

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS
INOVASI USAHA MAKANAN TRADISIONAL
BAKUL MAKUNA



Disusun Oleh:

N a m a : Defasa Mananda
NIM : 20312424

PROGRAM STUDI AKUNTANSI – PROGRAM SARJANA
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI

ii

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING**LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS****BAKUL MAKUNA****TUGAS AKHIR JALUR KEWIRAUSAHAAN**

Yogyakarta, Juli 2024

Pembimbing,

(Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFr)

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

iv

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Defasa Mananda
NIM : 20312424

Tugas akhir dengan judul:

**LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS
BAKUL MAKUNA**

Menyatakan bahwa seluruh komponen dan isi dalam tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri. Apabila di kemudian hari terbukti ada beberapa bagian dari karya ini adalah bukan hasil karya sendiri, tugas akhir yang diajukan sebagai hasil karya sendiri ini siap ditarik kembali dan siap menanggung risiko dan konsekuensi apapun.

Demikian surat pernyataan ini dibuat, semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 19 Juli 2024



(Defasa Mananda)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI**SKRIPSI BERJUDUL**

Laporan Proyek Bisnis Bakul Makuna

Disusun oleh : DEFASA MANANDA

Nomor Mahasiswa : 20312424

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Jum'at, 02 Agustus 2024

Penguji/Pembimbing Skripsi : Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFra.

Penguji : Muamar Nur Kholid, SE., Ak., M.Ak.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

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



FAKULTAS
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja
Universitas Islam Indonesia
Condong Catur Depok Yogyakarta 55283
T. (0274) 881546, 885376
F. (0274) 882589
E. fbe@uii.ac.id
W. fbe.uii.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI

Nomor: -

Bismillahirrahmanirrahim,

Pada Semester Genap 2023/2024, hari Jum'at, tanggal 02 Agustus 2024, Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir/Skripsi yang disusun oleh:

Nama : DEFASA MANANDA
NIM : 20312424
Judul Tugas Akhir : Laporan Proyek Bisnis Bakul Makuna
Dosen Pembimbing : Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFra.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir (Skripsi) tersebut dinyatakan:

Lulus

Nilai : A-

Referensi : Layak ditampilkan di Perpustakaan

Tim Penguji:

Ketua Tim : Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFra.

Anggota Tim : Muamar Nur Kholid, SE., Ak., M.Ak.

Yogyakarta, 02 Agustus 2024

Ketua Program Studi Akuntansi,



Prof. Rifqi Muhammad, SE., SH., M.Sc., Ph.D., SAS
NIK. 033120104

HALAMAN MOTO

“Sesungguhnya Beserta Kesulitan Ada Kemudahan”

(Q.S. Al- Insyirah:5)

“Karena pelaut hebat tak pernah terlahir dari ombak yang tenang”

Jatuh, Bangkit Kembali – HIVI

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang mana atas berkat rahmat dan karuniaNya saya dapat menyelesaikan proyek bisnis Bakul Makuna ini dengan kesungguhan hati saya. Penulisan laporan akhir proyek bisnis ini dilakukan bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Tahap demi tahap penulis lewati untuk menyelesaikan laporan ini. Banyak sekali kekurangan dan kelebihan yang dihadapi penulis pada saat penyusunan laporan ini. Namun berkat ridho Allah SWT dan kedua orang tua yang senantiasa mengiringi penulis sampai pada titik ini. Oleh karena itu penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Kedua orang tua penulis Bapak Ujang Suryana dan Ibu Ai Rukmini yang memberikan kontribusi paling besar dalam penulisan Laporan Tugas Akhir ini, tidak ada hentinya mendoakan kehidupan dan pemberi petunjuk yang terbaik bagi penulis. kedua orang tua penulis tidak pernah duduk di bangku perkuliahan tetapi mereka dapat memastikan pendidikan yang terbaik untuk ke tiga anaknya. Semoga kedua orang tua penulis selalu dalam lindungan Allah.
2. Bapak Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFr selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu ditengah kesibukannya dan senantiasa memberikan saran dan arahan kepada penulis.
3. Kakak dan adik penulis Renaldi Mahmud, S.M dan Medinah Hasya F atas semangat dan perhatian kepada penulis.
4. Sahabat-sahabat penulis Endang, Siti Masitoh, Wiwin, Esa dan Sakinah yang selalu menemani lika-liku perjalanan hidup penulis selama di Yogyakarta dengan penuh kegembiraan. Semoga kalian selalu sehat dan tidak melupakan kebersamaan semasa kuliah sampai tua nanti, penulis sangat bersyukur dipertemukan dengan kalian di masa perkuliahan ini, terimakasih.
5. Pemilik NIM 20523227 yang tak kalah pentingnya berkontribusi dalam penulisan Laporan Akhir ini, pemberi semangat sehingga mengembalikan harapan yang sempat terhenti, yang selalu mengapresiasi sekecil apapun perubahan dalam hidup penulis, terimakasih telah menyampingkan ego serta mendukung penulis untuk

percaya kepada kemampuan diri sendiri. Semoga dikemudian hari kita dapat bertemu lagi dengan jalan yang terbaik.

6. Kepada diri sendiri yang tidak kalah hebatnya, mampu menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan seribu satu masalah, terimakasih telah beberapa kali mencoba berdamai dengan diri sendiri dan selalu mengambil pelajaran dengan perubahan perubahan yang telah terjadi.
7. Dan pihak lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu-per satu.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan keberkahan dunia dan akhirat bagi pihak yang membantu. Besar harapan penulis agar laporan akhir ini bermanfaat untuk saya pribadi dan untuk masyarakat umumnya.

Yogyakarta, 19 juli 2024

Penulis,

Defasa Mananda

ABSTRAK

Industri kuliner dikenal sebagai salah satu industri yang cepat berkembang , karena hanya membutuhkan modal awal yang relatif kecil didukung dengan daya beli masyarakat yang tinggi. Industri kuliner saat ini memiliki segmentasi pasar yang luas dibandingkan dengan industri lainnya karena pada dasarnya makanan merupakan kebutuhan mendasar yang universal bagi semua orang. UMKM di bidang kuliner menjadi yang paling diminati diantara bidang UMKM lainnya. Persaingan yang cukup ketat di industri makanan saat ini membutuhkan pelaku bisnis yang terus menggunakan strategi dan inovasi yang relevan dikondisikan dengan lingkungannya, ini dilakukan demi mewujudkan keunggulan yang kompetitif dan keberlanjutan perusahaan. Agar perusahaan tetap eksis dalam lingkungan bisnis yang dinamis strategi yang penulis gunakan yakni *Business Canvas Model* dan *Porter Fiva Forces's Model*.

Bakul Makuna merupakan sebuah usaha dibidang kuliner yang dimulai sejak awal tahun 2023. Usaha tersebut dibuat oleh mahasiswa, saat ini Bakul Makuna memproduksi risol isian ayam suwir pedas, ceker mercon juga *wonton chili oil*. Selogan dari Bakul Makuna adalah pemadam kelaparan diambil dari ide penulis, jika pemadam kebakaran memadamkan api maka Bakul Makuna dapat memadamkan kelaparan di waktu istirahat. Dilihat dari segi keuangannya, menunjukan bahwa proyek bisnis Bakul Makuna sangat layak untuk dilanjutkan. Berinovasi dengan makanan zaman sekarang dan tetap menjunjung tinggi kelestarian makanan tradisional, pemanfaatan media sosial yang semakin hari semakin maju untuk melakukan bisnis makanan perlunya mengetahui target pasar yang tepat agar penjualan produk berjalan lancar.

Kata kunci : *Bakul Makuna, Kuliner, layak*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDULAN	i
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI	ii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iii
HALAMAN MOTO	iv
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	i
DAFTAR GAMBAR	ii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Program	2
1.4. Manfaat	3
1.5. Sistematika Penulisan	3
BAB 2 TELAAH PUSTAKA	4
2.1. Pengertian Bisnis	4
2.2. Pengertian manajemen Produksi	4
2.3. Pengertian Manajemen Pemasaran	4
2.4. Analisis Kelayakan Usaha	5
a. Return of Investment (ROI)	5
2.5. <i>Business Model Canvas</i>	5
2.6. <i>Porter Fiva Forces's Model</i>	6
BAB 3 METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS	8
3.1. Gambaran Umum Rencana Usaha	8
3.1.1. Nama Usaha dan Produk	8
3.1.2. Keunggulan dan Kelemahan Produk	8
3.2. Gagasan Kegiatan Usaha.	10
3.2.1. Target Konsumen	11
3.2.2. Pesaing	11
3.2.3. Media Promosi	11
3.2.4. Pemasaran	11
3.3. Analisis Kelayakan Usaha	11

3.3.1.	Aspek Pemasaran	11
3.3.2.	Bahan Baku	12
3.3.3.	Aspek Keuangan	14
3.4.	Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis	19
3.4.1.	<i>Business Canvas Model</i> dan <i>Porter Fiva Forces's Model</i>	19
BAB 4	PELAKSANAAN DAN ANALISA PROYEK BISNIS	23
4.1.	Profil Bisnis	23
4.2.	Realisasi Anggaran Proyek Bisnis	23
4.2.1.	Penjualan	23
4.2.2.	Produksi	24
4.2.3.	Biaya Pembelian Bahan Baku	24
4.2.4.	Total Biaya Operasi	27
4.2.5.	Total Biaya Overhead	28
4.2.6.	Biaya Investasi	29
4.2.7.	Harga Pokok Produksi	29
4.2.8.	Laporan Laba Rugi	30
4.2.9.	Laporan Arus Kas	30
4.2.10.	Margin Keuntungan	31
4.2.11.	ROI (<i>Return On Investment</i>)	31
4.2.12.	BEP (<i>Break Even Point</i>)	31
4.2.13.	<i>Payback Period</i>	32
4.3.	Pelaksanaan Proyek Bisnis	32
4.3.1.	Tahapan Inisiasi Proyek	32
4.3.2.	Tahap Perencanaan Proyek	32
4.3.3.	Tahap Pelaksanaan proyek	33
4.3.4.	Proses Pemantauan usaha	38
4.3.5.	Penutupan proyek	39
4.4.	Identifikasi Masalah dan Pemecahannya	39
4.4.1.	Identifikasi Masalah	39
4.4.2.	Pemecahan Masalah	39
4.5.	Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis	40
4.5.1.	Produksi	40
4.5.2.	Pemasaran dan Produksi	40
4.5.3.	Pesaing	40
BAB 5	KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	41

5.1. Kesimpulan	41
5.2. Rekomendasi	41
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	44
Lampiran 1	44
Lampiran 2. Laporan Realisasi Anggaran	45
a. Penjualan	45
b. Produksi	46
c. Biaya Pembelian Bahan Baku	46
d. Total Biaya Operasi	49
e. Biaya Overhead	50
f. Biaya Investasi	51
g. Harga Pokok Produksi (HPP)	51
h. Laporan Laba Rugi	51
i. Laporan Arus Kas	52
j. Laporan Arus Kas	53
Lampiran 3. Dokumentasi Proyek Bisnis	55

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 proses produksi.....	14
Tabel 3.2 Sumber Modal.....	15
Tabel 3.3 Kebutuhan modal	15
Tabel 3.4 Kebutuhan Modal Risol	16
b). Ceker Mercon	17
Tabel 3.5 Kebutuhan Modal Ceker	17
c). <i>Wonton Chili Oil</i>	18
Tabel 3.6 Kebutuhan Modal <i>Wonton</i>	18
Tabel 4.1 penjualan	24
Tabel 4.2 Produksi.....	24
Tabel 4.3 Biaya pembelian bahan baku	27
Tabel 4.4 Total biaya operasi	28
Tabel 4.5 Total biaya overhead	29
Tabel 4.6 Biaya investasi	29
Tabel 4.7 HPP	29
Tabel 4.8 Laporan laba rugi	30
Tabel 4.9 Laporan arus kas	30
Tabel 4.10 Laporan arus kas (2).....	30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Logo Bakul Makuna.....	8
Gambar 3.2 Produk risol	9
Gambar 3.3 Produk Ceker	9
Gambar 3.4 Produk <i>wonton chili oil</i>	10
Gambar 3.5 BCM.....	19
Gambar 4.1 Media Sosial Bakul Makuna	33
Gambar 4.2 Pemesanan dan input pemesanan	34
Gambar 4.3 Bahan Baku Produk.....	35
Gambar 4.4 Proses pembuatan produk.....	37
Gambar 4.5 Kemasan Produk	38
Gambar 4.6 Pemantauan usaha	39

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kemajuan ekonomi suatu bangsa tidak hanya bergantung pada kekayaan daya alam yang dimilikinya melainkan sumber daya manusia yang optimal juga sangat memengaruhi kemajuan ekonomi suatu bangsa. Faktanya, negara-negara seperti Jepang, Singapur, dan Taiwan telah berhasil menjadi kekuatan industri dengan posisi strategis dalam ekonomi global dengan membuktikan bahwa demi memajukan ekonomi negaranya, mereka tidak hanya mengandalkan pada kekayaan sumber daya alamnya saja. Kemampuan pemerintah dalam membangkitkan sektor swasta, menyediakan regulasi yang kondusif, serta memberikan fasilitas akses dan kesempatan investasi kepada masyarakat untuk menggerakkan roda perekonomian. Contoh nyata adalah ketika krisis ekonomi melanda beberapa negara Asia, termasuk Indonesia, sektor keuangan yang dikelola oleh pemerintah mengalami tekanan parah, namun sektor UMKM mampu lebih bertahan dalam menghadapi krisis tersebut (Zamhari et al., n.d.).

Indonesia merupakan negara dengan budaya dan populasi yang beragam dan terus berkembang sehingga melahirkan pasar yang unik dan berdinamika untuk produk makanan dan minuman. Namun, pada negara yang berdinamis ini menuntut para pengusaha tidak hanya memahami preferensi konsumen secara mendalam, tetapi juga mengadopsi inovasi sebagai strategi utama untuk meraih kesuksesan di pasar (Muhajir et al., n.d.). Bisnis kuliner dianggap menguntungkan dengan melihat banyaknya pengusaha sukses di bidang ini. Kemudahan memulai usaha kuliner menciptakan peluang besar untuk mendapatkan keuntungan yang signifikan. Saat ini, persaingan di industri kuliner semakin ketat, mendorong para pelaku usaha untuk berinovasi dan menciptakan terobosan baru agar tetap bersaing di pasar.

Industri kuliner dikenal sebagai salah satu yang paling cepat berkembang karena membutuhkan modal awal yang relatif kecil dan didukung oleh daya beli masyarakat yang tinggi. Industri kuliner juga memiliki segmentasi pasar yang luas dibandingkan dengan industri lainnya karena makanan pada dasarnya merupakan kebutuhan universal bagi semua orang. Selain itu, bisnis kuliner memungkinkan inovasi dalam penyajiannya dengan relatif mudah. UMKM di bidang kuliner menjadi yang paling diminati di antara bidang UMKM lainnya, mencatatkan 36% dari total UMKM yang terdaftar. Industri kuliner juga menjadi salah satu fokus utama dalam sektor ekonomi kreatif, dengan mencapai 67,66% (Handayani et al., n.d.).

Perdagangan adalah bagian integral dari perekonomian yang tidak hanya memenuhi kebutuhan dasar masyarakat tetapi juga memberikan peluang besar, terutama dalam industri kuliner seperti jajanan ringan yang populer di kalangan milenial. Bisnis ini dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan, dengan berbagai skala usaha mulai dari skala kecil seperti industri rumahan, usaha menengah, hingga industri besar. Oleh karena itu penulis berinisiatif membuka usaha bisnis makanan yang menjual beberapa jajanan ringan yang diminati kalangan masyarakat seperti risol, ceker mercon dan *wonton chili oil*.

Risol adalah jajanan khas Jakarta yang berasal dari kata Belanda "rissole". Ini adalah pastry yang diisi dengan daging cincang dan sayuran, kemudian dibungkus dengan kulit risol, dan digoreng setelah dilapisi tepung panir. Selain proses pembuatannya yang simpel, risol juga dapat dinikmati baik siang maupun malam hari, dengan cita rasa yang lezat.

Ceker mercon merupakan makanan khas provinsi Jawa Timur, pengolahan ceker mercon menggunakan ceker ayam yang dimasak dengan bumbu pedas daun jeruk. Makanan ini cukup populer bahkan menjadi favorit banyak orang terutama bagi para pecinta pedas.

Wonton chili oil atau lebih dikenal dengan pangsit *chili oil* merupakan makanan tradisional khas Tiongkok yang populer di Indonesia. Makanan sejenis dumpling ini berisikan ayam udang cincang dan sayuran yang dibungkus dengan kulit pangsit. *Wonton* ini banyak disukai semua kalangan masyarakat, rasanya yang gurih dan level kepedasan yang bisa disesuaikan selera dengan perpaduan *chili oil*.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara membuka bisnis makanan/jajanan ringan yang baik dan benar agar tidak rugi ?
2. Bagaimana caranya memperkenalkan makanan/jajanan ringan kepada generasi milenial dengan tetap mempertahankan citarasa tradisionalnya?
3. Bagaimana usaha untuk mengantisipasi persaingan bisnis usaha yang semakin ketat pada saat ini?

1.3. Tujuan Program

Tujuan laporan tugas akhir yang diambil dari ruang lingkup kewirausahaan sebagai fokus yaitu:

1. Mewujudkan keterampilan dalam berwirausaha guna meningkatkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat

2. Mengembangkan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha
3. Mencapai keuntungan maksimal

1.4. Manfaat

Dengan adanya Produk Bakul makuna diharapkan dapat bersaing pada industri kuliner di DI Yogyakarta, sehingga bakul makuna memiliki keunggulan tersendiri dimasa yang akan datang

1.5. Sistematika Penulisan

Berikut merupakan Sistematika Penulisan Laporan dari pada Bakul Makuna di antaranya sebagai berikut:

1. Bab 1 Pendahuluan

Pada pendahuluan dijelaskan mengenai mengapa proyek ini penting untuk dilakukan, menyertakan rumusan masalah, tujuan dari program bisnis, luaran yang diharapkan, manfaat dari program serta sistematika penulisan laporan.

2. Bab 2 Telaah Pustaka

Pada telaah pustaka akan dibahas mengenai teori-teori yang dipakai dan mendukung proyek wirausaha seperti *Marketing Mix*, BMC dan *Porter Fiva Forces's Model*

3. Bab 3 Metodologi Pelaksanaan Proyek Bisnis

Pada metodologi pelaksanaan proyek bisnis mendeskripsikan tentang konsep atau ide pokok dari kegiatan bisnis yang dijalankan, serta memahami peluang usaha sehingga tau potensi dan peluang dalam bisnis yang dituju.

4. Bab 4 Pelaksanaan dan Analisis Proyek Bisnis

Pada pelaksanaan dan analisa proyek bisnis menjelaskan detail dari pelaksanaan proyek bisnis meliputi profil bisnis, identifikasi masalah juga pemecahan masalahnya, kemudian evaluasi terhadap capaian tujuan, kinerja, dan hasil dari pada proyek bisnis.

5. Bab 5 Kesimpulan dan Rekomendasi

Pada kesimpulan dan rekomendasi disampaikan ringkasan dari semua temuan yang diperoleh selama pelaksanaan proyek bisnis berlangsung serta saran-saran dan perbaikan berdasarkan pengalaman pada saat menjalankan proyek bisnis.

BAB 2

TELAAH PUSTAKA

2.1. Pengertian Bisnis

Bisnis merupakan suatu organisasi yang menjual barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan dengan menghadapi tantangan yang semakin ketat di Indonesia. Persaingan pada perkembangan bisnis yang semakin hari kian meningkat disertai dengan peningkatan perkembangan teknologi yang sangat cepat. Situasi ini mendorong perusahaan agar lebih memperhatikan lingkungan sekitar secara efektif (Hartatik & Baroto, 2017). Oleh karena itu perlunya ada strategi yang digunakan dalam menjalankan suatu bisnis.

2.2. Pengertian manajemen Produksi

Manajemen produksi merupakan kegiatan membuat atau menciptakan suatu produk yang menggunakan elemen jasa didalamnya, manajemen produksi merupakan aktivitas yang mengubah input menjadi output untuk menghasilkan barang atau jasa (Julyanthry et al., 2020). Tujuan dari manajemen produksi yakni melakukan inovasi yang berkelanjutan pada perusahaan sehingga memberikan kepuasan bagi penggunanya

strategi yang penulis gunakan dalam menjalankan bisnis usaha Bakul Makuna ini yaitu *Business Canvas Model* dan *Porter Fiva Forces's Model*.

2.3. Pengertian Manajemen Pemasaran

Pemasaran merupakan proses mengelola yang melibatkan individu atau kelompok untuk memperoleh kebutuhan atau keinginan mereka. Proses ini dilakukan dengan menciptakan, menawarkan, serta menukarkan produk yang bernilai kepada pihak lain. Manajemen pemasaran berkaitan dengan produk, barang ataupun jasa, untuk dikenal masyarakat luas (Ariyanto et al., n.d.).

Tujuan dari manajemen pemasaran adalah agar perusahaan dapat meraih keuntungan/ laba maksimal dengan memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara menyediakan produk yang mereka inginkan dan mereka butuhkan.

Untuk meraih keuntungan laba perusahaan perlu merencanakan dan menerapkan strategi yang sesuai dengan perkembangan terkini. Salah satu strategi dalam menghadapi pesaing adalah *marketing mix*. Marketing mix itu sendiri terdiri dari:

1. Produk (product)

- Berisikan apa yang di pasarkan, karakteristik, kualitas dan desain produk
- 2. Harga (price)
Berisikan berapa harga yang dipasarkan termsuk diskon, dan cara pembayaran
- 3. Tempat (placement)
Berisikan media yang dipakai untuk pemasaran, termasuk lokasi
- 4. Promosi (promotion)
Berisikan bagaimana cara meyakinkan konsumen untuk membeli produk, mencakup, promosi, iklan, dan relasi publik.

2.4. Analisis Kelayakan Usaha

Kelayakan usaha merupakan suatu proses yang menganalisis secara mendetail mengenai kegiatan atau usaha yang dijalankan, hal ini digunakan untuk menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut(Arnold et al., 2020).

a. Return of Investment (ROI)

Return of Investment (ROI) merupakan target operasi tahunan yang ingin dicapai perusahaan dibagi dengan investasi modal. Investasi modal ini mencakup total dari aktiva jangka panjang maupun jangka pendek. Besaran mark-up tergantung pada produk, atau jasa yang ditawarkan dengan mempertimbangkan kondisi pasar, persaingan, nserta faktor resiko(W Taroreh et al., 2021).

$$ROI \text{ per Unit} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$

b. Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) atau analisis titik impas merupakan perhitungan manajemen perusahaan mengenai jumlah penjualan minimum dan volume produksi yang perlu dicapai untuk meraih laba yang diinginkan(Choiriyah et al., 2016).

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

2.5. Business Model Canvas

sebuah metode untuk menjabarkan ide bisnis atau bisnis berjalan kita secara sederhana namun mendetail, cara ini akan mempermudah kita untuk menceritakan apa yang dilakukan bisnis kita dan hal hal lain yang terkait.

a. Customer segments

Kelompok besar yang diidentifikasi memiliki persyaratan khusus untuk menjadi pelanggan dalam suatu pasar, terdiri dari beberapa kelompok pelanggan dengan karakteristik yang serupa untuk memenuhi kebutuhan mereka.

b. Value Propositions

Pemecahan kebutuhan pelanggan dengan sebuah nilai penawaran

c. Channel

Bagaimana cara perusahaan menawarkan produknya kepada customer yang dituju melalui komunikasi, distribusi, atau saluran penjualan.

d. Customer relation

Hubungan atau cara berinteraksi perusahaan dengan customer yang dibangun dan dipertahankan bersama

e. Revenue streams

Aliran pendapatan yang dihasilkan dari penjualan produk atau jasa

f. Key resources

Sumber daya yang dibutuhkan perusahaan secara menyeluruh untuk menjalankan operasinya.

g. Key activities

Aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan dan menghubungkan jalannya usaha

h. Key partners

Sumber daya yang diperoleh dari luar organisasi/usaha

i. Cost structure

2.6. *Porter Fiva Forces's Model*

Persaingan yang semakin ketat di industri makanan saat ini membutuhkan pelaku bisnis yang terus menggunakan strategi dan inovasi yang relevan dengan kondisi lingkungan bisnisnya. Hal ini dilakukan demi mewujudkan keunggulan yang kompetitif dan berkelanjutan perusahaan. Agar perusahaan tetap eksis dalam lingkungan bisnis yang dinamis (Rahma & Pradhanawati, n.d.).

Persaingan antar perusahaan merupakan kekuatan yang paling signifikan dalam lima kekuatan yang diidentifikasi oleh Michael Porter. Menurutnya, keberhasilan suatu

perusahaan tergantung pada strategi yang dijalankannya dan seberapa baik perusahaan mampu menciptakan keunggulan yang kompetitif dibandingkan pesaingnya.

Berikut merupakan strategi *porter five forces's model* yang dijalankan oleh Bakul Makuna:

a. Kekuatan tawar menawar pemasok (*Bargaining power of Suppliers*)

Adanya Pasokan barang dan jasa berdampak pada biaya produksi, jika semakin mahal input produksi suatu barang maka biayanya pun akan semakin tinggi, pemasok bisa menaikkan atau menurunkan kualitas barangnya sendiri. Perusahaan akan berusaha mendapat harga yang rendah dengan kualitas yang baik atau tinggi. Jika perusahaan berhasil mendapatkan demikian maka perusahaan memiliki kekuatan tersendiri.

b. Ancaman barang substitusi (*Threat of substitutes*)

Barang atau jasa substitusi merupakan barang atau jasa pengganti, dimana semakin banyak barang substitusi maka semakin mempengaruhi laba potensial suatu industri. Sebab konsumen bebas memilih produk manapun yang ingin dibeli, sehingga tidak bergantung pada satu perusahaan.

c. Kekuatan tawar menawar pembeli (*Bargaining power of buyers*)

Dalam mencapai kesuksesan bisnis, kekuatan tawar menawar pembeli dapat menjadikan harga produk relatif lebih rendah sehingga membuat kompetitor bersaing dengan menaikkan kualitas pelayanan menjadi lebih baik kemudian perusahaan dapat melakukan analisis kekuatan pelanggan yang berhubungan dengan harga produknya.

d. Ancaman pendatang baru (*Threat of new entrants*)

Pendatang baru bisa saja menjadi kompetitor yang efektif untuk perusahaan karena biasanya pendatang baru akan memaksimalkan kekuatannya agar dapat bertahan dalam kompetisi contohnya dengan memanfaatkan aliran dana. Akibatnya perusahaan dapat menurunkan laba yang diterima.

e. Persaingan dalam industri sejenis (*Rivalry of Competitors*)

Ketika jumlah pesaing bertamah maka jumlah produk atau jasa yang ditawarkan juga semakin banyak. Dengan demikian akan meningkatkan tingkat intensitas.

BAB 3

METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1. Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1. Nama Usaha dan Produk

Dalam memulai suatu usaha penting membuat nama usaha agar lebih dikenal di kalangan umum. Seperti halnya Bakul Makuna, nama tersebut terinspirasi dari kata bakul dalam bahasa jawa yang artinya keranjang dan makuna dari kata makanan. Harapannya Bakul Makuna dapat menjadi nama iconic yang melekat di ingatan konsumen.

Bakul Makuna merupakan sebuah usaha dibidang kuliner yang dimulai sejak awal tahun 2023. Usaha tersebut dibuat oleh Mahasiswa. Saat ini Bakul Makuna memproduksi risol isian ayam suir, ceker mercon, juga wonton *chili oil*. Selogan dari Bakul Makuna adalah pemadam kelaparan diambil dari ide penulis sendiri, jika pemadam kebakaran dapat memadamkan api maka bakul makuna dapat memadamkan lapar di waktu istirahat.



Gambar 3.1 Logo Bakul Makuna

3.1.2. Keunggulan dan Kelemahan Produk

- 1). Produk risol isi ayam suwir dari Bakul Makuna



Gambar 3.2 Produk risol

Memiliki keunggulan diantaranya:

- Produk risol tidak menggunakan MSG berbahaya
- Produk risol sering mengadakan *buy 3 get 1*
- Ukuran risol yang lebih besar
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas

Memiliki kelemahan diantaranya:

- Ukuran risol tidak konsisten karena tidak menggunakan cetakan
- Varian rasa yang masih terbatas yaitu pedas daun jeruk
- Produk hanya bisa di beli setelah *pre-order*

2). Produk ceker mercon dari bakul makuna



Gambar 3.3 Produk Ceker

Memiliki keunggulan diantaranya:

- Produk ceker mercon tidak menggunakan MSG berbahaya
- Produk ceker mercon dimasak dengan menggunakan alat presto sehingga ceker empuk samapai ke tulangnya.
- Produk ceker mercon menggunakan ceker ayam yang ukurannya besar
- Terdapat tambahan cilok dalam produk ceker mercon
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas

Memiliki Kelemahan diantaranya:

- Ukuran ceker tidak sama
- Varian rasa yang masih terbatas yaitu pedas daun jeruk
- Produk hanya bisa di beli setelah *pre-order*

3). Produk *wonton chili oil* dari Bakul Makuna



Gambar 3.4 Produk *wonton chili oil*

Memiliki keunggulan diantaranya:

- Produk *wonton chili oil* tidak menggunakan MSG berbahaya
- Produk wonton menggunakan takaran bahan baku yang pas sehingga tidak menjadi enek saat di konsumsi
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas
- Produk *wonton chili oil* memiliki harga terjangkau sehingga dapat bersaing dengan produk sejenis

Memiliki kelemahan diantaranya:

- Ukuran *wonton* yang tidak sama
- Produk hanya bisa di beli setelah *pre-order*

3.2. Gagasan Kegiatan Usaha.

Awal mulanya penulis memiliki hobi memasak makanan pedas, penulis mencoba membuat ceker pedas, *wonton chili oil* dan Risol isi ayam suwir pedas kemudian membaginya kepada beberapa teman penulis. Kemudian beberapa teman penulis meminta tolong untuk dibuatkan ulang dengan jumlah yang agak banyak. Menurut beberapa teman penulis di Yogyakarta ini masih belum banyak jajanan dengan rasa pedas gurih, rata-rata rasanya manis melihat adanya peluang itu juga saran dari teman dan ide penulis sendiri akhirnya penulis memberanikan diri membuat postingan PO Risol, ceker dan *wonton* di media sosial *WhatsApp*.

3.2.1. Target Konsumen

Banyaknya remaja sampai dewasa khususnya mahasiswa yang menyukai makanan pedas di Yogyakarta juga media promosi yang digunakan adalah media sosial menjadikan target konsumen dari Bakul Makuna.

3.2.2. Pesaing

Pesaing penjualan makanan/ jajanan ringan masih didominasi oleh banyak penjual dipinggir jalan dengan harga yang beragam dan relatif murah.

3.2.3. Media Promosi

Media Promosi yang digunakan Bakul Makuna melalui mulut ke mulut, *Instagram* dan *WhatsApp*. Akun media sosial Bakul makuna yaitu @bakulmakuna_ pada laman tersebut terdapat nomor WA penulis, kemudian konsumen dapat memesan melalui *direct message* (DM) ataupun kontak WA tersebut.

3.2.4. Pemasaran

Pemasaran dengan memperkenalkan produk kepada teman, keluarga Penulis mengunggah produk di *highlights Ig* dan mengunggah nya di status *whatsapp* seperti testi dari pelanggan, mengadakan promo beli 3 gratis 1 agar lebih menarik. Pemesanan bisa melalui DM *Instagram* atau pesan WA kemudian penulis mendistribusikannya dengan mengantar pesanan secara mandiri.

3.3. Analisis Kelayakan Usaha

3.3.1. Aspek Pemasaran

Untuk mencapai keuntungan dan laba perusahaan, Bakul Makuna memakai strategi *marketing mix*. Marketing mix itu sendiri terdiri dari:

1. Produk (product)

Bakul Makuna memiliki konsep makanan/jajanan ringan tema tradisional dan semi moderen dengan rasa pedas asin.. Bakul makuna memiliki 3 jenis produk makanan/jajanan ringan diantaranya risol isi ayam suwir rasa pedas daun jeruk, ceke mercon rasa pedas daun jeruk, dan *wonton chili oil* rasa pedas asin. Proses pengemasan masing masing produk dengan menggunakan plastik makan, *papper box* dan *papper bag*.

2. Harga (price)

Harga jual produk makanan/jajanan ringan dari Bakul makuna bervariasi, dengan harga Rp.7000 (Risol) , Rp.12.000 (Ceker Mercon), Rp.14.000 (*Wonton chili oil*).

Cara pembayaran dapat melalui pembayaran secara tunai maupun *non* tunai (transfer, *e wallet*)

3. Tempat (placement)

Dikarenakan Bakul Makuna belum mempunyai tempat tetap atau toko untuk berjualan maka pembuatan produk masih berada di rumah penulis yakni pondok condong catur, RT01 RW 06, kab.Sleman, Depok, Yogyakarta. Pemasaran yang dilakukan melalui media sosial Bakul makuna.

4. Promosi (promotion)

Bakul makuna melakukan promosi secara langsung dari mulut ke mulut, mulai dari teman, keluarga, sampai media sosial. Bakul makuna memasang iklan di media sosial WhatsApp dan Instagram terkadang teman dari penulis pun ikut mempromosikannya menjadikan bakul makuna tidak hanya dikenal di sekitar relasi penulis.

3.3.2. Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi risol diantaranya:

1). Membuat kulit risol

- 1 butir telur
- 1 kg tepung terigu protein sedang
- 2 sdm minyak goreng
- 300gr tepung tapioka
- 30gr garam
- ½ sdt merica
- Air secukupnya

2). Membuat isian dada ayam suwir

- 1 kg Dada ayam yang sudah direbus dan di suwir
- 10 siung bawang merah
- 9 siung bawang putih
- 1 bungkus bihun yang sudah di rebus
- cabe rawit dan cabe merah

- 30gr Garam
- 15gr Gula
- 8gr Kaldu jamur
- Lada bubuk
- Daun bawang yang sudah diiris secukupnya
- Daun jeruk yang sudah diiris secukupnya
- 15ml minyak wijen
- 30ml saos tiram

3). Membuat tepung basah dan tepung kering

- 6 sdm tepung terigu
- Air
- 700gr Tepung panir

Bahan baku yang digunakan untuk membuat ceker mercon diantaranya:

1). Membuat ceker mercon

- ceker ayam ½ kg
- bawang merah
- bawang putih
- daun bawang
- cabai
- tepung tapioka
- tepung terigu
- saos tiram
- kaldu jamur
- garam
- gula
- minyak wijen
- minyak goreng
- daun jeruk iris

Bahan baku yang digunakan untuk membuat *wonton chili oil* diantaranya:

- ayam fillet ½ kg
- udang 100-200gr
- tepung tapioka 150gr

- telur 1 btr
- bawang merah 3 btr
- bawang putih 6 btr
- kulit pangsit
- lada bubuk 1 bks
- cabe merah
- wortel
- saos tiram 30ml
- saos raja rasa 30 ml
- kecap asin 45ml
- minyak wijen 30 ml
- kaldu jamur 8 gr
- cabai bubuk
- garam 15gr
- gula 15 gr

3.3.3. Aspek Keuangan

Dilakukan 3 kali dalam seminggu karena memakai sistem *pre-order*

Membutuhkan waktu kurang lebih 4 jam hingga produk selesai dengan dijabarkan sebagai berikut:

Waktu (24 jam)	kegiatan
05.00 – 05.30	Belanja bahan baku
05.30 – 08.30	Pengolahan produk
08.30 – 09.30	pengemasan

Tabel 3.1 proses produksi

a. Sumber Modal

Sumber modal untuk membuka usaha ini, merupakan 100% dari modal penulis

Jumlah	Keterangan	(%)
Rp 1.800.000	Modal Pribadi	100%

Tabel 3.2 Sumber Modal

b. Kebutuhan Modal

no	Kebutuhan	Jumlah	Harga	Total Harga
1	Bahan Baku			
	Risol		Rp 162.500	Rp 162.500
	Ceker Mercon		Rp 125.000	Rp 125.000
	Wonton		Rp 166.000	Rp 166.000
2	kemasan			
	plastik	3	Rp 3.000	Rp 9.000
	papper bag	1	Rp 9.000	Rp 9.000
	papper box	2	Rp 12.000	Rp 24.000
	stiker	3	Rp 8.000	Rp 24.000
3	Operasi			
	Listrik		Rp 150.000	Rp 150.000
	Gas		Rp 69.000	Rp 69.000
	Biaya Marketing		Rp 72.000	Rp 72.000
	Bensin		Rp 150.000	Rp 150.000
4	investasi			
	Blender	1	Rp 120.000	Rp 120.000
	Pisau	1	Rp 8.000	Rp 8.000
	Wajan	2	Rp 50.000	Rp 100.000
	Sutil	1	Rp 8.000	Rp 8.000
	Teflon	1	Rp 60.000	Rp 60.000
	Saringan	1	Rp 8.000	Rp 8.000
Total				Rp 1.264.500

Tabel 3.3 Kebutuhan modal

c. Risol

No	Keterangan	Jumlah	Rincian Harga
1	Bahan Baku		
	Dada Ayam	1 Kg	Rp 35.000
	Tepung Terigu	1 Kg	Rp 12.000
	Tepung Tapioka	1/2 Kg	Rp 6.000
	Tepung Roti	1 Kg	Rp 12.000
	Telur Ayam	¼ Kg	Rp 9.000
	Minyak Wijen	140 ml	Rp 9.000
	Minyak Goreng	1 Liter	Rp 16.000
	Saos Tiram	140 ml	Rp 12.000
	Bihun	1 Bungkus	Rp 4.000
	Lada Bubuk	1 Pack	Rp 500
	Garam	250 gr	Rp 4.000
	Gula	1/2 kg	Rp 12.000
	kaldu jamur	80 g	Rp 10.000
	Bawang Merah		Rp 5.000
	Bawang Putih		Rp 5.000
	Cabai		Rp 10.000
	Daun Jeruk		Rp 1.000
2	Kemasan		
	Plastik	1 pack	Rp 3.000
	Papper bag	1 pack	Rp 9.000
	stiker	1 lembar	Rp 8.000
Total			Rp 182.500

Tabel 3.4 Kebutuhan Modal Risol

b). Ceker Mercon

No	Keterangan	Jumlah	Rincian Harga
1	Bahan Baku		
	Ceker ayam	1 kg	Rp 26.000
	Bawang merah		Rp 5.000
	Bawang putih		Rp 5.000
	Cabai merah	secukupnya	Rp 5.000
	Daun bawang	4 batang	Rp 1.000
	Daun jeruk	secukupnya	Rp 1.000
	Salam dan sereh	secukupnya	Rp 1.000
	Saos tiram	140 ml	Rp 12.000
	Minyak wijen	140 ml	Rp 9.000
	Kaldu jamur	80gr	Rp 10.000
	Garam	250gr	Rp 4.000
	Tepung terigu	1 kg	Rp 12.000
	Tepung tapioka	1/2 kg	Rp 6.000
	Gula	1/2 kg	Rp 12.000
	Minyak goreng	1 liter	Rp 16.000
2	Kemasan		
	papper box	1 pack	Rp 12.000
	plastik	1 pack	Rp 3.000
	stiker	1 lembar	Rp 8.000
Total			Rp 148.000

Tabel 3.5 Kebutuhan Modal Ceker

c). *Wonton Chili Oil*

No	Keterangan	Jumlah	Rincian Harga
1	Bahan Baku		
	ayam	1/2 kg	Rp 15.000
	udang	250 gr	Rp 25.000
	bawang putih		Rp 2.500
	bawang merah		Rp 2.500
	tepung tapioka	1/2 kg	Rp 6.000
	lada bubuk	1 pack	Rp 500
	telur	1/4 kg	Rp 9.000
	kulit pangsit	35 pcs	Rp 6.000
	saos tiram	140 ml	Rp 12.000
	saos raja rasa	150 ml	Rp 18.000
	kecap asin	350 ml	Rp 6.500
	minyak wijen	140 ml	Rp 9.000
	garam	250 gr	Rp 4.000
	gula	1/2 kg	Rp 12.000
	kaldu jamur	80 gr	Rp 10.000
	cabe merah	secukupnya	Rp 5.000
	minyak goreng	1 liter	Rp 16.000
	cabai bubuk	secukupnya	Rp 5.000
	wortel	1 buah	Rp 2.000
2	Kemasan		
	papper box	1 pack	Rp 12.000
	plastik	1 pack	Rp 3.000
	stiker	1 lembar	Rp 8.000
Total			Rp 189.000

Tabel 3.6 Kebutuhan Modal *Wonton*

3.4. Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Setelah menyelesaikan usaha proyek bisnis ini, penulis berencana melakukan pengembangan produk dengan melakukan inovasi dan strategi yang baru antara lain:

1. Membuat varian rasa dari masing masing produk seperti gurih, manis, dll
2. Menciptakan produk baru yaitu *mango pudding*, *brownie pudding*, *chocolate pudding*.
3. Penambahan karyawan di Bakul makuna
4. Membuka toko agar konsumen dapat membeli langsung produk tanpa sistem PO.
5. Membuat *frozen food* dari masing masing produk sehingga dapat dikirim ke luar kota.

3.4.1. Business Canvas Model dan Porter Five Forces's Model

c. Business Canvas Model

Business Model Canvas				
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
- Distributor ayam potong - Toko plastik - Toko percetakan	- Menjual jajanan tradisional dan semi modern - Mengadakan promosi makanan (cth: buy 3 get 1) - Pencatatan penjualan	Bakul makuna - Mempertahankan jajanan tradisional - Rendah MSG / tidak menggunakan MSG berlebihan - Pelayanan yang baik, ramah dan sopan - Macam-macam jenis jajanan/camilan - Jajanan pedas - Menggunakan bahan baku berkualitas	- Sosial media (instagram, facebook, WA) - COD	- Laki-laki dan perempuan umur 18 th ke atas - Angkringan/warung jajanan - Rumah makan - Pecinta pedas
Key Resources - Media sosial - pegawai - Barang dan bahan dagangan - Sistem pembayaran online atau langsung		Channels - Direct Marketing - Social media marketing		
Cost Structure - Biaya produksi - Biaya bahan baku makanan (risol, ceker mercon, dan wonton) - Biaya pegawai - Biaya pengemasan		Revenue Streams - Keuntungan penjualan makanan - Keuntungan dari pengadaan promosi		

Gambar 3.5 BCM

1). Customer Segments

Bakul makuna melayani berbagai *customer segments* terlebih laki-laki dan perempuan usia 18 tahun ke atas dengan selera makanan pedas.

2). Value Propositions

Value proposition yang ditawarkan bakul makuna adalah makanan yang bebas MSG berbahaya karena bakul makuna menggunakan kaldu jamur sebagai penyedapnya. Selain itu bakul makuna juga mempertahankan jajanan

tradisional Indonesia agar tidak habis oleh masa, sehingga perlu inovasi lebih untuk menyesuaikan lidah agar produk tetap nikmat dimakan oleh masyarakat.

3). *Channel*

Sebagian besar jaringan penjualan Bakul Makuna masih menggunakan media sosial. Konsumen dapat mengetahui informasi mengenai produk melalui laman instagram dan *whatsapp* di @bakulmakuna_

4). *Customer Relationship*

Pelayanan baik ramah dan sopan harus tetap dipertahankan ketika melakukan COD dan komunikasi di sosial media

5). *Revenue Stream*

Penghasilan utama dari penjualan produk bakul makuna berasal dari penjualam melalui media sosial seperti *whatsapp*, Instagram dan juga dari sistem *cash on delivery* (COD)

6). *Key Resources*

Tenaga kerja yang baik sangat mendukung berjalannya bisnis Bakul Makuna oleh karena itu, adanya tenaga kerja ini akan diperhatikan demi kelancaran bisnis Bakul makuna.

7). *Key Activies*

Aktivitas utama dari bakul makuna dimulai dari belanja bahan baku, produksi makanan hingga penjualan produk, melakukan pengambilan produk yang nantinya akan di unggah di sosial media yang dimiliki serta melakukan produksi.

8). *Key Partnership*

Untuk membangun bisnis yang baik dan unggul bakul makuna berkerja sama dengan beberapa pihak. Kerja sama dengan distributor ayam potong sebagai bahan baku utama produksi, kerja sama dengan percetakan untuk mencetak stiker bakul makuna, dan kerja sama dengan toko plastik untuk pengemasan produk. kerja sama ini bertujuan untuk mempermudah kegiatan bisnis.

9). *Cost Structure*

Biaya yang dibutuhkan untuk pengoprasian aktivitas bisnis dari awal hingga akhir diantaranya biaya bahan baku, biaya produksi, biaya tenaga kerja, dan biaya pengemasan

d. Porter Fiva Forces's Model

1). Kekuatan tawar menawar pemasok (*bargaining power of supplier*)

Adanya Pasokan barang dan jasa berdampak pada biaya produksi, jika semakin mahal input produksi suatu barang maka biayanya pun akan semakin tinggi. Pembelian bahan baku produk Bakul makuna tidak hanya di satu tempat, hal itu dilakukan agar penulis mengetahui tempat penjualan bahan baku yang lebih murah serta berkualitas. Biasanya penulis membeli bahan baku di pasar tradisional pada pagi hari selain harganya yang relatif murah kualitas bahan baku juga lebih segar.

2). Ancaman barang substitusi (*Threat of subsitutes*)

Menjual makanan/jajanan ringan memiliki ancaman tersendiri, melihat banyaknya pilihan makanan/jajanan ringan yang beragam seperti sosis solo, pentol pedas, dimsum, dll yang dapat menggantikan risol, ceker mercon, dan wonton. Hal ini memungkinkan konsumen dapat berganti untuk mengkonsumsi produk lain. Karena Bakul makuna belum mempunyai produk yang cukup beragam, biasanya bakul makuna mengadakan promosi contohnya beli 3 risol gratis 1 atau menambah jumlah isi produk ceker dan wonton chili oil.

3). Kekuatan tawar menawar pembeli (*Bergaining power of customer*)

Makanan/jajanan ringan memiliki harga yang luas, dilihat dari harga yang sangat terjangkau dan juga yang cukup mahal sehingga konsumen cenderung dapat mempertimbangkan harga. Dengan demikian Bakul Makuna sebisa mungkin memberikan harga jual yang tidak melebihi harga jual dari pesaing, tetapi tidak mnurunkan kualitas dari bahan baku yang dipakai Dapat disimpulkan kekuatan tawar menawar pembeli sangat kuat

4). Ancaman pendatang baru (*Threat of new entrans*)

Untuk memulai usaha makanan/jajanan ringan, siapapun bisa memulainya karena mudahnya akses untuk menjual produk dimanapun baik secara online maupun offline, juga mudahnya mendapatkan bahan baku untuk membuat produk risol, ceker mercon dan wonton chili oil.

Untuk mengurangi ancaman pendatang baru Bakul makuna berusaha untuk berinovasi lebih baik lagi setiap harinya, upaya tersebut seperti menjual

produk dengan harga yang lebih murah dari pesaing, mengadakan promosi, menggunakan sistem COD.

5). Persaingan dalam industri sejenis (*Rivalry of Competitors*)

Kompetisi antar kompetitor makanan/jajanan ringan sangatlah banyak. Produk bakul makuna lebih unggul dilihat dari bahan baku yang digunakan dan ukuran produknya. Semua produk bakul makuna menggunakan bahan baku yang berkualitas, produk tidak memakai MSG melainkan diganti dengan kaldu jamur agar lebih sehat. Ukuran risol, isi ceke mercon dan isi *wonton chili oil* lebih banyak dari kompetitor disertai dengan harga yang terjangkau.

BAB 4

PELAKSANAAN DAN ANALISA PROYEK BISNIS

4.1. Profil Bisnis

Bakul Makuna adalah suatu usaha di bidang kuliner, saat ini produksi dari Bakul Makuna berupa makanan/jajanan ringan dengan rasa pedas. Tema makanan/jajanan ringan dari bakul makuna adalah makanan tradisional dan semi tradisional. Bakul makuna menawarkan tiga produk diantaranya risol isi ayam suwir pedas, ceker mercon, dan *wonton chili oil*. Bahan baku yang dipakai bakul makuna menggunakan bahan baku yang berkualitas selain itu, produk dari bakul makuna tidak menggunakan MSG yang berbahaya melainkan menggunakan kaldu jamur sebagai penyedapnya.

4.2. Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Program proyek bisnis telah berjalan selama 6 bulan terhitung dari bulan Oktober 2023 sampai dengan Maret 2024. Berikut Merupakan realisasi anggaran proyek bisnis Bakul Makuna.

4.2.1. Penjualan

No	Bulan	Keterangan	Harga per unit	jumlah unit terjual	Total Penjualan
1	Oktober	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	80	Rp 960.000
		Wonton	Rp 14.000	50	Rp 700.000
2	November	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	92	Rp 1.104.000
		Wonton	Rp 14.000	37	Rp 518.000
3	Desember	Risol	Rp 7.000	161	Rp 1.127.000
		Ceker	Rp 12.000	83	Rp 996.000
		Wonton	Rp 14.000	44	Rp 616.000
4	Januari	Risol	Rp 7.000	185	Rp 1.295.000
		Ceker	Rp 12.000	55	Rp 660.000
		Wonton	Rp 14.000	32	Rp 448.000
5	Februari	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	120	Rp 1.440.000
		Wonton	Rp 14.000	45	Rp 630.000
6	Maret	Risol	Rp 7.000	300	Rp 2.100.000
		Ceker	Rp 12.000	113	Rp 1.356.000
		Wonton	Rp 14.000	62	Rp 868.000
Total Penjualan				2179	Rp 19.858.000
Rata rata					Rp 3.309.667

Tabel 4.1 penjualan

4.2.2. Produksi

No	Bulan	Keterangan	Risol	Ceker Mercon	Wonton Chili Oil
1	Oktober	Unit Produksi	240 unit	80 unit	50 unit
		Persediaan akhir			
2	November	Unit Produksi	240 unit	92 unit	37 unit
		Persediaan akhir			
3	Desember	Unit Produksi	161 unit	83 unit	44 unit
		Persediaan akhir			
4	Januari	Unit Produksi	185 unit	55 unit	32 unit
		Persediaan akhir			
5	Februari	Unit Produksi	240 unit	120 unit	45 unit
		Persediaan akhir			
6	Maret	Unit Produksi	300 unit	113 unit	62 unit
		Persediaan akhir			
Total Unit Terjual			1.366 unit	543 unit	270 unit

Tabel 4.2 Produksi

4.2.3. Biaya Pembelian Bahan Baku

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
1	Oktober	Dada Ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.859.000
		Ceker Ayam	9,8 kg	Rp 26.000	Rp 254.800	
		Daging ayam	3,5 kg	Rp 30.000	Rp 105.000	
		Udang	714 gr	Rp 50	Rp 35.700	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Telur Ayam	12 butir	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	5 botol	Rp 9.000	Rp 45.000	
		kecap asin	2 botol	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 botol	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	5 botol	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Minyak Goreng	11 liter	Rp 16.000	Rp 176.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	137 pcs	Rp 500	Rp 68.500	
		Garam	3 bks	Rp 4.000	Rp 12.000	
		Gula	1 kg	Rp 24.000	Rp 24.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 107.500	
		Bawang Putih			Rp 107.500	
		Cabai			Rp 154.000	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 18.000	
		wortel	4 Pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	7 bks	Rp 6.000	Rp 42.000	
		daun bawang			Rp 10.000	
		salam sereh			Rp 10.000	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
2	November	Dada Ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.763.334
		Ceker Ayam	11 kg	Rp 26.000	Rp 286.000	
		Daging ayam	2,5 kg	Rp 30.000	Rp 75.000	
		Udang	526 gr	Rp 50	Rp 26.300	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Tepung Roti	5 kg	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	4 btl	Rp 9.000	Rp 36.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	5 btl	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Minyak Goreng	11 liter	Rp 16.000	Rp 176.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	12 bks	Rp 500	Rp 6.000	
		Garam	1 bks	Rp 4.000	Rp 4.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 110.017	
		Bawang Putih			Rp 111.017	
		Cabai			Rp 165.500	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 19.500	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 11.500	
		salam sereh			Rp 11.500	
3	Desember	Dada Ayam	5,3 kg	Rp 35.000	Rp 185.500	Rp 1.271.180
		Ceker Ayam	10 kg	Rp 26.000	Rp 260.000	
		Daging ayam	3,1 kg	Rp 30.000	Rp 93.000	
		Udang	628 gr	Rp 50	Rp 31.400	
		Tepung Terigu	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Telur Ayam	8 btr	Rp 3.000	Rp 24.000	
		Minyak Wijen	4 btl	Rp 9.000	Rp 36.000	
		kecap asin	1 btl	Rp 6.500	Rp 6.500	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	1 btl	Rp 12.000	Rp 12.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	8 bks	Rp 500	Rp 4.000	
		Garam	2 bks	Rp 4.000	Rp 8.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 87.050	
		Bawang Putih			Rp 86.050	
		Cabai			Rp 115.050	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 14.210	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 10.210	
		salam sereh			Rp 10.210	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
4	Januari	Dada Ayam	6,1 kg	Rp 35.000	Rp 213.500	Rp 1.240.700
		Ceker Ayam	6,2 kg	Rp 26.000	Rp 161.200	
		Daging ayam	2,3 kg	Rp 30.000	Rp 69.000	
		Udang	456 gr	Rp 50	Rp 22.800	
		Tepung Terigu	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	3 btl	Rp 9.000	Rp 27.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	3 btl	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Minyak Goreng	6 liter	Rp 16.000	Rp 96.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	8 bks	Rp 500	Rp 4.000	
		Garam	2 bks	Rp 4.000	Rp 8.000	
		Gula	1 kg	Rp 24.000	Rp 24.000	
		kaldur jamur	2 bks	Rp 10.000	Rp 20.000	
		Bawang Merah			Rp 73.125	
		Bawang Putih			Rp 72.125	
		Cabai			Rp 97.125	
		cabai bubuk			Rp 20.000	
		Daun Jeruk			Rp 12.625	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	4 bks	Rp 6.000	Rp 24.000	
		daun bawang			Rp 6.600	
		salam sereh			Rp 6.600	
5	Februari	Dada ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.840.300
		Ceker Ayam	15 kg	Rp 26.000	Rp 390.000	
		Daging ayam	3,5 kg	Rp 30.000	Rp 105.000	
		Udang	642 gr	Rp 50	Rp 32.100	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Tepung Roti	5,6 kg	Rp 12.000	Rp 67.200	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	6 btl	Rp 9.000	Rp 54.000	
		kecap asin	1 btl	Rp 6.500	Rp 6.500	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	6 btl	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	13 bks	Rp 500	Rp 6.500	
		Garam	3 bks	Rp 4.000	Rp 12.000	
		kaldur jamur	4 bks	Rp 10.000	Rp 40.000	
		Bawang Merah			Rp 131.000	
		Bawang Putih			Rp 130.000	
		Cabai			Rp 179.000	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 23.000	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 15.000	
		salam sereh			Rp 15.000	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
6	Maret	Dada Ayam	10 kg	Rp 35.000	Rp 350.000	Rp 2.085.175
		Ceker Ayam	14 kg	Rp 26.000	Rp 364.000	
		Daging ayam	4,5 kg	Rp 30.000	Rp 135.000	
		Udang	886 gr	Rp 50	Rp 44.300	
		Tepung Terigu	2 kg	Rp 12.000	Rp 24.000	
		Tepung Tapioka	5 kg	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Tepung Roti	1 kg	Rp 12.000	Rp 12.000	
		Telur Ayam	15 btr	Rp 3.000	Rp 45.000	
		Minyak Wijen	5 btl	Rp 9.000	Rp 45.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	2 btl	Rp 18.000	Rp 36.000	
		Saos Tiram	7 btl	Rp 12.000	Rp 84.000	
		Minyak Goreng	12 liter	Rp 16.000	Rp 192.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	15 bks	Rp 500	Rp 7.500	
		Garam	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 136.625	
		Bawang Putih			Rp 135.875	
		Cabai			Rp 190.625	
		cabai bubuk			Rp 36.000	
		Daun Jeruk			Rp 16.125	
		wortel	7 pcs	Rp 2.000	Rp 14.000	
		Kulit Pangsit	9 bks	Rp 6.000	Rp 54.000	
		daun bawang			Rp 14.125	
		salam sereh			Rp 14.000	
Total Biaya Pembelian Bahan Baku						Rp 10.059.689
Total Biaya Pembelian Bahan Baku per unit (rata-rata)						Rp 4.617

Tabel 4.3 Biaya pembelian bahan baku

4.2.4. Total Biaya Operasi

Bulan	Keterangan	Biaya	Total Biaya
Oktober	Gas	Rp 33.924	Rp 394.538
	Listrik	Rp 69.749	
	Bensin	Rp 69.749	
	Karyawan	Rp 185.715	
	Marketing	Rp 35.400	
November	Gas	Rp 33.599	Rp 398.756
	Listrik	Rp 68.441	
	Bensin	Rp 68.441	
	Karyawan	Rp 193.215	
	Marketing	Rp 35.060	
Desember	Gas	Rp 26.009	Rp 308.319
	Listrik	Rp 52.391	
	Bensin	Rp 52.391	
	Karyawan	Rp 150.388	
	Marketing	Rp 27.140	



Tabel 4.4 Total biaya operasi

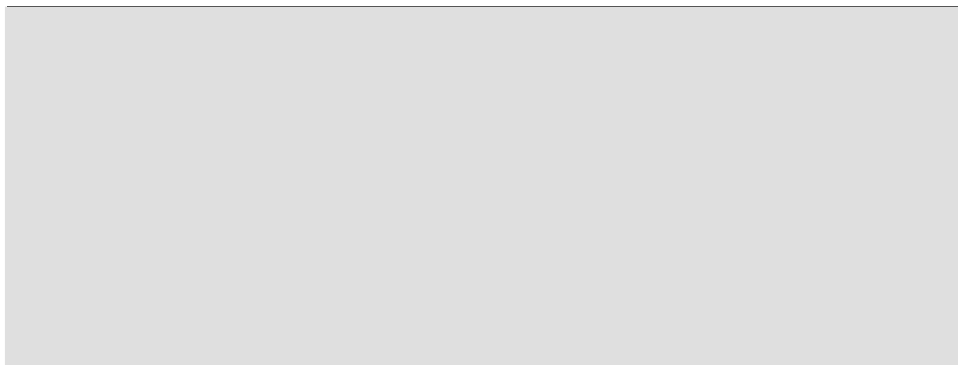
4.2.5. Total Biaya Overhead

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
1	Oktober	plastik	Rp 30	370	Rp 11.100
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	130	Rp 52.000
		stiker	Rp 100	370	Rp 37.000
2	November	plastik	Rp 30	369	Rp 11.070
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	129	Rp 51.600
		stiker	Rp 100	369	Rp 36.900
3	Desember	plastik	Rp 30	288	Rp 8.640
		papper bag	Rp 300	161	Rp 48.300
		papper box	Rp 400	127	Rp 50.800
		stiker	Rp 100	288	Rp 28.800

4	Januari	plastik	Rp 30	272	Rp 8.160
		papper bag	Rp 300	185	Rp 55.500
		papper box	Rp 400	87	Rp 34.800
		stiker	Rp 100	272	Rp 27.200
5	Februari	plastik	Rp 30	405	Rp 12.150
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	165	Rp 66.000
		stiker	Rp 100	405	Rp 40.500
6	Maret	plastik	Rp 30	475	Rp 14.250
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	175	Rp 70.000
		stiker	Rp 100	475	Rp 47.500
Total Overhead					Rp 1.000.270
Total Overhead per unit (Rata-rata)					Rp 459

Tabel 4.5 Total biaya overhead

4.2.6. Biaya Investasi



Tabel 4.6 Biaya investasi

4.2.7. Harga Pokok Produksi

Keterangan	Nominal
Total Biaya Pembelian Bahan Baku	Rp 10.059.689
Total Biaya Overhead	Rp 1.000.270
yang siap dijual (2179 unit)	Rp 11.059.959

Tabel 4.7 HPP

4.2.8. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan Oktober 2023 - Maret 2024		
Penjualan	Rp	19.858.000
Harga Pokok Produk	Rp	11.059.959
Laba Kotor	Rp	8.798.041
Biaya Operasi	Rp	2.324.499
Laba Bersih	Rp	6.473.542
Laba Bersih (di tigatahunkan)	Rp	90.410.362

Tabel 4.8 Laporan laba rugi

4.2.9. Laporan Arus Kas

Rincian	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	N/A	Rp 610.362	Rp 1.578.702	Rp 2.601.663	Rp 3.349.626	Rp 4.640.171
Cash sales	Rp 3.340.000	Rp 3.302.000	Rp 2.739.000	Rp 2.403.000	Rp 3.750.000	Rp 4.324.000
Cash Out	Rp 2.729.638	Rp 2.333.660	Rp 1.716.039	Rp 1.655.037	Rp 2.459.455	Rp 2.794.629
Cash Available	Rp 610.362	Rp 968.340	Rp 1.022.961	Rp 747.963	Rp 1.290.545	Rp 1.529.371
Cash Flow Total	Rp 610.362	Rp 1.578.702	Rp 2.601.663	Rp 3.349.626	Rp 4.640.171	Rp 6.169.542

Tabel 4.9 Laporan arus kas

Bakul Makuna Laporan Arus Kas Periode yang berakhir pada 31 Maret 2023		
Arus kas dari aktivitas operasi		
kas diterima dari customer	Rp 19.858.000	
Dikurangi pembelian beban bahan baku dan biaya operasi	Rp 13.384.458	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		Rp 6.473.542
Arus kas dari aktivitas investasi		
Pembayaran kas untuk pembelian alat		-Rp 304.000
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	Rp 304.000	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		Rp 6.169.542

Tabel 4.10 Laporan arus kas (2)

4.2.10. Margin Keuntungan

$$\begin{aligned}\text{Margin Keuntungan} &= \text{Keuntungan Bersih} / \text{Penjualan} \\ &= 6.169.542 / 19.858.000 \\ &= 31\%\end{aligned}$$

4.2.11. ROI (*Return On Investment*)

$$\begin{aligned}\text{ROI} &= (\text{Laba bersih} / \text{Biaya investasi}) 100\% \\ &= (6.169.542 / 304.000) 100\% \\ &= 343\%\end{aligned}$$

Analisis ROI dilakukan untuk melihat tingkat yang didapatkan dari kegiatan operasional perusahaan.

Hasil analisis ROI pada bisnis Bakul Makuna sebesar 343% (positif). Nilai ROI yang positif dapat dipastikan bahwa proyek bisnis Bakul Makuna berpeluang besar dan juga menjanjikan.

4.2.12. BEP (*Break Even Point*)

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{(\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})} \\ &= \frac{2.324.499}{\left(\frac{19.858.000}{2179} - (4.617 + 459) \right)} \\ &= 576/\text{tahun}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya variabel perunit} : \text{harga jual per unit})} \\ &= \frac{2.324.499}{1 - ((4.617 + 459) / (19.858.000 / 2.179))} \\ &= \text{Rp } 5.246.997\end{aligned}$$

Hasil BEP ini menunjukkan bahwa proyek bisnis Bakul Makuna mencapai titik impas pada pendapatan Rp 5.246.997, apabila pendapatan penjualan $\leq$ BEP artinya Bakul Makuna telah mengalami pemulihan modal.

4.2.13. Payback Period

$$\begin{aligned}\text{Payback Period} &= \text{Nilai investasi} / \text{Laba bersih} \\ &= 304.000 / 5.912.131 \\ &= 0,05 \text{ per 6 bulan}\end{aligned}$$

Hasil perhitungan Payback Period bakul makuna adalah 0,05 dihitung per enam bulan atau sembilan sampai sepuluh hari. Artinya Bakul makuna dapat melakukan pengembalian modal selama 9 atau 10 hari.

4.3. Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1. Tahapan Inisiasi Proyek

Usaha ini terealisasi karena kegemaran penulis dalam hal memasak. Melihat banyaknya makanan/jajanan yang dijual di luaran seringkali memakai penyedap yang berbahaya seperti MSG, penulis pun mencoba membuat risol dengan mengganti MSG menjadi kaldu jamur agar lebih sehat. Dari kegemaran itulah kemudian penulis berinisiatif menjual risol dengan membuat iklan di Instagram pribadi penulis pertama kali di bulan februari 2022 dengan dukungan dari teman dan ide dari penulis sendiri. Awalnya penulis hanya menjual 1 produk saja yakni risol, penulis memberi nama usaha tersebut Risol Babon. Penjualan pertama risol memberikan hasil laba yang cukup memuaskan ditambah testimoni yang baik dari beberapa konsumen, beberapa bulan kemudian penulis berinovasi membuat produk baru yaitu ceker mercon disusul dengan *wonton chili oil* karena produk bertambah akhirnya penulis mengganti nama Risol Babon menjadi Bakul Makuna. Proyek ini muncul karena penulis berkeinginan untuk terus mengembangkan Bakul makuna yang diharapkan dapat disukai oleh masyarakat luas.

4.3.2. Tahap Perencanaan Proyek

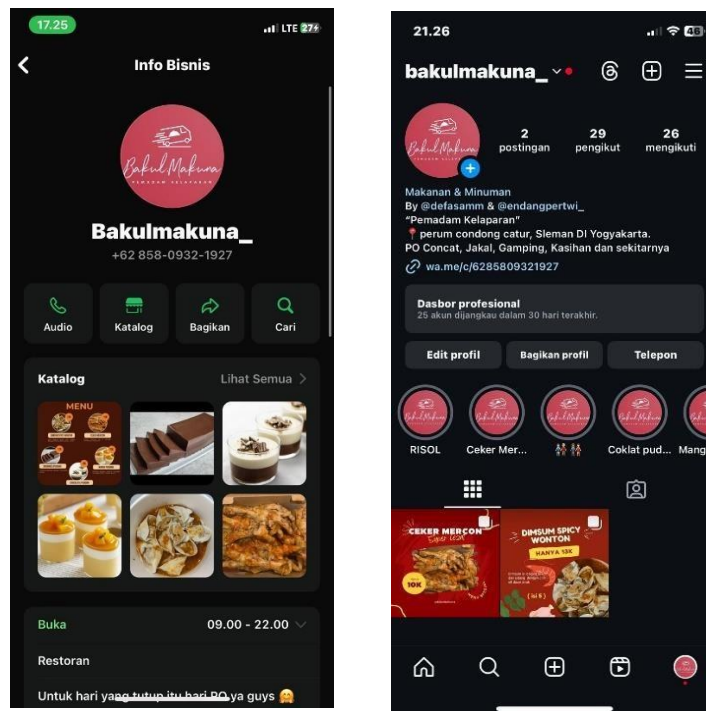
Perencanaan dimulai dengan membuat proposal proyek bisnis, hal ini dilakukan agar pelaksanaan penjualan nanti dapat terstruktur dengan baik. Isi dari proyek tersebut antara lain bahan baku, rencana anggaran, perhitungan masing masing produk, proses produksi, pengemasan, dan penjualan.

Pembelian bahan baku dan kemasan penulis melakukan survei ke beberapa tempat, hal ini dilakukan untuk memastikan pemilihan bahan baku yang baik dengan harga yang terjangkau.

4.3.3. Tahap Pelaksanaan proyek

- Akun media sosial Bakul Makuna

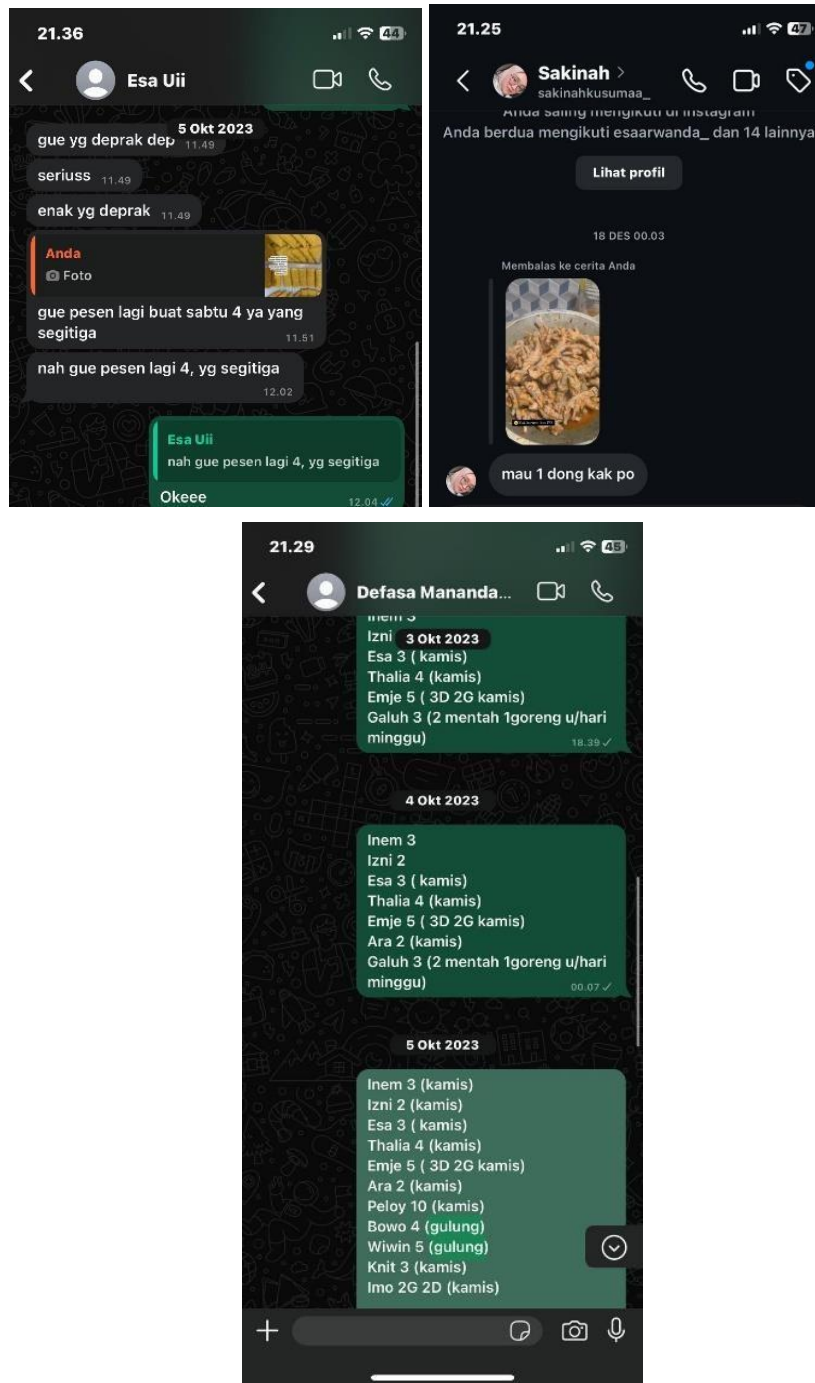
Akun media sosial Bakul Makuna dapat dilihat di @bakulmakuna_. Pada akun *Instagram* tersebut terdapat *list* daftar produk, foto asli dari produk, testimoni dan harga produk kemudian terdapat nomor *WhatsApp* agar konsumen dapat memilih untuk cara pemesanan.



Gambar 4.1 Media Sosial Bakul Makuna

- Proses pemesanan, dan Input pemesanan

Proses input pemesanan melalui media sosial Bakul Makuna, kemudian diinput di catatan penulis dan di perbaharui, hal ini dilakukan setiap harinya karena pemesanan menggunakan sistem *pre order* maka sewaktu-waktu pesanan dapat berubah jumlahnya.



Gambar 4.2 Pemesanan dan input pemesanan

- Bahan baku produk

Bakul makuna menggunakan bahan baku yang segar. Untuk pembelian bahan baku penulis sudah melakukan survei ke beberapa toko, hal ini dilakukan agar penulis mendapatkan bahan yang diinginkan dan harga yang terjangkau.



Gambar 4.3 Bahan Baku Produk

- Poses pembuatan produk

Proses pembuatan produk bakul makuna dilakukan oleh penulis sendiri dari awal sampai akhir pembuatan.





Gambar 4.4 Proses pembuatan produk

- Proses pengemasan

Kemasan yang dipakai untuk produk berbeda-beda. Kemasan risol menggunakan paper bag sedangkan ceker mercon dan *wonton chili oil* menggunakan paper box





Gambar 4.5 Kemasan Produk

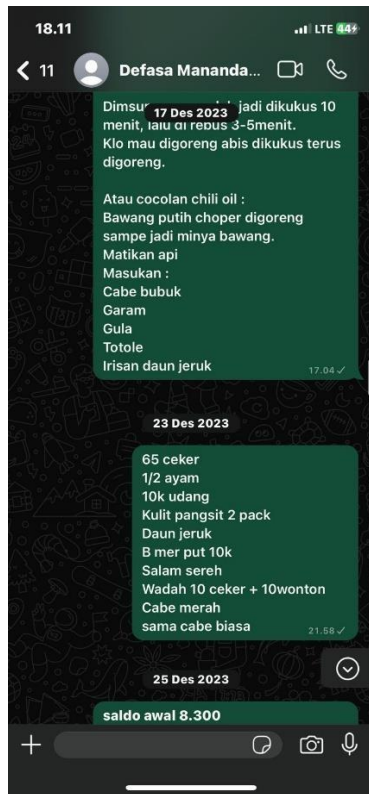
- Proses pengiriman

Proses pengiriman produk dapat dilakukan dengan di antar atau di ambil ke rumah penulis.



4.3.4. Proses Pemantauan usaha

Pada proses ini penulis memantau perkembangan usaha dengan melihat sisa stok bahan atau kemasan, memperhatikan pemesanan yang masuk apakah naik atau turun dan terus melakukan koreksi produk.



Gambar 4.6 Pemantauan usaha

4.3.5. Penutupan proyek

Penutupan proyek merupakan tahap akhir dari usaha Bakul Makuna, pada tahap ini dilakukan pembuatan laporan akhir proyek bisnis berisi laporan penjualan yang terhitung dari awal Oktober 2023 sampai dengan akhir Maret 2024.

4.4. Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1. Identifikasi Masalah

- Belum tersedia penjualan secara langsung atau tanpa siste *pre-order*
- Kurangnya tenaga kerja, sehingga pembuatan produk terbatas
- Belum ada toko/tempat tetap di wilayah DI Yogyakarta.

4.4.2. Pemecahan Masalah

- Membuat beberapa produk bersamaan dengan pembuatam pesanan *pre order* untuk antisipasi pembelian secara langsung.
- Mentargetkan jumlah pembuatan produk agar tetap konsisten dan tidak menguras banyak tenaga
- Menetapkan sewa tempat / toko tetap di DI Yogyakarta

4.5. Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.5.1. Produksi

Pembelian bahan baku dilakukan setelah rekap pesanan selesai, hal tersebut dilakukan demi menjaga kualitas bahan baku karena pembelian bahan baku selalu diperhitungkan sehingga tidak ada bahan sisa yang dipakai kembali. Sementara untuk packaging pembelian dilakukan di toko plastik

Proses Produksi dilakukan 2 sampai 3 kali dalam seminggu, membutuhkan waktu kurang lebih 4 ½ jam dari mulai pembelian bahan sampai produk selesai dibuat.

4.5.2. Pemasaran dan Produksi

Pemasaran dijalankan secara *online* melalui sosial media Bakul makuna, pada media *Instagram* bakul makuna melayani konsumen melalui *direct message* (DM) atau dapat memesan langsung pada nomor yang tertera pada laman *instagram*, strategi pemasaran dengan meng unggah foto produk dan testimoni pelanggan guna menarik minat konsumen

4.5.3. Pesaing

Pesaing penjual makanan/jajanan tradisional secara *online* maupun *offline* sangat banyak dengan varian makanan yang beragam dan harga relatif lebih murah. Banyaknya makanan/jajanan yang bisa langsung dibeli tanpa harus melakukan *Pre order*

BAB 5

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Bakul Makuna merupakan proyek bisnis pribadi penulis yang sudah berjalan dari akhir tahun 2022 dan sempat terhenti karena adanya suatu kendala. Dengan adanya tugas akhir kewirausahaan di Fakultas Bisnis dan Ekonomika maka proyek bisnis dapat berjalan kembali. Proyek ini berjalan selama 6 bulan terhitung dari tanggal 1 Oktober 2024 sampai dengan 31 Maret 2024. Berdasarkan proyek bisnis yang sudah berjalan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dilihat dari segi keuangannya menunjukkan bahwa proyek bisnis Bakul Makuna sangat layak untuk dilanjutkan.
2. Penulis baiknya menambah karyawan agar penjualan lebih sering dilakukan
3. Penulis baiknya melakukan penjualan secara langsung tanpa *pre order*
4. Penulis harus terus berinovasi untuk terus mengembangkan penjualan produk di Bakul Makuna
5. Penulis masih perlu banyak belajar mengenai pemasaran yang baik dan benar agar tidak monoton.

5.2. Rekomendasi

Berdasarkan hasil pelaksanaan proyek bisnis Bakul Makuna yang telah berjalan selama 6 bulan, penulis dapat menyampaikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Berinovasi dengan makanan zaman sekarang dan tetap menjunjung tinggi kelestarian makanan tradisional
2. Pemanfaatan media sosial yang semakin hari semakin maju, untuk melakukan bisnis terutama makanan
3. Perlu mengetahui target pasar yang tepat agar penjualan produk berjalan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari Oleh. *EKUILNOMI : Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 2614–7181. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.64>
- Choiriyah, V. U., AR, M. D., & Hidayat, R. R. (2016). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA TINGKAT LABA YANG DIHARAPKAN (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol, 35(1)*.
- Handayani, T., Rahmi, M., Ekonomi dan Bisnis, F., & Veteran Jakarta, U. (n.d.). *PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DALAM MENINGKATKAN USAHA UMKM KULINER*. <https://doi.org/10.59818/jpm>
- Hartatik, H., & Baroto, T. (2017). Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas. *Jurnal Teknik Industri*, 18(2), 113–120. <https://doi.org/10.22219/jtiumm.vol18.no2.113-120>
- Julyanthry, J., Siagian, V., Asmeati, A., Hasibuan, A., Simanullang, R., Pandarangga, P. A., Purba, B. P. S., Pintauly, F. R., Rahmadana, F. M., & M Syukriah, A. E. (2020). *MANAJEMEN Produksi & Operasi* (J. Simarmata, Ed.). Yayasan Kita Menulis. <https://repository.unai.edu/id/eprint/284/>
- Muhajir, A., Dorthy, H., Sinaga, E., Utami, E. Y., Karo-Karo, A. P., & Triadi, D. (n.d.). Pengaruh Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis terhadap Penerimaan Pasar pada Industri Makanan dan Minuman di Indonesia. *Maret*, 02(02), 103–114. <https://doi.org/10.58812/smb.v2i02>
- Ariyanto, A., Bangun, R., Rifqi, M., Indillah, M., Ferlina, A., Trenggana, M., Sholihah, R., Ariyanti, M., Widiati, E., Irawan, P., Ratih, S. D., Suryanti Ismail, R., Putra, S., Mulia Utama, A., Syahputra, J., & Budiman, B. (n.d.). *MANAJEMEN PEMASARAN* (Dr. U. Saripudin, Ed.). www.freepik.com
- Rahma, A. N., & Pradhanawati, A. (n.d.). *STRATEGI BERSAING PRODUK UKM LUNPIA DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS FIVE FORCES PORTER DAN SWOT (Kasus pada UKM Lunpia Kings Semarang)*.

- W Taroreh, B. F., Pangemanan, S. S., Gede Suwetja, I., Akuntansi, J., & Ekonomi dan Bisnis, F. (2021). ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL MENGGUNAKAN METODE COST PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING PADA CV. VEREL TRI PUTRA MANDIRI ANALYSIS OF SELLING PRICE DETERMINATION USING COST PLUS PRICING METHOD WITH FULL COSTING APPROACH ON CV. VEREL TRI PUTRA MANDIRI. In *607 Jurnal EMBA* (Vol. 9, Issue 3).
- Zamhari, A., Rasyiq, D., Yahya, M., Daniyasti, N., & Fitriani, A. (n.d.). *Volume 2 Nomor 6 Juni 2023 PERAN KEWIRAUSAHAAN DI ERA GLOBALISASI DALAM MEMAJUKAN PEREKONOMIAN DI INDONESIA*. <https://jmi.rivierapublishing.id/index.php/rp>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Riwayat Hidup (*Curriculum Vitae*)

Daftar Riwayat Hidup	
DATA PRIBADI	
Nama Lengkap	: Defasa Mananda
Tempat & Tanggal lahir	: Tasikmalaya, 29 November 2001
Alamat	: Ciawi, Tasikmalaya, Jawa Barat
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status Perkawinan	: Belum Menikah
Agama	: Islam
No. Tlp	082136422592
Email	: 20312424@students.uii.ac.id
Pendidikan Terakhir	: SMA N 1 Ciawi
RIWAYAT PENDIDIKAN	
2017 - 2020	: SMA N 1 Ciawi
2020 – Sekarang	: Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII prodi Akuntansi
PENGALAMAN ORGANISASI	
-	



Lampiran 2. Laporan Realisasi Anggaran

Berikut merupakan beberapa lampiran yang dihitung dari bulan Oktober sampai dengan bulan Maret 2024

a. Penjualan

No	Bulan	Keterangan	Harga per unit	jumlah unit terjual	Total Penjualan
1	Oktober	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	80	Rp 960.000
		Wonton	Rp 14.000	50	Rp 700.000
2	November	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	92	Rp 1.104.000
		Wonton	Rp 14.000	37	Rp 518.000
3	Desember	Risol	Rp 7.000	161	Rp 1.127.000
		Ceker	Rp 12.000	83	Rp 996.000
		Wonton	Rp 14.000	44	Rp 616.000
4	Januari	Risol	Rp 7.000	185	Rp 1.295.000
		Ceker	Rp 12.000	55	Rp 660.000
		Wonton	Rp 14.000	32	Rp 448.000
5	Februari	Risol	Rp 7.000	240	Rp 1.680.000
		Ceker	Rp 12.000	120	Rp 1.440.000
		Wonton	Rp 14.000	45	Rp 630.000
6	Maret	Risol	Rp 7.000	300	Rp 2.100.000
		Ceker	Rp 12.000	113	Rp 1.356.000
		Wonton	Rp 14.000	62	Rp 868.000
Total Penjualan				2179	Rp 19.858.000
Rata rata					Rp 3.309.667

b. Produksi

No	Bulan	Keterangan	Risol	Ceker Mercon	Wonton Chili Oil
1	Oktober	Unit Produksi	240 unit	80 unit	50 unit
		Persediaan akhir			
2	November	Unit Produksi	240 unit	92 unit	37 unit
		Persediaan akhir			
3	Desember	Unit Produksi	161 unit	83 unit	44 unit
		Persediaan akhir			
4	Januari	Unit Produksi	185 unit	55 unit	32 unit
		Persediaan akhir			
5	Februari	Unit Produksi	240 unit	120 unit	45 unit
		Persediaan akhir			
6	Maret	Unit Produksi	300 unit	113 unit	62 unit
		Persediaan akhir			
Total Unit Terjual			1.366 unit	543 unit	270 unit

c. Biaya Pembelian Bahan Baku

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
1	Oktober	Dada Ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.859.000
		Ceker Ayam	9,8 kg	Rp 26.000	Rp 254.800	
		Daging ayam	3,5 kg	Rp 30.000	Rp 105.000	
		Udang	714 gr	Rp 50	Rp 35.700	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Telur Ayam	12 butir	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	5 botol	Rp 9.000	Rp 45.000	
		kecap asin	2 botol	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 botol	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	5 botol	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Minyak Goreng	11 liter	Rp 16.000	Rp 176.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	137 pcs	Rp 500	Rp 68.500	
		Garam	3 bks	Rp 4.000	Rp 12.000	
		Gula	1 kg	Rp 24.000	Rp 24.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 107.500	
		Bawang Putih			Rp 107.500	
		Cabai			Rp 154.000	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 18.000	
		wortel	4 Pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	7 bks	Rp 6.000	Rp 42.000	
		daun bawang			Rp 10.000	
		salam sereh			Rp 10.000	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
2	November	Dada Ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.763.334
		Ceker Ayam	11 kg	Rp 26.000	Rp 286.000	
		Daging ayam	2,5 kg	Rp 30.000	Rp 75.000	
		Udang	526 gr	Rp 50	Rp 26.300	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Tepung Roti	5 kg	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	4 btl	Rp 9.000	Rp 36.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	5 btl	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Minyak Goreng	11 liter	Rp 16.000	Rp 176.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	12 bks	Rp 500	Rp 6.000	
		Garam	1 bks	Rp 4.000	Rp 4.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 110.017	
		Bawang Putih			Rp 111.017	
		Cabai			Rp 165.500	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 19.500	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 11.500	
		salam sereh			Rp 11.500	
3	Desember	Dada Ayam	5,3 kg	Rp 35.000	Rp 185.500	Rp 1.271.180
		Ceker Ayam	10 kg	Rp 26.000	Rp 260.000	
		Daging ayam	3,1 kg	Rp 30.000	Rp 93.000	
		Udang	628 gr	Rp 50	Rp 31.400	
		Tepung Terigu	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Telur Ayam	8 btr	Rp 3.000	Rp 24.000	
		Minyak Wijen	4 btl	Rp 9.000	Rp 36.000	
		kecap asin	1 btl	Rp 6.500	Rp 6.500	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	1 btl	Rp 12.000	Rp 12.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	8 bks	Rp 500	Rp 4.000	
		Garam	2 bks	Rp 4.000	Rp 8.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 87.050	
		Bawang Putih			Rp 86.050	
		Cabai			Rp 115.050	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 14.210	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 10.210	
		salam sereh			Rp 10.210	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
4	Januari	Dada Ayam	6,1 kg	Rp 35.000	Rp 213.500	Rp 1.240.700
		Ceker Ayam	6,2 kg	Rp 26.000	Rp 161.200	
		Daging ayam	2,3 kg	Rp 30.000	Rp 69.000	
		Udang	456 gr	Rp 50	Rp 22.800	
		Tepung Terigu	6 kg	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Tepung Tapioka	3 kg	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Tepung Roti	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	3 btl	Rp 9.000	Rp 27.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	3 btl	Rp 12.000	Rp 36.000	
		Minyak Goreng	6 liter	Rp 16.000	Rp 96.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	8 bks	Rp 500	Rp 4.000	
		Garam	2 bks	Rp 4.000	Rp 8.000	
		Gula	1 kg	Rp 24.000	Rp 24.000	
		kaldu jamur	2 bks	Rp 10.000	Rp 20.000	
		Bawang Merah			Rp 73.125	
		Bawang Putih			Rp 72.125	
		Cabai			Rp 97.125	
		cabai bubuk			Rp 20.000	
		Daun Jeruk			Rp 12.625	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	4 bks	Rp 6.000	Rp 24.000	
		daun bawang			Rp 6.600	
		salam sereh			Rp 6.600	
5	Februari	Dada ayam	8 kg	Rp 35.000	Rp 280.000	Rp 1.840.300
		Ceker Ayam	15 kg	Rp 26.000	Rp 390.000	
		Daging ayam	3,5 kg	Rp 30.000	Rp 105.000	
		Udang	642 gr	Rp 50	Rp 32.100	
		Tepung Terigu	8 kg	Rp 12.000	Rp 96.000	
		Tepung Tapioka	4 kg	Rp 12.000	Rp 48.000	
		Tepung Roti	5,6 kg	Rp 12.000	Rp 67.200	
		Telur Ayam	12 btr	Rp 3.000	Rp 36.000	
		Minyak Wijen	6 btl	Rp 9.000	Rp 54.000	
		kecap asin	1 btl	Rp 6.500	Rp 6.500	
		kecap Raja Rasa	1 btl	Rp 18.000	Rp 18.000	
		Saos Tiram	6 btl	Rp 12.000	Rp 72.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	13 bks	Rp 500	Rp 6.500	
		Garam	3 bks	Rp 4.000	Rp 12.000	
		kaldu jamur	4 bks	Rp 10.000	Rp 40.000	
		Bawang Merah			Rp 131.000	
		Bawang Putih			Rp 130.000	
		Cabai			Rp 179.000	
		cabai bubuk			Rp 24.000	
		Daun Jeruk			Rp 23.000	
		wortel	4 pcs	Rp 2.000	Rp 8.000	
		Kulit Pangsit	6 bks	Rp 6.000	Rp 36.000	
		daun bawang			Rp 15.000	
		salam sereh			Rp 15.000	

No	Bulan	Keterangan	Unit	Rincian	Sub Total	Total
6	Maret	Dada Ayam	10 kg	Rp 35.000	Rp 350.000	Rp 2.085.175
		Ceker Ayam	14 kg	Rp 26.000	Rp 364.000	
		Daging ayam	4,5 kg	Rp 30.000	Rp 135.000	
		Udang	886 gr	Rp 50	Rp 44.300	
		Tepung Terigu	2 kg	Rp 12.000	Rp 24.000	
		Tepung Tapioka	5 kg	Rp 12.000	Rp 60.000	
		Tepung Roti	1 kg	Rp 12.000	Rp 12.000	
		Telur Ayam	15 btr	Rp 3.000	Rp 45.000	
		Minyak Wijen	5 btl	Rp 9.000	Rp 45.000	
		kecap asin	2 btl	Rp 6.500	Rp 13.000	
		kecap Raja Rasa	2 btl	Rp 18.000	Rp 36.000	
		Saos Tiram	7 btl	Rp 12.000	Rp 84.000	
		Minyak Goreng	12 liter	Rp 16.000	Rp 192.000	
		Bihun	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		Lada Bubuk	15 bks	Rp 500	Rp 7.500	
		Garam	4 bks	Rp 4.000	Rp 16.000	
		kaldu jamur	3 bks	Rp 10.000	Rp 30.000	
		Bawang Merah			Rp 136.625	
		Bawang Putih			Rp 135.875	
		Cabai			Rp 190.625	
		cabai bubuk			Rp 36.000	
		Daun Jeruk			Rp 16.125	
		wortel	7 pcs	Rp 2.000	Rp 14.000	
		Kulit Pangsit	9 bks	Rp 6.000	Rp 54.000	
		daun bawang			Rp 14.125	
		salam sereh			Rp 14.000	
Total Biaya Pembelian Bahan Baku						Rp 10.059.689
Total Biaya Pembelian Bahan Baku per unit (rata-rata)						Rp 4.617

d. Total Biaya Operasi

Bulan	Keterangan	Biaya	Total Biaya
Oktober	Gas	Rp 33.924	Rp 394.538
	Listrik	Rp 69.749	
	Bensin	Rp 69.749	
	Karyawan	Rp 185.715	
	Marketing	Rp 35.400	
November	Gas	Rp 33.599	Rp 398.756
	Listrik	Rp 68.441	
	Bensin	Rp 68.441	
	Karyawan	Rp 193.215	
	Marketing	Rp 35.060	
Desember	Gas	Rp 26.009	Rp 308.319
	Listrik	Rp 52.391	
	Bensin	Rp 52.391	
	Karyawan	Rp 150.388	
	Marketing	Rp 27.140	



e. Biaya Overhead

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
1	Oktober	plastik	Rp 30	370	Rp 11.100
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	130	Rp 52.000
		stiker	Rp 100	370	Rp 37.000
2	November	plastik	Rp 30	369	Rp 11.070
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	129	Rp 51.600
		stiker	Rp 100	369	Rp 36.900
3	Desember	plastik	Rp 30	288	Rp 8.640
		papper bag	Rp 300	161	Rp 48.300
		papper box	Rp 400	127	Rp 50.800
		stiker	Rp 100	288	Rp 28.800

4	Januari	plastik	Rp 30	272	Rp 8.160
		papper bag	Rp 300	185	Rp 55.500
		papper box	Rp 400	87	Rp 34.800
		stiker	Rp 100	272	Rp 27.200
5	Februari	plastik	Rp 30	405	Rp 12.150
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	165	Rp 66.000
		stiker	Rp 100	405	Rp 40.500
6	Maret	plastik	Rp 30	475	Rp 14.250
		papper bag	Rp 300	240	Rp 72.000
		papper box	Rp 400	175	Rp 70.000
		stiker	Rp 100	475	Rp 47.500
Total Overhead					Rp 1.000.270
Total Overhead per unit (Rata-rata)					Rp 459

f. Biaya Investasi

Nama Alat	Jumlah	Harga satuan	Harga
Blender	1	Rp 120.000	Rp 120.000
Pisau	1	Rp 8.000	Rp 8.000
Wajan	2	Rp 50.000	Rp 100.000
Sutil	1	Rp 8.000	Rp 8.000
Teflon	1	Rp 60.000	Rp 60.000
Saringan	1	Rp 8.000	Rp 8.000
Total Biaya Investasi			Rp 304.000

g. Harga Pokok Produksi (HPP)

Keterangan	Nominal
Total Biaya Pembelian Bahan Baku	Rp 10.059.689
Total Biaya Overhead	Rp 1.000.270
yang siap dijual (2179 unit)	Rp 11.059.959

h. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi	
Bulan Oktober 2023 - Maret 2024	
Penjualan	Rp 19.858.000
Harga Pokok Produk	Rp 11.059.959
Laba Kotor	Rp 8.798.041
Biaya Operasi	Rp 2.324.499
Laba Bersih	Rp 6.473.542
Laba Bersih (di tigatahunkan)	Rp 90.410.362

i. Laporan Arus Kas

Bakul Makuna Laporan Arus Kas Periode yang berakhir pada 31 Maret 2023		
Arus kas dari aktivitas operasi	Rp 19.858.000	
kas diterima dari customer		
Dikurangi pembelian beban bahan baku dan biaya operasi	Rp 12.291.899	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		Rp 7.566.101
Arus kas dari aktivitas investasi		-Rp 304.000
Pembayaran kas untuk pembelian alat		
Arus kas dari aktivitas pendanaan	Rp 304.000	
Kas diterima dari pemilik investasi		
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		Rp 7.262.101

j. Laporan Arus Kas

Rincian 2023-2024	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	N/A	Rp 610.362	Rp 1.578.702	Rp 2.601.663	Rp 3.349.626	Rp 4.640.171
Cash sales	Rp 3.340.000	Rp 3.302.000	Rp 2.739.000	Rp 2.403.000	Rp 3.750.000	Rp 4.324.000
Cash Out	Rp 2.729.638	Rp 2.333.660	Rp 1.716.039	Rp 1.655.037	Rp 2.459.455	Rp 2.794.629
Cash Available	Rp 610.362	Rp 968.340	Rp 1.022.961	Rp 747.963	Rp 1.290.545	Rp 1.529.371
Cash Flow Total	Rp 610.362	Rp 1.578.702	Rp 2.601.663	Rp 3.349.626	Rp 4.640.171	Rp 6.169.542

Rincian 2024	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Beginning	Rp 6.169.542	Rp 8.967.436	Rp 11.765.330	Rp 14.563.224	Rp 17.361.118	Rp 20.159.012
Cash sales	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000
Cash Out	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106
Cash Available	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894
Cash Flow Total	Rp 8.967.436	Rp 11.765.330	Rp 14.563.224	Rp 17.361.118	Rp 20.159.012	Rp 22.956.906

Rincian 2024-2025	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	Rp 22.956.906	Rp 25.754.800	Rp 28.552.694	Rp 31.350.588	Rp 34.148.482	Rp 36.946.376
Cash sales	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000
Cash Out	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106
Cash Available	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894
Cash Flow Total	Rp 25.754.800	Rp 28.552.694	Rp 31.350.588	Rp 34.148.482	Rp 36.946.376	Rp 39.744.270

Rincian 2025	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Beginning	Rp 39.744.270	Rp 42.542.164	Rp 45.340.058	Rp 48.137.952	Rp 50.935.846	Rp 53.733.740
Cash sales	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000
Cash Out	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106
Cash Available	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894
Cash Flow Total	Rp 42.542.164	Rp 45.340.058	Rp 48.137.952	Rp 50.935.846	Rp 53.733.740	Rp 56.531.634

Rincian 2025-2026	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Beginning	Rp 56.531.634	Rp 59.329.528	Rp 62.127.422	Rp 64.925.316	Rp 67.723.210	Rp 70.521.104
Cash sales	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000
Cash Out	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106
Cash Available	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894
Cash Flow Total	Rp 59.329.528	Rp 62.127.422	Rp 64.925.316	Rp 67.723.210	Rp 70.521.104	Rp 73.318.998

Rincian 2026	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	Rp 73.318.998	Rp 76.116.892	Rp 78.914.786	Rp 81.712.680	Rp 84.510.574	Rp 87.308.468
Cash sales	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000	Rp 7.300.000
Cash Out	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106	Rp 4.502.106
Cash Available	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894	Rp 2.797.894
Cash Flow Total	Rp 76.116.892	Rp 78.914.786	Rp 81.712.680	Rp 84.510.574	Rp 87.308.468	Rp 90.106.362

Lampiran 3. Dokumentasi Proyek Bisnis



Produk Bakul Makuna







Instagram Bakul Makuna