    d. Setelah matang, diamkan saus pada suhu ruang hingga dingin, kemudian tuangkan ke dalam kemasan yang telas disiapkan.
2. Saus Peanut
    a. Siapkan kacang tanah, bawang putih, cabai, kecap, garam dan air.
    b. Goreng kacang tanah hingga berwarna kecoklatan, kemudian angkat dan tiriskan. Setelah itu, goreng bawang putih dan cabai hingga harum.
    c. Haluskan kacang tanah Bersama bawang putih, cabai, kecap, dan garam menggunakan blender hingga halus.
    d. Masukan kedalam kemasan yang sudah dipersiapkan.
3. Saus Chili Thailand

a. Rebus cabai rawit, cabai keriting dan bawang putih hingga matang, agar tidak beraroma langu.
b. Haluskan seluruh bahan yang telah direbus hingga mencapai tekstur lembut.
c. Siapkan wajan, kemudian tuangkan bahan yang sudah halus dan tambahkan saus bangkok dan air, lalu aduk hingga tercampur rata. Masak hingga mendidih.
d. Setelah mendidih, larutkan tepung meizena dengan sedikit air, lalku tuangkan ke dalam wajan sambil diaduk perlahan hingga mencapai tingkat kekentalan yang diinginkan.

3. Pembuatan produk
   a. Letakan selembar daun selada, kemudian tambahkan potongan sayuran (wortel, timun, kubis ungu dan jagung) serta bahan protein seperti ayam, *crab stick*, atau *beef* diatasnya, kemudian gulung.
   b. Gulung dengan menggunakan *rice paper* secara perlaha sambil menekan ringan agar isian padat dan tidak mudah lepas.
   c. Setelah digulung, lapisi salad dengan menggunakan plastik agar tidak saling menempel, potong salad roll menjadi dua bagian.
4. Quality Control

   Proses *quality control* dilakukan sebelum tahap *packaging* untuk memastikan setiap produk dalam kondisi layak konsumsi dan layak jual.

**f. Spesifikasi Produk**

Produk yang dihasilkan oleh Salade adalah salad sayur, Salade memiliki lima varian inovasi yang dikembangkan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan serta preferensi konsumen yang beragam, diantaranya:

1. Salad Roll Besar
    a. Berisi campuran sayuran segar seperti selada, wortel, timun, kubis ungu dan jagung manis.
    b. Memiliki varian isian, Ayam, *Beef, Crab Stick*, dan Mix
    c. Satu kemasan berisi 4 roll yang dipotong menjadi 8, dengan ukuran yang pas untuk satu kali suapan, sehingga memudahkan konsumen saat menikmati produk
    d. Produk ini memiliki tiga jenis variasi saus yang disajikan sebagai pelengkap rasa, yaitu saus mayobolognese, *peanut*, dan *chili Thailand*.
    e. Harga jual Produk per porsi Rp. 25.000



*Gambar 2.5 Salad Roll Besar*

2. Salad Roll Kecil
    a. Berisi campuran sayuran segar seperti selada, wortel, timun, kubis ungu dan jagung manis.
    b. Memiliki varian isian, Ayam, Beef, Crab Stick, dan Mix
    c. Satu kemasan berisi 2 roll yang dipotong menjadi 4, dengan ukuran yang pas untuk satu kali suapan, sehingga memudahkan konsumen saat menikmati produk
    d. Produk ini memiliki tiga jenis variasi saus yang disajikan sebagai pelengkap rasa, yaitu saus mayobolognese, peanutI, dan chili Thailand.
    e. Harga jual per porsi Rp. 15.000



Gambar 2.6 Salad Roll Kecil

3. Salad Box
    a. Berisi campuran sayuran segar seperti selada, wortel, timun, kubis ungu dan jagung manis.
    b. Dilengkapi dengan protein berupa telur rebus dan potongan ayam bagian dada.
    c. Produk ini memiliki tiga jenis variasi saus yang disajikan sebagai pelengkap rasa, yaitu saus mayobolognese, peanutI, dan chili Thailand.
    d. Harga jual produk Rp. 13.000 per porsi



*Gambar 2 7 Salad Box*

4. Salad Roll Seaweed
    a. Menggunakan lembaran nori sebagai tambahan pembungkus.

b. Berisi campuran sayuran segar seperti selada, wortel, timun, kubis ungu dan jagung manis.
c. Dilengkapi dengan pilihan isian ayam, *beef*, dan *crab stick*.
d. Produk ini memiliki tiga jenis variasi saus yang disajikan sebagai pelengkap rasa, yaitu saus mayobolognese, peanutI, dan chili Thailand.
e. Harga jual produk Rp. 28.000 per porsi



*Gambar 2 8 Salad Roll Seaweed*

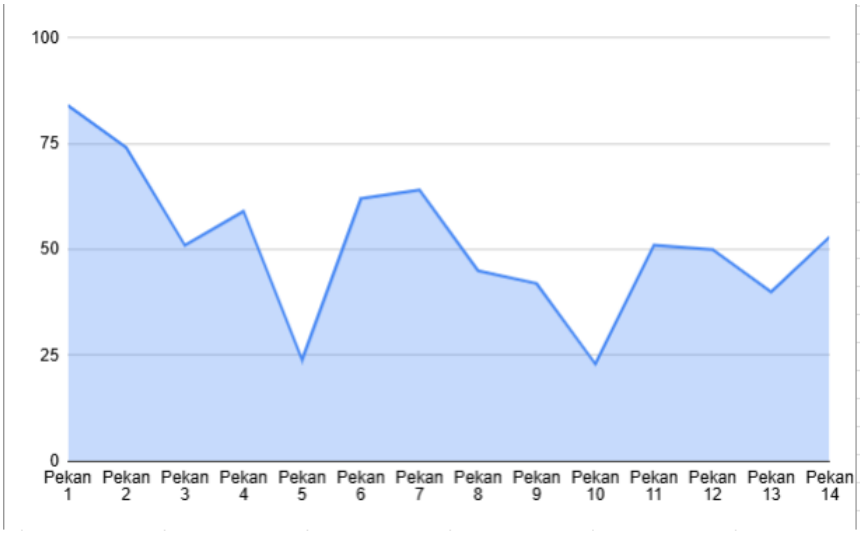
5. Salad Gift
   a. Berisi campuran sayuran segar seperti selada, wortel, timun, kubis ungu dan jagung manis.
   b. Memiliki varian isian, Ayam, *Beef, Crab Stick*, dan Mix
   c. Satu kemasan berisi 4 roll yang dipotong menjadi 8, dengan ukuran yang pas untuk satu kali suapan, sehingga memudahkan konsumen saat menikmati produk
   d. Produk ini memiliki tiga jenis variasi saus yang disajikan sebagai pelengkap rasa, yaitu saus mayobolognese, *peanutI*, dan *chili Thailand*.
   e. Dikemas dalam *gift box* eksklusif dengan tampilan menarik dan elegan.
   f. Harga jual produk Rp. 30.000 per porsi.




Gambar 2 9 Salad Gift

**g. Hasil Penjualan**

Hasil penjualan merupakan seluruh pendapatan yang diperoleh perusahaan dari aktivitas penjualan produk atau jasa dalam suatu periode tertentu. Nilai ini menjadi indikator utama kinerja usaha karena mencerminkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen. Hasil penjualan Salade selama 14 pekan dapat dilihat pada data berikut:




*Gambar 2.10 Data Penjualan Salade*

Berdasarkan grafik pada gambar 2.10 hasil penjualan Salade selama 14 pekan, terlihat bahwa jumlah penjualan mengalami

fluktuasi yang cukup signifikan. Pada pekan-pekan awal, penjualan berada pada tingkat yang tinggi, namun mengalami penurunan tajam pada pekan ke-5. Penurunan ini dipengaruhi oleh adanya libur selama tiga hari yang menghambat kegiatan operasional sehingga jumlah penjualan menurun drastis. Setelah periode tersebut, penjualan kembali meningkat pada pekan ke-6 dan ke-7 sebelum kembali mengalami penurunan bertahap pada pekan berikutnya.

Poin penurunan signifikan kembali terlihat pada pekan ke-10, yang juga disebabkan oleh libur tiga hari sehingga aktivitas produksi dan penjualan tidak berjalan optimal. Memasuki pekan ke-11 hingga pekan ke-13, penjualan menunjukkan kondisi yang relatif stabil meskipun belum kembali ke level tertinggi pada awal periode. Pada pekan ke-14, penjualan kembali meningkat, menandakan adanya pemulihan. Secara keseluruhan, pola ini menunjukkan bahwa bisnis Salade belum sepenuhnya stabil, karena masih terjadi fluktuasi penjualan yang cukup tajam dan sangat dipengaruhi oleh kondisi operasional seperti hari libur. Meskipun demikian, tren peningkatan pada akhir periode menunjukkan potensi pertumbuhan yang positif.

**2. Tinjauan Aspek Keuangan**

Pengelolaan keuangan yang akurat, transparan, dan konsisten merupakan faktor penting yang berperan dalam menjaga keberlanjutan bisnis Salade. Sebagai bisnis yang dibangun dengan berlandaskan nilai-nilai Islami, sistem keuangan tidak hanya berperan sebagai alat pengendalian dan evaluasi kinerja, tetapi juga sebagai wujud penerapan prinsip-prinsip Ekonomi Islam. Melalui pengelolaan keuangan yang baik, usaha ini diharapkan mampu menjaga keseimbangan antara keuntungan bisnis, kejujuran dalam transaksi, serta keberkahan dalam setiap kegiatan operasionalnya (Novianti, 2022). Sejalan dengan hal tersebut, penentuan modal awal menjadi langkah penting untuk memastikan bahwa seluruh kebutuhan operasional dapat terpenuhi secara optimal sejak tahap perintisan usaha.

**a. Modal Awal**

Modal awal merupakan dana yang digunakan sebagai dasar untuk memulai kegiatan operasional usaha. Modal ini dialokasikan untuk memenuhi berbagai kebutuhan awal, seperti pengadaan peralatan produksi, pembelian bahan baku, perlengkapan kemasan, serta biaya promosi dan pendukung lainnya. Ketersediaan modal awal menjadi faktor penting dalam memastikan kelancaran proses produksi dan pemasaran pada tahap awal berdirinya usaha.

Pada tahap awal pelaksanaan usaha Salade, kami sepakat untuk menghimpun modal usaha secara pribadi dengan menggunakan sistem akad musyarakah. Akad musyarakah merupakan bentuk kerja sama usaha dalam Islam yang berlandaskan prinsip kepercayaan dan keadilan dalam pelaksanaan kegiatan bermuamalah (Abdilah et al., 2024). Melalui sistem ini, setiap anggota berperan sebagai pemilik modal yang turut berkontribusi dalam pembiayaan, pengelolaan, serta pembagian hasil sesuai dengan kesepakatan bersama. Apabila terjadi kerugian, seluruh pihak bertanggung jawab secara proporsional sesuai dengan porsi modal yang disertakan. Penyetoran modal dilakukan dengan perbandingan yang sama, yaitu 1:1:1, sebagai bentuk penerapan prinsip keadilan dan tanggung jawab bersama dalam pengelolaan usaha. Berikut merupakan rincian modal awal yang digunakan dalam bisnis Salade:

*Tabel 2.3 Rincian Modal Bisnis Salade*

| Nama | Bulan | Modal |
|---|---|---|
| Mukhayatunnufus | Juli | Rp. 750.000 |
| Mariyatul Qibtiyyah | Juli | Rp. 750.000 |
| Muhamad Ihwan Najarudin | Juli | Rp. 750.000 |
| **Total** | | Rp. 2.250.000 |

Berdasarkan rincian pada tabel 2.3, pada tahap awal perintisan bisnis Salade, tim sepakat untuk menghimpun modal awal sebesar Rp. 2.250.000. besaran modal tersebut telah disesuaikan dengan estimasi kebutuhan operasional dan anggaran yang diperlukan untuk menunjang kegiatan produksi, pembelian bahan baku, serta pengadaaan perlengkapan usaha. Jumlah tersebut telah disesuaikan dengan perkiraan anggaran dalam pelaksanaan bisnis.

**b. Anggaran Keuangan**

Anggaran keuangan disusun dengan tujuan untuk memastikan bahwa penggunaan dana atau modal tetap berada dalam batas yang telah ditetapkan (Muhammad Suras et al., 2024). Melalui penyusunan anggaran ini, penulis dapat memperkirakan serta mengendalikan kebutuhan biaya yang diperlukan selama proses operasional usaha. Dengan demikian, pengelolaan keuangan dapat berjalan secara efektif, efisien, dan terarah sesuai dengan tujuan bisnis. Berikut merupakan rencana anggaran keuangan yang telah disusun untuk mendukung kegiatan usaha Salade.

*Tabel 2.4 Rencana Anggaran Bisnis Salade*

| No | Keterangan | Budget |
|---|---|---|
| 1. | Bahan Baku dan Packaging | Rp1,235,000 |
| 2. | Alat | Rp. 290.000 |
| 3. | Langganan Pos Olsera | Rp. 175.000 |
| 4. | Listrik dan Gas | Rp. 50.000 |
| 5. | Marketing | Rp. 500.000 |
| **Total** | | **Rp.2.250.000** |

Penyusunan anggaran keuangan dilakukan penulis sebagai upaya memperkirakan kebutuhan biaya bisnis sekaligus menjaga agar penggunaan dana tetap terarah dan berada dalam batas anggaran yang ditentukan.

**c. Harga Pokok Produksi (HPP)**

Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan tahapan fundamental dalam akuntansi. Fungsi strategis penentuan HPP

adalah untuk mengetahui secara rinci seluruh biaya atau pengeluaran yang dikeluarkan dalam pembuatan suatu produk. Selain itu, HPP juga berfungsi sebagai dasar dalam menetapkan harga jual produk, karena dari perhitungan tersebut dapat ditentukan besarnya laba yang ingin dicapai oleh perusahaan (Yustitia & Adriansah, 2022). Dengan demikian, penentuan HPP menjadi langkah strategis dalam pengendalian biaya dan perencanaan keuntungan agar kegiatan produksi berjalan efisien dan menguntungkan.

*Tabel 2.5 Harga Pokok Penjualan Salade*

| No | Nama Produk | HPP |
|---|---|---|
| 1. | Salad Roll Ayam Mayobolognese Besar | Rp. 13.400 |
| 2. | Salad Roll Beef Mayobolognese Besar | Rp. 14.900 |
| 3. | Salad Roll Crab Stick Mayobolognese | Rp. 16.900 |
| 4. | Salad Roll Ayam Chili Thailand Besar | Rp. 11.500 |
| 5. | Salad Roll Beef Chili Thailand Besar | Rp. 12.200 |
| 6. | Salad Roll Crab Stick Chili Thailand Besar | Rp. 14.200 |
| 7. | Salad Roll Ayam Peanut Besar | Rp. 11.500 |
| 8. | Salad Roll Beef Peanut Besar | Rp. 12.300 |
| 9. | Salad Roll Crab Stick Peanut Besar | Rp. 14.300 |
| 10. | Salad Roll Mix Mayobolognese | Rp. 15.000 |
| 11. | Salad Roll Mix Chili Thailand | Rp. 13.100 |
| 12. | Salad Roll Mix Peanut | Rp. 13.200 |
| 13. | Salad Roll Ayam Mayo Bolognese Kecil | Rp. 10.500 |
| 14. | Salad Roll Beef Mayo Bolognese Kecil | Rp. 11.200 |
| 15. | Salad Roll Crab Stick Mayo Kecil | Rp. 12.200 |
| 16. | Salad Roll Ayam Chili Thailand Kecil | Rp. 8.500 |
| 17. | Salad Roll Beef Chili Thailand Kecil | Rp. 9.200 |
| 18. | Salad Roll Crab Stick Chili Thailand Kecil | Rp. 10.300 |
| 19. | Salad Roll Ayam Peanut Kecil | Rp. 9.200 |
| 20. | Salad Roll Beef Peanut Kecil | Rp. 9.400 |

| | | |
|---|---|---|
| 21. | Salad Roll Crab Stick Peanut Kecil | Rp. 10.400 |
| 22. | Salad Roll Seaweed Ayam | Rp. 16.500 |
| 23. | Salad Roll Seaweed Beef | Rp. 18.100 |
| 24. | Salad Roll Seaweed Crab Stick | Rp. 20.200 |
| 25. | Salad Roll Seaweed Mix | Rp.17.900 |
| 26. | Salad Box | Rp. 9.100 |
| 27. | Salad Party Package | Rp. 17.200 |
| | | |

Pada proses produksi Salad roll, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dilakukan dengan mengakumulasikan seluruh biaya bahan baku utama dan bahan pendukung yang digunakan untuk menghasilkan satu unit produk. Bahan baku utama terdiri atas ayam, *beef, crab stick,* sayuran, *rice paper*, dan nori untuk varian *seaweed*. Selain itu, produk juga memerlukan bahan pendukung seperti mayonnaise, saus bolognese, saus *chili* Thailand, *peanut sauce*, dan bumbu tambahan lainnya. Seluruh komponen biaya tersebut dihitung secara proporsional berdasarkan takaran yang digunakan pada setiap jenis produk.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, HPP untuk kategori Salad Roll ukuran besar berada pada kisaran Rp 10.700 hingga Rp 16.200. Perbedaan nilai HPP dipengaruhi oleh variasi bahan utama serta jenis saus yang digunakan. Produk dengan bahan dasar *beef* dan *crab stick* memiliki HPP yang lebih tinggi dibandingkan produk berbahan ayam, karena harga bahan baku tersebut relatif lebih mahal. Dengan penetapan harga jual sebesar Rp 25.000 per porsi, kategori Salad Roll Besar masih memberikan margin keuntungan yang cukup baik dan dinilai efisien dari sisi biaya produksi.

Pada kategori salad roll ukuran kecil, HPP tercatat berada pada kisaran Rp 8.500 hingga Rp 12.200. Nilai HPP yang lebih rendah

dibandingkan ukuran besar disebabkan oleh porsi bahan yang lebih sedikit, meskipun variabel biaya tetap dipengaruhi oleh pilihan bahan utama dan saus. Penetapan harga jual Rp. 15.000 massih memberikan keuntungan bagi kategori produk ini, meskipun margin yang dihasilkan tidak setinggi varian berukuran besar.

Kategori salad roll *seaweed*, HPP berada pada rentang Rp. 16.500 hingga Rp 20.200. Nilai tersebut lebih tinggi dibandingkan produk non-*seaweed* karena penggunaan nori sebagai bahan pembungkus memiliki harga yang relatif mahal. Produk ini dipasarkan dengan harga Rp. 28.000 sehingga tetap memberikan keuntungan yang memadai bagi usaha. Adapun produk salad box memiliki HPP sebesar Rp. 9.100 dengan harga jual Rp. 13.000. Berdasarkan perbandingan antara HPP dan harga jual, margin keuntungan yang diperoleh dari produk ini lebih kecil karena harga jualnya ditetapkan lebih terjangkau dan ditujukan untuk segmen konsumen yang membutuhkan pilihan menu dengan harga ekonomis.

Produk salad *party package* memiliki nilai HPP sebesar Rp. 17.200. HPP yang lebih tinggi disebabkan oleh komposisi produk yang lebih lengkap dan packaging yang lebih premium dibandingkan produk lainnya. Harga Rp. 30.000 pada kategori ini tercatat mampu menghasilkan margin keuntungan yang tinggi serta memberikan dampak positif terhadap pendapatan usaha. Secara keseluruhan, seluruh nilai HPP yang diperoleh masih berada dalam kisaran ideal, yaitu 40–60% dari harga jual. Hal ini menunjukkan bahwa penetapan harga pada seluruh kategori produk telah sesuai dan mampu memberikan keuntungan yang layak bagi bisnis, sehingga usaha salad roll ini dapat dinyatakan feasible dan berpotensi berkembang secara berkelanjutan.

*Tabel 2.6 Perubahan Harga Pokok Penjualan*

| No | Nama Produk | HPP |
|---|---|---|
| 1. | Salad Roll Ayam Mayobolognese Besar | Rp. 15.000 |
| 2. | Salad Roll Beef Mayobolognese Besar | Rp. 16.300 |
| 3. | Salad Roll Crab Stick Mayobolognese | Rp. 18.300 |
| 4. | Salad Roll Ayam Chili Thailand Besar | Rp. 12.900 |
| 5. | Salad Roll Beef Chili Thailand Besar | Rp. 13.700 |
| 6. | Salad Roll Crab Stick Chili Thailand Besar | Rp. 15.700 |
| 7. | Salad Roll Ayam Peanut Besar | Rp. 12.300 |
| 8. | Salad Roll Beef Peanut Besar | Rp. 13.800 |
| 9. | Salad Roll Mix Mayobolognese | Rp. 16.500 |
| 10. | Salad Roll Mix Chili Thailand | Rp. 14.600 |
| 11. | Salad Roll Mix Peanut | Rp. 14.700 |
| 12. | Salad Roll Crab Stick Peanut Besar | Rp. 15.800 |
| 13. | Salad Roll Ayam Mayobolognese Kecil | Rp. 11.300 |
| 14. | Salad Roll Beef Mayobolognese Kecil | Rp. 12.000 |
| 15. | Salad Roll Crab Stick Mayobolognese Kecil | Rp. 13.000 |
| 16. | Salad Roll Ayam Chili Thailand Kecil | Rp. 9.300 |
| 17. | Salad Roll Beef Chili Thailand Kecil | Rp. 10.000 |
| 18. | Salad Roll Crab Stick Chili Thailand Kecil | Rp. 11.000 |
| 19. | Salad Roll Ayam Peanut Kecil | Rp. 10.000 |
| 20. | Salad Roll Beef Peanut Kecil | Rp. 10.100 |
| 21. | Salad Roll Crab Stick Peanut Kecil | Rp. 11.200 |
| 22. | Salad Roll Seaweed Ayam | Rp. 16.500 |
| 23. | Salad Roll Seaweed Beef | Rp. 18.100 |
| 24. | Salad Roll Seaweed Crab Stick | Rp. 20.200 |
| 25. | Salad Roll Seweed Mix | Rp. 17.900 |
| 26. | Salad Box | Rp. 9.500 |
| 27. | Salad Party Package | Rp. 17.200 |

Pada pekan ke-12 terjadi kenaikan signifikan pada salah satu bahan baku utama, yaitu selada. Harga selada yang sebelumnya berada pada kisaran Rp. 15.000 per kilogram meningkat hingga mencapai Rp. 40.000 per kilogram. Peningkatan harga sebesar 167% tersebut memberikan dampak langsung terhadap perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) seluruh varian salad roll, karena selada merupakan komponen utama dalam setiap produk, sehingga biaya penggunaan selada per unit meningkat secara signifikan dan mendorong penyesuaian HPP di seluruh varian. Lonjakan harga bahan baku ini menyebabkan peningkatan biaya produksi per unit, terutama pada varian dengan kebutuhan sayuran lebih besar. Kondisi tersebut menjadi faktor eksternal yang mempengaruhi fluktuasi HPP pada pekan tersebut. Kondisi tersebut juga menjadi dasar dalam upaya pengendalian biaya serta penetapan strategi harga untuk menjaga margin keuntungan.

**d. Harga Jual Produk/HJP**

Setelah memperoleh nilai HPP per satuan produk, Langkah selanjutnya adalah menetapkan harga jual yang akan diterapkan di pasar. Penentuan harga tersebut disusun dengan mempertimbangkan total biaya produksi per unit serta margin keuntungan yang ingin dicapai. Dengan demikian, harga jual yang ditetapkan merupakan hasil perhitungan yang telah disesuaikan dengan kebutuhan profitabilitas usaha.

*Tabel 2.7 Harga Jual Produk Salade*

| Varian Produk | Akumulasi Jenis Biaya | Jumlah |
|---|---|---|
| **Salad Roll Besar** | | |
| Ayam Mayobolognese | Total Hpp | Rp. 12.500 |
| | Profit | Rp. 12.500 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| | Total Hpp | Rp. 14.100 |

| | | |
|---|---|---|
| Beef Mayobolognese | Profit | Rp. 10.900 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Crab Stick Mayobolognese | Total Hpp | Rp. 16.200 |
| | Profit | Rp. 8.800 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Mix Mayobolognese | Total Hpp | Rp.15.000 |
| | Profit | Rp. 10.000 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Ayam Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 10.700 |
| | Profit | Rp. 14.300 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Beef Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 12. 200 |
| | Profit | Rp. 12.800 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Crab Stick Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 14.200 |
| | Profit | Rp. 10.800 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Mix Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 13.100 |
| | Profit | Rp. 11.900 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Ayam Peanut | Total Hpp | Rp. 10.800 |
| | Profit | Rp. 14.200 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Beef Peanut | Total Hpp | Rp. 12.300 |
| | Profit | Rp. 12.700 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Crab Stick Peanut | Total Hpp | Rp. 14.300 |
| | Profit | Rp. 10.700 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| Mix Peanut | Total Hpp | Rp. 13.200 |

| | | |
|---|---|---|
| | Profit | Rp. 11.800 |
| | **HJP** | **Rp. 25.000** |
| **Salad Roll Kecil** | | |
| Ayam Mayobolognese | Total Hpp | Rp. 10.500 |
| | Profit | Rp. 4.500 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Beef Mayobolognese | Total Hpp | Rp. 11.200 |
| | Profit | Rp. 3.800 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Crab Stick Mayobolognese | Total Hpp | Rp. 12.200 |
| | Profit | Rp. 2.800 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Ayam Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 8.500 |
| | Profit | Rp. 6.500 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Beef Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 9.200 |
| | Profit | Rp. 5.800 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Crab Stick Chili Thailand | Total Hpp | Rp. 9.400 |
| | Profit | Rp. 5.600 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Ayam Peanut | Total Hpp | Rp. 9.200 |
| | Profit | Rp. 5.800 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Beef Peanut | Total Hpp | Rp. 9.400 |
| | Profit | Rp. 5.600 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |
| Crab Stick Peanut | Total Hpp | Rp. 10.400 |
| | Profit | Rp. 4.600 |
| | **HJP** | **Rp. 15.000** |

| | | |
|---|---|---|
| **Salad Seaweed** | | |
| Ayam | Total Hpp | Rp. 16.500 |
| | Profit | Rp. 11.500 |
| | **HJP** | **Rp. 28.000** |
| Beef | Total Hpp | Rp. 18.100 |
| | Profit | Rp. 9.900 |
| | **HJP** | **Rp. 28.000** |
| Crab Stick | Total Hpp | Rp. 20.200 |
| | Profit | Rp. 7.800 |
| | **HJP** | **Rp. 28.000** |
| Mix | Total Hpp | Rp. 17.200 |
| | Profit | Rp. 10.800 |
| | **HJP** | **Rp. 28.000** |
| **Salad Box** | | |
| | Total Hpp | Rp. 9.100 |
| | Profit | Rp. 3.900 |
| | **HJP** | **Rp. 13.000** |
| **Salad Party Package** | | |
| | Total Hpp | Rp. 17.200 |
| | Profit | Rp. 12.800 |
| | **HJP** | **Rp.30.000** |

Penetapan harga jual Salade dilakukan dengan mempertimbangkan keseragaman porsi, struktur biaya, serta nilai jual produk dipasaran. Untuk varian berukuran besar, seluruh jenis disamakan harganya karena memiliki volume isian dan penggunaan bahan baku yang relatif sebanding, sehingga memudahkan konsumen dalam memilih tanpa melihat perbedaan harga. Sementara itu, varian kecil diberikan harga yang lebih rendah karena porsinya lebih sedikit dan biaya produksinya lebih ringan, sehingga penetapan

harga tetap proporsional dan mampu menjaga margin keuntungan usaha.

Penetapan harga jual yang disamakan untuk seluruh varian, didasarkan pada pertimbangan bahwa perbedaan biaya antar varian tidak terlalu signifikan dan masih berada dalam rentang yang dapat ditoleransi oleh struktur biaya produksi. Selain itu, penyamaan harga juga memudahkan proses penjualan karena konsumen tidak perlu membandingkan harga antar varian, sehingga keputusan pembelian menjadi lebih sederhana. Dari sisi operasional, harga yang seragam membantu mempercepat transaksi, mengurangi potensi kesalahan dalam pencatatan, serta mempermudah perencanaan keuntungan karena margin dapat diproyeksikan secara lebih stabil dan konsisten.

**e. Break Event Point (BEP)**

*Break Event Point* (BEP) atau titik impas merupakan alat analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan maupun komposisi produk yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional pada periode tertentu dapat tertutupi (Fauzi et al., 2024). Titik impas menggambarkan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun menanggung kerugian. Adapun perhitungan BEP untuk bisnis Salade disajikan sebagai berikut:

$$\textbf{BEP Unit} = \frac{1.500.000}{20.000-12.300} = \frac{1.500.000}{7.700} = 194/\text{Bulan} = 9/\text{Hari}$$

$$\textbf{BEP Rupiah} = \frac{20.000}{20.000-12.300} = \frac{20.000}{7.700} = 0{,}385$$

$$\frac{1.500.000}{0.385} = 3.896.104\ (3.897.000)$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai titik impas, Salade harus mampu menjual sedikitnya 194 porsi salad dalam 1 periode penjualan bulanan dengan uang yang di

dapat yaitu Rp. 3.897.000, jumlah tersebut merupakan batas minimal penjualan yang diperlukan untuk menutup seluruh biaya operasional tanpa menghasilkan laba maupun mengalami kerugian.

### 3. Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan bentuk penyajian informasi yang tersusun secara sistematis mengenai kondisi keuangan serta hasil kinerja suatu entitas. Laporan keuangan bertujuan untuk menyediakan data terkait posisi keuangan, performa operasional, dan arus kas yang dapat digunakan oleh berbagai pihak sebagai dasar dalam pengambilan keputusan (Afifah & Dewi, 2022).

#### a. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan bagian dari laporan keuangan yang mencatat seluruh penerimaan dan pengeluaran kas dalam suatu periode. Laporan ini juga berfungsi untuk menunjukkan perubahan kas dan setara kas yang terjadi, yang dikelompokkan berdasarkan aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Informasi tersebut memberikan gambaran yang jelas mengenai kemampuan entitas dalam mengelola kas serta mendukung proses analisis kondisi keuangan secara menyeluruh.

*Tabel 2.8 Laporan Arus Kas Salade*

| **SALADE**<br>**LAPORAN ARUS KAS**<br>**PERIODE AGUSTUS s.d. NOVEMBER 2025** | |
|---|---|
| **A. Kegiatan Operasional** | |
| Pendapatan Usaha | Rp13,317,000.00 |
| Biaya Operasional | Rp7,053,900.00 |
| **Total Arus Kegiatan Operasional** | **Rp6,263,100.00** |
| **B. Kegiatan Investasi** | |
| Peralatan | Rp157,000.00 |
| **Total Arus Kegiatan Investasi** | **-Rp157,000.00** |
| **C. Kegiatan Pendanaan** | - |
| **Total Arus Kegiatan Pendanaan** | - |
| **Kenaikan Kas Bersih** | **Rp6,106,100.00** |
| **Saldo Kas Awal** | **Rp2,250,000.00** |
| **Saldo Kas Akhir** | **Rp8,356,100.00** |

Tabel 2.8 menunjukan laporan arus kas Salade periode 11 Agustus sampai dengan 15 November 2025, Salade mampu menghasilkan arus kas positif dari kegiatan operasional. Total penerimaan kas dari penjualan lebih tinggi dibandingkan pengeluaran untuk biaya operasional, sehingga menghasilkan kas masuk bersih sebesar Rp. 6.106.100. Pada periode yang sama, terdapat arus kas yang dikeluarkan untuk aktivitas investasi sebesar Rp. 157.000 untuk pembelian peralatan, sementara tidak terdapat aktivitas pendanaan.

Secara keseluruhan, Salade mencatat kenaikan kas bersih sebesar Rp. 6.106.100 dengan saldo kas awal Rp. 2.250.000, dan saldo kas akhir meningkat menjadi Rp. 8.356.100 Hal ini menunjukan bahwa usaha berada dalam keadaan likuid dan memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola arus kas untuk mendukung keberlangsungan operasional dan pengembangan usaha.

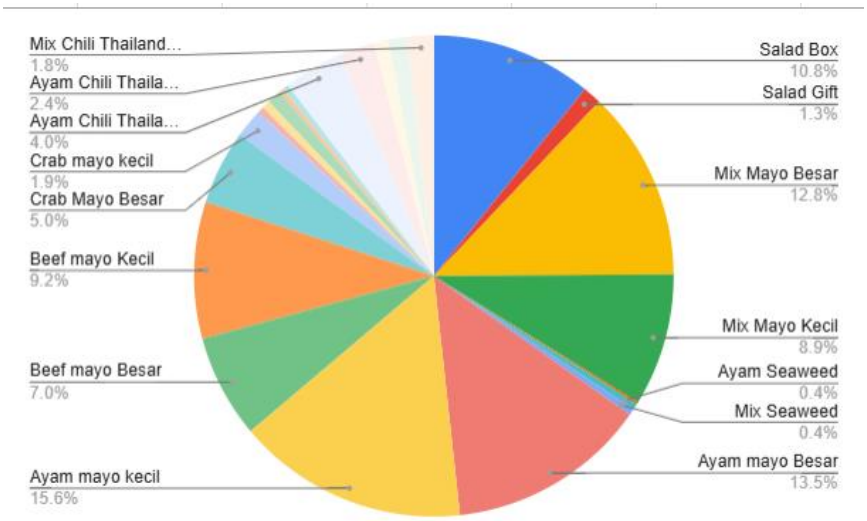
**b. Rekapitulasi Penjualan**

Rekapitulasi penjualan disusun untuk memberikan Gambaran menyeluruh mengenai jumlah dan jenis produk yang terjual selama periode penelitian. Data ini berfungsi sebagai dasar dalam menganalis performa penjualan. Berikut data penjualan produk Salade:

*Tabel 2.9 Rekapitulasi Pendapatan Salade*

| **Rekapitulasi Pendapatan Salade** | | | |
|---|---|---|---|
| **No** | **Bulan** | **Porsi** | **Total Penjualan** |
| 1. | 11 Agustus – 06 Sep 2025 | 269 | Rp. 5.74.000 |
| 2. | 11 Sep - 04 Okt 2025 | 195 | Rp. 3.328.000 |
| 3. | 06 Okt - 01 Nov 2025 | 166 | Rp. 2.995.000 |
| 4 | 03 – 14 November 2025 | 93 | Rp. 1.720.000 |
| **Total** | | **719** | **Rp. 13.317.000** |

Berdasarkan rekapitulasi pendapatan usaha Salade selama empat periode penjualan, tercatat total penjualan sebanyak 719 porsi dengan pendapatan keseluruhan sebesar Rp. 13.317.000. Jika dibandingkan dengan nilai *Break Even Point* (BEP) bulanan sebesar Rp. 3.897.000, capaian pendapatan pada setiap periodenya menunjukkan bahwa usaha mampu melampaui titik impas dalam satu bulan operasional. Hal ini menandakan bahwa usaha berada dalam kondisi yang sehat karena pendapatan yang dihasilkan secara konsisten melebihi kebutuhan minimum untuk menutup biaya, sehingga memberikan margin keuntungan selama periode penelitian. Gambaran lebih rinci mengenai produk yang paling diminati dapat dilihat pada grafik menu *best seller* berikut:




*Gambar 2.11 Grafik PenjualanProduk Salade*

Berdasarkan grafik pie pada gambar 2.11 dapat dilihat bahwa penjualan produk Salade didominasi oleh beberapa menu dengan tingkat permintaan tertinggi. Menu dengan kontribusi terbesar terhadap total penjualan yaitu ayam mayobolognese kecil, ayam mayobolognese besar, serta mix mayobolognese besar, yang masing-masing memberikan persentase penjualan yang signifikan dibandingkan menu lainnya. Selain itu, menu seperti salad box, beef

mayobolognese kecil, dan *mix* mayobolognese kecil juga menunjukkan kontribusi yang cukup besar dan berperan dalam menjaga stabilitas pendapatan usaha.

Sementara itu, beberapa menu lain seperti salad gift, ayam seaweed, dan *mix seaweed* memiliki persentase penjualan yang relatif kecil. Kondisi ini menunjukkan bahwa preferensi konsumen lebih cenderung pada varian menu berbasis mayobolognese, sehingga varian tersebut dapat dikategorikan sebagai *best seller*. Secara keseluruhan, grafik ini memberikan gambaran bahwa usaha memiliki produk unggulan yang mampu menyumbang pendapatan utama dan dapat menjadi dasar dalam perencanaan strategi pengembangan produk ke depan.

**c. Neracaa atau Laporan Posisi Keuangan**

Neraca disusun untuk menggambarkan posisi keuangan usaha pada akhir periode, mencakup informasi mengenai aset, kewajiban, dan ekuitas yang menunjukan kemampuan entitas dalam mempertahankan stabilitas keuangannya (Mursekha et al., 2023). Berikut penyajian laporan posisi keuangan Salade:

*Tabel 2.10 Neraca atau Laporan Posisi Keuangan Salade*

| SALADE<br>NERACA KEUANGAN<br>PERIODE 11 AGUSTUS s.d. 15 NOVEMBER 2025 | | | |
|---|---|---|---|
| **ASET** | | **KEWAJIBAN** | |
| **Aset Lancar** | | **Liabilitas** | |
| Kas dan setara kas | Rp8,356,100.00 | Hutang | Rp - |
| Persediaan | Rp60,370.00 | **Total Liabilitas** | Rp - |
| **Total Aset Lancar** | **Rp8,416,470.00** | | |
| **Aset Tetap** | | **EKUITAS** | |
| Peralatan | Rp157,000.00 | Modal Awal | **Rp2,250,000.00** |
| Akm. Penyusutan Peralatan | Rp12,000.00 | Laba Berjalan | Rp6,311,470.00 |
| **Jumlah Aset Tetap** | **Rp145,000.00** | | - |
| | | | - |
| **Total Aset** | **Rp8,561,470.00** | **Total Kewajiban & Ekuitas** | **Rp8,561,470.00** |

Tabel 2.10 menunjukan neraca keuangan Salade pada periode 11 Agustus sampai 15 November 2025. Pada bagian aset, usaha memiliki aset lancar yang terdiri dari kas dan setara kas serta persedian bahan baku. Kas dan setara kas mencerminkan jumlah dana yang tersedia saat akhir periode, sementara persediaan menunjukan nilai bahan yang masih dimiliki hingga akhir periode. Selain itu, terdapat aset tetap berupa peralatan yang nilainya disajikan setelah dikurangi akumulasi penyusutan selama periode operasional. Total aset menunjukan keseluruhan sumber daya ekonomi yang dimiliki Salade.

Kewajiban menunjukan bahwa Salade tidak memiliki hutang, sehingga tidak memiliki kewajiban yang harus diselesaikan kepada pihak lain. Seluruh pendanaan usaha tercermin pada ekuitas, yang terdiri dari modal awal yang ditanamkan oleh pemilik serta laba berjalan yang diperoleh dari kegiatan operasional selama periode pelaksanaan. Keseimbangan antara total aset dan total ekuitas menunjukan bahwa seluruh aset dan total ekuitas menunjukan bahwa

seluruh aset usaha dibiayai sepenuhnya oleh pemilik bisnis dan keuntungan operasional tanpa adanya pembiayaan eksternal, sehingga menggambarkan kondisi keuangan yang stabil dan sehat.

**d. Laporan Laba Rugi**

Laporan laba rugi merupakan salah satu komponen utama dalam laporan keuangan yang digunakan untuk menilai kinerja usaha selama periode tertentu. Di dalamnya tercantum informasi mengenai pendapatan yang diperoleh perusahaan serta berbagai beban yang muncul selama kegiatan operasional, sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih. Laporan ini berfungsi untuk menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu menghasilkan keuntungan setelah memperhitungkan seluruh biaya yang terjadi dalam periode tersebut (Sa'id & Monika, 2024). Laporan Laba Rugi Salade dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2.11 Laporan Laba Rugi Salade

| **SALADE**<br>**LAPORAN LABA RUGI**<br>**PERIODE 11 AGUSTUS - 15 NOVEMBER 2025** | | |
|---|---|---|
| **Pendapatan** | | |
| Penjualan | | Rp13,317,000.00 |
| Potongan Penjualan | | Rp506,000.00 |
| **Total Pendapatan** | | **Rp12,811,000.00** |
| **HPP** | | **Rp5,734,900.00** |
| **Laba/Rugi Kotor** | | **Rp7,076,100.00** |
| **Biaya Operasional** | | |
| Biaya Marketing | Rp808,000.00 | |
| Biaya Listrik/Gas | Rp150,000.00 | |
| Penyusutan Peralatan | Rp12,000.00 | |
| **Total Biaya Operasional** | **Rp970,000.00** | |
| **Laba/Rugi Usaha** | | **Rp6,106,100.00** |
| **Kerugian dan Beban di Luar Usaha** | Rp. - | |
| **Laba Bersih** | | **Rp6,106,100.00** |

Tabel 2.11 menunjukan laporan laba rugi Salade periode 11 Agustus sampai dengan 15 November 2025 menunjukan bahwa perusahaan mampu menghasilkan pendapatan sebesar Rp. 13.317.000 dari kegiatan penjualannya. Total biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi adalah sebesar Rp. 5.734.900. Selisish antara pendapatan dan HPP menghasilkan laba kotor sebesar Rp. 7.076.100. Nilai laba kotor ini mencerminkan bahwa Salade mampu mengelola biaya produksi secara efektif dan efisien sehingga mampu menghasilkan margin keuntungan yang cukup besar. Total Biaya Operasional Rp. 970.000. Biaya tenaga kerja tidak dicantumkan dalam operasional karena seluruh proses operasional masih ditangani langsung oleh pemilik. Pemilik tidak menarik upah atau gaji pada periode pelaporan ini, sehingga tidak menimbulkan biaya tenaga kerja secara akuntansi. Keuntungan yang diperoleh akan dibagikan secara merata pada periode selanjutnya, sedangkan sisa modal yang ada akan diputar kembali untuk mendukung kegiatan operasional berikutnya. Secara keseluruhan, hasil laporan laba rugi ini menunjukkan bahwa kondisi keuangan Salade berada dalam keadaan baik, dengan kinerja operasional yang efisien dan kemampuan yang kuat dalam menghasilkan profit dari kegiatan utamanya.

**4. Metode Pembayaran**

Operasional bisnis Salade menerapkan strategi metode pembayaran ganda sebagai upaya meningkatkan kemudahan bagi pelanggan dan efisiensi transaksi (Sa'id & Monika, 2024). Sistem ini meliputi pembayaran tunai untuk transaksi langsung di lokasi usaha serta pembayaran nontunai melalui platform digital. Penekanan utama berada pada penggunaan metode nontunai karena lebih sejalan dengan kebutuhan ritel modern yang menuntut layanan cepat, akurat, dan mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Keberagaman pilihan

pembayaran ini secara langsung mengurangi hambatan transaksi dan mendorong peningkatan kepuasan pelanggan.

Penerapan pembayaran nontunai didukung oleh layanan dompet digital dan standar QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Pemanfaatan QRIS mempermudah proses penerimaan pembayaran karena hanya memerlukan satu kode untuk mengakomodasi berbagai aplikasi e-wallet (Pangestika et al., 2025). Dari sisi teknis, sistem digital ini memberikan keunggulan berupa efisiensi operasional; seluruh transaksi tercatat secara otomatis sehingga proses pencocokan data menjadi lebih mudah dan akurat (Poerwanengsih, 2024). Dengan demikian, integrasi sistem pembayaran digital berkontribusi pada peningkatan keamanan keuangan serta profesionalisme bisnis melalui mekanisme pencatatan dan enkripsi data yang lebih terstruktur. Berikut sistem pembayaran pada Salade:

**a. Pembayaran Tunai**

Pembayaran tunai merupakan metode transaksi yang dilakukan menggunakan uang fisik, baik berupa uang kertas maupun logam, yang diserahkan secara langsung kepada penjual. Sebagian konsumen masih memilih metode ini karena dinilai praktis, mudah diakses, serta sesuai dengan ketersediaan dana yang mereka miliki pada saat melakukan transaksi.

**b. Pembayaran Non-Tunai**

Pembayaran non-tunai merupakan metode transaksi yang dilakukan tanpa menggunakan uang fisik, melainkan melalui berbagai instrumen seperti kartu, cek, nota debit, serta uang elektronik, termasuk e-wallet, QRIS, dan transfer melalui mobile banking. Penggunaan Qris selaras dengan komitmen Salade dalam menyediakan metode transaksi yang aman, mudah, dan bebas biaya tambahan. Sistem ini juga terbukti menjadi pilihan utama pelanggan dalam melakukan pembayaran, karena efisiensi waktu.




*Gambar 2.12 QRIS Salade*

**5. Rasio Likuiditas**

Rasio likuiditas digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek menggunakan aset lancar yang dimiliki. Rasio ini menunjukkan tingkat kesiapan perusahaan dalam menjaga kelancaran operasional. Semakin tinggi nilai rasio, semakin baik kondisi likuiditas perusahaan. Rasio likuiditas Salade dapat dilihat seperti berikut:

*Tabel 2.12 Rasio Likuiditas Salade*

| **SALADE**<br>**Laporan Rasio Likuiditas**<br>**Per 2025** | |
|---|---|
| ***Keterangan*** | ***Rupiah*** |
| **RASIO LANCAR (CURRENT RATIO)** | |
| Total Aset Lancar | Rp8,416,470.0 |
| Total Kewajiban Jangka Pendek | Rp150,000.00 |
| Rasio Lancar | 56.11 |
| | |
| **RASIO CEPAT (QUICK RATIO)** | |
| Total Aset Lancar | Rp8,416,470.0 |
| Total Persediaan | Rp60,370.00 |
| Total Kewajiban Jangka Pendek | Rp150,000.00 |
| Rasio Cepat | 55.71 |
| | |
| **RASIO KAS (CASH RATIO)** | |
| Kas dan Setara Kas | Rp8,356,100.0 |
| Total Kewajiban Jangka Pendek | Rp150,000.00 |
| Rasio Kas | 55.71 |

Berdasarkan perhitungan rasio likuiditas Salade tahun 2025 yang terdapat pada Tabel 2.12, rasio lancar sebesar 56,11 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kemampuan yang sangat baik dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, termasuk kewajiban yang harus dipenuhi dalam periode segera selama tiga bulan. Nilai rasio yang sangat tinggi ini mengindikasikan bahwa kondisi likuiditas Salade berada pada tingkat yang aman, dengan risiko ketidakmampuan melunasi kewajiban segera yang relatif rendah. Selain itu, rasio cepat sebesar 55,71 menunjukkan bahwa meskipun persediaan dikeluarkan dari perhitungan, Salade tetap mampu memenuhi kewajiban jangka pendek dan kewajiban segera dalam jangka waktu tiga bulan tanpa bergantung pada penjualan persediaan. Rasio kas sebesar 55,71 mengindikasikan bahwa kas dan setara kas yang dimiliki Salade sangat mencukupi untuk menutup kewajiban segera yang harus dibayarkan dalam periode tiga bulan secara langsung. Secara keseluruhan, hasil analisis rasio likuiditas menunjukkan bahwa Salade berada dalam kondisi keuangan jangka pendek yang sangat likuid dan stabil.

**6. Rasio Profitabilitas**

Rasio profitabilitas merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualan, aset, atau modal yang dimilikinya. Rasio ini menunjukkan seberapa efektif perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Rasio Profitabilitas Salade dapat dilihat sebagai berikut:

*Tabel 2.13 Laporan Profitabilitas Salade*

| **SALADE**<br>**Laporan Profitabilitas**<br>**Per 2025** | |
|---|---|
| ***Keterangan*** | ***Rupiah*** |
| Laba Bersih | Rp6,106,100.0 |
| Total Aset | Rp8,561,470.0 |
| Return on Assets (ROA) | 0.71 |
| | |
| Laba Bersih | Rp13,189,917. |
| Total Modal | Rp2,250,000.0 |
| Return on Equity (ROE) | 5.86 |

Berdasarkan perhitungan rasio profitabilitas Salade tahun 2025 yang terdapat pada tabel 2.13, nilai *Return on Assets* (ROA) sebesar 0,71 menunjukkan bahwa setiap satu rupiah aset yang dimiliki mampu menghasilkan laba sebesar 0,78 rupiah. Hal ini menunjukkan bahwa investasi pada aset baik peralatan, bahan baku, maupun perlengkapan operasional berhasil memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan usaha. Dengan demikian, usaha Salade memiliki kinerja aset yang kuat dan mampu memaksimalkan sumber daya yang tersedia. Sementara itu, *Return on Equity* (ROE) tercatat sebesar 5,86, yang artinya setiap satu rupiah modal pemilik mampu memberikan laba sebesar 5,86 rupiah. Nilai ROE yang tinggi ini menggambarkan bahwa usaha Salade mampu mengelola modal secara sangat efektif, menghasilkan keuntungan yang jauh melebihi jumlah modal awal. Secara keseluruhan, hasil rasio profitabilitas tersebut menunjukkan bahwa kinerja keuangan Salade berada pada kondisi yang baik, dengan kemampuan perusahaan yang kuat dalam memanfaatkan aset dan modal untuk menghasilkan keuntungan selama tahun 2025.

**7. Hasil Capaian Target Keuangan**

Setelah bisnis berjalan selama tiga bulan, penulis mencatat hasil kegiatan berdasarkan realita capaian target aktivitas yang telah dilaksanakan selama periode yang disepakati seperti pada tabel

*Tabel 2.14 Hasil Capaian Target Keuangan*

| Program Kerja | Indikator Capaian Target | Hasil Kegiatan |
|---|---|---|
| Penentuan Akad | Menentukan akad yang digunakan dalam bisnis | a. Pengumpulan modal telah ditetapkan menggunakan akad musyarakah<br>b. Mekanisme transaksi dalam bisnis ini |

| | | |
|---|---|---|
| | | ditetapkan menggunakan akad salam karena sistem penjualan dilakukan melalui *pre-order* (PO). |
| Menentukan HPP, BEP, dan Harga Jual | Menentukan HPP dan BEP produk Salade | a. Berhasil menentukan HPP dan BEP seperti yang tertera pada Bab II<br>b. Harga jual yang ditetapkan pada produk salade yaitu, Salad Roll Besar Rp. 25.000, Salad Roll Kecil Rp. 15.000, Salad Roll *Seaweed* Rp. 28.000 dan Salad Gift Rp. 30.000. |
| Menyusun Laporan Keuangan | a. Pencatatan setiap pemasukan dan pengeluaran pada bisnis Salade<br>b. Penyusunan arus kas<br>c. Penyusunan laporan neraca bisnis. | a. Kegiatan pencatatan dilakukan secara rutin dan tersusun rapi sehingga seluruh transaksi keuangan dapat terdokumentasi dengan jelas dan akurat.<br>b. Arus kas berhasil disusun berdasarkan |

| | | |
|---|---|---|
| | d. Penyusunan laporan laba rugi | data transaksi yang masuk dan keluar, sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan bisnis selama periode berjalan.<br>c. Laporan neraca berhasil dibuat dengan mencantumkan posisi aset, kewajiban, dan ekuitas secara lengkap sesuai kondisi keuangan bisnis pada 3 bulan pelaksanaan.<br>d. Laporan laba rugi tersusun dengan baik dan menunjukkan hasil akhir berupa perolehan laba selama 3 bulan. |
| Kordinasi dengan bidang pemasaran dan produksi terkait masalah dalam keuangan. | Mengelola biaya produksi dan pemasaran secara lebih efisien | Terlaksananya koordinasi antara bidang produksi dan pemasaran terlaksana dengan baik sehingga kebutuhan biaya dapat dikelola secara lebih efisien. |

# BAB III
# IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

## A. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan langkah penting dalam merumuskan strategi pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan mampu bersaiang. Berdasarkan analisis terhadap faktor internal dan eksternal, penulis berhasil mengidentifikasi berbagai tantangan yang di hadapi Salade selama masa perintisan. Berikut tantangan utama dalam aspek produksi dan keuangan Salade:

1. Kualitas Produk yang tidak konsisten

   Kualitas produk yang tidak konsisten terlihat pada ukuran salad roll yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan oleh bentuk dan ukuran daun selada yang bervariasi, sehingga hasil produk akhir terkadang menjadi lebih besar atau lebih kecil dari standar yang diharapkan. Kondisi ini dapat memengaruhi keseragaman tampilan produk, persepsi kualitas konsumen, serta konsistensi porsi yang seharusnya dijaga dalam proses produksi.

2. Pengelolaan Persediaan yang Kurang Optimal

   Pengelolaan persediaan yang kurang optimal mengakibatkan ketersediaan bahan baku sering tidak mencukupi pada saat dibutuhkan. Kondisi ini muncul karena tidak adanya sistem pemantauan stok yang teratur serta ketidaktepatan dalam memperkirakan kebutuhan bahan harian. Akibatnya, proses produksi dapat terhambat dan berpotensi menurunkan efisiensi operasional.

   Pada pekan pertama juga ditemukan permasalahan dalam proses pembelian bahan baku, di mana jumlah pembelian dilakukan secara berlebihan tanpa mempertimbangkan kebutuhan produksi yang sebenarnya. Ketidaktepatan perencanaan tersebut menyebabkan sebagian bahan baku tidak terpakai dan akhirnya mengalami penurunan kualitas hingga harus dibuang.

3. Fluktuasi Bahan Baku

   Perubahan harga bahan baku yang tidak stabil, khususnya kenaikan harga selada, mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang harus ditanggung oleh Salade. Kondisi ini berpotensi memengaruhi stabilitas struktur biaya dan menurunkan margin keuntungan apabila tidak diimbangi dengan penyesuaian strategi pengelolaan biaya atau harga jual. Situasi tersebut menuntut adanya perencanaan pembelian dan pengendalian biaya yang lebih cermat agar proses produksi tetap berjalan secara optimal.

4. Pencatatan Keuangan

   Pencatatan keuangan Salade telah didukung oleh aplikasi Olsera, namun penggunaanya belum optimal karena sejak awal proses perintisan usaha, berbagai transaksi pengeluaran tidak langsung diinput ke dalam sistem sebab ketidak tahuan pemilik bisnis. Hal ini menyebabkan sebagian besar pencatatan tetap dilakukan melalui spreadsheet secara manual.

## B. Tinjauan Teoritis

Persediaan merupakan salah satu komponen utama dalam aktivitas operasional perusahaan, terutama pada usaha yang bergerak di bidang *Food and Beverage* (F&B). Menurut teori *inventory management*, persediaan didefinisikan sebagai bahan yang disimpan untuk digunakan dalam proses produksi atau dijual kembali kapada konsumen (Gunawan & Setiawan, 2022). Pengelolaan persediaan bertujuan untuk memastikan bahan tersedia dalam jumlah yang cukup, pada waktu yang tepat, dan dengan biaya penyimpanan yang efisien. Manajemen persediaan yang efektif membuntuhkan pemantauan stok yang teratur unuk menghindati ketidakseimbangan antara jumlah persediaan dan kebutuhan produksi.

Menurut teori manajemen persediaan, persediaan harus dikelola secara sistematis agar jumlah bahan yang tersedia sejalan dengan kebutuhan dan tidak menimbulkan risiko *stockout* maupun *overstock*. Ketidaktepatan dalam manajemen persediaan dapat menyebabkan gangguan produksi,

penurunan produktivitas, hingga pemborosan biaya, terutama pada bahan makanan yang memiliki masa simpan terbatas (Andriani, 2025). Oleh karena itu, diperlukan penerapan metode pengendalian persediaan yang tepat, seperti penentuan reorder point, peramalan kebutuhan bahan, serta evaluasi tingkat konsumsi harian untuk memastikan ketersediaan bahan tetap stabil dan mendukung kelancaran proses operasional.

Metode *Economic Order Quantity* (EOQ) merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk menentukan jumlah pemesanan bahan baku yang paling ekonomis. EOQ bertujuan mengurangi total biaya persediaan dengan menyeimbangkan biaya pemesanan dan biaya penyimpanan (Gunawan & Setiawan, 2022). Dengan mengunakan EOQ, Salade dapat mengetahui jumlah pembelian optimal dalam satu kali pemesanan, sehingga frekuensi pemesanan tidak terlalu tinggi namun persediaan tetap tersedia secara efisien untuk kebutuhan produksi.

Pada praktiknya, Salade sering mengalami kendala karena pecatatan persediaan masih dilakukan manual dan tidak tersinkronisasi dengan sistem informasi. Kondisi ini tidak hanya menimbulkan ketidakakuratan dalam informasi stok, tetapi juga berdampak pada aspek keuangan, mengingat sebagian besar transaksi dan pengeluaran dicatat secara manual sehingga berpotensi menimbulkan keterlambatan serta kesalahan pencatatan. Berdasarkan teori sistem informasi akuntansi, penggunaan aplikasi atau perangkat lunak yang terstruktur dapat meningkatkan akurasi data, mempermudah proses pemantauan persediaan dan arus kas, serta mempercepat proses penyusunan laporan keuangan (Adah & Firdaus, n.d.). Oleh karena itu, penerapan konsep pengelolaan persediaan yang lebih terstruktur, termasuk penggunaan metode EOQ serta sistem pencatatan digital yang lebih efektif, diperlukan untuk meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan kesalahan pencatatan, dan mendukung keberlanjutan usaha secara keseluruhan.

## C. Pemecahan Masalah

Berdasarkan berbagai permasalahan yang ditemukan pada bagian produksi dan operasional, beberapa langkah perbaikan perlu diterapkan agar proses bisnis Salade dapat berjalan lebih efisien, stabil, dan mampu mendukung peningkatan kualitas produk maupun kinerja usaha. Adapun pemecahan masalah yang disusun adalah sebagai berikut:

1. Kualitas Produk yang Menurun

   Upaya peningkatan konsistensi kualitas produk dilakukan melalui perbaikan pada tahap produksi, yaitu dengan standarisasi proses produksi dengan menetapkan kriteria ukuran daun selada yang digunakan. Porsi setiap unit produk dijaga agar tetap sama dengan bantuan alat timbangan, sehingga keseragaman bentuk dapat dipertahankan dan persepsi kualitas konsumen meningkat.

2. Pengelolaan Persediaan yang Kurang Optimal

   Optimalisasi pengelolaan persediaan dilakukan dengan mencatat jumlah bahan baku yang tersisa setelah proses produksi. Pencatatan ini memudahkan penentuan kebutuhan bahan baku untuk hari berikutnya sehingga pembelian tidak lagi berlebihan seperti pada pekan pertama. Pada pekan kedua, pemborosan tidak terjadi karena jumlah pembelian sudah disesuaikan dengan kebutuhan nyata dan bahan baku disimpan dengan cara yang benar dengan menerapkan sistem *First In First Out* (FIFO) sehingga kualitasnya tetap terjaga.

3. Fluktuasi Bahan Baku

   Pemecahan masalah terkait fluktuasi bahan baku dilakukan dengan memperkuat strategi pengadaan dan pengendalian biaya. Upaya ini mencakup penjalinan kerja sama dengan pemasok yang memiliki harga lebih stabil, pemilihan alternatif pemasok sebagai pembanding, serta pemantauan rutin terhadap perubahan harga pasar untuk menyesuaikan perencanaan pembelian.

4. Pencatatan Keuangan

Aspek pencatatan keuangan dilakukan dengan menerapkan pencatatan manual menggunakan spreadsheet. Penggunaan spreadsheet memungkinkan proses pencatatan dilakukan secara lebih terstruktur, mudah diperbarui, dan dapat digunakan sebagai dasar valuasi keuangan sebelum seluruh data dipindahkan dan diintegrasikan secara penuh ke dalam aplikasi Olsera.

Strategi pemecahan masalah dapat berjalan efektif ketika bisnis Salade menjalankan komunikasi dan koordinasi yang efisien di setiap bidang. Keterlibatan tim dalam proses penyelesaian masalah memastikan bahwa solusi yang diterapkan sesuai dengan kesepakatan, kebutuhan, dan tantangan yang dihadapi. Berbagai kendala dapat dihadapi secara lebih tenang dan efektif demi mencapai tujuan utama, yaitu keberhasilan serta kelancaran operasional, sehingga Salade perlu membangun kolaborasi yang kuat dan berjuang bersama.

# BAB IV
# PENUTUP

## A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penulis telah melaksanakan seluruh rangkaian kegiatan dari aspek produksi dan keuangan. Proses produksi dilakukan dengan standar kualitas yang baik melalui pemilihan bahan baku segar, sistem *pre-order*, serta penerapan *quality control* pada setiap tahap. Hasil penjualan Salade selama 14 pekan menunjukkan respon pasar yang positif meskipun mengalami fluktuasi pada minggu tertentu. Selain itu, pengelolaan keuangan yang mencakup pencatatan transaksi, perhitungan HPP, dan analisis BEP menunjukkan bahwa bisnis mampu menciptakan arus kas positif serta mencapai titik impas pada tingkat penjualan yang realistis.

Selama pelaksanaan kegiatan, ditemukan berbagai permasalahan yang memengaruhi stabilitas operasional bisnis, khususnya pada aspek produksi dan keuangan. Kendala tersebut mencakup fluktuasi harga bahan baku, terutama sayuran segar, ketidakefisienan manajemen waktu, serta keterbatasan sistem pencatatan keuangan. Fluktuasi penjualan dan hambatan operasional menyebabkan ketidakstabilan jumlah penjualan setiap pekan. Identifikasi masalah ini memberikan gambaran yang jelas mengenai tantangan yang dihadapi bisnis Salade selama tahap perintisan. Upaya penanganan permasalahan dilakukan melalui penyesuaian strategi produksi dan keuangan, antara lain dengan pemilihan supplier alternatif, perbaikan sistem pengelolaan stok, evaluasi berkala terhadap HPP, serta penyusunan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur. Tim juga meningkatkan koordinasi dan pembagian tugas guna menjaga efektivitas operasional.

Secara keseluruhan, hasil akhir pelaksanaan bisnis Salade menunjukkan bahwa usaha ini berhasil dijalankan dengan baik dan mampu menghasilkan keuntungan. Produk salad roll yang ditawarkan mendapatkan respons positif dari konsumen, terbukti dari tercapainya penjualan stabil pada beberapa pekan dan meningkatnya permintaan pada periode tertentu. Salade juga mampu

menghasilkan arus kas yang positif, memiliki margin keuntungan yang layak, serta dinyatakan feasible melalui perhitungan HPP dan BEP. Dengan demikian, bisnis Salade memiliki potensi untuk dikembangkan secara berkelanjutan.

## B. Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan perintisan bisnis Salade, terdapat beberapa hal yang perlu ditingkatkan untuk memperbaiki aspek operasional dan mendukung keberlanjutan bisnis. Bagi pihak pengelola usaha, disarankan untuk memperbaiki sistem manajemen bahan baku dengan melakukan perencanaan pembelian yang lebih terukur, serta mempertimbangkan kerja sama jangka panjang dengan supplier yang dapat memberikan harga stabil dan kualitas bahan yang konsisten. Perbaikan pencatatan keuangan melalui digitalisasi juga perlu dilakukan agar proses evaluasi biaya dan keuntungan dapat dilakukan lebih cepat dan akurat, terutama saat terjadi fluktuasi harga bahan baku yang memengaruhi HPP.

Bagi tim produksi, perlu dilakukan peningkatan evaluasi rutin terhadap kualitas produk, serta pengembangan inovasi rasa pada saus yang berpotensi menarik konsumen. Hal tersebut penting untuk memastikan produk tetap kompetitif dan mampu mengikuti dinamika permintaan pasar. Kemudian strategi pemasaran dapat diperkuat melalui pemanfaatan media sosial secara lebih intensif, pengoptimalan konten promosi, serta kolaborasi dengan pihak eksternal.

Sebagai rekomendasi untuk perintisan selanjutnya, riset mengenai perilaku konseumen, preferensi rasa, dan riset daya beli di wilayah berbeda dapat dijadikan dasar dalam pengembangan produk. Kemudian melakukan riset mendalam terkait efisiensi biaya produksi dan dampak inovasi produk terhadap peningkatan penjualan. Dengan demikian, temuan saat ini dapat menjdai landasan bagi studi lanjutan untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis dimasa depan.

## DAFTAR PUSTAKA


Abdilah, A. U. F., Iswandi, I., & Rohmah, S. N. (2024). Implementasi Akad Musyarakah Pada Bisnis Franchise Kopi Janji Jiwa Di Food Court "Haurgeulis Punya Cerita." *Mueamala Journal*, *2*(1), 20–31. https://doi.org/10.61341/mueamala/v2i1.03

Adah, H. ', & Firdaus, R. (n.d.). *JICN: Jurnal Intelek dan Cendikiawan Nusantara Pentingnya Dalam Perusahaan Accounting Information System: Definition, Components, And Importance In A Company*. https://jicnusantara.com/index.php/jicn

Afifah, P. N., & Dewi, K. (2022). Tinjauan Atas Penyusunan Laporan Keuangan Pada Vava Cosmetics. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, *2*(1), 89–96. https://doi.org/10.37641/jabkes.v2i1.1348

Andriani, H. (2025). Analisis Faktor Penyebab Stock Out Dan Stagnant Pada Pelayanan Farmasi Rumah Sakit Di Indonesia Serta Upaya Pencegahannya. *Jurnal Sosial Dan Sains (SOSAINS)*, *5*(7).

Baskoro harwindito, & Laurensia Angela Patty. (2021). Analisis Menu Makanan Sehat Di Restaurant Saladbar By Hadikitchen Di Mall Kelapa Gading. *Jurnal Pariwisata Indonesia*, *17*(2), 31–43. https://doi.org/10.53691/jpi.v17i2.250

Chen, J., Liu, X., Feng, W., & Meng, L. M. (2025). The visual language of brand logos: Exploring the relationship between logo simplicity and perceptions of brand warmth and competence. *Journal of Business Research*, *200*, 115580. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2025.115580

Diah Alia Putri, T., Adilla, D., Rahmadani Hasibuan, S., & Islam Negeri Sumatera Utara, U. (2025). Analisis Gaya Hidup Sehat Dengan Konsumsi Makanan Instan Pada Remaja. *Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia*, *2*(2), 282–286. https://jurnalistiqomah.org/index.php/jppi/article/view/3148

Diba, F. (2025). Makanan Ultra-Proses, Inovasi Dalam Industri Makanan Modern. *Ibnu Sina: Jurnal Kedokteran Dan Kesehatan - Fakultas Kedokteran Universitas Islam Sumatera Utara*, *24*(1), 191–201. https://doi.org/10.30743/ibnusina.v24i1.798

Dwi Nurwicaksono, A., & Surya Patria, A. (2024). Perancangan Media Promosi Pada Organica Food Melalui Media Sosial Instagram. In *Jurnal Desgrafia* (Vol. 2, Issue 1). https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/desgrafia/

Erdi, & Haryanti Dian. (2023). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Di Pt Karawang Foods Lestari. *Jurnal IKRAITH-EKONOMIKA*, *6*, 199–206. https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-EKONOMIKA

Faisal Javier. (2024, July 18). *Survei Kesehatan Indonesia 2023, Kemenkes Catatkan Kenaikan Prevalensi Obesitas Penduduk Dewasa*. TEMPO. https://www.tempo.co/data/data/survei-kesehatan-indonesia-2023-kemenkes-catatkan-kenaikan-prevalensi-obesitas-penduduk-dewasa-991187

Fatsecret. (2025, May 10). *Informasi Gizi Salad Roll*. Fatsecret Indonesia. https://www.fatsecret.co.id/resep/46663932-salad-roll/Default.aspx

Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, *2*(1), 83–102. https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25

Gunawan, I. N. D., & Setiawan, P. Y. (2022). Inventory Management with EOQ Method at "Nitra Jaya" Fashion-Making Company in Badung. *European Journal of Business and Management Research*, *7*(3), 347–351. https://doi.org/10.24018/ejbmr.2022.7.3.1444

Lorenza, U., Angelisa Soedira, R., Ayu Ramadiani, M., & Zona Rizal, F. (2024). Implementasi Metode Just In Time (JIT) dalam Pengelolaan Persediaan Bahan Baku pada Sweet Donuts di Kota Depok. *Sanskara Manajemen Dan Bisnis*, *2*(03), 133–145. https://doi.org/10.58812/smb.v2i03.408

Masri, F., Andiri, R., & Fauzi, A. (2024). Analisis Strategi Persediaan Bahan Baku Produksi Untuk Kelancaran Usaha Menurut Ekonomi Syariah. *Journal of Sharia and Law*, *3*, 356–372.

Mintel. (2024, September 10). *The Global Trends Driving the Evolution of Healthy Eating*. https://www.mintel.com/insights/food-and-drink/global-trends-driving-evolution-of-healthy-eating/

Muhammad Suras, Darwis, & Syahriyah Semaun. (2024). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Pada Usaha Bumbung Indah Kota Parepare (Analisis Manajemen Keuangan Syariah). *Moneta: Jurnal Manajemen & Keuangan Syariah*, *2*(2), 28–41. https://doi.org/10.35905/moneta.v2i2.9003

Mursekha, Rizqi Maolia Putri, Afika Mahrifi, & Fiolita Diaz Nemusa. (2023). Mengenal Neraca : Analisis Aktiva Dan Pasiva Dalam Keuangan Perusahaan. *Iqtishodiah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, *5*(2), 75–80. https://doi.org/10.62490/iqtishodiah.v5i2.434

Novianti, W. (2022). Pengelolaan Keuangan Pada Unit Bisnis Rumah Makan Dan Produk Minuman Lemon Pondok Pesantren Siswa Ponpes Rojaul Huda Ypi Darun Nasya Lembang Kabupaten Bandung Barat. In *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* | (Vol. 1, Issue 1).

Pangestika, Z. N., Putri, D. K., Angelica, S. F., Nuryana, I., & Nihayah, D. M. (2025). Systematic Literature Review: Persepsi Penggunaan QRIS Sebagai Peningkatan Efektivitas Alat Pembayaran dan Sistem Keuangan Digital. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, *13*(2), 103–115. https://doi.org/10.26740/jupe.v13n2.p103-115

Poerwanengsih, E. (2024). Pengaruh Penggunaan QRIS terhadap Kecepatan, Efektivitas dan Akurasi Pelaporan Keuangan pada Sistem Informasi Akuntansi. *INCOME*, *5*(1), 41–50. https://doi.org/10.38156/akuntansi.v5i1.346

Ratih, D., Ruhana, A., Astuti, N., & Bahar, A. (2022). Alasan Pemilihan Makanan Dan Kebiasaan Mengkonsumsi Makanan Sehat Pada Mahasiswa Unesa Ketintang. *Jurnal Tata Boga*, *11*(1), 22–32. https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-tata-boga/

Sa'id, M., & Monika, H. (2024). Analisis Laporan Laba Rugi pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Studi Kasus Kost El Farras Berdasarkan Laporan Pendapatan dan Pengeluaran. *BIMA: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, *3*, 43–47. http://ejurnal.poliban.ac.id/index.php/JBM

Samapta, A. R. P., & Agus Putra, P. A. (2022). Tinjauan akad salam terhadap prakti jual beli makanan online melalui sistem pre order (studi pada instagram Mentailab oleh Meidiana Putri). *Bandung Conference Series: Sharia Economic Law*, *2*(2). https://doi.org/10.29313/bcssel.v2i2.2672

Shety Sugiarti Lubis, Sri Anjani, Della Alvionita, & Dini Vientiany. (2024). Bisnis Dalam Perspektif Islam. *Manajemen Kreatif Jurnal*, *3*(1), 10–22. https://doi.org/10.55606/makreju.v3i1.3558

Siagian, R. A., & Hibur, T. A. (2025). Identifikasi Standar Kualitas Bahan Baku Sayuran Dalam Industri Perhotelan: Studi Kasus Di Labuan Bajo. *Journal of Hospitality Accommodation Management (JHAM)*, *4*(1), 1–8. https://doi.org/10.52352/jham.v4i1.1743

WHO. (2020, April 29). *Healthy Diet*. World Health Organization. https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet

Wijayaningsih, R., Zaidan Rizqullah, T., Adilla Putri, H., Fatimah, D., Indah Sari, R., Rizki, Y., Khotimah, S., & Fauzan Zaen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, M. (2024). *Bisnis Plan Pengembangan Usaha "Healthyglam" Dengan Basis E-Bisnis*. http://jurnal.kolibi.org/index.php/neraca

Yuppy Triwidatin. (2021). Standar Operasional Prosedur (Sop) Sebagai Upaya Peningkatan Produksi Bagi Pelaku Umkm Agritepa Abadi Desa Banjarsari

Kabupaten Bogor. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(3), 339–346. https://doi.org/10.53625/jabdi.v1i3.125

Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(1), 1–9. https://doi.org/10.32764/abdimas_eon.v3i1.2506

# LAMPIRAN

## A. Lampiran 1 Agenda Kegiatan Produksi

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |
| Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |

| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |
|---|---|---|---|
| **Pekan 5** | **Pekan 6** | **Pekan 7** | **Pekan 8** |
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |
| Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |
| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |
| Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |
| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |

**B. Lampiran 2 Agenda Kegiatan Keuangan**

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** |
| Membuat template laporan penjualan harian **(1 jam)** | | | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya |

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| | | | marketing **(1 jam)** |
| | | | Rekap keuangan bulanan **(5 jam)** |
| **17 Jam** | **16 Jam** | **16 Jam** | **22 Jam** |

| Pekan 5 | Pekan 6 | Pekan 7 | Pekan 8 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan | Menyusun laporan keuangan | Menyusun laporan keuangan | Menyusun laporan keuangan |

| Pekan 5 | Pekan 6 | Pekan 7 | Pekan 8 |
|---|---|---|---|
| minngguan **( 3 jam)** | minngguan **( 3 jam)** | minngguan **( 3 jam)** | minngguan **( 3 jam)** |
| | | | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya marketing **(1 jam)** |
| | | | Rekap keuangan bulanan **(5 jam)** |
| **16 Jam** | **16 Jam** | **16 Jam** | **22 Jam** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** |
| Membuat template laporan penjualan harian **(1 jam)** | | | Menyusun Neraca keuangan bisnis **( 3 jam)** |
| | | | Menyusun Laba Rugi **( 4 jam)** |
| **17 Jam** | **16 Jam** | **16 Jam** | **22 Jam** |

**C. Lampiran 3 Realisasi Kegiatan Produksi**

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |
| Persiapan pembuatan | Persiapan pembuatan | Persiapan pembuatan | Persiapan pembuatan |

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| produk **(6 x 1 jam)** | produk **(6 x 1 jam)** | produk **(6 x 1 jam)** | produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |
| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |

| Pekan 5 | Pekan 6 | Pekan 7 | Pekan 8 |
|---|---|---|---|
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |

| Pekan 5 | Pekan 6 | Pekan 7 | Pekan 8 |
|---|---|---|---|
| Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |
| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** | Pembelian bahan baku **(6 x 1 jam)** |
| Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** | Persiapan pembuatan produk **(6 x 1 jam)** |
| Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** | Pembuatan produk untuk dipasarkan **(6 x 4 jam)** |
| pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** | pengemasan produk **(6 x 1 jam)** |
| Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** | Merapikan dan membersihkan tempat produksi **(6 x 1 jam)** |
| Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** | Evaluasi internal **( 6 x 1 jam)** |
| **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** | **48 Jam** |

## D. Lampiran 4 Realisasi Kegiatan Keuangan

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** |
| Membuat template laporan penjualan harian **(1 jam)** | | | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya |

| Pekan 1 | Pekan 2 | Pekan 3 | Pekan 4 |
|---|---|---|---|
| | | | marketing **(1 jam)** |
| | | | Rekap keuangan bulanan **(5 jam)** |
| Membuat template laporan keuangan mingguan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** |
| **18 Jam** | **17 Jam** | **17 Jam** | **23 Jam** |

| Pekan 5 | Pekan 6 | Pekan 7 | Pekan 8 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** |
| Membuat template laporan penjualan harian **(1 jam)** | | | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya marketing **(1 jam)** |
| | | | Rekap keuangan bulanan **(5 jam)** |
| Membuat template laporan keuangan mingguan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** |
| **18 Jam** | **17 Jam** | **17 Jam** | **23 Jam** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku **(6 x 10 menit)** |
| Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** | Pencatatan transaksi keuangan harian **(6 x 1 jam)** |
| Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** | Pengarsipan nota masuk dan keluar **( 6 x 1 jam)** |
| Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** | Menyusun laporan keuangan minngguan **( 3 jam)** |
| Membuat template laporan penjualan harian **(1 jam)** | | | Menyusun Neraca keuangan bisnis **( 3 jam)** |

| Pekan 9 | Pekan 10 | Pekan 11 | Pekan 12 |
|---|---|---|---|
| | | | Menyusun Laba Rugi **( 4 jam)** |
| Membuat template laporan keuangan mingguan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** | Rekap penjualan **(1 jam)** |
| **17 Jam** | **16 Jam** | **16 Jam** | **23 Jam** |

## E. Lampiran 5 Uraian Kegiatan Produksi

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-1 | | | |
| 8/11/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 8/11/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 8/11/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 8/11/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | rapi dan menarik agar siap dipasarkan | |
| 8/11/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 8/16/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-2 | | | |
| 8/18/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 8/18/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 8/18/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 8/18/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 8/18/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 8/23/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-3 | | | |
| 8/25/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 8/25/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 8/25/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 8/25/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 8/25/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 8/30/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-4 | | | |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 9/01/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 9/01/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 9/01/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 9/01/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 9/01/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 9/06/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-5 | | | |
| 9/15/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 9/15/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 9/15/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 9/15/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 9/15/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 9/20/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-6 | | | |
| 9/22/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 9/22/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 9/22/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 9/22/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 9/22/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 9/27/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-7 | | | |
| 9/29/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 9/29/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 9/29/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 9/29/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 9/29/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 10/04/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-8 | | | |
| 10/06/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 10/06/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 10/06/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 10/06/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 10/06/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | kebersihan dan kerapihan | |
| 10/11/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-9 | | | |
| 10/20/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 10/20/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 10/20/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 10/20/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 10/20/2025 | Merapikan dan membersihkan | membersihkan area kerja dan | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | tempat produksi | mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | |
| 10/25/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-10 | | | |
| 10/27/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 10/27/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 10/27/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |
| 10/27/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | rapi dan menarik agar siap dipasarkan | |
| 10/27/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 11/01/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-11 | | | |
| 11/03/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 11/03/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 11/03/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 11/03/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 11/03/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 11/08/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-12 | | | |
| 11/09/2025 | Pembelian bahan baku | Melakukan pengadaan bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi | 6 jam |
| 11/09/2025 | Persiapan pembuatan produk | Menyiapkan peralatan, bahan dan perlengkapan produksi sesuai kebutuhan | 6 jam |
| 11/09/2025 | Pembuatan produk untuk dipasarkan | Mengolah bahan baku menjadi produk jadi sesuai standar kualitas | 18 Jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 11/09/2025 | pengemasan produk | Mengemas produk dengan kemasan yang rapi dan menarik agar siap dipasarkan | 6 jam |
| 11/09/2025 | Merapikan dan membersihkan tempat produksi | membersihkan area kerja dan mengembalikan peralatan ke tempat semula untuk menaga kebersihan dan kerapihan | 6 jam |
| 11/14/2025 | Evaluasi internal | Meninjau proses kerja dan hasil produksi untuk memastikan kualitas dan mencari peluang perbaikan | 6 jam |
| | | | **48 Jam** |

## F. Lampiran 6 Uraian Kegiatan Keuangan

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-1 | | | |
| 08/11/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 08/11/2025 | Pencatatan transaksi | Mencatat seluruh pemasukan dan | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | keuangan harian | pengeluaran yang terjadi setiap hari | |
| 08/11/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 08/16/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 08/10/2025 | Membuat template laporan penjualan harian | Menyusun format khusus untuk mencatat jumlah penjualan setiap hari | 1 jam |
| 08/10/2025 | Membuat template laporan keuangan mingguan | Membuat format untuk mencatat data keuangan selama satu minggu | 1 jam |
| | | | **18 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-2 | | | |
| 08/18/2025 | Transaksi pembayaran | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian | 1 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | atas pembelian bahan baku | bahan baku yang diperlukan untuk produksi | |
| 08/18/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 08/18/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 08/18/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 08/23/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-3 | | | |
| 08/25/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang | 1 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | diperlukan untuk produksi | |
| 08/25/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 08/25/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 08/30/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 08/30/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-4 | | | |
| 08/25/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang | 1 jam |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | diperlukan untuk produksi | |
| 08/25/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 08/25/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 08/30/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 08/30/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-5 | | | |
| 09/15/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 09/15/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 09/15/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 09/20/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 09/20/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-6 | | | |
| 09/22/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 09/22/2025 | Pencatatan transaksi | Mencatat seluruh pemasukan dan | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | keuangan harian | pengeluaran yang terjadi setiap hari | |
| 09/22/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 09/28/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 08/28/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-7 | | | |
| 09/29/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 09/29/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 09/29/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 10/04/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 10/04/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-8 | | | |
| 10/06/2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 10/06/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| 10/06/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 10/06/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 10/06/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| 10/11/2025 | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya marketing | Berkordinasi dengan tim pemasaran online dan offline untuk memastikan biaya promosi sesuai anggaran, | 1 Jam |
| 10/11/2025 | Rekap keuangan bulanan | Mencatat pemasukan dan pengeluaran untuk evaluasi arus kas. | 5 Jam |
| | | | **22 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-9 | | | |
| 10/20//2025 | Transaksi pembayaran | Melakukan proses pembayaran kepada | 1 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | atas pembelian bahan baku | supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | |
| 10/20/2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 10/20/2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 10/25/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 10/25/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| 10/25/2025 | Koordinasi dengan tim pemasaran online dan offline terkait biaya marketing | Berkordinasi dengan tim pemasaran online dan offline untuk memastikan biaya promosi sesuai anggaran, | 1 Jam |
| 10/25/2025 | Rekap keuangan bulanan | Mencatat pemasukan dan pengeluaran untuk evaluasi arus kas. | 5 Jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | | **22 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-10 | | | |
| 10/27//2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 10/27//2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 10/27//2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 11/01/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 11/01/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-11 | | | |
| 11/03//2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 11/03//2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 11/03//2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 11/08/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 11/08/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| | | | **17 Jam** |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| Minggu Ke-12 | | | |
| 11/10//2025 | Transaksi pembayaran atas pembelian bahan baku | Melakukan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan baku yang diperlukan untuk produksi | 1 jam |
| 11/10//2025 | Pencatatan transaksi keuangan harian | Mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran yang terjadi setiap hari | 6 jam |
| 11/10//2025 | Pengarsipan nota masuk dan keluar | Menyimpan dan mengatur dokumen nota pembelian agar rapi dan mudah di temukan | 6 Jam |
| 11/15/2025 | Menyusun laporan keuangan mingguan | membuat rangkuman laporan pemasukan, pengeluaran dan saldo usaha setiap minggu | 3 jam |
| 11/15/2025 | Rekap penjualan | Merekap penjulan perhari guna memantau hasil usaha | 1 jam |
| 11/15/2025 | Rekap keuangan bulanan | Mencatat pemasukan dan pengeluaran untuk evaluasi arus kas. | 2 Jam |
| 11/15/2025 | Menyusun neraca keuangan bisnis | menyusun neraca dengan mengumpulkan data aset, kewajiban, dan modal, lalu | 2 jam |

| Tanggal | Kegiatan | Uraian Kegiatan | Waktu |
|---|---|---|---|
| | | mengklasifikasikannya sehingga diperoleh gambaran posisi keuangan bisnis pada akhir periode | |
| 11/15/2025 | Menyusun laba rugi | Menyusun laporan laba rugi yang menunjukkan pendapatan, biaya, dan laba bersih usaha dalam satu periode. Melalui penyusunan laporan ini, kondisi keuangan bisnis dapat diketahui dengan jelas sehingga membantu evaluasi dan pengambilan keputusan usaha. | 2 jam |
| | | | **23 Jam** |

## G. Lampiran 7 Bukti Kegiatan Produksi

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 1** | | |
| 1. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 2. | Pembelian bahan baku |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 1** | | |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |
| 4. | Pengemasan produk |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 1** | | |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 2** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

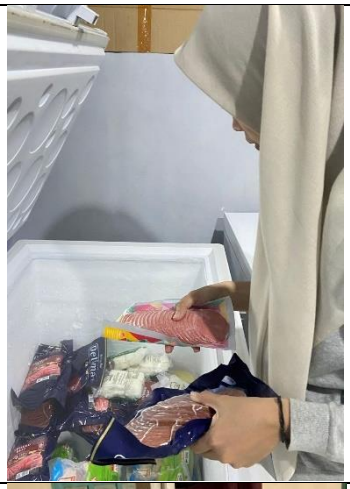
| No | | |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 3** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 4** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

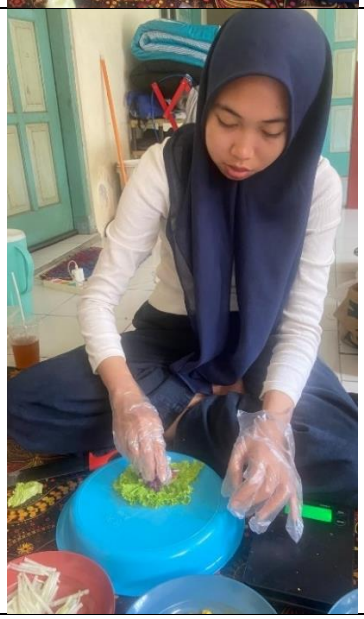
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 5** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| | | |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 6** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |
| 7. | Penjualan Salade |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 7** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 8** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

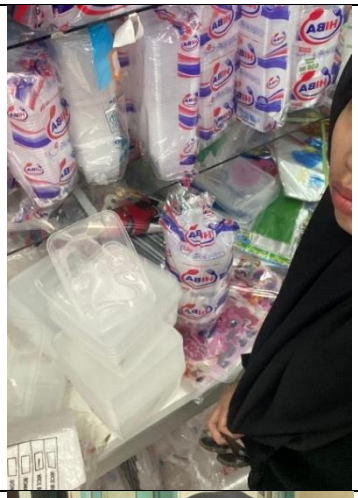
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 9** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 10** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

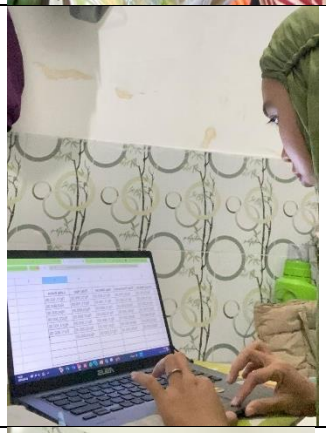
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 11** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

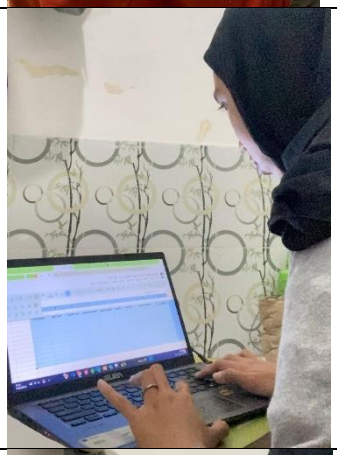
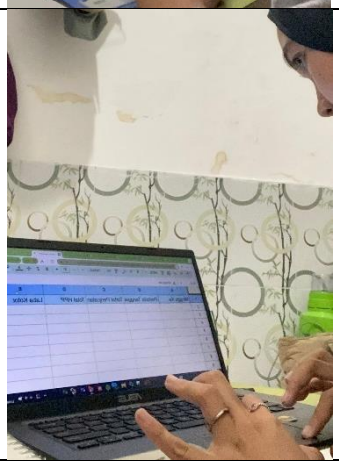
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 12** | | |
| 1. | Pembelian bahan baku |  |
| 2. | Persiapan pembuatan produk |  |
| 3. | Pembuatan produk untuk dipasarkan |  |

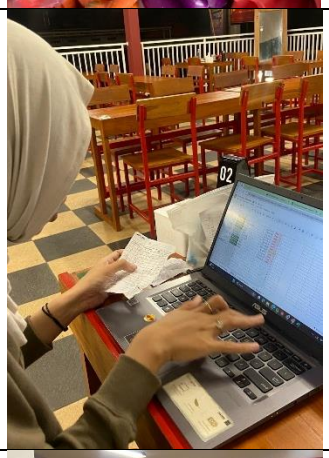
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Pengemasan produk |  |
| 5. | Merapihkan dan membersihkan tempat produksi |  |
| 6. | Evaluasi internal |  |

## H. Lampiran 8 Bukti Kegiatan Keuangan

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 1** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |

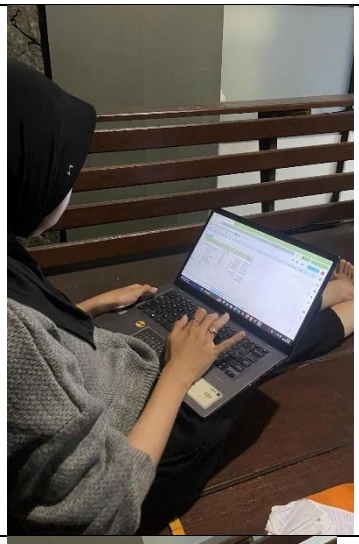
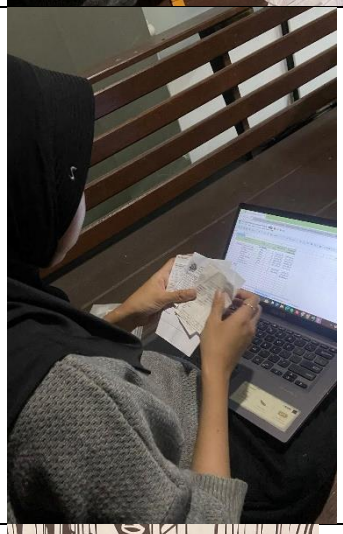
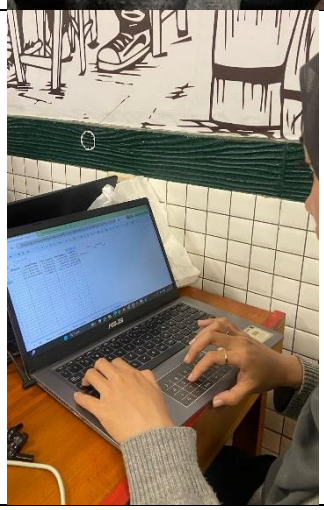
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Membuat template laporan penjualan harian |  |
| 6. | Membuat template laporan keuangan mingguan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 2** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 3** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |

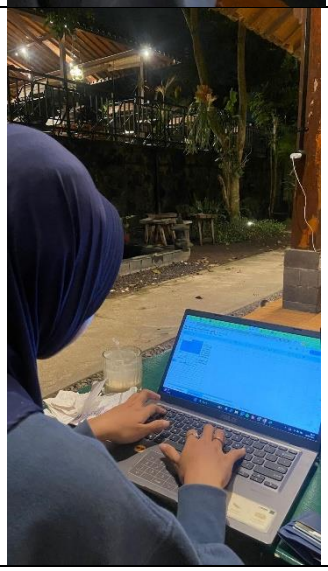
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Rekap data penjualan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 4** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |

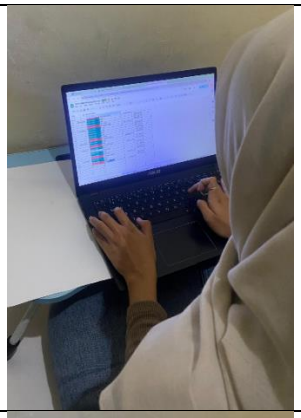
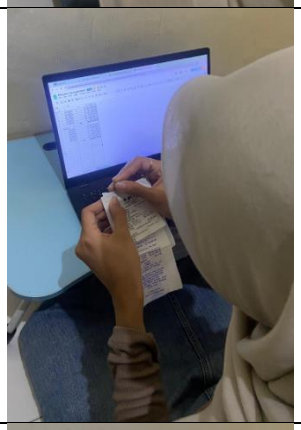
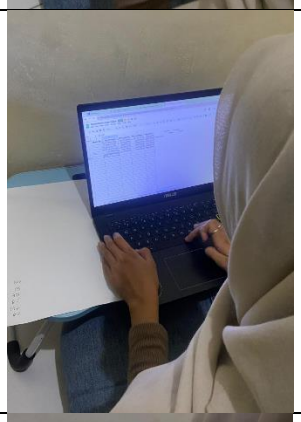
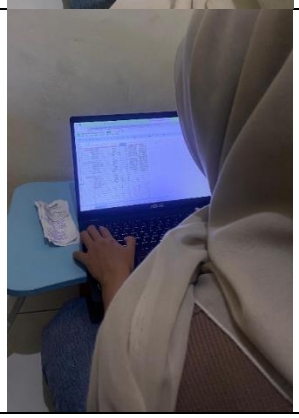
| | | |
|---|---|---|
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |

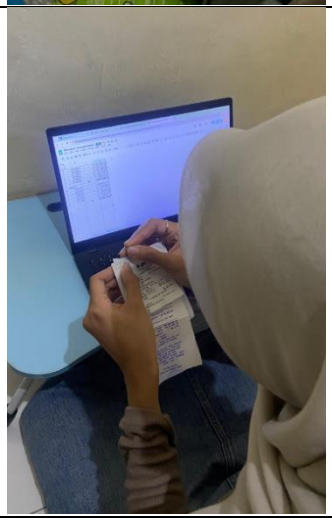
| | | | |
|---|---|---|---|
| 5. | Rekap data penjualan |  | |
| 6. | Menyusun laporan keuangan bulanan |  | |

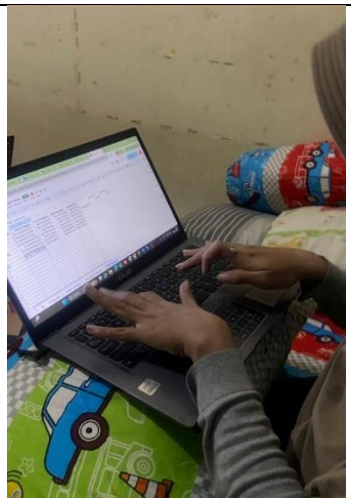
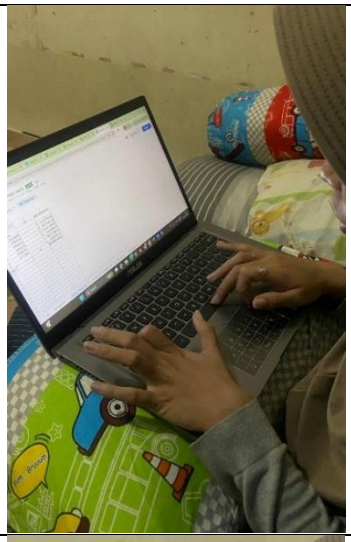
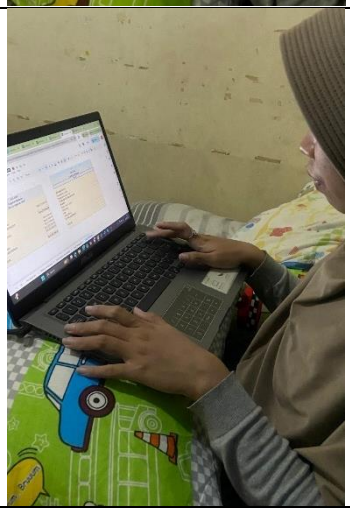
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 5** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |

| | | |
|---|---|---|
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Rekap data penjualan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 6** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  | |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  | |
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  | |
| 5. | Rekap data penjualan |  | |

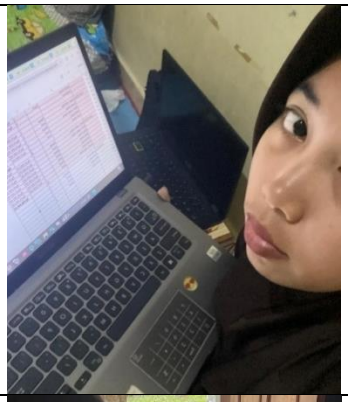
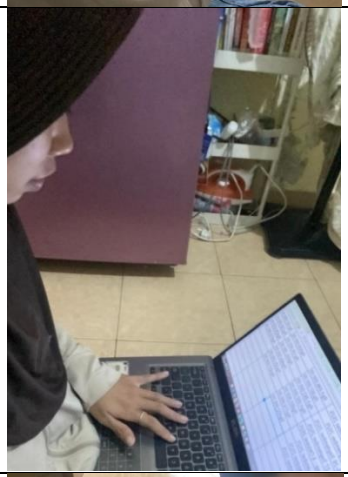
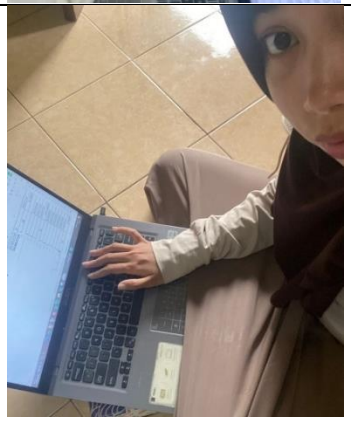
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 8** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |

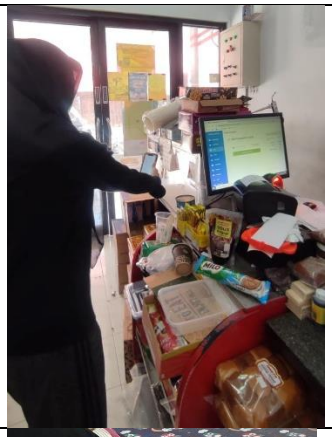
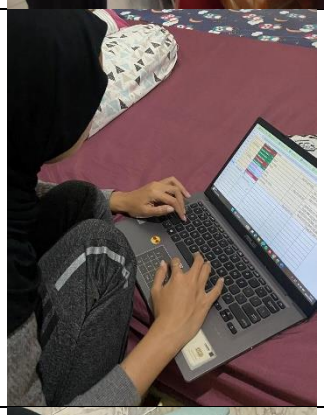
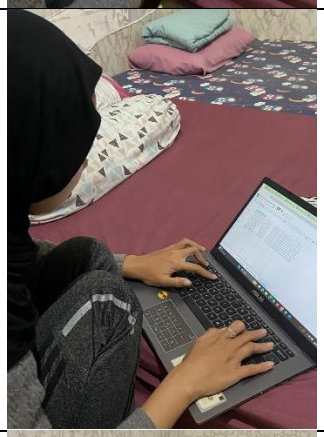
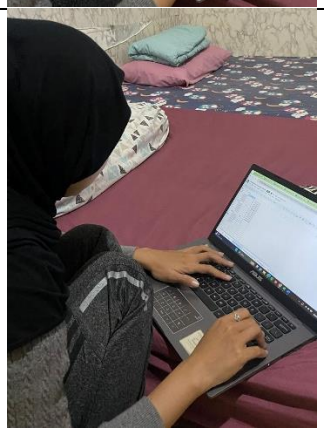
| | | |
|---|---|---|
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Rekap data penjualan |  |
| 6. | Rekap bulanan |  |

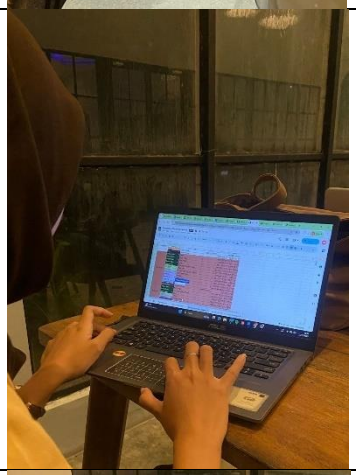
| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 9** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  |

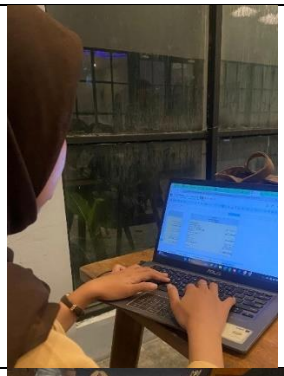
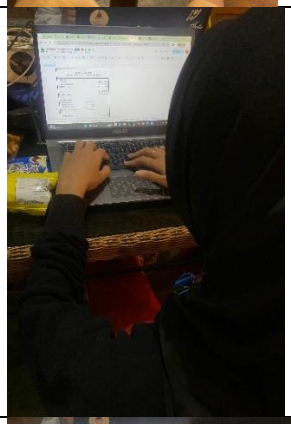
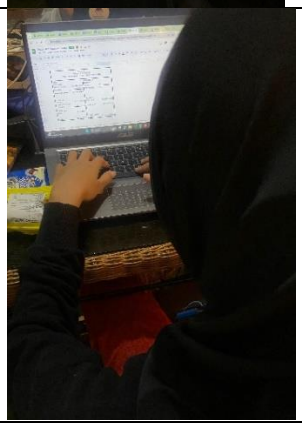
| | | |
|---|---|---|
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Rekap data penjualan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 10** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  | |
| 3. | Pengarsipan nota masuk dan keluar |  | |
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  | |
| 5. | Rekap data penjualan |  | |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 3. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |
| 5. | Rekap data penjualan |  |

| No | Kegiatan | Gambar |
|---|---|---|
| **Pekan 12** | | |
| 1. | Transaksi pembelian atas bahan baku |  |
| 2. | Pencatatan transaksi keuangan harian |  |
| 4. | Menyusun laporan keuangan mingguan |  |

| | | |
|---|---|---|
| 4. | Rekap data penjualan |  |
| 5. | Rekap Bulanan |  |
| 6. | Menyusun jurnal keuangan bisnis |  |
| 7. | Menyusun laporan laba rugi |  |

# RIWAYAT PENULIS

Penulis dilahirkan di Tegal pada tanggal 31 Mei 2003 sebagai anak ke dua dari dua bersaudara, dari pasangan Mukmin dan Sofiatun Amaliyah. Saat ini penulis berdomisili di Jalan Agung, Rt. 08 Rw. 02 Desa Bedug, Kecamatan Pangkah, Kabupaten Tegal, Jawa Tengah. Penulis menempuh pendidikan di MAN 1 Tegal dan diselesaikan tahun 2021. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Selama Mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam, penulis aktif dalam organisasi internal yaitu Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI) sebagai *staff Human Resource Development* (HRD). Penulis juga aktif dalam kegiatan kepanitian di kampus seperti Temu Ilmiah Nasional (TEMILNAS) FoSSEI XXI 2022 sebagai divisi trasportasi, *Inaguration Sport and Art Competition* (I-SAFE) 2022 sebagai divisi teknisi, dan *Inaguration Sport and Art Competition* (I-SAFE) 2024 sebagai anggota komisi C. Selain itu, penulis telah memperoleh sertifikasi *Certified Islamic Money Manager* (CIMM) serta mengikuti *workshop* Fintech Syariah sebagai upaya menambah kompetensi dan wawasan di bidang ekonomi dan keuangan Islam.