STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ISLAM PADA HAMPER MUSLIM EKSLUSIF "BYTHELUXE" BIDANG PRODUKSI DAN KEUANGAN

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

Oleh :

Daliyah Fathiyati Utami

20423100

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2024

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	: Daliyah Fathiyati Utami
NIM	20423100
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada Hamper Muslim Ekslusif "bytheluxe" Bidang Produksi dan Keuangan

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertibyang berlaku di Universitas Islam Indonesia. Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 12 September 2024



Daliyah Fathiyati Utami

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	: Daliyah Fathiyati Utami
Nomor Induk Mahasiswa	: 20423100
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2023/2024
Judul Skripsi	: Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada Hamper Muslim Ekslusif "bytheluxe" Bidang Produksi dan Keuangan

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

Yogyakarta, 13 September 2024



Muhammad Iqbal, S.E.I., M.S.I

NOTA DINAS

Yogyakarta, 13 September 2024

10 Rabi'ul Awal 1445 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

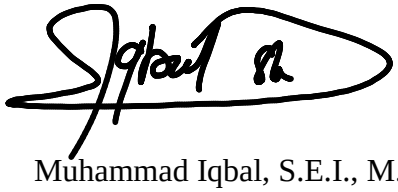
Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 685/Dek/60/DAATI/FIAI/IV/2024 tanggal 02 April 2024 M, 23 Ramadan 1445 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: Daliyah Fathiyati Utami
Nomor Induk Mahasiswa	: 20423100
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2023/2024
Judul Skripsi	: Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada Hamper Muslim Ekslusif "bytheluxe" Bidang Produksi dan Keuangan

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Penelitian saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing,



Muhammad Iqbal, S.E.I., M.S.I

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

Skripsi ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari	:	Kamis
Tanggal	:	3 Oktober 2024
Judul Skripsi	:	Strategi Pengembangan Bisnis Islam pada Hamper Muslim Ekslusif Bytheluxe Bidang Produksi dan Keuangan
Disusun oleh	:	DALIYAH FATHIYATI UTAMI
Nomor Mahasiswa	:	20423100

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua/Pembimbing	:	Muhammad Iqbal, SEI, MSI	(.....)
Penguji I	:	Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I	(.....)
Penguji II	:	Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec.	(.....)

Yogyakarta, 3 Oktober 2024

Dekan,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Dr. Drs. Asmuni, MA

MOTTO

“Hendaknya kalian saling memberi hadiah. Karena, sungguh, hadiah dapat menghilangkan rasa (sifat) benci dalam dada. Dan janganlah seseorang meremehkan (memandang rendah) pemberian tetangganya, walaupun hanya secuil kaki kambing.” (HR. al-Tirmidzi, no. 2130).

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS ISLAM PADA HAMPERS MUSLIM EKSKLUSIF "BYTHELUXE" BIDANG PRODUKSI DAN KEUANGAN

Daliyah Fathiyati Utami
20423100

Pemberian hadiah atau hamper menjadi sebuah tradisi untuk momen penting pada perayaan hari besar. Alasan penulis memilih hampers sebagai pilihan pengembangan bisnis adalah karena bisnis ini sudah mencapai perkiraan profitabilitas 70% selama 2 tahun sejak tahun 2020 hingga tahun 2022. Dalam perkembangan zaman ini, cukup sulit mendapatkan hamper muslim ekslusif yang memiliki desain unik, berkualitas, dan harga terjangkau. Tahun 2024 ini bytheluxe akan mengembangkan bisnis dengan konsep yang lebih spesifik yaitu hamper muslim eksklusif. Tujuan dari perintisan bisnis ini adalah untuk menciptakan produk hamper muslim eksklusif yang mewah dan berkualitas guna memenuhi kebutuhan konsumen agar dapat memudahkan pengelola dalam melaksanakan program pengembangan bisnis hamper bytheluxe dengan menyusun beberapa program yang terencana dan terukur. Adapun solusi yang penulis lakukan pada pengembangan bagian riset yaitu penulis telah melakukan pengembangan bisnis ini dengan cara melakukan riset pasar untuk mengetahui target pasar, meminimalisir resiko yang akan terjadi, dan mempertimbangkan harga agar bisa menemukan yang sesuai dengan rencana keuangan yang telah direncanakan. Pada tugas akhir pengembangan bisnis ini sangat penting dalam melakukan evaluasi untuk penulis mengetahui dimana letak kekurangan yang bisa dijadikan pengalaman dan dikaji ulang untuk diperbaiki dikemudian hari. Karena dalam suatu kegiatan bisnis dibutuhkan evaluasi, selain menjadi pengalaman evaluasi sebagai bahan yang dapat dikaji ulang, dan kita juga dapat melihat bagaimana kinerja bisnis yang dijalankan, Adanya evaluasi tersebut akan segera diperbaiki demi kelancaran proses pengembangan bisnis tersebut, mulai dari segi kualitas serta inovasi akan terus ditingkatkan agar perkembangan bisnis ini menjadi lebih baik, stabil, dan bertahan untuk jangka panjang.

Kata Kunci: Bisnis Islam; Hamper Muslim Ekslusif; Manajemen Produksi dan Manajemen Keuangan

ABSTRAK

ISLAMIC BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY ON HAMPERS MUSLIM EXCLUSIVE "BYTHELUXE" PRODUCTION AND FINANCE

Daliyah Fathiyati Utami
20423100

Giving gifts or hampers has become a tradition for important moments during big holiday celebrations. The reason the author chose hampers as a business development option is because this business has reached an estimated profitability of 70% for 2 years from 2020 to 2022. In today's developments, it is quite difficult to get exclusive Muslim hampers that have unique designs, quality and affordable prices. In 2024, Bytheluxe will develop a business with a more specific concept, namely exclusive Muslim hampers. The aim of this business start-up is to create exclusive Muslim hamper products that are luxurious and high quality to meet consumer needs in order to make it easier for managers to implement the bytheluxe hamper business development program by preparing several planned and measurable programs. The solution that the author has implemented in developing the research section is that the author has carried out this business development by conducting market research to find out the target market, minimizing risks that will occur, and considering prices so that he can find one that is in accordance with the planned financial plan. In this final business development assignment, it is very important to carry out an evaluation so that the writer knows where the shortcomings are which can be used as experience and reviewed to be corrected in the future. Because in a business activity evaluation is needed, apart from being an evaluation experience as material that can be reviewed, and we can also see how the business is running. This evaluation will immediately be improved for the smooth running of the business development process, starting in terms of quality and innovation. continues to be improved so that the development of this business becomes better, more stable and lasts for the long term.

Keywords: Islamic Business; Exclusive Muslim Hampers; Production Management and Financial Management

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAANREPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er

ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ya
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ya

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	Dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يْـَ...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
وْـَ...	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

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

C. *Maddah*

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

Tabel 0.4: Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ...ىَ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
...ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas

وُ...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةْ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- البِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلاَلُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khużu
- شَيئٌ syai'un

- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- وَ إِنَّ اللهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
  Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
  Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللهُ غَفُوْرٌ رَحِيْمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلّهِ الأُمُوْرُ جَمِيْعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul 'Strategi Pengembangan Bisnis Islam Pada Hampers Muslim Eksklusif "Bytheluxe" Bidang Produksi Dan Keuangan'.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda Cece Nurhasan dan Ibunda Mamah Nurohmah atas segala doa, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih, dan sayang yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini. Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa diUniversitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas IlmuAgama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam FakultasIlmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Muhammad Iqbal, S.E., M.S.I., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukkan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajibanmahasiswa di Fakultas Ilmu

Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

6. Segenap Dosen serta staff Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan Pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis.
8. Kakak yang telah memberikan informasi, arahan dan solusi kepada penulis terkait penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
9. Teman kelompok Helda Yusmarlianti yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu serta membantu penulis memberi informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
10. Teman- teman, Mimi Azhimi dan Salsa Bila Putri Utami yang telah memberikan semangat serta support selama proses penyelesaian tugas akhir Perintisan Bisnis.

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

Waalaikumussalam Warahmatullah Wabarakatuh.

Yogyakarta, 12 September 2024



Daliyah Fathiyati Utami

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ..... **I**

NOTA DINAS ..... **II**

REKOMENDASI PEMBIMBING ..... **III**

LEMBAR PENGESAHAN ..... **IV**

MOTTO ..... **V**

ABSTRAK ..... **VI**

ABSTRAK ..... **VII**

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN ..... **VIII**

KATA PENGANTAR ..... **XV**

DAFTAR ISI ..... **XVII**

DAFTAR BAGAN ..... **XIX**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. LATAR BELAKANG 1
B. **CAPAIAN TARGET** 7
C. **SISTEMATIKA PENULISAN** 8

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PENGEMBANGAN BISNIS **9**

A. PROFIL BISNIS 9
B. PELAKSANAAN BISNIS 12

BAB III DENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH **42**

A. IDENTIFIKASI MASALAH 42
B. TINJAUAN TEORITIS 46
C. PEMECAHAN MASALAH PRODUKSI 52

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN **57**

A. KESIMPULAN 57
B. SARAN 58

DAFTAR PUSTAKA **59**

LAMPIRAN **61**

RIWAYAT HIDUP **162**

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Bytheluxe 10
Gambar 2. 2 Konsep Produksi ke-1 21
Gambar 2. 3 Packaging produk ke-1 21
Gambar 2. 4 Pashmina Silk 22
Gambar 2. 5 Pashmina Shimmer 22
Gambar 2. 6 Tasbih 22
Gambar 2. 7 Scrunchies 22
Gambar 2. 8 Bunga Hias 22
Gambar 2. 9 Refeensi Produk ke-1 23
Gambar 2. 10 Packaging Produk ke1 23
Gambar 2. 11 Konsep Produksi ke-2 25
Gambar 2. 12 Packaging produk ke-2 25
Gambar 2. 13 Mukena 26
Gambar 2. 14 Sejadah 26
Gambar 2. 15 Tumbler set 26
Gambar 2. 16 Packaging 1 26
Gambar 2. 17 Packaging 2 26
Gambar 2. 18 Tumbler set 27
Gambar 2. 19 Bowl set 27
Gambar 2. 20 Mukena Set 27
Gambar 2. 21 Packaging Produk ke-3 28
Gambar 2. 22 Konsep Produk ke-3 28
Gambar 2. 23 Handuk 29
Gambar 2. 24 Boneka 29
Gambar 2. 25 Diffuser 29
Gambar 2. 26 Hijab duo 30
Gambar 2. 27 Hijab set 30
Gambar 2. 28 Handuk set 30

DAFTAR TABEL

Tabel 2 1 Modal produksi 1 31

Tabel 2 2 Modal produksi 2 32

Tabel 2 3 Modal produksi 3 32

Tabel 2 4 kebutuhan pemasaran 33

Tabel 2 5 hpp produk pertama 34

Tabel 2 6 hpp produk kedua 35

Tabel 2 7 hpp produk ketiga 35

Tabel 2 8 Saldo kas Harian selam 3 bulan 39

Tabel 2 9 Laporan Laba Rugi Bytheluxe 39

Tabel 2 10 Laporan Perubahan Modal Bytheluxe 40

Tabel 2 11 Laporan Neraca Bytheluxe 41

DAFTAR BAGAN

Bagan 2. 1 Diagram Jumlah Response 13
Bagan 2. 2 Diagram Hasil Riset 13
Bagan 2. 3 Diagram Batang Hasil Riset 13
Bagan 2. 4 Diagram Arus kas Bulan Maret 13
Bagan 2. 5 Diagram Arus Kas April 13
Bagan 2. 6 Diagram Arus Kas Bulan Mei 21
Bagan 2. 7 Diagram Keuangan Triwulan 21
Bagan 2. 8 Diagram Tahunan 22
Bagan 2. 9 Grafik Tahunan 22

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Hampers dalam bahasa inggris memiliki arti sebagai keranjang, pada kerajinan keranjang yang dianyam. *Hampers* juga dikenal dengan ukuran yang lebih besar dan berisikan makanan. Hamper dalam arti bahasa Indonesia pada jaman sekarang sudah memiliki banyak bentuk yang sesuai dengan keinginan pembeli dan telah tersedia di beberapa acara besar dengan isian yang beraneka ragam dan bervariasi (Yurivito, 2019). Peluang bisnis ini di Indonesia sekarang termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena memberi atau bertukar hadiah sudah menjadi tradisi di kalangan masyarakat dalam memperingati suatu acara atau hari besar lainnya. Hamper juga menjadi salah satu bisnis bidang kreatif yang sangat menjanjikan dan menguntungkan untuk dijual.

Alasan penulis memilih hamper sebagai pilihan pengembangan bisnis adalah karena bisnis hamper yang telah penulis rintis ini sudah mencapai perkiraan profitabilitas 70% selama 2 tahun sejak tahun 2020 hingga tahun 2022. Kami juga telah memiliki beberapa *loyal customer* yang sudah *repeat purchases*, sosial media dan *marketplace* yang memiliki *followers* yang cukup banyak, serta memiliki performa dan testimonial toko yang baik sehingga toko kami sudah *trusted* atau teruji keamanan dan kepercayaan untuk para calon *customers*. Hamper ini akan menjadi suatu produk yang diminati oleh semua kalangan masyarakat dari berbagai usia. Nova dkk, menyatakan bahwa bisnis hamper merupakan bisnis yang sedang banyak diminati (Nova, Tanudjaja, & Kurniawan, 2021). Hamper ini bisa menjadi sebuah bisnis yang sangat menjanjikan.

Pada perkembangan zaman tingkat kesibukan manusia terus meningkat dan bisnis bidang kreatif ini juga sangat cepat berkembang, oleh karena itu hamper millennial yang kami telah kami ciptakan dikemas secara ringkas, praktis, dan

memiliki desain menarik yang dapat di jadikan sebagai alternatif untuk memenuhi kebutuhan tradisi dalam pemberian atau bertukar hadiah pada acara dan perayaan hari besar. Dalam perkembangan zaman ini, cukup sulit mendapatkan hamper muslim ekslusif yang memiliki desain unik, berkualitas, dan harga terjangkau. Selain itu, dalam bisnis ini juga pentingnya inovasi untuk bisa menciptakan produk khusus muslim eksklusif yang layak diperjual belikan.

Sebelum melakukan pengembangan bisnis, penulis telah melakukan riset pasar sederhana melalui akun sosial media Instagram. Pada perencanaan ini, penulis telah melakukan observasi melalui sosial media (instagram) terkait kebiasaan *followers* bytheluxe dalam menentukan beberapa pilihan terkait keaktifan dalam bersosial media dan menentukan suatu kualitas produk. Dari hasil riset pasar melalui akun media Instagram tersebut, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Konsumen lebih aktif sosial media pada platform tiktok dibandingkan instagram.
2. Konsumen lebih banyak yang memilih order via shopee dibandingkan order via whatsapp.
3. Konsumen cenderung memilih packaging premium dibandingkan *packaging vintage*.
4. Konsumen memiliki pilihan sesuai selera yang imbang yaitu dengan persentase 50% untuk pengguna hijab segi empat dan pashmina.
5. Konsumen cenderung memilih kualitas pashmina silk dibandingkan pashmina shimmer youryou.

Setelah melakukan observasi dan riset pasar melalui media sosial penulis memiliki ide untuk membuat inovasi produk bytheluxe yang dapat menarik pelanggan dan konsumen. Melihat akan kebutuhan masyarakat dalam pengemasan kado atau hadiah tidak semua orang bisa dan kemauan untuk

mengemas kado sendiri, namun mereka menginginkan kado atau hadiah praktis dengan tampilan spesial. Oleh karena itu kami hadir memberikan solusi yang mudah, simpel, dan praktis yaitu dengan menghadirkannya produk hampers bytheluxe. Bytheluxe juga akan menjadi peluang yang tepat dan menjanjikan serta dapat diterima masyarakat dengan baik.

Secara umum arti bisnis yaitu merupakan kegiatan yang dikerjakan oleh manusia untuk mendapatkan pendapatan atau penghasilan atau rizki untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien (Muslich, 2010). Dalam pandangan Islam, bisnis merupakan serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya tidak dibatasi jumlah atau kuantitas kepemilikan hartanya (barang atau jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan penyalahgunaan hartanya (ada aturan halal dan haram) (Yusanto & Widjajakusuma, 2002).

Pandangan Al- Qur'an tentang bisnis Islam yaitu bisnis yang mempunyai visi masa depan yang tidak semata-mata mencari keuntungan sesaat. Akan tetapi untuk mencari keuntungan yang hakiki, baik dan berakibat baik pula bagi kesudahannya. Hal tersebut dijelaskan dalam Al- Qur'an surat At-Taubah : 111, yang intinya adalah orang yang hanya bertujuan keuntungan semata dalam hidupnya, ditantang oleh Allah dengan tawaran suatu bursa yang tidak mengenal kerugian atau penipuan (Amin, Riawan, & Tim PEBS FEUI, 2010). Dalam islam juga terdapat istilah etika bisnis yang mengacu pada akhlak saat menjalankan bisnis sesuai dengan prinsip-prinsip bisnis Islam. Dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis Islam, tidak akan timbul rasa ragu dikarenakan telah meyakini nya sebagai tindakan yang benar sesuai dengan nilai-nilai Islam (Juliyan, 2016). Etika bisnis mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai tujuan usaha. Dalam etika bisnis Islam, setiap aspek sudah diatur menurut hukum Islam yang berlaku. Berbagai filosofi di dalam agama islam telah mengajarkan banyak hal tentang menjalankan bisnis yang

sesuai dengan syariat islam. Prinsip etika bisnis islam merupakan etika bisnis yang mengedepankan nilai-nilai Al-Quran. Beberapa nilai dasar dalam prinsip etika bisnis islam antara lain :

a. Kesatuan

   Artinya kesatuan sebagaimana yang ada pada konsep ketauhidan yang mengombinasikan seluruh aspek kehidupan muslim, baik pada bidang ekonomi, politik, dan sosial menjadi kesatuan yang homogen, dan mengutamakan konsep konsistensi dan keteraturan.

b. Keseimbangan

   Islam menuntut pemeluknya untuk berperilaku adil dalam menjalankan bisnis nya, dan melarang berperilaku curang .

c. Kehendak Bebas

   Kebebasan yang menjadi aspek penting pada etika ekonomi islam. Dalam hal ini, kebebasan tersebut tidak boleh merugikan individu lain atau lingkungan.

d. Pertanggung Jawaban

   Dalam menjalankan apapun pasti ada aturan, sehingga kebebasan tanpa batas merupakan hal yang tidak berlaku bagi manusia. Segala keputusan yang diambil, maka individu harus mampu mempertanggung jawabkan tindakannya tersebut, prinsip ini berkaitan dengan kehendak bebas.

e. Kebenaran: kebajikan dan kejujuran Kebenaran ialah nilai kebenaran yang sesuai dengan syariat Islam. Dalam hal ini, kebenaran merupakan niat, sikap dan tindakan yang baik, seperti, proses akad dalam bertransaksi, proses mendapatkan barang/jasa, proses pengembangan usaha dan cara mendapatkan keuntungan. Kebajikan merupakan sikap baik yang ditunjukkan dengan tindakan yang memberikan manfaat bagi individu lain. Kejujuran merupakan sikap jujur dalam menjalankan bisnis tanpa adanya kecurangan.

Untuk produk pengembangan hamper yang akan kami realisasikan yaitu sebuah *box*, kotak, atau tempat berbentuk persegi empat berisi kan beberapa

produk hijab, peralatan sholat, makanan, dan lainnya sesuai dengan ketentuan syariat dan produk yang berkualitas serta dikemas secara eksklusif. Dalam kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) mendefinisikan bahwa eksklusif sebagai kata yangterpisah dari yang lain, khusus atau tidak termasuk. Eksklusif dalam Kamus Cambridge memiliki arti terbatas untuk satu atau sekelompok orang; mahal dan hanya untuk orang kaya atau kelas sosial tinggi. Makna produk eksklusif yaitu termasuk pada kriteria produk yang istimewa, karena produk tersebut memiliki nilai kreativitas dan kualitas yang tinggi serta memiliki identifikasi merek yangunik. Produk eksklusif juga menempatkan pasar yang tidak sembarang karena mereka memiliki pasar nya tersendiri. Harga produk eksklusif juga relatif lebih tinggi karena dibuat secara terbatas dan tidak diproduksi secara masal. Meskipun produk eksklusif memiliki harga yang lebih tinggi namun produk ini masih banyak diminati oleh konsumen.

Setelah menentukan hamper eksklusif sebagai konsep bisnis yang akan diangkat oleh Bytheluxe, penulis melihat bahwa sudah ada beberapa produk hamper yang sudah di jual di Indonesia. Untuk memperkenalkan bisnis hamper ini diperlukan *branding* atau citra positif kepada calon konsumen yang nantinya akan menggambarkan karakteristik pada bisnis hamper tersebut. Ada beberapa aspek yang mendukung pengembangan bisnis hamper ini yaitu bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan. Aspek pertama yaitu bidang produksi, bisnis hamper yang cukup kompleks dalam produksi mulai dari pembaharuan *packaging* seperti material hingga desain, pembaharuan kualitas produk, pembaharuan desain logo, melakukan *quality control* setiap pembelian produk, mengecek barang (*management stock*), pengemasan hingga pengiriman pesanan ke ekspedisi. Hal lain yang perlu dilakukan oleh aspek produksi yaitu bekerjasama dengan bidang keuangan untuk menentukan harga produk dan mengelola e-commerce via shopee.

Menurut Prameswari kemasan menjadi salah satu perhatian suatu produk, ada hal lain yang mampu mempengaruhi minat konsumen yaitu desain kemasan.

Tujuan adanya desain kemasan yaitu untuk merebut pasar dan memberikan rangsangan kepada konsumen agar dapat membeli produk kami (Prameswari, 2018). Tujuan yang paling utama adalah suatu alat pemasaran yang dapat merepresentasikan karakteristik dari suatu produk untuk meyakinkan konsumen yang gunanya untuk mempengaruhi keputusan pembelian. Selain packaging, logo juga dapat membantu brand yang diciptakan agar terkesan lebih istimewa dan mewah. Dari adanya logo, UMKM bisa membentuk komunikasi melalui tanda yang mudah diingat dan dimengerti oleh setiap orang (Setiawati, 2019).

Selain dari kemasan dan logo, produk yang berkualitas juga menentukan sebuah *value* dalam *brand* tersebut terutama untuk *brand* menengah ke atas. Karena yang dibutuhkan konsumen bukan hanya *packaging* yang menarik melainkan produk yang berkualitas juga sangat menentukan konsumen untuk membeli barang dari *brand* tersebut. Aspek kedua yaitu aspek pemasaran yang mana program kerja yang harus dijalani oleh aspek ini juga tidak kalah penting dari aspek produksi. Pemasaran harus selalu melakukan survei pasar agar membantu *brand* untuk menghasilkan informasi tentang besarnya potensial pasar suatu produk sesuai target pasar. Program kerja yang harus dijalani lainnya yaitu pengenalan *brand* bisnis via sosial media, mencari ide dan inspirasi untuk pembuatan konten, membuat konten pemasaran, dan penentuan alokasi biaya pemasaran yang bekerjasama dengan bidang keuangan. Menurut Sunyoto, pemasaran adalah pengaturan latihan bisnis yang dimaksudkan untuk merancang, memutuskan biaya, memajukan produk yang sesuai serta dapat memenuhi keinginan pembeli dan mencapai target (Sunyoto, 2014).

Aspek terakhir adalah bidang keuangan. Bidang keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya potensi keuntungan yang akan didapatkan. Beberapa program kerja yang harus direalisasikan bidang keuangan yaitu harus bisa menganalisa keuangan bisnis untuk memahami atau memperkirakan prospek masa depan bisnis. Keuangan juga harus melakukan arus kas per harinya agar dapat memberikan informasi yang memungkinkan

konsultan untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih bisnis dan struktur keuangan. Terakhir, membuat laporan keuangan dan berkoordinasi juga program yang harus dijalankan oleh bidang keuangan. Depdiknas (2003) menjelaskan bahwa manajemen keuangan merupakan tindakan pengurusan/ketatausahaan keuangan yang meliputi pencatatan, perencanaan, pelaksanaan, pertanggung jawaban dan pelaporan.

B. **Capaian Target**

Adapun capaian dan target yang akan dilakukan penulis dalam melaksanakan pengembangan bisnis islam muslim eksklusif, diantaranya :

1. Penulis mampu melaksanakan riset bahan baku dan kemasan.
2. Penulis mampu membuat spesifikasi produk hampers.
3. Penulis mampu menentukan biaya produksi berkoordinasi dengan bidang keuangan.
4. Penulis mampu melaksanakan manajemen stok berkoordinasi denganbidang pemasaran.
5. Penulis mampu melaksanakan pengelolaan e – commerce

C. **Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun danimplementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

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

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

BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN PENGEMBANGAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Memberi hadiah kepada orang lain merupakan tindakan yang disunnah kan dalam Islam. Dengan memberi hadiah, maka akan tumbuh benih-benih cinta kasih dan menghilangkan rasa dendam. Sesuai dengan syariat islam, dikatakan bahwa "Salinglah memberi hadiah, maka kalian akan saling mencintai" (HR. Bukhari). Hamper saat ini merupakan salah satu bisnis bidang kreatif yang perkembangannya sangat bagus dan menawarkan potensi keuntungan yang cukup menjanjikan. Bentuk hamper yang beragam menjadi *trend* yang baik di kalangan konsumen terutama para pelajar, mahasiswa, dan juga karyawan.

Awal berdiri bisnis hamper pada masa pandemi tahun 2020, selama 2 tahun menjalani bisnis tersebut sudah terjual kurang lebih 600- 700 pesanan yang telah terselesaikan via *e-commerce* dan whatsapp business. Bisnis ini sudah berhasil melakukan pengiriman ke seluruh Indonesia bahkan pengiriman sudah sampai ke berbagai negara. Pada masa merintis bisnis selama 2 tahun semua aktivitas bisnis di *handle* oleh seorang diri (*Owner*) sehingga itu menjadi sebuah hambatan tersendiri dalam bisnis ini karena masih kurang memperhatikan strategi dan manajemen yang baik untuk mempertahankan bisnis tersebut. Manajemen yang kurang diperhatikan dalam bisnis ini diantaranya yaitu, manajemen waktu dalam berproduksi, tidak adanya pencatatan stok secara akurat, dan harga per produk atau bahan baku yang terus meningkat dan tidak stabil. Dampak lainnya menjadikan bisnis ini sebagai bisnis musiman yang mengikuti *trend* pada masa nya.

Tahun 2024 ini, project.id ingin mengembangkan bisnisnya kembali dengan konsep yang lebih spesifik yaitu hamper muslim eksklusif dimulai dengan beralih nama *brand* menjadi “bytheluxe” dalam bahasa inggris “*luxe*” yang artinya mewah. Sedangkan“*bytheluxe*” yang memiliki arti “oleh kemewahan”

begitu pula dengan produk hamper yang dikemas secara eksklusif untuk menambah value produk dalam sebuah brand dengan ciri khas premium dan mewah sehingga dapat memenuhi kebutuhan pasar yang luas. Lokasi produksi Bisnis hamper Bytheluxe berada di Jalan Besi, Sukoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Banyaknya mahasiswa dan para pekerja yang berada di kota ini, serta semakin bertambahnya kedatangan mahasiswa baru setiap tahun akan menambah potensi dikenalnya bisnis ini. Salah satu bentuk inovasi penulis yaitu membuat hamper *set* muslim eksklusif dengan berbagai macam jenis dan bentuk. Target *market* bytheluxe untuk semua kalangan mulai dari pelajar, mahasiswa, pekerja, dll. Dimulai dari umur (17 - 50 tahun) khususnya yang berdomisili di Yogyakarta.

Hamper muslim eksklusif yang dibuat merupakan pengembangan dari bisnis hamper yang sudah ada atau sudah pernah dijalankan sebelumnya. Penulis hanya melakukan *branding*. Pengelolaan bisnis ini berfokus pada perubahan identitas merek, mengganti *value* produk, mengganti kemasan, dan melakukan promosi. Oleh karena itu, penulis menggunakan *brand* "Bytheluxe" yang disimbolkan dengan logo gambar berikut :



Gambar 2. 1 Logo Bytheluxe

Arti dari logo brand bytheluxe:

- Kata “bytheluxe” diambil dari kalimat Bahasa inggris yaitu “*luxe*” yang artinya mewah sedangkan “*bytheluxe*” memiliki arti “oleh kemewahan”.
- Pemilihan warna *gold* pada logo memiliki karakteristik yang mewah dan mahal sesuai dengan identitas yang dimiliki oleh bytheluxe itu sendiri.
- Ditambah juga dengan desain frame classic untuk menambah estetika pada logo tersebut.

Bisnis ini sudah berjalan sejak 2020 dan semua aspek mulai dari produksi, keuangan, dan pemasaran di *handle* oleh satu orang (*owner*). Namun berdasarkan pertimbangan internal akhirnya bisnis saat ini berdiri menjadi dua orang yang terdiri dari bidang pemasaran, bidang produksi, dan bidang keuangan. Dalam menyelesaikan tugas akhir pengembangan bisnis ini, penulis bersama *partner* memiliki tugas dan peran masing- masing sebagai bentuk efisiensi waktu dan tenaga serta meningkatkan produktivitas. Bytheluxe beranggotakan 2 orang, yaitu :

1. Daliyah Fathiyati Utami : Riset, Produksi, dan Keuangan

2. Helda Yusmarlianti : Riset dan Pemasaran

Adapun misi yang bisnis targetkan yaitu untuk mewujudkan visi, sebagai berikut :

1. Menggunakan produk premium serta kualitas yang baik dan layak
2. Menawarkan berbagai jenis dan varian hamper set yang eksklusif dan unik
3. Menciptakan tampilan kemasan *hardbox* yang mewah dan eksklusif
4. Menyediakan banyak pilihan hamper *set* sesuai dengan *budget* konsumen

B. Pelaksanaan Bisnis

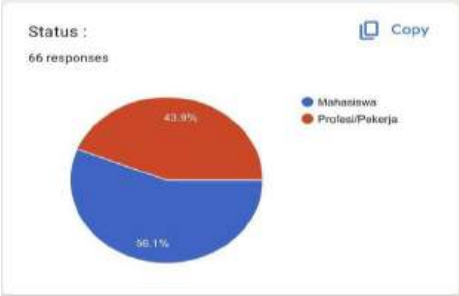
Bytheluxe telah beroperasi kembali secara penuh terhitung pada tanggal 06 Februari 2024. laporan dan analisa pelaksanaan pengembangan bisnis hamper ini mengambil periode waktu dari 06 Februari 2024. Analisis pelaksanaan ditinjau dari aspek produksi dan aspek keuangan. Ada beberapa program kerja yang telah dijalankan oleh penulis, sebagai berikut :

1. Riset

Riset merupakan aktifitas ilmiah yang sistematis, berarah, dan bertujuan. Maka, data atau informasi yang dikumpulkan dalam penelitian harus relevan dengan persoalan yang dihadapi. Artinya, data tersebut berkaitan, mengena dan tepat (Kartono, 1980).

a) Riset untuk Menentukan Pasar

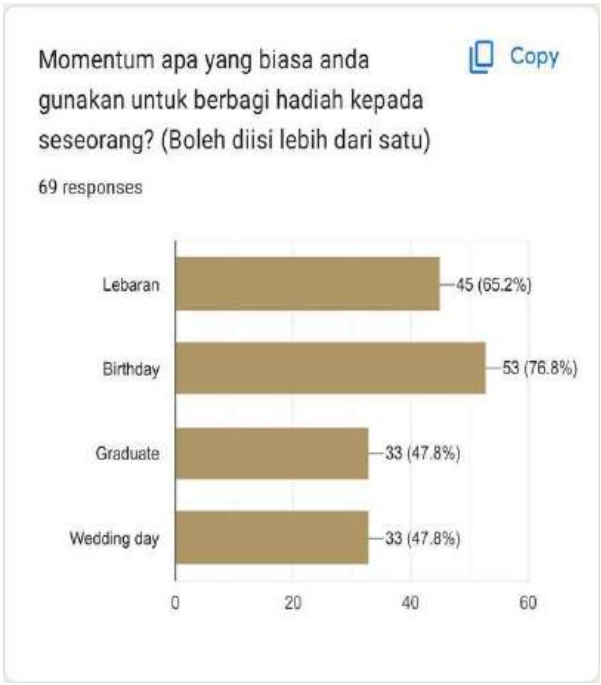
Untuk mengetahui pasar yang tepat kami memanfaatkan kuesioner online sebagai media riset kami untuk menemukan keunggulan produk, manfaat, solusi apa yang bisa ditawarkan, membangun spesifikasi produk, dan memprediksi keberhasilan produk. Berikut hasil riset dan penjelasannya :



Bagan 2. 940 Diagram Jumlah Response



Bagan 2. 553 Diagram Hasil Riset



Bagan 2. 1 Diagram Batang Hasil Riset

Hasil riset dari 70 response ini menunjukan bahwa 56.1% response yaitu mahasiswa dan 43.9% pekerja. Hasil *persentase* 47.8% sebagian dari mereka yaitu memiliki *budget* Rp. 100.000 - Rp. 300.000 untuk membeli hadiah, disusul dengan *persentase* 37.7% mereka memiliki *budget* Rp. 50.000 - Rp. 100.000, dan untuk presentasi lain memiliki *budget* yang beragam sesuai dengan kemampuan keuangan pribadi yang dimiliki. Dari 80.6% mereka sangat mempertimbangkan kualitas produk dibandingkan kualitas *packaging* yang memiliki persentase 19.4%, tandanya mereka lebih mengutamakan kualitas produk dibandingkan kualitas *packaging*. Selain kualitas produk mereka juga memperhatikan kualitas *packaging* yaitu 77.3% sebagian dari mereka memilih *packaging* yang memiliki material yang berasal dari karton tebal (*hardbox*) dengan tampilan tertutup dibandingkan *packaging* yang berasal dari

material kertas *ivory* tebal (*softbox*) dengan tampilan *transparent.* Dapat disimpulkan bahwa minat pasar untuk menentukan *packaging* yaitu *box* berasal dari material karton tebal (hardbox) dengan tampilan tertutup.

b) Survei untuk Penentuan Bahan Baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei bahan baku premium karena untuk kualitas produk sebelumnya, Bytheluxe menggunakan kualitas standar untuk memenuhi target pasar menengah kebawah sesuai dengan rencana keuangan dan *budgeting*. Namun untuk memperluas dan meningkatkan jangkauan pasar Bytheluxe yaitu dengan mengubah target pasar menjadi produk menengah ke atas dengan cara meningkatkan kualitas produk atau bahan baku premium yang digunakan pada produk hamper yang akan direalisasikan. Riset yang kami laksanakan secara *offline*, kami telah melakukan kunjungan beberapa tempat di Yogyakarta dan Solo. Beberapa tempat di Yogyakarta yang sudah kami kunjungi diantaranya yaitu pasar Beringharjo, pasar Kranggan, Petra accessories, Jolie accessories, Mirota kampus, Pamella, Adele accessories, dan Eventmarch (souvenir) .

Agenda kegiatan survei bahan baku *offline* selama 3 bulan ini kami lakukan rutin setiap satu pekan sekali yang bertujuan untuk mengetahui produk yang sedang banyak diminati oleh masyarakat dan produk yang terbaru atau produk yang sedang viral di kalangan masyarakat. Selain survei di Yogyakarta kami juga mengunjungi beberapa pasar di Solo diantaranya yaitu pasar Gede Solo (PGS), Beteng Trade Center (BTC) dan pasar Klewer untuk mengetahui perbandingan harga dan kualitas produk di Yogyakarta. Riset yang

kami lakukan yaitu dengan menggunakan metode wawancara, menganalisis kualitas produk, melakukan pertimbangan harga dari *supplier* yang berbeda, membeli beberapa produk untuk sampling dan menentukan bahan baku yang akan direalisasikan.

Selain melaksanakan riset secara *offline*, kami juga telah melakukan riset *supplier* bahan baku secara *online*. Alasan kami melakukan riset *online* karena kami belum menemukan harga yang sesuai atau harga yang diinginkan ketika survei *offline*. Harapan kami bisa menemukan kualitas dan harga yang cocok sesuai dengan rencana keuangan. Riset yang kami lakukan yaitu dengan cara menganalisis kualitas produk, serta mempertimbangkan harga dari beberapa *seller* di *marketplace*. Riset bahan baku secara *offline* yang telah kami laksanakan untuk menentukan kualitas produk hijab dan beberapa kelengkapan hamper seperti al'qur'an , tasbih, *souvenir*/ set alat makan, dll. Adapun beberapa *seller marketplace* yang telah kami riset diantaranya toko vindra13, toko arifciput, oko nabila_kece, toko signature by SN, dll.

Kesimpulan dari hasil riset *offline* dan *online supplier* untuk menentukan bahan baku, kami telah melakukan survei dengan metode menganalisis kualitas suatu produk dan melakukan pertimbangan harga dengan beberapa *supplier* yang berbeda di *marketplace* maupun *offline store* serta membeli beberapa produk sampling. Hasil survei penentuan bahan baku atau produk yang memiliki material mudah pecah belah kami memutuskan untuk pembelian langsung di *offline store* seperti toko Jolie, Petra atau Adele untuk mengurangi resiko barang pecah ketika dalam perjalanan pengiriman. Sedangkan untuk penentuan *supplier* produk hijab segiempat dan pashmina dari beberapa toko di shopee bahwa

kami memutuskan untuk toko vindra13 sebagai produsen kami, Adapun jenis hijab yang akan kami pilih diantaranya yaitu pashmina silk dan pashmina shimmer. Kemudian kami memilih toko arifciput, toko nabila_kece sebagai produsen ciput dan *scrunchies*, serta kami memutuskan produsen tasbih dari toko signature by SN. Selain itu alasan kami memilih lebih banyak produsen *online* karena untuk jenis dan warna produk sebagai bahan baku hamper di *online shop* lebih lengkap dan bebas memilih varian warna atau ukuran dibandingkan dengan produk di *offline store*, dan untuk harga pun relatif lebih terjangkau di *online shop* dibandingkan *offline store* atau toko grosir di Yogyakarta maupun Solo.

c) Survei untuk Pembaharuan *Packaging* dan *Thankyou Card*

Kami menyadari bahwa pentingnya *packaging* dan *thank you card* sebagai identitas sebuah *brand*, berikut beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei untuk riset *packaging* dan *thank you card*. Kualitas *packaging* sebelum nya, bytheluxe menggunakan kualitas standar seperti box kardus *die cut* berwarna coklat yang didekorasi sesuai dengan ciri khas *brand* bytheluxe yang memiliki tema *vintage* sama seperti *thank you card* dengan desain sederhana menggunakan kertas craft coklat. Untuk saat ini, karena kami perlu adanya pengembangan bahkan peningkatan kualitas mulai dari produk hingga *packaging* agar jangkauan pasar bisa lebih meluas. Oleh sebab itu, bytheluxe mengubah target pasar yang tadinya menengah ke bawah menjadi target pasar menengah ke atas dengan cara meningkatkan kualitas *packaging* dan *thank you card* menggunakan bahan baku yang lebih premium dan desain menarik.

Untuk metode yang kami gunakan ketika survei *online*

supplier riset *packaging* yaitu dengan cara menganalisis dan mempertimbangkan harga, desain, dan bahan baku. Media yang kami gunakan yaitu pinterest, instagram, dan shopee. Riset *packaging* premium di pinterest bertujuan untuk mencari dan menemukan *packaging* hamper apa saja yang termasuk dalam kriteria premium/ *exclusive*. Untuk riset shopee, kami menganalisis dan memeprtimbangkan segala hal mulai dari harga hingga kualitas *packaging* . Toko *online* yang telah kami kunjungi bychefivan, riapoenya1, dan gelangbatu. Dari ketiga toko memiliki kekurangan dan kelebihan masing- masing mulai dari desain, bahan yang digunakan, dan harga yang bervariatif. Toko bychefivan bertempat di kota Malang memiliki desain unik dan kualitas yang premium namun tidak bisa *custom*. Toko riapoenya1 bertempat di Sleman menerima *custom desain* dan *size*. Toko gelangbatu sama dengan toko bychefivan memiliki desain unik namun tidak bisa *custom size*/desain.

Untuk survei di instagram juga kami menganalisis dan memeprtimbangkan banyak hal mulai dari harga, kualitas, hingga estimasi produksi dan kami menghubungi via whatsapp. Akun yang kami telah kunjungi dan hubungi diantaranya yaitu studiosapibox, riapoenya1, dan cube.id. Dari ketiga akun olshop ini memiliki kekurangan dan kelebihan masing- masing mulai dari desain, bahan yang digunakan, waktu pengerjaan, dan harga yang bervariatif. Studiosapibox bertempat di Sleman menerima berbagai custom desain, *size*, dan kualitas sesuai *budget* namun memiliki waktu pengerjaan yang cukup lama dan sudah *full slot* hingga bulan maret. Riapoenya1 bertempat di Sleman menerima custom desain, size, dan tidak ada min order. Cube.id bertempat di Mojokerto menerima

berbagai custom desain, *size*, dan kualitas sesuai *budget* namun memiliki waktu pengerjaan yang cukup lama dan ada min order 20 pcs.

Selain riset secara *online* kami juga melakukan survei langsung untuk berkunjung ke rumah produksi *packaging* di Yogyakarta. Survei langsung ke rumah produksi *packaging* Yogyakarta bertujuan untuk melihat langsung perbandingan kualitas dan harga *packaging* jenis *hardbox* di Yogyakarta. Survei pertama kami mengunjungi rumah produksi riapoenya bertempat di jalan kalasan Yogyakarta. Sama seperti yang sudah penulis jelaskan pada survei *online* riapoenya menerima custom desain, *size*, dan tidak ada *minimal order*. Untuk survei kedua kami mengunjungi rumah produksi Lapak Karya Yogyakarta. Untuk Lapak karya sama seperti riapoenya menerima custom desain, custom *size*, dan tidak ada *minimal order*. Namun untuk proses pengerjaan membutuhkan waktu cukup lama karena harus mengikuti sesuai list atau antrian yang membutuhkan waktu kurang lebih satu bulan.

Selain *packaging*, *thankyou card* juga menjadi bagian penting dalam sebuah identitas *brand*. Kami telah melakukan survei untuk menentukan *thankyou card* yang sesuai dengan kami inginkan yaitu dengan mengunjungi beberapa toko di shopee diantaranya yaitu bykarana, Auleleli store, dan Madzhab official. Untuk kualitas yang digunakan seperti kertas/ desain banyak sekali macam dan variasi yang dapat disesuaikan dengan budget. Untuk *rating* dan kepercayaan toko juga sudah memenuhi standar dengan penilaian 4.9 hingga 5.0. Untuk perbandingan harga tidak terlalu jauh berbeda dan masih termasuk kategori yang terjangkau untuk kebutuhan bisnis.

Kesimpulan dari Riset *online* atau *offline packaging* dan *thankyou card* premium kami memutuskan untuk melakukan produksi massal secara *offline*. Untuk p*ackaging* kami memutuskan memakai *packaging* yang terbuat dari *hardbox* dengan desain ciri khas *brand* bythelux. Untuk produsen *thank you card* kami memutuskan untuk mencetak di percetakan "Picstory" yang bertempat di jalan Kaliurang km 5, sedangkan untuk menentukan produsen *packaging* kami memutuskan Riapoenya sebagai tempat produksi *packaging* yang akan di produksi secara massal. Selain menerima *custom* desain, *size*, dan tidak ada minimal *order*,kami juga memutuskan untuk dibuatkan sampling terlebih dulu sebelum diproduksi massal. Sengaja kami memilih rumah produksi yang bertempat di Yogyakarta untuk menekan biaya pengeluaran pengiriman dan meminimalisir resiko kerusakan pada *box* saat pengiriman serta memudahkan kami mobilisasi jika terjadi sesuatu yang tidak kami inginkan.

2. Produksi

Selain riset, dalam pelaksanaan produksi penulis membuat alur rancangan kegiatan produksi serta realisasi dari kegiatan rancangan yang telah dibuat untuk menjalankan kegiatan produksi. Produksi adalah Kegiatan untuk membuat suatu produk yang telah direncanakan menggunakan beberapa bahan baku dan mengalami beberapa proses yang hasil akhirnya bisa menjadi sebuah hampers. Secara umum proses produksi ada 4 yaitu : (Bastian, 2021)

1. *Planning*/Perencanaan Merencanakan produk apa yang akan dibuat lalu menggunakan bahan baku apa saja serta jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan untuk produksi tersebut.
2. *Routing*/Mengarahkan Alur Pada tahap ini mengarahkan urutan

proses produksi. Seperti pengolahan awal bahan baku, pembentukan, pemolesan, finishing, quality control, sampai distribusi.

3. *Scheduling*/Penjadwalan Menjadwalkan kapan produksi harus dilakukan setelah alur selesai dibuat.Seperti memperhitungkan jam kerja karyawan dan lamanya setiap alur produksi.
4. *Dispatching*/Memulai Produksi Tahap terakhir ini adalah arahan untuk memulai proses produksi. Arahan untuk memulai produksi dilakukan untuk tercapainya rencana, alur serta jadwal dalam proses produksi.

Dalam menjalankan bisnis ini, penulis menerapkan 4 proses produksi. Untuk penjelasan diatas ada beberapa bagian yang penulis tambahkan karena proses produksi diatas merupakan gambaran umum, sedangkan proses produksi yang penulis jalankan merupakan proses produksi hamper. Selama 3 bulan menjalankan tugas akhir Pengembangan bisnis ini, berikut penjelasannya :

1. Produksi Pertama (Maret)

   Premium Hijab *set box* pashmina dan segi empat merupakan produk hamper pertama yang diproduksi selama menjalani tugas akhir pengembangan bisnis pada bulan pertama. Untuk proses produksinya sebagai berikut :

   a) *Planning* / Perencanaan

      Pada tahap ini, penulis berdiskusi dengan partner bytehluxe untuk merencanakan konsep produk apa yang akan diproduksi desain dan produk yang akan digunakan. Setelah melakukan diskusi yang cukup panjang, akhirnya memutuskan untuk membuat produk hamper pashmina *exclusive*. Hijab merupakan bagian dari produk muslim yang

banyak diminati dan dibutuhkan oleh seluruh kalangan muslimah.

1) Konsep produk hamper

Riset merupakan langkah pertama yang penulis lakukan sebelum menentukan konsep hamper. Berikut konsep hamper yang telah kami setujui dan segara akan kami realisasikan sebagai berikut :



Gambar 2. 107 Konsep Produksi



Gambar 2. 188 Packaging produk

Alasan penulis memilih konsep hamper pashmina ekslusif tersebut karena desainnya unik dan tidak pasaran. Produk tersebut didesain seunik dan sepremium mungkin khusus untuk *brand* bytheluxe. Sehingga cocok hadiah untuk semua kalangan dalam berbagai acara atau hari besar.

2) Pemilihan Bahan baku

Untuk produk yang akan digunakan pada hamper yaitu pashmina berasal dari material silk credenza dan shimmer youryou. Alasan kami menggunakan material tersebut karena kedua

material tersebut memiliki kesan yang mewah, sehingga menambah nilai *plus* sebagai ciri khas dari brand bytheluxe yaitu esklusif. Contoh hijab pashmina shimmer dan pashmina silk sebagai berikut



Gambar 2. 266 Pashmina Silk



Gambar 2. 346 Pashmina

Selain hijab kami juga menambahkan beberapa *accesories* lainnya seperti scrunchies, tasbih dan bunga *artificial* untuk menambah kesan hamper set lengkap serta menambahkan bunga *artificial* sebagai ciri khas hamper bytheluxe yang memiliki keunikan khas serta kesan premium dan ekslusif. Contoh produk sebagai berikut :



Gambar 2. 427 Tasbih



Gambar 2. 588



Gambar 2. 507 Bunga

3) Pemilihan Packaging



Gambar 2. 750 Refeensi Produk



Gambar 2. 669 Packaging Produk

Sebelumnya bytheluxe sudah mendapatkan penilaian baik dari konsumen terkait *packaging*, namun masih ada beberapa konsumen yang mengeluhkan terkait *packaging* yang mudah rusak dalam proses pengiriman. Oleh karena itu kami berinisiatif untuk menaikan kualitas dan *value* produk melalui *packaging* yang awal semula menggunkan material *corrugate* berwarna coklat menjadi material *hardbox* yang lebih tebal dan desain yang dikemas secara eksklusif.

b) *Routing*/ Mengarahkan

Pada tahap ini, penulis bersama dengan *partner* berdiskusi untuk membuat sampling produk. Setelah itu kami menentukan produk hamper yang sesuai dengan desain yang diinginkan. Pada proses sampling, penulis berkoordinasi dengan partner melakukan penjadwalan untuk melakukan produksi massal.

c) *Scheduling*/ penjadwalan

Untuk membuat 3 varian produk hamper set membutuhkan kurang lebih 2 pekan. Sebagai bahan pertimbangan hingga menentukan produk apa saja yang akan direalisasikan. Mulai dari rencana pembuatan produk hingga proses produksi. Produk awal yang akan kami realisasikan yaitu produk hamper pashmina ekslusif.

d) *Dispatching*/ proses produksi

Proses produksi membutuhkan waktu kurang lebih 2 - 3 jam. Mulai dari pemasangan label, *quality control*, hingga pengecekan ulang jika masih ada ditemukan kekurang, kesalahan atau kerusakan masih bisa untuk diperbaiki sebelum di *packing* hingga proses pengiriman kepada *customer* atau ekspedisi. Karena kepuasaan pelanggan bagi kami adalah yang paling utama.

2. Produksi kedua (April)

Eid mubarak edition merupakan produksi hampers kedua spesial untuk edisi lebaran. Produksi yang akan direalisasikan terdiri dari beberapa produk diantaranya raya bowl *set*, raya tumbler *set*, raya mukena *set* dan beberapa produk lainnya diproduksi selama menjalani tugas akhir pengembangan bisnis pada bulan kedua. Untuk proses produksinya sebagai berikut :

a) *Planning* / Perencanaan

Pada tahap ini, penulis berdiskusi dengan partner bytehluxe untuk merencanakan konsep produk baru yang akan direalisasikan. Desain packaging dan produk apa saja

yang akan digunakan. Setelah melakukan diskusi yang cukup panjang, akhirnya memutuskan untuk membuat beberapa produk hamper khusus untuk edisi lebaran.

1) Konsep produk hamper

   Untuk konsep produksi kedua kami sepakat membuat *Eid mubarak edition* merupakan produk hamper spesial edisi lebaran.



Gambar 2. 912 Konsep Produksi ke-



Gambar 2. 831 Packaging produk ke-

   Alasan mengambil konsep *eid mubarak edition*

   Karena bertepatan dengan bulan ramadhan dan hari raya idul fitri. Bulan ramadhan ini juga merupakan momentum perayaan hari besar islam dengan berbagi atau saling bertukar hamper menjadi sebuah tradisi zaman sekarang. Mulai dari kalangan bawah, menengah, hingga kalagan atas.

2) Pemilihan Bahan baku

   Produk yang akan digunakan pada hamper , penulis menggunakan beberapa produk hasil survei. Diantaranya yaitu mangkok *set*, tumbler *set*, mukena, dan perlengkapan sholat lainnya. Material mukena yang kami gunakan yaitu santorini silk. Alasan kami menggunakan material tersebut karena Santorini silk memiliki kesan yang mewah sebagai penambah atau

nilai *plus* sebagai ciri khas dari brand bytheluxe. Contoh produk dari mangkok set, tumbler *set*, mukena, sejadah, dan produk, sebagai berikut :



Gambar 2. 1074



Gambar 2. 1155



Gambar 2. 993 Tumbler

3)

Pemilihan packaging bytheluxe memutuskan untuk memilih material *hardbox*. Karton yang digunkan pada *hardbox* memiliki kualitas yang lebih baik dan desain yang lebih menarik. Ditambah dengan aksen tulisan yang di cap menggunakan foil berwarna *gold* sehingga menambah kesan dan ciri khas Bytheluxe yang premium dan ekslusif. Selain itu material *hardbox* juga lebih aman untuk pengiriman luar kota karena material yang digunakan tebal dan kokoh sehingga mengurangi resiko kerusakan saat pengirimana menggunkan ekspedisi.



Gambar 2. 1317 Packaging 1



Gambar 2. 1236 Packaging 2

b) *Routing*/ Mengarahkan

Pada tahap ini, penulis bersama partner berdiskusi

untuk membuat sampling produk. Untuk menentukan produk hamper yang sesuai dengan desain yang diinginkan. Pada proses sampling, penulis berkoordinasi dengan *partner* melakukan penjadwalan untuk melakukan produksi massal.



Gambar 2. 1560 Tumbler



Gambar 2. 1479 Bowl set



Gambar 2. 1398 Mukena

c) *Scheduling*/ penjadwalan

Untuk membuat 5 varian produk baru hampers *set* membutuhkan kurang lebih 2 pekan. Sebagai bahan pertimbangan dan menentukan produk apa saja yang akan direalisasikan. Mulai dari rencana pembuatan produk hingga proses produksi. 5 varian produk *set* yang akan kami realisasikan yaitu terdiri dari produk Raya bowl *set*, Raya tumbler *set*, Raya mukena *set*, Raya pashmina *set* dan Raya sajadah *set.*

d) *Dispatching*/ proses produksi

Proses produksi membutuhkan waktu kurang lebih 2 - 3 jam. Mulai dari *quality control* pengecekan ulang jika masih ada ditemukan kekurangan, kesalahan atau kerusakan bisa untuk diperbaiki sebelum di packing dan dikirimkan kepada *customer*. Karena kepuasaan pelanggan bagi kami adalah hal yang paling utama.

3. Produksi ketiga (Mei)

Pada bulan ketiga Bytheluxe berhasil menciptakan banyak produk hamper selama menjalani tugas akhir pengembangan bisnis pada bulan ketiga. Untuk proses produksinya sebagai berikut :

a) *Planning* / Perencanaan

Pada tahap ini, penulis berdiskusi dengan *partner* bytehluxe untuk merencanakan konsep produk baru yang akan direalisasikan, desain *packaging* dan produk apa saja yang akan digunakan. Setelah melakukan diskusi yang cukup panjang, akhirnya kami memutuskan untuk membuat beberapa produk hamper untuk berbagai *event*. Diantaranya yaitu *birthday, wedding, graduate* dan *event* lainnya.

1) Konsep produk hamper

Untuk konsep produksi ketiga kami sepakat untuk membuat konsep hamper yang bisa digunakan untuk seluruh *event*. Diantaranya yaitu *birthday, wedding, graduate* dan *event* lainnya. Bertujuan untuk memanfaatkan stok produk yang ada dengan inovasi konsep terbaru serta mengurangi resiko atau pembengkakan modal yang berlebih.



Gambar 2. 1722 Packaging Produk



Gambar 2. 1641 Konsep Produk

2) Pemilihan Bahan baku

Untuk produk yang digunakan pada hamper penulis memanfaatkan beberapa produk yang stoknya masih tertahan. Diantaranya yaitu *scrunchies*, pashmina, dan hijab segiempat. Beberapa produk terbaru hasil survei yang sesuai dengan produk yang akan kami realisasikan diantaranya yaitu *diffuser*, boneka karakter, handuk, dan sejadah *travelling*, berikut beberapa produk hasil survei :



Gambar 2. 1965



Gambar 2. 1884



Gambar 2. 1803

3) Pemilihan packaging

Untuk pemilihan *packaging* karena ada beberapa saran dari *customer* untuk menambahkan *packaging* yang bisa menekan biaya produksi akhirnya bytheluxe menemukan *packaging* yang menggunakan material ivory. Selain itu *packaging* jenis ivory ini juga bertujuan agar bisa mencapai target pasar untuk semua kalangan.

b) *Routing*/ Mengarahkan

Pada tahap ini, penulis bersama dengan *partner* untuk membuat *sampling* untuk menentukan produk hamper yang sesuai dengan desain yang diinginkan. Pada proses *sampling*, penulis berkoordinasi dengan partner untuk melakukan

penjadwalan untuk produksi massal.

c) *Scheduling*/ penjadwalan

Untuk membuat 5 varian produk baru hamper *set* membutuhkan kurang lebih 2 pekan, Sebagai bahan pertimbangan dan menentukan produk apa saja yang akan direalisasikan mulai dari rencana pembuatan produk hingga proses produksi.



Gambar 2. 2045 Hijab



Gambar 2. 2165 Hijab



Gambar 2. 2117 Handuk

d) *Dispatching*/ proses produksi

Proses produksi membutuhkan waktu kurang lebih 2 - 3 jam. Mulai dari *quality control* pengecekan ulang jika masih ada ditemukan kekurang, kesalahan atau kerusakan bisa untuk diperbaiki sebelum di *packing* dan dikirimkan kepada *customer*. Karena kepuasaan pelanggan bagi kami adalah hal yang paling utama.

3. Keuangan

Dalam pelaksanaan kegiatan keuangan penulis membuat alur rancangan kegiatan keuangan mulai dari perencanaan modal usaha hingga laporan keuangan. Dalam proses pengembangan bisnis ini penulis juga berperan penting pada bidang keuangan. Agar keuangan tidak *overbudget* dan sesuai dengan keungan yang sudah direncanakan.

1) Modal Usaha

Modal Produksi Pertama				
Materials	**Price**			
Item Description	**Total Cost**	**Qty**	**Unit of Measurement**	**Unit Price**
al qur'an	Rp56.000,00	1	1 pcs	Rp56.000,00
sejadah	Rp50.000,00	1	1 pcs	Rp50.000,00
box sampel	Rp77.000,00	2	1 pcs	Rp38.500,00
box sample sekat	Rp90.000,00	3	1 pcs	Rp30.000,00
pashmina sampel	Rp96.000,00	4	1 pcs	Rp24.000,00
mukena sampel 1	Rp120.000,00	1	1 pcs	Rp120.000,00
mukena sampel 2	Rp50.000,00	1	1 pcs	Rp50.000,00
mukena sampel 3	Rp55.000,00	1	1 pcs	Rp55.000,00
Label sampel	Rp10.500,00	10	1 pcs	Rp1.050,00
Box	Rp900.000,00	30	1 pcs	Rp30.000,00
pashmina 1	Rp550.000,00	22	1 pcs	Rp25.000,00
bunga	Rp86.000,00	2	50 pcs	Rp860,00
label	Rp72.500,00	50	1 pcs	Rp1.450,00
card dan papperbelt	Rp35.000,00	35	1 pcs	Rp1.000,00
Total Biaya Produksi	Rp2.248.000,00			Rp482.860,00

Tabel 2 1 Modal produksi 1

Sumber awal dana Bytheluxe sebesar sebesar Rp. 5.000.000. Modal usaha terserbut akan dialokasikan untuk membeli kebutuhan *sampling*, bahan baku produksi, dan kebutuhan pemasaran. Modal bisnis awal yang dialokasikan untuk pembelian produk *sampling* dan pembelian bahan baku produksi dalam pengembangan bisnis produk pertama telah menghabiskan sejumlah Rp. 2.248.000.

Modal Produksi Kedua				
Materials	**Price**			
Item Description	**Total Cost**	**Qty**	**Unit of Measurement**	**Unit Price**
Card	Rp9.500,00	19	1 lembar	Rp500,00
Paperbelt	Rp20.500,00	50	1 lembar	Rp410,00
sejadah	Rp120.000,00	5	1 pcs	Rp24.000,00
Scrunchies	Rp32.000	20	1 pcs	Rp1.750,00
Tasbih	Rp34.000,00	14	1 pcs	Rp2.300,00
hijab segiempat	Rp150.000,00	10	1 pcs	Rp15.000,00
ciput	Rp30.000,00	3	1 pcs	Rp10.000,00
Box ramadhan	Rp160.000,00	8	1 pcs	Rp20.000,00

tumbler set	Rp60.000,00	2	1 set	Rp30.000,00
mangkok set	Rp125.000,00	5	1 set	Rp25.000,00
Total Biaya Produksi	Rp741.000,00			Rp128.960,00

Tabel 2 2 Modal produksi 2

Modal untuk produksi kedua bersumber dari sisa produksi pertama yaitu sebesar Rp. 2.752.000. Modal usaha produksi kedua telah dialokasikan untuk pembelian bahan baku dalam pengembangan bisnis yaitu sejumlah Rp. 741.000. Untuk produksi kedua ini telah menciptakan 5 jenis produk hamper spesial ramadhan.

Modal Produksi Ketiga				
Materials	**Price**			
Item Description	**Total Cost**	**Qty**	**Unit of Measurement**	**Unit Price**
box ivory	Rp27.000,00	10	1 pcs	Rp2.700,00
handuk	Rp30.000,00	3	1 pcs	Rp10.000,00
sejadah travel	Rp30.000,00	4	1 pcs	Rp7.500,00
box ivory 2	Rp36.000,00	4	1 pcs	Rp9.000,00
card 2	Rp32.000,00	72	1 pcs	Rp450,00
diffuser	Rp44.000,00	2	1 pcs	Rp22.000,00
gantungan kunci	Rp63.000,00	9	1 pcs	Rp7.000,00
frame	Rp42.000,00	3	1 pcs	Rp14.000,00
sejadah biru	Rp70.000,00	2	1 pcs	Rp35.000,00
sejadah salem	Rp30.000,00	2	1 pcs	Rp15.000,00
Total Biaya Produksi	Rp404.000,00			Rp122.650,00

Tabel 2 3 Modal produksi 3

Modal untuk produksi ketiga bersumber dari sisa produksi pertama dan kedua yaitu sebesar Rp. 2.011.000. Modal usaha untuk produksi ketiga telah dialokasikan untuk pembelian bahan baku dalam pengembangan bisnis yaitu sejumlah Rp. 404.000. Dan produksi ketiga ini telah menciptakan 6 jenis produk hamper yang siap untuk dipasarkan.

Kebutuhan Pemasaran				
Materials	**Price**			
Item Description	**Total Cost**	**Qty**	**Unit of Measurement**	**Unit Price**
Endorsment	Rp150.000,00	1	1 Orang	Rp150.000,00
Endorsment	Rp100.000,00	1	1 Orang	Rp100.000,00
Ongkir	Rp50.000,00	1	1 Sesi	Rp50.000,00
Total biaya pemasaran	Rp300.000,00			Rp300.000,00

Tabel 2 4 kebutuhan pemasaran

Selain itu modal usaha juga dialokasikan untuk kebutuhan pemasaran. Kami melakukan *endorsement influencer* sebanyak dua kali dengan *influencer* yang berbeda. Biaya *endorsement* kami telah menghabisakan sebesar Rp. 250.000 dan biaya pengiriman paket barang tersebut sejumlah Rp. 50.000. Sehingga total seluruh kebutuhan pemasaran yaitu sejumlah Rp. 300.000.

2) Penentuan Harga Pokok Penjualan

Sebelum produk dipasarkan kami telah mempertimbangkan aspek-aspek berikut, diantaranya yaitu:

- Penetapan harga pokok penjualan yang berorientasi pada investasi awal.
- Penetapan harga pokok penjualan yang berorientasi pada harga kompetitor.
- Penetapan harga pokok penjualan yang berorientasi pada ekspektasi konsumen.

Berikut tabel perhitungan harga pokok penjualan dari produk pertama, kedua, dan ketiga:

a.) Produksi pertama

Nama produk : hijab box 1				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Material cost				
Hijab	22.000	30%	28.600	
tasbih	2.500	30%	3.250	
scrunchies	2.500	30%	3.250	
Branding cost				
Label	1.000	30%	1.300	
Card	500	30%	650	
paper belt	500	30%	650	
Box	30.000	30%	39.000	
bunga	3.000	30%	3900	
Variabel Cost				
bubble wrap & lakban	2.000	30%	2.600	
Fix Cost				
Wifi/kuota	1.000	30%	1.300	
Marketing cost				
Endorsment	3000	30%	3900	
Total	68.000	50%	88.400	132.600

Tabel 2 5 hpp produk pertama

Total biaya produksi pertama adalah Rp. 68.000 dan diambil laba sebanyak 30% menjadi Rp. 88.400. Setelah itu ditambah 50% keuntungan keseluruhan. Sehingga produk pertama dijual dengan harga Rp. 132.600 dengan keuntungan Rp 64.600 per hamper nya.

b.) Produksi kedua :

Nama produk : RAYA BOWL SET			
HPP			
Komponen	Harga beli	persen	harga jual
Material cost			
Sejadah	25.000	30%	32.500
Bowl set	25.000	30%	32.500
Branding cost			
Box	18.000	30%	23.400
card	1.500	30%	1.950
paper belt	1.000	30%	1.300

Variabel Cost				
bubble wrap & lakban	2.000	30%	2.600	
Fix Cost				
Wifi/kuota	1.000	30%	1.300	
Marketing cost				
Endorsment	3000	30%	3900	
Total	76.500	50%	99.450	149.150

Tabel 2 6 hpp produk kedua

Total biaya produksi kedua adalah mengambil laba sebanyak 30% kemudian ditambah 50% keuntungan keseluruhan. Untuk produksi kedua Bytheluxe telah menciptakan 5 macam produk *set* hamper yang sudah direalisasikan, diantaranya yaitu raya *bowl set*, raya *tumbler set*, raya mukena *set*, raya sejadah *set*, dan raya pashmina *set*. Produksi kedua dijual dengan harga yang beragam sesuai dengan jenis dan kualitas produk dengan kisaran harga terendah yaitu Rp. 130.000 hingga harga jual tertinggi yaitu Rp. 395.000. Setelah melakukan perhitungan salah satu produksi kedua memperoleh keuntungan sejumlah Rp. 72.650 per hamper.

c.) Produksi ketiga :

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Material cost				
Hijab	12.000	30%	15.600	
scrunchies	2.000	30%	2.600	
Branding cost				
Packaging	5.000	30%	6.500	
Variabel Cost				
bubble wrap & lakban	2.000	30%	2.600	
Fix Cost				
Wifi/kuota	1.000	30%	1.300	
Marketing cost				
Endorsment	3000	30%	3900	
Total	25.000	50%	32.500	48.750

Tabel 2 7 hpp produk ketiga

Total harga pokok penjualan produksi ketiga juga sama dengan produksi sebelumnya bahwa bytheluxe telah mengambil laba

sebanyak 30%. Kemudian ditambah 50% keuntungan keseluruhan. Untuk produksi ketiga bytheluxe telah menciptakan 8 macam produk *set* hamper yang sudah direalisasikan, diantaranya yaitu *Scrunchies* box, hampers duo hijab, *towel couple box*, dll. Sehingga produksi ketiga dijual dengan harga yang beragam sesuai dengan jenis dan kualitas produk dengan kisaran harga terendah yaitu Rp. 21.450 hingga harga jual tertinggi yaitu Rp.98.000. Setelah melakukan perhitungan salah satu produksi kedua memperoleh keuntungan sejumlah Rp23.000 per hamper.

3.) Laporan keuangan

a). Transaksi selama 3 bulan

Laporan transaksi selama 12 pekan sebagai berikut:

Saldo kas harian							
No	Tanggal	Keterangan	Perkiraan	Qty	Debit	Kredit	Saldo
1	02/02/24	Setor modal	Modal	1	3.000.000		3.000.000
2	2/26/2024	Pembelian al qur'an	Pembelian	1		56.000	2.944.000
3	2/26/2024	Pembelian sejadah	Pembelian	1		50.000	2.894.000
4	2/26/2024	Pembelian box sampel	Pembelian	2		77.000	2.817.000
5	26-Feb-24	Pembelian box sample sekat	Pembelian	3		90.000	2.727.000
6	26-Feb-24	Pembelian pashmina sampel	Pembelian	4		96.000	2.631.000
7	29-Feb-24	Transport survei Februari	Biaya Transportasi	1		50.000	2.581.000
sisa saldo					3.000.000	419.000	2.581.000

No	Tanggal	Keterangan		Qty	Debit	Kredit	Saldo
1	01-Mar-24	Sisa saldo bulan februari		1	2.581.000		2.581.000
2	05-Mar-24	Pembelian mukena sampel 1	Pembelian	1		120.000	2.461.000
3	05-Mar-24	Pembelian mukena sampel 2	Pembelian	1		50.000	2.411.000

4	05-Mar-24	Pembelian mukena sampel 3	Pembelian	1		55.000	2.356.000
5	05-Mar-24	Pembelian Label sampel	Pembelian	10		10.500	2.345.500
6	07-Mar-24	Penambahan modal	Modal	1	1.000.000		3.345.500
7	08-Mar-24	Pembelian bahan baku Box	Pembelian	30		900.000	2.445.500
8	08-Mar-24	Pembayaran ongkos kirim Box	Biaya Angkut Pembelian	1		30.000	2.415.500
9	08-Mar-24	Pembelian bahan baku pashmina	Pembelian	22		550.000	1.865.500
10	03/12/24	Pembelian bahan baku bunga	Pembelian	100		86.000	1.779.500
11	03/12/24	Pembelian bahan baku label	Pembelian	50		72.500	1.707.000
12	15-Mar-24	Pembelian card dan papperbelt	Pembelian	35		35.000	1.672.000
13	18-Mar-24	Pembelian bahan baku Card	Pembelian	19		9.500	1.662.500
14	18-Mar-24	Pembelian bahan baku Paperbelt	Pembelian	50		20.500	1.642.000
15	21-Mar-24	Pembelian bahan baku sejadah	Pembelian	5		120.000	1.522.000
16	21-Mar-24	Pembelian bahan baku Scrunchies	Pembelian	20		32.000	1.490.000
17	21-Mar-24	Pembelian bahan baku Tasbih	Pembelian	14		34.000	1.456.000
18	21-Mar-24	Pembelian stock hijab segiempat	Pembelian	10		150.000	1.306.000
19	22-Mar-24	Pembelian bahan baku ciput	Pembelian	3		30.000	1.276.000
20	22-Mar-24	Pembelian Box ramadhan	Pembelian	8		160.000	1.116.000
21	22-Mar-24	Pembayaran ongkos kirim Box	Biaya Angkut Pembelian	1		30.000	1.086.000
22	22-Mar-24	Pembelian bahan baku tumbler set	Pembelian	2		60.000	1.026.000
23	3/22/2024	Pembelian stok mangkok set	Pembelian	5		125.000	901.000
24	28-Mar-24	Pembayaran Endorse influencer	Biaya Iklan	1		100.000	801.000
25	28-Mar-24	Pembayaran Endorse influencer	Biaya Iklan	1		150.000	651.000

26	28-Mar-24	Biaya produk Endorse	Biaya Iklan	2		120.000	531.000
27	28-Mar-24	Pembayaran Ongkos kirim endorse	Biaya Transportasi	1		50.000	481.000
28	29-Mar-24	Pembelian kue salju	Pembelian	1		100.000	381.000
29	29-Mar-24	Penjualan bulan Maret	Penjualan	2	584.550		965.550
30	29-Mar-24	Transport survei maret	Biaya Transportasi	1		50.000	915.550
Sisa saldo					4.165.550	3.250.000	915.550

No	Tanggal	Keterangan		Qty	Debit	Kredit	Saldo
1	01-Apr-24	Sisa saldo bulan februari		1	915.550		915.550
2	05-Apr-24	Penjualan bulan April	Penjualan	5	591.335		1.506.885
3	05-Apr-24	Transport survei April	Biaya Transportasi	1		50.000	1.456.885
Sisa saldo					1.506.885	50.000	1.456.885

No	Tanggal	Keterangan		Qty	Debit	Kredit	Saldo
1	01-Mar-24	Sisa saldo bulan Maret		1	1.456.885		1.456.885
2	10-Mei-24	Pembelian Box ivory	Pembelian	10		27.000	1.429.885
3	10-Mei-24	Pembelian bahan baku handuk	Pembelian	3		30.000	1.399.885
4	10-Mei-24	Pembelian sejadah travel	Pembelian	4		30.000	1.369.885
5	15-Mei-24	Pembelian Box ivory 2	Pembelian	4		36.000	1.333.885
6	15-Mei-24	Pembelian bahan baku Card	Pembelian	72		32.000	1.301.885
7	17-Mei-24	Pembelian bahan baku Diffuser	Pembelian	1		15.000	1.286.885
8	17-Mei-24	Pembelian Boneka/gantungan	Pembelian	9		63.000	1.223.885
9	17-Mei-24	Pembelian bahan baku Frame	Pembelian	3		42.000	1.181.885
10	23-Mei-24	Pembelian stok Sejadah 1	Pembelian	2		70.000	1.111.885
11	23-Mei-24	Pembelian stok Sejadah 2	Pembelian	2		30.000	1.081.885
12	05-Apr-24	Penjualan bulan Mei	Penjualan		105.000		1.186.885
13	29-Mar-24	Transport survei bulan Mei	Biaya Transportasi	1		50.000	1.136.885

Sisa saldo	1.561.885	425.000	1.136.885

Tabel 2 8 Saldo kas Harian selam 3 bulan

Tabel di atas menunjukkan transaksi saldo kas harian Bytheluxe periode 1 Februari 2024 hingga 31 mei 2024. Selama tiga bulan bytheluxe telah melakukan transaksi sebanyak lima puluh tiga kali. Terdiri dari transaksi harian berupa pemasukan (*income*) dan transaksi pengeluaran (*expense*).

b). Laporan Laba Rugi Bytheluxe

Bytheluxe
Laporan Laba Rugi
Per 1 Februari - 31 Mei 2024

Penjualan			1.280.885
Harga Pokok Penjualan			
Persediaan Awal		-	
Pembelian	3.464.000		
Biaya Angkut Pembelian	60.000		
Pembelian Bersih		3.524.000	
Barang Tersedia Dijual		3.524.000	
Persediaan Akhir		2.368.050	
Harga Pokok Penjualan			1.155.950
Laba Kotor			124.935
Biaya-Biaya			
Biaya Iklan		370.000	
Biaya Transportasi		250.000	
Jumlah Biaya			620.000
Rugi Bersih			**- 495.065**

Tabel 2 9 Laporan Laba Rugi Bytheluxe

Tabel di atas menunjukkan hasil laporan laba rugi Bytheluxe periode 1 Februari 2024 hingga 31 mei 2024. Total pendapatan Bytheluxe senilai Rp. 1.280.885 yang berasal dari penjualan. Laba kotor senilai Rp. 124.935 dari pengurangan total pendapatan dengan harga pokok penjualan. Total biaya usaha Bytheluxe senilai Rp. 620.000 yang terdiri dari biaya marketing dan biaya transportasi. Sehingga Bytheluxe mendapatkan rugi bersih senilai Rp. - 495.065.

c). Laporan Perubahan Modal Bytheluxe

Bytheluxe
Laporan Perubahan Modal
Per 31 Mei 2024

Modal Awal	4.000.000	
Laba Usaha	- 495.065	
Modal Keseluruhan	3.504.935	
Prive	-	-
Modal Akhir	3.504.935	

Tabel 2 10 Laporan Perubahan Modal Bytheluxe

Tabel di atas menunjukkan hasil laporan perubahan modal Bytheluxe periode 1 Februari 2024 hingga 31 mei 2024. Modal awal sejumlah Rp. 4.000.000. Laba usaha sejumlah Rp. – 495.065. Sehingga modal akhir Bytheluxe adalah senilai Rp. 3.504.935.

d). Laporan Neraca Bytheluxe

Bytheluxe
Neraca
Per 31 Mei 2024

ASET		**KEWAJIBAN & EKUITAS**	
ASET LANCAR		**KEWAJIBAN**	
Kas	1.136.885		
Persediaan Barang	2.368.050		
TOTAL ASET LANCAR	**3.504.935**	**TOTAL KEWAJIBAN**	**-**
ASET TETAP		**EKUITAS**	
		Modal	4.000.000
		Laba Ditahan	- 495.065
TOTAL ASET TETAP	**-**	**TOTAL EKUITAS**	**3.504.935**
TOTAL ASET	**3.504.935**	**TOTAL KEWAJIBAN & EKUITAS**	**3.504.935**

Tabel 2 11 Laporan Neraca Bytheluxe

Tabel di atas menunjukkan hasil laporan neraca Bytheluxe memiliki total asset sebanyak Rp. 3.504.935 pada periode 1 Februari 2024 hingga 31 mei 2024 Bytheluxe tidak memiliki kewajiban funansial berupa hutang yang harus dibayar. Sehingga Bytheluxe memiliki ekuitas senilai Rp. 3.504.935.

BAB III
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi masalah

Bytheluxe mulai merintis pada tahun 2020 dan masih sangat jauh dari layak karena ada beberapa kendala serta hambatan yang membuat bytheluxe menjadi bisnis musiman. Masa merintis bisnis selama 2 tahun juga semua aktivitas bisnis di *handle* oleh seorang diri (*owner*). Sehingga itu menjadi sebuah hambatan tersendiri dalam bisnis ini karena masih kurang memperhatikan strategi dan manajemen yang baik untuk mempertahankan bisnis tersebut, permasalahan tersebut diantaranya yaitu :

1. Tidak memiliki target pasar yang jelas, kurangnya riset pasar, dan riset produk yang belum sesuai dengan kebutuhan konsumen

Pada tahun 2020 hingga 2022 merintis bisnis ini hanya bermula dari keisengan dan bermodalkan nekat, saat itu juga pemilik bisnis hanya mengandalkan produk yang sedang *viral*, sehingga pemilik bisnis tidak memikirkan dampak dan efek apa yang akan terjadi pada masa mendatang karena bytheluxe tidak melakukan riset sebelum memulai produksi. Meskipun selama dua tahun merintis bisnis ini tanpa melakukan riset bytheluxe telah berhasil menjual kurang lebih 600- 700 pesanan yang telah terselesaikan via *e-commerce* maupun *whatsapps businness* dan berhasil melakukan pengiriman ke seluruh Indonesia bahkan pengiriman sudah sampai ke berbagai negara. Namun, target pasar ini menjadi sebuah permasalahan dalam riset karena bytheluxe tidak memiliki target pasar yang jelas, kurangnya riset pasar, dan kurangnya riset produk apa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

2. Kurangnya inovasi pada konsep produk dan desain packaging

Selama merintis bisnis ini, bytheluxe telah menciptakan beberapa produk hamper dan sudah ada beberapa produk yang berhasil terjual. Untuk konsep produk hamper disesuaikan dengan produk yang sedang *viral* dan tidak ada spesifikasi jenis produk yang jelas sehingga hal tersebut membuat bytheluxe tertinggal dan selalu mengikuti pasar sesuai *trend*. Selain produk, *packaging* juga menjadi salah satu aspek penilaian pertama konsumen. Namun pada masa merintis *packaging* hamper bytheluxe menggunakan *box die cut* yang terbuat dari bahan kardus berwarna coklat, yang dibentuk seperti box pizza dan di dekorasi *vintage* untuk menambah estetika pada tampilan hamper tersebut. Beberapa kendala lain dalam pengerjaan box yang membutuhkan waktu cukup lama karena desain yang rumit serta kualitas packaging yang mudah rusak dalam proses pengiriman. Hal tersebut membuat penulis harus mencari solusi dari permasalahan tersebut agar menemukan packaging yang lebih efisien dan berkualitas.

3. Sistem dan manajemen yang kurang tepat dalam pengembangan bisnis

Pada masa merintis juga bytheluxe belum memiliki sistem dan *management* bisnis yang sesuai, contohnya ketika proses produksi kesulitan dalam mendapatkan bahan baku atau produk yang sesuai dengan sampling sehingga *customer* harus mengikuti sistem pre order. Selain itu, sistem SDM yang tidak terstruktur karena tidak memiliki tim yang solid dan *skill* yang kurang menguasai dalam bidang tertentu, hal tersebut menghambat efisiensi jalannya bisnis sehingga pemilik bisnis mengerjakan seluruh kegiatan bisnis ini sendiri mulai dari admin, pemasaran, hingga produksi. Beberapa

usulan dari *follower* untuk diadakannya *reseller*, maka pada saat merintis bytheluxe juga sempat memiliki 10 *reseller* yang sudah join menjadi *member* dari bisnis ini, namun karena sistem yang tidak terorganisir dan tidak adanya konsistensi dalam pembaharuan produk khusus *reseller* akhirnya *member* tersebut dihentikan.

4. **Tidak ada perencanaan keuangan dan pencatatan laporan keuangan yang jelas**

   Pemilik bisnis ini sebelumnya tidak membuat perencanaan keuangan yang jelas serta *budgeting*. Modal usaha untuk kebutuhan pemasaran dan kebutuhan produksi yang telah dialokasikan untuk pembelian bahan baku, pembelian produk *sampling*, hingga kebutuhan biaya *endorsement*. Selain melakukan perencanaan keuangan, bytheluxe juga tidak melakukan pencatatan laporan keuangan sehingga permasalahan tersebut membuat pemilik bisnis ini tidak bisa melihat transaksi pemasukan dan pengeluaran keuangan secara jelas.

5. **Strategi pemasaran yang kurang tepat dan tidak ada konsistensi serta komitmen secara penuh untuk mempertahankan bisnis yang sedang dijalankan**

   Awal merintis bisnis ini tidak ada persiapan secara matang untuk konsep bisnis yang akan *direalisasikan*. Selain permasalahan di atas, konsistensi dan komitmen dalam mempertahankan bisnis sangat penting, selama merintis bisnis mulai tahun 2020 pemasaran produk bytheluxe hanya dilakukan melalui platform tiktok secara gratis dengan membuat konten sekreatif mungkin dan dilakukan secara konsisten. Hasil konten tersebut bytheluxe telah berhasil

memperoleh *view* terbanyak yaitu tembus hingga 3M *view*, dari beberapa konten *fyp* lainnya pun bytheluxe berhasil mendapatkan banyak *orderan* dan beberapa loyal *customer* yang *repeat order* berkali- kali. Di awal tahun 2023 Bytheluxe ini sempat tutup selama satu tahun karena adanya perbaikan sistem dan konsep bisnis yang akan diperbaharui, sehingga pada tahun ini 2024 dalam masa pengembangan bisnis Bytheluxe ini kesulitan untuk mencapai *goals* karena tidak adanya konsistensi diawal selama perbaikan sistem satu tahun tersebut dan itu menjadi salah satu penyebab Bytheluxe ini kesulitan untuk memiliki algoritma yang jelas, kehilangan banyak *customer*, dan kehilangan *followers* aktif di sosial media. Namun beberapa upaya sudah kami lakukan dengan cara *endorse influencer* di instagram dan mencoba beriklan gratis di shopee sehingga membuat naik trafik toko meningkat.

Meskipun beberapa strategi pemasaran telah kami lakukan pada di 2024 ini, Byheluxe belum memenuhi target sesuai yang direncanakan. Adapun beberapa strategi pemasaran yang sudah kami rencanakan yaitu melakukan pemasaran melalui meta fb *ads*, ig *ads*, tiktok *ads*, dll. Karena *ads* atau strategi tersebut membutuhkan pendampingan khusus, hal tersebut menjadi salah satu penyebab utama bytheluxe ini belum *merealisasikan strategi* pemasaran tersebut karena membutuhkan pendampingan *profesional* khusus dalam pengembangan bisnis ini, mulai dari *branding* produk hingga pembentukan *management* bisnis yang tersistem. Selain itu konsistensi dalam mempertahankan kualitas produk, *service* pelayanan dalam bisnis, inovasi, serta komitmen dalam mempertahankan bisnis ini juga sangat dibutuhkan dalam bisnis ini.

B. Tinjauan Teoritis

Untuk mempermudah pembaca memahami isi laporan bisnis hamper muslim *exclusive* bytheluxe. Penulis telah memaparkan beberapa definisi tertentu yang berkaitan dengan identifikasi masalah. Beberapa definisi tertentu yang akan dipaparkan diantaranya yaitu riset bisnis, manajemen produksi, dan manajemen keuangan.

1. Riset Bisnis

a. Definisi Riset Pasar

Riset pasar menjadi salah satu bagian penting dalam bisnis. Riset pasar merupakan proses identifikasi, pengumpulan, analisis, diseminasi, serta penggunaan informasi secara sistematik dan objektif untuk membantu manajemen membuat keputusan yang berhubungan dengan identifikasi dan penyelesaian masalah dan peluang dalam bidang pemasaran (Malhotra, 2005). Oleh karena itu setiap perusahaan perlu melakukan riset pasar saat akan memulai usaha baru, memperkenalkan produk baru dan untuk mempertahankan usaha yang sudah ada. Riset pasar juga menghindarkan perusahaan dari risiko produk tidak laku (Doman, Don, Dennison, & Doman , 2002). Dalam buku yang berjudul Riset Bisnis karya Dermawan Wibisono menyebutkan bahwa definisi riset bisnis dapat mendukung proses pengambilan keputusan manajerial bagi semua aspek bisnis: keuangan, pemasaran, personal, produksi, kualitas, dan sebagainya (Wibisono, 2003).

b. Tujuan Riset pasar

4 tujuan dasar dan riset pasar menurut (Doman, Don,

Dennison, & Doman , 2002), yaitu:

1. Melakukan analisis pasar membantu memperhitungkan potensi pasar untuk jasa, produk, dan usaha baru. Analisis pasar dapat memberikan informasi mengenai calon konsumen, potensi pasar, lokasi usaha, dan kompetitor.
2. Analisis tanggapan pasar ini dimaksudkan untuk mengetahui potensi suatu produk atau jasa di pasar lalu memperhitungkannya. Analisis bisa dilakukan sebelum memperkenalkan suatu produk atau jasa. Survei juga bisa dilakukan untuk meningkatkan pemasaran produk atau jasa.
3. Riset ini membantu pemilik bisnis atau perusahaan untuk menyeleksi media pemasaran yang paling efektif.
4. Pengkajian perencanaan strategis dapat melacak pertumbuhan atau penurunan pangsa pasar yang sudah ada dan membantu menemukan produk atau jasa yang akan sukses dalam pangsa pasartersebut. Riset perencanaan strategi biasanya dilakukan bisnis atau perusahaan yang sudah mapan.

2. Manajemen Produksi

a. Definisi Manajemen Produksi

Manajemen adalah bagian proses dari perencanaan, pengorganisasian, pemimpinan dan pengawasan pekerjaan anggota organisasi dan penggunaan semua sumber organisasi

yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Wibowo, Lili Adi & Priansa , 2017). Adapun produksi dapat diartikan sebagai kegiatan yang menghasilkan barang maupun jasa yang akan dipasarkan pada masyarakat. Semua sumber daya *input* akan dipadukan menjadi *output*, sehingga mempunyai nilai tambah, bisa berbentuk barang setengah jadi, jadi maupun jasa (Prasetya & Lukiastuti , 2009).

Manajemen produksi pada dasarnya adalah suatu proses pengubahan atau konversi sumber daya yang dimiliki sebagai masukan (*input*) menjadi produk. Produk yang beruba barang atau jasa ini biasa disebut sebagai *output* (Sumayang, 2003). Menurut Chase, Aquilano, dan Jacobs, Russel dan Taylor, serta Adam dan Ebert sebagaimana yang dikutip oleh Rudi Prihantoro, manajemen produksi adalah serangkaian kegiatan yang berhubungan dengan perancangan, pengolahan, dan pengoreksian sistem guna menciptakan *output* berupa barang maupun jasa (Prihantoro, 2012)

b. Produksi dalam islam

Tujuan produksi dalam Islam pada dasarnya adalah untuk menciptakan maslahah yang optimum bagi manusia secara keseluruhan sehingga akan dicapai falah yang merupakan tujuan akhir dari kegiatan ekonomi sekaligus tujuan hidup manusia. Falah itu sendiri adalah kemuliaan hidup di dunia dan akhirat yang akan memberikan kebahagiaan hakiki bagi manusia. Dengan demikian, kegiatan produksi sangatlah memperhatikan kemuliaan dan harkat manusia yakni dengan mengangkat kualitas dan derajat hidup manusia. Kemuliaan harkat kemanusiaan harus mendapat perhatian besar dan utama

dalam keseluruhan aktifitas produksi, karena segala aktivitas yang bertentangan dengan pemuliaan harkat kemanusiaan bertentangan dengan ajaran Islam (P3EI) UII). Oleh karenanya, kegiatan produksi dalam perspektif ekonomi Islam terkait dengan manusia dan eksistensinya dalam aktivitas ekonomi (Al Arif, 2011).

c. Inovasi strategi

Menurut Grewal, inovasi adalah proses transformasi dari ide menjadi suatu produk dan jasa baru yang akanmembantu pertumbuhan perusahaan. Tanpa adanya inovasi, maka perusahaan hanya mempunyai dua pilihan, yaitu melanjutkan pemasaran produk yang telah ada menjadi pelanggan tetap atau membawa produk yang sama ke pasar lain dengan pangsa pasar yang serupa (Grewal & Levy, 2010).

(Tidd & Bessant, 2014) menyatakan bahwa inovasi dibagi atas empatkategori , adalah sebagai berikut:

1. Inovasi paradigma (*paradigm innovation*): perubahan yang dilakukan dalam mental model yang mendasar, di mana merumuskan apa yang dilakukan perusahaan.
2. Inovasi posisi (*position innovation*): perubahan yang dilakukan dalam konteks di mana produk/jasa diperkenalkan
3. Inovasi proses (*process innovation*): perubahan yang dilakukan pada cara penciptaan atau penyampaian.
4. Inovasi produk (*product innovation*): perubahan dilakukan pada (produk/jasa) ditawarkan perusahaan.

3. Manajemen Keuangan

a. Definisi manajemen keuangan

Riyanto mendefinisikan bahwa manajemen keuangan sebagai “seluruh aktivitas usaha dalam mendapatkan pendanaan dengan biaya seminimal mungkin dengan syarat yang paling menguntungkan dan menggunakan dana tersebut seefisien mungkin” (Riyanto, 2008). Sedangkan menurut Irfani mendefinisikan manajemen keuangan “sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan” (Irfani, 2020). Adapun Buku yang berjudul Manajemen Keuangan karya milik Setia Mulyawan, S.E., M.M. menyatakan bahwa manajemen keuangan merupakan bagian tugas dari pimpinan perusahaan dengan tanggung jawab utama berupa keputusan penting menyangkut investasi dan pembiayaan (Mulyawan S.E., 2015).

b. Keuangan bisnis dalam islam

Organisasi bisnis keuangan Islam umumnya menentukan bahwa skop bisnis mereka haruslah sejalan dengan prinsip Islam *(shariah compliance*) baik dalam sturktur kapital, operasi organisasi, sampai bentuk produk yang dihasilkan (Amin, Riawan, & Tim PEBS FEUI, 2010) . Implementasi keuangan dalam bisnis islam yaitu kami sebagai produsen yang mengutamakan pelayanan syariah untuk seluruh aspek bisnis terutama pada aspek keuangan tentunya kami juga menginginkan hasil yang didapat secara halal dengan cara mentiadakan atau memabatalkann seluruh

transaksi yang berhubungan dengan *paylater*.

c. Definisi perencanaan keuangan

Menurut Prita Hazari Ghozie, perencanaan keuangan adalah sebuah proses di mana seseorang atau individu berusaha untuk memenuhi tujuan-tujuan finansialnya melalui pengembangan dan implementasi dari sebuah rencana keuangan yang komprehensif dan perencanaan keuangan yang baik akan menghasilkan sebuah rencana keuangan yang jelas dan memudahkan rencana keuangan ibaratkan sbuah blue print yang dapat menunjukkan kemana arah kondisi keuangan individu berjalan (Ghozie, 2014).

d. Analisis laporan keuangan

Analisis laporan keuangan yaitu menguraikan pos pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat (Haraphap & S, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, 2011).

Manfaat analisis laporan keuangan menurut Haraphap dan Sofyan yaitu: (Haraphap & S, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, 2011)

1. Dapat memberikan informasi yang lebih luas dan lebih mendalam daripada yang kita dapatkan dari laporan keuangan biasa.

2. Dapat menggali informasi yang tidak tampak secara kasat mata (*explicit*) dari suatu laporan keuangan atau yang berada di balik laporan keuangan (*implicit*).
3. Dapat mengetahui kesalahan-kesalahan yang terdapat dalam laporan keuangan.
4. Dapat mengetahui segala hal yang bersifat tidak konsisten dalam hubungannya dengan suatu laporan keuangan baik dikaitkan dengan komponen internal maupun dengan informasi yang eksternal perusahaan.
5. Mengetahui sifat-sifat hubungan yang ujungnya dapat menciptakan model-model dan teori-teori yang didapatkan di lapangan seperti untuk prediksi dan peningkatan.
6. Dapat memberikan informasi akurat yang diinginkan dari para pengambil keputusan. Dengan perkataan lain yang dimaksudkan dari suatu laporan keuangan merupakan tujuan analisis laporan keuangan juga antara lain:
7. Dapat menentukan peringkat (*rating*) perusahaan menurut kriteria tertentu yang sudah dikenal dalam dunia bisnis.

C. Pemecahan Masalah Produksi

1. Riset

Sebelum menjalankan pengembangan bisnis ini, ada beberapa program kerja yang sudah penulis lakukan diantaranya melihat *trend* kado atau hamper yang sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk seluruh kalangan dan mencari tahu apa saja kebutuhan pasar yang sedang dibutuhkan oleh konsumen untuk memenuhi kebutuhan

mereka. Selain itu tujuan kami melakukan riset untuk mengetahui tentang kegunaan sebuah produk yang akan diproduksi serta bagaimana manfaat produk untuk sesama manusia.

Pada bagian identifikasi masalah, dapat dilihat ada beberapa permasalahan saat melakukan pengembangan bisnis ini. Untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, penulis merekomendasikan beberapa solusi pemecahan masalah, sebagai berikut :

a. Kami menyadari bahwa penyebab dari penjualan yang tidak tepat sasaran yaitu kurangnya riset pasar. Penyebab lainnya disebabkan karena tidak memiliki target pasar yang jelas. Target pasar yang tidak sesuai juga menjadi salah satu penyebab penjualan yang tidak tepat sasaran. Sebelumnya bytheluxe sudah memiliki loyal customer dari kalangan menengah kebawah, kini bytheluxe mengubah target pasar menjadi menengah ke atas yang bertujuan untuk meningkatkan *value brand* agar target pasarannya bisa lebih meluas. Oleh karena itu dalam mencari solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu penulis mencoba untuk membuat kuesioner dalam bentuk google form dan fitur *questions* pada aplikasi instagram untuk mengetahui produk dan manfaat seperti apa yang sedang dicari oleh konsumen. Selain itu google form juga telah dilengkapi dengan diagram hasil riset untuk memudahkan penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini. Meskipun beberapa upaya telah kami lakukan dalam proses pengembangan bisnis ini tetapi pada kenyataanya bytheluxe memiliki beberapa kendala dan hambatan sehingga proses yang berjalan tidak sesuai dengan ekspektasi yang sudah direncanakan di awal.

b. Selain permasalahan dalam penentuan target pasar dan kurang nya riset. Kami menyadari pentingnya kualitas pada suatu *brand*. Oleh karena itu penulis menemukan solusi agar produk bisa sesuai dengan yang direncanakan yaitu melakukan beberapa survei yang dilakukan secara rutin selama satu pekan sekali yang bertujuan untuk mengamati, mempertimbngkan kualitas serta harga, dan untuk produk mengikuti perubahan pasar terkini agar tidak tertinggal dan produk yang akan direalisasikan bisa mengikuti *trend* pasar terbaru sehingga dapat meningkatkan minat konsumen. Beberapa tempat grosir dan pasar di Yogyakarta hingga beberapa pasar di Solo yang telah kami kunjungi.

1. Produksi

a. Kurangnya inovasi pada konsep produk dan desain *packaging* menjadi salah satu hambatan dalam pengembangan bisnis. Selama masa perintisan bisnis bytheluxe telah menciptakan beberapa produk hampers,produk yang telah berhasil kami jual telah memenuhi kebutuhan pasar dan sesuai mengikuti apa yang sedang ramai di pasaran (*viral*) karena banyaknya permintaan sehingga terjadinya kelangkaan dan harga yang semakin bersaing . Penulis memutuskan untuk merubah konsep dari *vintage* menjadi eksklusif. Makna kata dari eksklusif menggambarkan suatu produk mewah dengan itu penulis akhirnya membuat brand sendiri dengan cara relabel produk yaitu membeli produk langsung ke tangan pertama yang tidak memiliki label kemudian diberi label *brand* sendiri. Selain kualitas yang diperhatikan dalam sebuah produk,

packaging juga menjadi salah satu aspek penilaian pertama konsumen, karena sebelumnya bytheluxe memiliki konsep *box die cut* pizza yang dekorasi satu persatu karena desain yang rumit dan perlu ketelitian sehingga membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menghasilkan satu *box* hamper tersebut. Selain itu, beberapa kendala lain karena kualitas *box* die cut juga mudah rusak ketika dalam proses pengiriman. Hal tersebut membuat penulis menemukan desain dan kualitas *packaging* lebih efisien dan memiliki kualitas *packaging* yang lebih baik karena terbuat dari karton tebal khusus *packaging* yang di desain mewah sesuai dengan konsep hamper yang direalisasikan yaitu hamper muslim eksklusif untuk menarik minat konsumen lebih banyak dan pasar yang lebih luas.

b. Selain inovasi, sistem dan manajemen yang kurang tepat dalam pengembangan bisnis menjadi salah satu penyebab terhambatnya pengembangan bisnis tersebut. Sistem *pre order* menjadi salah satu penyebabnya karena adanya stok terbatas dan harga yang sangat bersaing. Sebagian konsumen biasanya berminat dengan produk yang *ready stock* siap dikirim, oleh karena itu sebagai penulis mengetahui bahwa sistem tersebut menjadi bahan evaluasi sehingga penulis memutuskan untuk mengubah sistem dari *pre order* menjadi *ready stock* untuk meningkatkan penjualan karena pelayanan dalam sebuah bisnis ini juga menjadi salah satu bagian terpenting demi kepuasan pelanggan nomor satu dan meningkatkan loyalitas *customer* untuk *repeat order*.

c. Memiliki tim solid menjadi salah satu bagian yang penting untuk kelancaran jalannya bisnis. Penulis menyadari bahwa

untuk mengerjakan semua hal oleh seorang diri mulai dari admin, pemasaran, hingga produksi itu sangatlah memerlukan waktu yang cukup lama dan tidak menghasilkan efisiensi waktu dalam bisnis sehingga bisnis tersebut tidak memiliki sistem SDM yang terorganisir. Oleh sebab itu penulis memiliki solusi untuk *menghire* atau *requirement* minimal untuk *marketing specialist* yang berkompeten dalam hal *endorsement,* pemasangan iklan, hingga strategi pemasaran lainya untuk menarik peminat yang lebih banyak lagi. Namun karena ada beberapa hambatan selama 3 bulan ini, sehingga *requirement* untuk *marketing specialist* ini belum sempat terealisasi karena membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menentukan *KOL* yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan yang kami inginkan.

2. Keuangan

Pada masa merintis tahun 2020, setiap keuntungan digunakan untuk perputaran modal. Namun keuntungan dari perputaran modal itu tidak dikelola secara baik oleh pemilik bisnis, sehingga pengeluaran dan pendapatan keuangan tersebut tidak ada jumlah yang jelas secara akurat. Selain pencatatan laporan keuangan yang jelas, perencanaan keuangan juga menjadi salah satu bagian terpenting dalam keuangan. Penulis menemukan solusi dari permasalahan keuangan tersebut yaitu dengan membeli produk *software* dari hijraschool yang berisikan *fitur-fitur* keuangan mulai dari pencatatan transaksi, pencatatan harian, laporan bulanan, hingga laporan tahunan. Dan beberapa kemudahan lainnya kami bisa melihat kesehatan keuangan bisnis tersebut, laporan arus kas, dan laporan rugi yang dilengkapi diagram dan persentase.

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam menjalankan tugas akhir pengembangan bisnis, penulis dan *partner* telah mendapatkan pengalaman baru. Penerapan ilmu bisnis yang didapatkan selama kuliah, serta penerapan ilmu yang didapatkan secara langsung dari pengalaman orang tua. Pelaksanaan tugas akhir pengembangan bisnis yang sesuai dengan konsep hamper muslim eksklusif, yaitu penulis memiliki peran penting sebagai owner sekaligus bagian dari riset, produksi, dan keuangan.

Selama melaksanakan pengembangan binis ini bagian riset, produksi, dan keuangan menemukan beberapa kendala dan permasalahan. Diantaranya, yaitu : belum menentukan target pasar yang jelas, pemilihan kualitas *packaging* yang tidak sesuai, tidak ada perencanaan keuangan secara rinci sebelum memulai bisnis, tidak adanya pencatatan laporan keuangan yang jelas. Sehingga penulis kesulitan menganalisis keuntungan dan kerugian pada bisnis tersebut.

Adapun solusi yang telah penulis lakukan diantaranya, yaitu: penulis telah melakukan riset pasar dan telah melakukan survey secara langsung di Yogyakarta hingga Solo, penulis telah melakukan pemilihan produk sesuai konsep dan rencana keuangan, penulis telah berhasil memperbaharui secara desain serta material yang lebih berkualitas, penulis juga sudah membeli produk berbentuk *software* aplikasi dari hijraschool guna mengoptimalkan dalam mengelola keuangan bisnis serta telah dilengkapi dengan diagram dan persentase untuk memudahkan penulis membaca hasil dari laporan keuangan selama satu bulan hingga satu tahun.

B. Saran

Pada tugas akhir pengembangan ini sangat penting dalam melakukan evaluasi untuk penulis mengetahui dimana letak kekurangan yang bisa dijadikan pengalaman dan dikaji ulang untuk diperbaiki dikemudian hari. bahan evaluasi juga dapat melihat bagaimana kinerja bisnis yang dijalankan. Adanya evaluasi tersebut akan segera diperbaiki demi kelancaran proses pengembangan bisnis. Sebagai penulis sekaligus *owner* memiliki harapan besar kedepannya untuk mempertahankan program kerja yang telah terapkan dalam bisnis ini, mulai dari inovasi serta kualitas akan terus kami tingkat kan agar perkembangan bisnis ini menjadi lebih baik, stabil, dan bertahan dalam jangka panjang.

Daftar Pustaka

Al Arif, M. (2011). Dalam *Dasar- Dasar Ekonomi Islam.* Solo: PT Era Adicitra Intermedia.

Amin, A., Riawan, & Tim PEBS FEUI. (2010). *Menggagas Manajemen Syariah; Teori dan Praktik The Celestial Managemen.* Jakarta: Salemba Empat.

Bastian, P. I. (2021). Manajemen Keuangan Publik. Yogyakarta: Fakultas Ekonomika dan Bisnis UGM.

Doman, Don, Dennison, D., & Doman , M. (2002). *Market Research Made Eas.* Canada: International Self-Councel Press Ltd.

Ghozie, P. H. (2014). Make it Happen. Dalam *Buku Pintar Rencana Keuangan Untuk Mewujudkan Mimpi* (hal. 62). Jakarta: PT. Gramedia Puataka Utama.

Grewal , D., & Levy, M. (2010). Dalam *Marketing 2nd edition.* New York: McGraw Hill.

Haraphap, & S, S. (2011). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan.* Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada.

Irfani, A. S. (2020). *Manajemen Keuangan dan Bisnis: Teori dan Aplikasi.* Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Juliyan, E. (2016). Etika Bisnis dalam Perspektif Islam. *Jurnal Ummul Qura, 7*(1).

Kartono, K. (1980). Metodelogi Penelitian. Yogyakarta: UII Press.

Malhotra. (2005). Riset Pemasaran.

Mulyawan S.E., M. S. (2015). *Manajemen Keuangan.* Bandung: Pustaka Setia.

Muslich. (2010). Etika Bisnis Islami. *Ekonisia Fakultas EkonomiUII*.

Nova, F., Tanudjaja, B. B., & Kurniawan, D. (2021, April). PERANCANGAN VISUAL BRANDING HAMPER DAN GIFT WANDERLAND. *TANTRA, 8*.

Prameswari, N. S. (2018). Strategi Branding Melalui Inovasi Desain Kemasan Bagi Home Industry Sabun Cair. Desain Komunikasi Visual, Manajemen Desain Dan Periklanan. 179.

Prasetya , H., & Lukiastuti , F. (2009). Dalam *Manajemen Operasi.* Yogyakarta: Media Pressindo.

Prihantoro, R. (2012). Dalam *Konsep Pengendalian Mutu* (hal. 7). Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Riyanto, B. (2008). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan.* Yogyakarta: BPFE.

Setiawati, S. D. (2019). trategi membangun branding bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2*(1), 125–136.

Sumayang, L. (2003). Dalam *Dasar- dasar Manajemen Produksi dan Operasi* (hal. 7). Jakarta: Salemba Empat.

Sunyoto, D. (2014). *Studi Kelayakan Bisnis.* Yogyakarta: CAPS (Center of Academic Publising Sevice).

Tidd, & Bessant. (2014). Handbook of Research on Education and Technology in a Changing Society. *USA: IGI Global* .

Wibisono, D. (2003). *Riset Bisnis Panduan bagi praktisi dan Akademisi.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Wibowo, Lili Adi, & Priansa , D. (2017). Dalam *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran* (hal. 31-32). CV Alfabeta.

Yurivito, B. (2019). *Jangan Sampai Salah, Ternyata Istilah Parsel dan Hamper Berbeda. Kompas Klasika. Retrieved from.* Diambil kembali dari https://klasika.kompas.id/baca/perbedaan -parsel-dan-hamper/

Yusanto, M. I., & Widjajakusuma, M. K. (2002). *Menggagas bisnis islam.* Jakarta: Gema Insani Press.

LAMPIRAN

A. LAPORAN KEGIATAN MINGGUAN BAGIAN PRODUKSI BYTHELUXE

Pekan 1					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
06/02/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk peralatan sholat seperti mukena, sejadah, dan sarung di pasar bringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di petra acc jogja sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	8 jam	
		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi bersama pertner bytheluxe untuk menentukan produk yang akan digunakan sebagai pelengkap kebutuhan dalam hampers	1 jam	
		Melakukan riset terkait produk premium dan sesuai syariat	Mengamati produk premium melalui pinters, intagram, dan shopee	2 jam	
		Analisis dan diskusi hasil riset produk premium dan sesuai syariat	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang termasuk kualitas premium	1 jam	
07/02/24		Melakukan riset terkait produk sesuai syariat	Mengamati produk apa saja yang termasuk sesuai syariat melalui google	2 jam	
		Analisis dan diskusi hasil riset produk sesuai syariat	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang sesuai syariat	1 jam	
		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk pertama bersama tim	Melakukan diskusi budgeting untuk produk pertama bersama partner	1 jam	
		Survei terkait kualitas produk dari beberapa toko online	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab segi empat dan pashmina untuk kebutuhan hampers di shopee	3 jam	
		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko onlline	Melakukan diskusi hasil survei beberapa produk hijab dan pashmina di shopee	1 jam	
08/02/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko di pasar grosir solo	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk peralatan sholat dan hijab di pasar grosir solo, klewer, beteng trade center	10 jam	

		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko grosir di Solo	Melakukan diskusi hasil survey di pasar grosir solo, klewer, beteng trade center terkait produk apa yang akan di gunakan untuk hampers	1 jam	
09/02/24		Survei terkait kualitas produk dari beberapa toko online	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk scrunchies, ciput, tasbih, alqur'an, dll di shopee	3 jam	
		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko onlline	Melakukan diskusi hasil survei berbagai macam produk scrunchies, ciput, tasbih, alqur'an, dll di shopee di shopee	1 jam	
		Melakukan riset terkait packanging premium	Mengamati dan membandingkan desain premium melalui pinterest	3 jam	
		Analisis dan diskusi hasil riset packanging premium	Melakukan diskusi hasil riset dan menentukan desain packaging premium yang akan digunakan	2 jam	
10/02/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab dan pashmina di pasar bringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di adele babarsari sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	1 jam	
		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi untuk menentukan produk yang akan dimasukan dalam hampers	8 jam	
		Survei terkait kualitas produk dari beberapa toko online	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk scrunchies, ciput, tasbih, alqur'an, dll di shopee	1 jam	
		Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko onlline	Melakukan diskusi hasil survei beberapa produk di shopee	2 jam	
		Menentukan produk yang akan diproduksi bersama tim	Melakukan diskusi dan menentukan isian hampers yang akan diproduksi bersama partner	1 jam	
				Total : 56 jam	

Pekan 2					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 12/02/23		Mencari ide desain packaging	Mencari dan mengamati desain packaging exclusive melalui pinterest	3 jam	
		Survei online terkait produsen packaging	Menggamati dan membandingkan harga survei online terkait produsen packaging di shopee	3 jam	
		Diskusi hasil riset packaging dari beberapa toko online	Melakukan diskusi hasil riset pakaging online di shopee	1 jam	
		Survei packanging dari beberapa produsen di Yogyakarta	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas packanging dari beberapa produsen di yogyakarta	8 jam	
		Diskusi hasil survei terkait produsen packaging di Yogyakarta	Melakukan diskusi hasil survey pakaging terkait harga dan kualitas dari produsen di Yogyakarta	1 jam	
Selasa, 13/02/23		membuat moodboard untuk desain packaging	Membuat moodboard desain packaging di canva	3 jam	
		Survei online terkait produsen packaging	Menggamati dan membandingkan harga survei online terkait produsen packaging di instagram	3 jam	
		Diskusi hasil survei packaging dari beberapa toko onlline	Melakukan diskusi hasil survei online pakaging terkait harga dan kualitas di instagram	1 jam	
Kamis, 15/02/23		Menentukan produsen dan desain packanging yang akan diproduksi	Menentukan produsen dan fix desain packaging yang akan diproduksi	1 jam	
		mencari ide konsep hampers muslim exclusive terupdate	Mencari ide konsep hampers muslim exclusive di pinterest	3 jam	
		mencari ide konsep hampers muslim exclusive terupdate	Mencari ide konsep hampers muslim exclusive di shopee dan instgram	3 jam	
Jum'at, 16/02/23	Pekan ke 3	Mencari ide untuk desain thankyou card	Mencari ide desain thankyou card di pinterest	3 jam	
		Survei online terkait produsen thankyou card di toko online	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas terkait produsen thankyou card di shopee	2 jam	
		Mencari ide untuk desain label hijab	Mencari ide desain label hijab di pinterest	3 jam	

		Survei online terkait produsen label di toko online	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas terkait produsen label hijab di shopee	2 jam	
Sabtu, 17/02/23		membuat moodboard untuk desain thankyou card	Membuat moodboard desain thankyou card di canva	3 jam	
		Menentukan produsen dan desain thankyou card yang akan diproduksi	Menentukan produsen dan desain thankyou card yang akan diproduksi	1 jam	
		Mencari ide untuk desain label hijab	Mencari ide untuk desain label hijab di pinterest	3 jam	
		Menentukan produsen dan desain label hijab yang akan diproduksi	Menentukan produsen dan desain label hijab yang akan diproduksi	1 jam	
Minggu, 18/02/23		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab dan pashmina di pasar bringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di adele babarsari sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	8 jam	
		Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang akan dipilih untuk dimasukan dalam hampers	1 jam	
				Total : 57 jam	

Pekan 3					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 19/02/24		Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan hampers seperti bunga, tumbler, acc, dll	3 jam	
Selasa, 20/02/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab dan pashmina di pasar bringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di jolie yogyakarta sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	8 jam	

		Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang akan dipilih untuk dimasukan dalam hampers	1 jam	
Rabu, 21/02/24		Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan hampers seperti aromaterapi, candle, dll	3 jam	
Kamis, 22/02/24		Diskusi terkait harga jual produk bersama tim	Menentukan harga jual berkoordinasi bersama divisi keuangan	1 jam	
		Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Menentukan harga jual berkoordinasi bersama divisi keuangan, serta mengakumulasikan dengan tambahan biaya admin di marketplace	2 jam	
Jum'at, 23/02/24	Pekan 2	Membuat sampel produk hampers set	Membuat sampeling produk hampers yang sudah ditentukan yaitu berisikan hijab, scrunchies, tasbih dan bunga beserta box packaging yang premium	2 jam	
		Diskusi untuk mengevaluasi sampel yang sudah ditentukan	Melakukan diskusi terkait sampeling produk hampers pertama apakah sudah sesuai dengan keinginan atau belum.	1 jam	
				Total : 21 jam	

Pekan 4					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 26/02/24		Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan	Melakukan diskusi bersama partner terkait program apa saja yang sudah dan yang belum terealisasi	1 jam	
		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Mencari ide di pinterest terkait produk baru yang akan direalisasikan	3 jam	
		Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru	Melakukan diskusi terkait rencana pembuatan produk bundling hampers terbaru	2 jam	
		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru	Melakukan diskusi terkait budgeting untuk produk terbaru bersama pertner	1 jam	

Selasa, 27/02/24		Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan hampers seperti mangkok set, tumbler, acc, dll	3 jam	
		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Mencari ide di instageam terkait produk baru yang akan direalisasikan	3 jam	
Rabu, 28/02/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati detail kualitas produk manekin di toko manekin jogja dan mengamati serta membandingkan harga untuk berbagai macam barang" seperti kotak kado, tumbler, mangkosk set, isian hampers, dan acc lainnya di jolie acc sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang akan dipilih untuk dimasukan dalam hampers	1 jam	
Kamis, 29/02/24		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	membuat moodboard di canva terkait produk baru yang akan direalisasikan	3 jam	
		Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online	Mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan hampers seperti mangkok set, tumbler, acc, dll	3 jam	
Jum'at, 01/03/24		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
		Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan hampers seperti toples, tumbler, acc, dll	3 jam	
				Total : 32 jam	

Pekan 5					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 04/03/24		Mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru	Mencari ide di instagram terkait konsep hampers muslim untuk produk baru yang akan direalisasikan	3 jam	
		Diskusi penentuan konsep hampers	Diskusi dan menentukan konsep yang akan dipilih	1 jam	

		muslim untuk produk baru			
	Pekan 3	Melakukan koordinasi untuk memulai produksi bersama tim	Mengkondisikan tempat untuk mulai produksi hampers bersama partner	1 jam	
selasa, 05/03/24	Pekan 3	Quality control produk yang telah selesai di produksi	Melakukan pengecheckan produk yang telah sampai dari produsen	1 jam	
	Pekan 2	Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto produk	Melakukan diskusi produk yang telah lulus qc, untuk melakukan foto produk, bersama tim pemasaran.	1 jam	
	Pekan 4	Proses produksi	Pengelompokan produk dengan warna yang sama	2 jam	
Rabu, 06/03/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati detail kualitas jenis toples dan packaging hampers di toko jogja dan mengamati serta membandingkan harga untuk berbagai macam barang" seperti kotak kado, tumbler, mangkosk set, isian hampers, dan acc lainnya di petra acc sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang akan dipilih untuk dimasukan dalam hampers	1 jam	
Kamis, 07/03/24		Mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru	Mencari ide di instagram terkait konsep hampers muslim untuk produk baru yang akan direalisasikan	2 jam	
		Diskusi penentuan konsep hampers muslim untuk produk baru	Diskusi dan menentukan konsep yang akan dipilih	1 jam	
		Mencari ide terkait packanging untuk produk baru	Mencari ide di shopee terkait packaging untuk produk baru yang akan direalisasikan	3 jam	
		Diskusi penentuan packanging untuk produk baru	Diskusi dan menentukan packaging yang akan dipilih	1 jam	
Jum'at, 08/03/24	Pekan 4	Melakukan kegiatan jumat berkah	Merealisasiakan kegiatan jum'at berkah di sekitar kost	2 jam	
	Pekan 4	Proses produksi	Pengelompokan produk dengan warna yang sama	2 jam	

		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 30 jam	

Pekan 6					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 11/03/24		Mencari ide untuk desain idul fitri card terbaru	Mencari ide desain idul fitri card di pinterest yang akan direalisasikan	3 jam	
		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mangkok set, tumbler, acc, dll	3 jam	
		Diskusi hasil pencarian produk dari beberapa toko onlline	Menentukan produk set apa saja yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers	1 jam	
Selasa, 12/03/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko di Yogyakarta	Mengamati detail kualitas set produk di toko grosir acc jolie jogja dan mencari produk makanan yang cocok untuk hampers di pasarang kranggan dan beberapa swalayan di yogyakarta. Selain mengamati kami juga mempertimbangkan harga setiap toko agar dapat harga yang sesuai diinginkan.	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko di yogyakarta	Melakukan diskusi dan menentukan produk yang akan dipilih untuk dimasukan dalam hampers	1 jam	
Rabu, 13/03/24		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk makanan terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti snack, ku kering, dll	3 jam	
		Diskusi hasil pencarian produk dari beberapa toko onlline	Menentukan produk makanan apa yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers	1 jam	
		Menentukan produsen dan desain idul fitri card terbaru yang akan diproduksi	Menentukan produsen idul fitri card untuk produk baru sesuai dengan tema hampers lebaran.	2 jam	
Kamis, 14/03/24		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mukena, sejadah, dll	3 jam	

		Diskusi hasil pencarian produk dari beberapa toko onlline	Menentukan alat sholat apa yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers	1 jam	
		Membuat sampel produk hampers set	Membuat beberapa produk hampers yang akan direalisasi kan		
Jum'at, 15/03/24		Proses produksi	Proses produksi untuk endorsment	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Packing dan pengiriman produk endorsment	2 jam	
		Melakukan diskusi dengan bagian keuangan untuk menentukan HPP	Menghitung hpp dari setiap produk yang sudah fix untuk di realisasi	2 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 33 jam	

Pekan 7					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin, 25/03/24		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mangkok set, tumbler, acc, dll	3 jam	
		Quality control produk yang telah selesai di produksi	Quality control produk hampers set yang telah selesai di produksi	1 jam	
		Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto produk	Merencaran konsep foto yang akan direalisasikan	1 jam	
		Proses produksi	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace	1 jam	
selasa, 26/03/24		Proses produksi	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace	1 jam	

rabu, 27/03/24		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk snack packaging di toko plastik enam puluh, serta penambahan stok produk untuk persiapan event 4.4 di petra acc dan jolie acc	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta	1 jam	
kamis, 28/03/24		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait hampers ramadhan di marketplace	3 jam	
		Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Mengakumulasikan dan menentukan harga fix jual untuk produk baru atau hampers ramadhan	2 jam	
jumat, 29/03/24		Proses produksi	Melakukan pemasangan label pada hijab dan produk lainnya	2 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 28 jam	

Pekan 8					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin, 01/04/24		Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan	Melakukan diskusi bersama partner terkait program apa saja yang sudah dan yang belum terealisasi	1 jam	
		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk alat sholat di pasar bringharjo seperti sejadah dan alat sholat lainnya, serta membeli untuk penambahan stok kebutuhan produksi di adele babarsari dan petra acc	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta	1 jam	
		Proses produksi	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via whatapss	2 jam	

Selasa, 02/04/24		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Mencari ide untuk produk baru	3 jam	
		Proses produksi	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace	2 jam	
Rabu, 03/04/24		Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru seperti sejadah, mukena, dll	3 jam	
		Proses produksi	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace	2 jam	
Kamis, 04/04/24		Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru	Diskusi terkait konsep hampers apa yang akan direaliasasikan	2 jam	
		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru	Diskusi terkait budgting hampers apa yang akan direaliasasikan	1 jam	
Jum'at, 05/04/24		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Membuat moodboard untuk produk baru	3 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 35 jam	

Pekan 9					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru	mencari dan mengamati hampers terupdate dan terkini di online shop seperti hajab set, alat sholat set, dan lainnya.	3 jam	
		Diskusi terkait konsep hampers terbaru yang akan	Diskusi terkait konsep hampers apa yang akan direaliasasikan	1 jam	

		direalisasikan bersama tim			
		Mencari ide terkait packanging untuk produk baru	mencari dan mengamati packaging untuk produk baru di online shopee.	3 jam	
selasaa		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling sajadah di pasar beringharjo, mug custom dari toko souvenir dan beberapa accesories Adele Babarsari.	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta	1 jam	
rabu		Proses produksi	Menbuat 1 sampel hampers untuk produk terbaru	2 jam	
		mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru	mencari dan mengamati hampers terupdate dan terkini di online shop seperti hampers, souvenier, dan lainnya.	3 jam	
		Diskusi terkait konsep hampers terbaru yang akan direalisasikan bersama tim	Merealisasikan produk baru yang akan launching di bulan Mei	1 jam	
kamis		mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti accesories, sejadah couple, dan perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.	3 jam	
		Proses produksi	Membuat sampel ke 2 untuk hampers set yang akan direalisasikan	2 jam	
		Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi	Packing pesanan untuk customer dan pengiriman sistem pengiriman cod ditempat	1 jam	
jumat		mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti accesories, diffuser, dan perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.	2 jam	
	pekan 8	Melakukan kegiatan jumat berkah	Merealisasikan kegiatan jumat berkah di jalan Kaliurang	2 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	

				Total : 33 jam	

Pekan 10					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin		Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain thankyou card terbaru	Mencari ide desain thankyou card di pinterest	3 jam	
		Mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti mukena travel, scruncies, dan perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.	3 jam	
Selesa		Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain thankyou card terbaru	Menbuat moodboard thankyou card di canva	3 jam	
		Proses produksi	Membuat sampel ke 4 untuk hampers set yang akan direalisasikan	2 jam	
Rabu		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti packaging ke beberapa toko kemasan,kemudian accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling dan beberapa accesories dari jolie dan adele babarsari.	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta	1 jam	
Kamis		Menentukan produsen dan desain thankyou card terbaru yang akan diproduksi	Menentukan produsen dan fix desain packaging yang akan diproduksi	1 jam	
		Melakukan diskusi dengan bagian keuangan untuk menentukan HPP	Menghitung dan menentukan HPP bersama divisi keuangan	2 jam	
		Proses produksi	Packing pesanan untuk customer dan pengiriman sistem pengiriman cod ditempat	2 jam	
Jum'at		Mencari ide terkait produk terupdate	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti handuk	3 jam	

		dari beberapa toko online	couple, scandle wax, dan perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.		
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 29 jam	

Pekan 11					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		Proses produksi	Membuat sampel ke 5 untuk hampers set yang akan direalisasikan	3 jam	
		Quality control produk yang telah selesai di produksi	Quality control produk hampers set yang telah selesai di produksi	1 jam	
		Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto dan video produk	Merencanakan konsep foto yang akan direalisasikan	1 jam	
selasa		Mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop terkait perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.	3 jam	
		Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Mengakumulasikan dan menentukan harga fix jual untuk produk hampers baru	3 jam	
rabu		Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti packaging hardbox,kemudian accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling dan beberapa accesories dari jolie,petra dan adele babarsari.	8 jam	
		Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta	1 jam	
kamis		Riset produk	Melakukan dan menganalisa hasil riset produk dengan kuisioner via google form	10 jam	
		Mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop	3 jam	

			terkait perintilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready.		
jumat		Proses produksi	Membuat sampel ke 6 untuk hampers set yang akan direalisasikan	3 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 37 jam	

Pekan 12					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan	Melakukan diskusi bersama partner terkait program apa saja yang sudah dan yang belum terealisasi	1 jam	
		Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru	Melakukan rencana konsep hampers dan estimasi budgeting untuk produk baru	2 jam	
		Mencari ide untuk produk baru dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop	3 jam	
selasa		Diskusi terkait strategi untuk menaikan penjualan bersama partner	Melakukan diskusi terkait strategi untuk menaikan penjualan dari stock yang tertahan bersama partner	2 jam	
		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Mencari ide terkait produk hampers baru	3 jam	
		Proses produksi	Melakukan beberapa sample hampers untuk dipasarkan	2 jam	
kamis		Mencari ide untuk produk baru dari beberapa toko online	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop	3 jam	
		Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru	Membuat moodboard untuk produk hampers baru	3 jam	
		Proses produksi	Melakukan packing pemesanan via whatapps	2 jam	
jum'at		Melakukan kegiatan jumat berkah	Merealisasikan kegiatan jumat berkah di jalan Kaliurang	2 jam	
		Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi	1 jam	
				Total : 23 jam	

B. LAPORAN KEGIATAN MINGGUAN BAGIAN KEUANGAN BYTHELUXE

Pekan 1					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
06/02/24		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk pertama bersama tim	Melakukan diskusi budgeting produk pertama (hijab box)	5 jam	
07/02/24		Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produksi	Menghitung estimasi biaya produksi	1 jam	
08/02/24		Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan marketing	Menghitung estimasi biaya pemasaran ads dan endorse	1 jam	
09/02/24		Mencatat pemasukan kas	Mencatat pemasukan kas mingguan	1 jam	
10/02/24		Pembayaran produk untuk sampling	pembayaran untuk produk sampling dishopee	30 mnt	
11/02/24		Pencatatan biaya pengeluaran untuk produk sampling	mencatat pemasukan sampling	2 mnt	
11/02/24		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 11 jam 30 menit	

Pekan 2 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
12/02/2024		Pencatatan akumulasi biaya untuk kebutuhan produksi sesuai dengan perkiraan stock	Melakukan pencatatan akumulasi untuk kebutuhan produksi sesuai dengan stock (hijab, scrunchies, tasbih)	2 jam	
13/02/2024		Pembelian packaging hardbox custom yang sudah disepakati oleh tim	Proses pembelian sampling hardbox sebelum produksi massal	30 mnt	
14/02/2024		Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging	Melakukan pencatatan pengeluaran packaging (sampling hardbox)	30 mnt	
15/02/2024		Pencatatan pengeluaran kebutuhan produksi	Melakukan pencatatan pengeluaran produksi (hijab, scrunchies, dan tasbih)	30 mnt	
16/02/2024		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	

				Total : 4 jam 30 menit	

Pekan 3 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
19/02/2024		Pembayaran dan pencatatan pengeluaran untuk kebutuhan thankyou card	Melakukan transaksi dan pencatatan pengeluaran untuk kebutuhan thankyou card	1 jam	
20/02/2024		Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim	Melakukan diskusi untuk menetapkan harga jual produk bersama tim	2 jam	
21/02/2024		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru	Melakukan diskusi untuk menentukan budgeting produk baru	3 jam	
22/02/2024		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 7 jam	

Pekan 4 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
26/02/2024		Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru	Melakukan perhitungan rencana keuangan untuk kebutuhan produk baru sesuai dengan stock bersama partner	2 jam	
27/02/2024	Pekan 3	Menentukan ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk, iklan dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Menentukan ulang untuk penetapan harga fix di sesuaikan dengan harga produk, iklan, dan biaya admin	3 jam	
28/02/2024		Pembayaran dan pencatatan untuk kebutuhan produk baru	Melakukan transaksi dan pencatatan pengeluaran untuk kebutuhan produk baru	1 jam	
29/02/2024		Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 7 jam	

Pekan 5 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
04/03/2024		Melakukan diskusi terkait budgeting iklan untuk kebutuhan pemasaran bersama tim	Menentukan budgeting untuk iklan	3 jam	
05/03/2024		Mengakumulasikan biaya pemasaran untuk kebutuhan endorse atau online advertising	Mempertimbangkan biaya untuk iklan dan endorse	5 jam	
06/03/2024	Pekan 4	Membayar keperluan jum'at berkah	Melakukan transaksi untuk kebutuhan jum'at berkah	30 menit	
07/03/2024		Pembelian packaging hardbox custom yang sudah disepakati oleh tim	Melakukan transaksi pembelian box untuk produk baru	30 menit	
08/03/2024		Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging	Melakukan pencatatan pengeluaran produksi	30 menit	
08/03/2024		Menyusun laporan keuangan selama	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 10 jam 30 menit	

Pekan 6 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
11/03/2024		Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim	Melakukan diskusi untuk harga jual produk baru	1 jam	
12/03/2024		Menentukan harga pokok penjualan	Menentukan harga pokok penjualan bersama tim	2 jam	
13/02/2024		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran	Melakukan diskusi untuk budgeting endorse influencer	5 jam	
14/03/2024		Pembayaran endorse influencer	Melakukan transaksi endorse untuk kebutuhan pemasaran	30 menitt	
15/03/2024		Menetapkan harga jual tiap produknya	Menetapkan harga jual produk tiap produk	1 jam	
15/03/2024		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 10 jam 30 menit	

Pekan 7 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
25/03/2024		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran bersama tim	Melakukan diskusi untuk budgeting pemasaran produk edisi ramadhan	3 jam	
26/03/2024		Mencatat pemasukan	Mencatat pemasukan transaksi via shopee	1 jam	
27/05/2024		Menentukan harga pokok penjualan	Menentukan harga pokok penjualan bersama tim	2 jam	
28/06/2024		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	30 menit	
29/03/2024		Mengkaji ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, iklan dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Menentukan ulang untuk penetapan harga fix di sesuaikan dengan harga produk, iklan, dan biaya admin	2 jam	
30/03/2024		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru	Melakukan diskusi untuk harga jual produk baru	2 jam	
30/03/2024		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 11 jam 30 menit	

Pekan 8 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
01/04/24		Pencatatan pengeluaran kebutuhan pemasaran	Mencatat pengeluaran endorsment 2x bersama influencer	1 jam	
		Mencatat pemasukan	Mencatat pemasukan transaksi via shopee	30 menit	
02/04/2024		Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru	Menghitung biaya untuk kebutuhan produk baru	2 jam	
		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	30 menit	
03/04/2024		Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan	Menghitung dan mempertimbangkan terkait	3 jam	

		modal pada produksi selanjutnya	budgeting untuk produksi produk baru		
		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan di aplikasi keuangan	30 menit	
05/04/2024		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
		Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 bulan	1 jam	
				Total : 9 jam 30 menit	

Pekan 9 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		Melakukan diskusi terkait budgeting produksi untuk kebutuhan produk baru bersama tim	Melakukan diskusi untuk budgeting produksi untuk produk baru	2 jam	
selasa		Pembelian packaging yang sudah disepakati oleh tim	Melakukan transaksi untuk pembelian packaging	30 mentit	
rabu		Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging	pencatatan pengeluaran keburuhan produk baru	30 menit	
kamis		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	1 jam	
jumat	pekan 8	Pembayaran kebutuhan jumat berkah	Melakukan transaksi untuk kegiatan jumat berkah	30 menit	
		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 5 jam 30 menit	

Pekan 10 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim	Melakukan diskusi harga jual untuk produk baru	2 jam	

selasa		Menentukan harga pokok penjualan	Menentukan hpp untuk produk baru	2 jam	
rabu		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran	Melakukan diskusi untuk budgeting pemasaran untuk produk baru	5 jam	
kamis		Menetapkan harga jual tiap produknya	Menentukan harga jual fix untuk produk baru	2 jam	
		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	1 jam	
jumat		Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 13 jam	

Pekan 11 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
senin		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran	Melakukan diskusi untuk budgeting pemasaran untuk produk baru	3 jam	
		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	30 menit	
selasa		Menentukan harga pokok penjualan	Menentukan harga pokok penjualan bersama tim	2 jam	
		Mencatat pemasukan atau pengeluaran	Melakukan pencatatan pemasukan atau pengeluaran di aplikasi keuangan	30 menit	
rabu		Mengkaji ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk, iklan dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan	Menentukan ulang untuk penetapan harga fix di sesuaikan dengan harga produk, iklan, dan biaya admin	2 jam	
kamis		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru	Melakukan diskusi untuk budgeting produksi untuk produk baru	3 jam	
jumat		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
				Total : 12 jam	

Pekan 12 :					
Tanggal	Tambahan (Minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Senin		Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru	Menghitung biaya untuk kebutuhan produk baru	2 jam	
Selasa		Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan modal pada produksi selanjutnya	Menghitung dan mempertimbangkan terkait budgeting untuk produksi produk baru	2 jam	
Jum'at		Menyusun laporan keuangan selama 1 pekan	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 pekan	1 jam	
		Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan	Melakukan penyusunan laporan keuangan selama 1 bulan	1 jam	
		Membayar keperluan jum'at berkah	Melakukan transaksi untuk kegiatan jumat berkah	30 menit	
				Total : 12 jam	

C. REALISASI AGENDA KEGIATAN BAGIAN PRODUKSI

	Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
URAIAN KEGIATAN	Melakukan riset terkait produk premium dan sesuai syariat (2 x 2 jam) = 4 jam	Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain packaging (2 x 3 jam) = 6 jam	Quality control produk yang telah selesai di produksi (1 jam)	Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan(1 jam)
	Analisis dan diskusi hasil riset produk premium dan sesuai syariat (2 x 1 jam) = 2 jam	Survei online terkait produsen packaging (2 x 3 jam) = 6 jam	Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto produk (1 jam)	Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru (2 jam)
	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk pertama bersama tim (1 jam)	Diskusi hasil survei terkait produsen packaging (2 x 1 jam) = 2 jam	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru (1 jam)
	Survei terkait kualitas produk dari beberapa toko online (3 x 3 jam) = 9 jam	Survei packanging dari beberapa produsen packaging di Yogyakarta (8 jam)	Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain thankyou card (2 x 3 jam) = 6 jam	Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru (2 x 3 jam) = 6 jam
	Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko onlline (3 x 1 jam) = 3 jam	Diskusi hasil riset packaging dari beberapa toko onlline (1 jam)	Survei online terkait produsen thankyou card di toko online (2 jam)	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online (2 x 3 jam) = 6 jam
	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta seperti pasar bringharjo, petra, adelle dan jolly	Menentukan produsen dan desain packanging yang akan diproduksi (1 jam)	Menentukan produsen dan desain thankyou card yang akan diproduksi (1 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)

	(2 x 8 jam) = 16 jam			
	Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta (2 x 1 jam) = 2 jam	mencari ide konsep hampers muslim exclusive terupdate (2 x 3 jam) = 6 jam	Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain label hijab (2 x 3 jam) = 6 jam	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)
	Survei kualitas produk dari beberapa toko di pasar grosir solo (10 jam)	Membuat sampel produk hampers set (2 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Proses produksi (3 x 2 jam) = 6 jam
	Diskusi hasil survei produk dari beberapa toko grosir di Solo (1 jam)	Diskusi untuk mengevaluasi sampel yang sudah ditentukan (1 jam)	Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (3 x 2 jam) = 6 jam
	Melakukan riset terkait packanging premium (2 jam)	Melakukan koordinasi untuk memulai produksi bersama tim (1 jam)	Diskusi terkait harga jual produk bersama tim (1 jam)	Melakukan kegiatan jumat berkah (2 jam)
	Analisis dan diskusi hasil riset packanging premium (1 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan (2 jam)	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)

	Menentukan produk yang akan diproduksi sesuai dengan rencana keungan bersama tim (1 jam)	Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)		
Total jam	**56 jam**	**57 jam**	**21 jam**	**32 jam**

Pekan 5	Pekan 6	Pekan 7	Pekan 8
Mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru (2 x 3 jam) = 6 jam	Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain thankyou card terbaru (2 x 3 jam) = 6 jam	Quality control produk yang telah selesai di produksi (1 jam)	Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan(1 jam)
Diskusi penentuan konsep hampers muslim untuk produk baru (2x 1 jam) = 2 jam	Menentukan produsen dan desain thankyou card terbaru yang akan diproduksi (1 jam)	Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto produk (1 jam)	Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru (2 jam)
Mencari ide terkait packanging untuk produk baru (3 jam)	Melakukan diskusi dengan bagian keuangan untuk menentukan HPP (2 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru (1 jam)
Diskusi penentuan packanging untuk produk baru (1 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru (2 x 3 jam) = 6 jam
Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	Mencari ide produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam
Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko	Proses produksi (5 x 2 jam) = 10 jam	Proses produksi (5 x 2 jam) = 10 jam	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di

grosir di yogyakarta (1 jam)			Yogyakarta (8 jam)
Proses produksi (4 x 2 jam) = 8 jam	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (5 x 1 jam) = 5 jam	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (5 x 1 jam) = 5 jam	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)
Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (4 x 1 jam) = 4 jam	Survey terkait produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan (2 jam)	Proses produksi (3 x 2 jam) = 6 jam
Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)	Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko onlline (2 x 1 jam) = 2 jam	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (3 x 2 jam) = 6 jam
	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)		Melakukan kegiatan jumat berkah (2 jam)
			Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)
30 jam	**33 jam**	**28 jam**	**35 jam**

Pekan 9	Pekan 10	Pekan 11	Pekan 12
mencari ide terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru (2 x 3 jam) = 6 jam	Mencari ide dan membuat moodboard untuk desain thankyou card terbaru (2 x 3 jam) = 6 jam	Quality control produk yang telah selesai di produksi (1 jam)	Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan(1 jam)
Diskusi terkait konsep hampers terbaru yang akan direalisasikan bersama tim (2 x 1 jam) = 2 jam	Menentukan produsen dan desain thankyou card terbaru yang akan diproduksi (1 jam)	Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto produk (1 jam)	Diskusi terkait rencana pembuatan produk baru (2 jam)
mencari ide terkait packanging untuk produk baru (3 jam)	Melakukan diskusi dengan bagian keuangan untuk menentukan HPP (2 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Diskusi terkait strategi untuk menaikan penjualan bersama partner (2 jam)
Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta (8 jam)	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	Mencari ide dan membuat moodboard untuk produk baru (2 x 3 jam) = 6 jam
Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta (1 jam)	mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam
Survey terkait produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	Proses produksi (5 x 2 jam) = 10 jam	Proses produksi (5 x 2 jam) = 10 jam	Proses produksi (5 x 2 jam) = 10 jam
Proses produksi (4 x 2 jam) = 8 jam	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (5 x 1 jam) = 5 jam	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (5 x 1 jam) = 5 jam	Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (5 x 1 jam) = 5 jam

Packing pesanan online dan mengirimkan ke ekspedisi (4 x 1 jam) = 4 jam	mencari ide terkait produk terupdate dari beberapa toko online (2 x 3 jam) = 6 jam	Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan (2 jam)	Melakukan kegiatan jumat berkah (2 jam)
Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi (1 jam)
33 jam	**29 jam**	**37 jam**	**23 jam**

D. REALISASI AGENDA KEGIATAN BAGIAN KEUANGAN

URAIAN KEGIATAN	Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk pertama bersama tim **(1 jam)**	Pencatatan akumulasi biaya untuk kebutuhan produksi sesuai dengan perkiraan stock **(1 jam)**	Diskusi terkait budgeting untuk foto produk bersama tim **(1 jam)**	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru bersama tim **(1 jam)**
	Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produksi **(1 jam)**	Pembelian packaging hardbox custom yang sudah disepakati oleh tim **(30 mnt)**	Pembayaran dan pencatatan pengeluaran untuk kebutuhan foto produk **(1 jam)**	Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**

	Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan marketing **(1 jam)**	Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging **(30 mnt)**	Pembayaran dan pencatatan pengeluaran untuk kebutuhan thankyou card**(1 jam)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**
	Mencatat pemasukan kas **(1 jam)**	Pencatatan pengeluaran kebutuhan produksi **(30 mnt)**	Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim **(1 jam)**	Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan modal pada produksi selanjutnya **(1 jam)**
	Pembayaran produk untuk sampling **(30 mnt)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**	Menentukan ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk, iklan dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan **(2 jam)**	Pembayaran dan pencatatan untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**
	Pencatatan biaya pengeluaran untuk produk sampling **(30 mnt)**		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**	Membayar keperluan jum'at berkah **(30 mnt)**
	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**
				Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan **(1 jam)**
Total jam	**11 jam 30 menit**	**4 jam 30 menit**	**7 jam**	**7 jam**

Pekan 5	Pekan 6	Pekan 7	Pekan 8
Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim **(1 jam)**	Diskusi terkait budgeting untuk foto produk bersama tim **(1 jam)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**
Melakukan diskusi terkait budgeting iklan untuk kebutuhan pemasaran bersama tim **(1 jam)**	Menentukan harga pokok penjualan **(2 jam)**	Pembayaran untuk kebutuhan foto produk **(30 mnt)**	Pencatatan pengeluaran kebutuhan pemasaran **(30 mnt)**
Mengakumulasikan biaya pemasaran untuk kebutuhan endorse atau online advertising **(1 jam)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Pencatatan biaya pengeluaran untuk kebutuhan foto produk **(30 mnt)**	Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**
Melakukan pembayaran iklan untuk kebutuhan pemasaran **(30 mnt)**	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran **(30 mnt)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan modal pada produksi selanjutnya **(1 jam)**
Pembelian packaging hardbox custom yang sudah disepakati oleh tim **(30 mnt)**	Menetapkan harga jual tiap produknya **(1 jam)**	Menentukan harga pokok penjualan **(2 jam)**	Pembayaran untuk kebutuhan produk baru **(30 mnt)**
Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging **(30 mnt)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**	Mengkaji ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk, iklan dan biaya admin e-	Membayar keperluan jum'at berkah **(30 mnt)**

		commerce bersama divisi keuangan **(2 jam)**	
Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**		Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**
		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan **(1 jam)**
10 jam 30 menit	**10 jam 30 menit**	**11 jam 30 menit**	**9 jam 30 menit**

Pekan 9	Pekan 10	Pekan 11	Pekan 12
Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Berdiskusi terkait harga jual produk bersama tim **(1 jam)**	Diskusi terkait budgeting untuk foto produk bersama tim **(1 jam)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**
Melakukan diskusi terkait budgeting produksi untuk produk baru bersama tim **(1 jam)**	Menentukan harga pokok penjualan **(2 jam)**	Pembayaran untuk kebutuhan foto produk **(30 mnt)**	Pencatatan pengeluaran kebutuhan pemasaran **(30 mnt)**
Mengakumulasikan biaya pemasaran untuk kebutuhan endorse atau online advertising **(1 jam)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Pencatatan biaya pengeluaran untuk kebutuhan foto produk **(30 mnt)**	Menghitung rencana biaya untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**
Mencatat pemasukan dari whatapps	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan pemasaran **(30 mnt)**	Mencatat pemasukan dari live tiktok atau shopee **(3 x 1 jam) = 3 jam**	Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan modal pada produksi selanjutnya **(1 jam)**

Pembelian packaging yang sudah disepakati oleh tim **(30 mnt)**	Menetapkan harga jual tiap produknya **(1 jam)**	Menentukan harga pokok penjualan **(2 jam)**	Pembayaran untuk kebutuhan produk baru **(30 mnt)**
Pencatatan pengeluaran kebutuhan packaging **(30 mnt)**	Mencatat pemasukan dari whatapps	Mengkaji ulang harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk, iklan dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan **(2 jam)**	Membayar keperluan jum'at berkah **(30 mnt)**
Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu **(1 jam)**
		Pencatatan pengeluaran selama 1 minggu **(1 jam)**	Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan **(1 jam)**
5 jam 30 menit	**13 jam**	**12 jam**	**12 jam**

E. LAPORAN HASIL RISET

1. Laporan Hasil Riset Pekan Pertama

a. Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei supplier untuk riset bahan baku premium karena untuk kualitas produk sebelum nya, bytheluxe menggunakan kualitas standar untuk target pasar menengah kebawah. Untuk memperluas dan meningkatkan jangkauan pasar bytheluxe dengan mengubah target pasar menjadi menengah ke atas dengan cara meningkatkan produk atau bahan baku premium yang akan digunakan pada produk hampers yang akan direalisasikan.



Pekan pertama proses survei supplier riset bahan baku kami mengunjungi beberapa toko grosir di Yogyakarta dan beberapa pasar di Solo. Untuk metode yang kami gunakan yaitu dengan cara mengunjungi toko dan pasar secara langsung, mengamati kualitas produk dan menganalisis harga dari berbagai toko grosir di Yogyakarta dan beberapa pasar di Solo.

Survei pertama kami mengunjungi pasar beringharjo dan Petra accesories. Survei dilakukan untuk mengamati detail kualitas produk seperti mukena, sejadah serta melakukan perbandingan harga setiap toko di pasar beringharjo. Selain dari beringharjo kami mengunjungi

petra acc untuk mengamati detail beberapa produk serta melihat perbandingan harga produk terbaru.

Survei kedua kami mengunjungi pasar beringharjo dan adele Babarsari. Survei dilakukan dengan mengamati detail kualitas produk seperti hijab, pashmina, ciput, scrunchies, dan mengamati detail beberapa produk di adele serta melihat perbandingan harga produk untuk keperluan hampers nantinya.

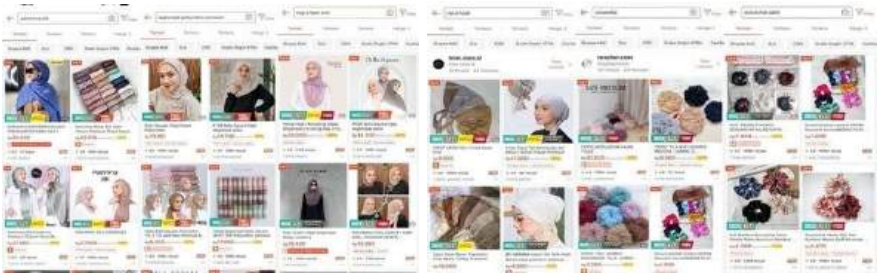
Survei ketiga kami mengunjungi pasar Grosir Solo (PGS) survei dilakukan dengan wawancara, menganalisis kualitas produk, serta mempertimbangkan harga dari hijab segi empat, pashmina, dan alat sholat. Survei kedua kami mengunjungi Benteng Trade Center (BTC) kegiatan survei yang kami lakukan masih sama yaitu wawancara, menganalisis kualitas produk serta mempertimbangkan harga dari hijab segi empat, pashmina, dan alat sholat. Survei ketiga kami mengunjungi pasar Klewer kegiatan survei yang dilakukan sama dengan yang dilakukan PGS dan BTC.

Kesimpulan dari 3 kali survei offline supplier riset bahan baku Yogyakarta dan Solo, kami telah melakukan survei dengan metode wawancara, menganalisis kualitas suatu produk, dan melakukan pertimbangan harga dengan beberapa supplier yang berbeda. Namun kami belum bisa menentukan produk apa saja yang akan dimasukan dalam hampers muslim karena belum ada produk yang sesuai dengan kualitas dan harga yang sudah ditentukan dalam rencana keuangan.

b. Melakukan survei online supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei online supplier untuk riset bahan baku karena kami belum menemukan harga yang pas atau harga yang diinginkan ketika survei offline. Maka dari itu

kami berharap bisa menemukan kualitas dan harga yang cocok sesuai dengan rencana keuangan.



Survei online pertama yaitu produk hijab segiempat dan pashmina beberapa toko di shopee. Survei yang kami lakukan yaitu menganalisis kualitas produk, serta mempertimbangkan harga dari hijab segi empat dan pashmina.

- Untuk sampling pertama hijab segiempat kain polycotton kami membeli di toko missshop. scarf yang memiliki karakter kain yang tegak dan mudah dibentuk, namun minus karena bagian ujung hanya di obras/neci sehingga hijab terlihat kurang rapi dan premium.
- Untuk sampling kedua hijab segiempat kain polycotton bella square kami membeli di toko lungguh hijab yang memiliki karakter kain yang lebih mudah dibentuk dan ujung hijab di jahit tepi dengan rapi sehingga hijab terlihat lebih premium.
- Untuk sampling ketiga pashmina silk kami membeli di toko vindra13 yang memiliki karakter kain silk yang bertekstur sehingga pashmina terlihat mewah namun tidak licin dan ujung pashmina dijahit tepi agar terlihat lebih premium. Dan pashmina organza shimmer yang akan menjadi trend pashmina di lebaran tahun 2024.

Selain survei hijab kami juga melakukan survei kedua yaitu mencari kelengkapan hampers seperti ciput dan scrunchies beberapa toko di shopee. Survei yang kami lakukan yaitu menganalisis kualitas, serta mempertimbangkan harga dari produk ciput dan scrunchies.

- Untuk sampling pertama, kami membeli ciput di toko arifciput dengan spesifikasi kain kaos rayon yang nyaman.
- Untuk sampling kedua, kami membeli scrunchies di toko nabila_kece dengan spesifikasi dari kain satin dengan size medium.

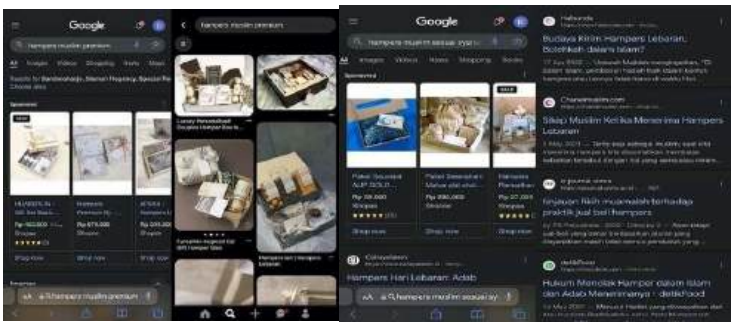
Selain survei hijab dan kelengkapan hampers, untuk survei ketiga ada beberapa barang yang perlu dimasukan dalam hampers set nantinya seperti al'qur'an , tasbih, souvenir/ set alat makan, dll. Oleh karena itu kami juga menganalisis beberapa kualitas produk, serta mempertimbangkan harga yang sedang trend, terkini, dan terupdate di shopee.

Kesimpulan dari 3 kali survei online supplier riset bahan baku kami telah melakukan survei dengan metode menganalisis kualitas suatu produk dan melakukan pertimbangan harga dengan beberapa supplier yang berbeda di shopee. Kemudian untuk hasil survei hijab segiempat dan pashmina beberapa toko di shopee bahwa kami memutuskan untuk memilih toko vindra13 sebagai produsen kami, Adapun jenis hijab yang akan kami pilih diantaranya yaitu pashmina silk dan pashmina shimmer. Kemudian kami memilih toko arifciput dan toko nabila_kece sebagai produsen ciput dan scrunchies toko kami. Dan survei yang terakhir kami memilih produsen tasbih dari toko signature by SN. Selain itu alasan kami memilih produsen online karena untuk jenis dan warna lebih

lengkap dan bebas memilih dibandingkan offline store, dan untuk harga pun relatif lebih terjangkau di online shop dibandingkan offline store atau toko grosir.

c. Laporan riset produk hampers premium sesuai syariat

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan riset produk hampers premium dan sesuai dengan syariat karena untuk kualitas produk hampers sebelum nya, bytheluxe menggunakan kualitas standar untuk target pasar menengah kebawah. Untuk memperluas dan meningkatkan jangkauan pasar bytheluxe dengan mengubah target pasar menjadi menengah ke atas dengan cara meningkatkan kualitas produk premium. Tidak hanya produk hampersnya saja yang premium, produk tersebut juga harus sesuai memenuhi ketentuan syariat, mulai dari bahan baku yang aman digunakan hingga produk yang dikonsumsi juga tidak melanggar syariat.



Untuk metode riset produk hampers premium dan sesuai syariat yang kami gunakan yaitu dengan cara mengamati dan menganalisis google dan pinterest. Hasil riset dapat dikatakan bahwasannya hampers premium/ exclusive yaitu berupa kotak box yang terbuat dari bahan hardbox, acrylic,anyaman, dan banyak lagi, disesuaikan dengan kreativitas setiap brand memiliki karakteristik atau khas nya masing-

masing. Dalam bagian hampers terdapat beberapa macam produk yang berkualitas premium di dalamnya.

Sama hal nya dengan metode riset yang digunakan yaitu dengan cara mengamati dan menganalisis google. Hasil dari riset google yang dapat dikatakan hampers sesuai dengan syariat islam yaitu bahwasanya dalam islam memberi hampers diperbolehkan, namun ada beberapa adab yang perlu diperhatikan yaitu memberi hadiah dengan rasa senang, memberi hadiah yang pantas, dan tidak mengungkit hadiah yang sudah diberikan. Selain adab ada beberapa hal yang perlu diperhatikan seperti bahan yang digukan apakah sudah sesuai dengan syariat islam, apakah tidak melanggar agama, dan dipastikan harus sudah terjamin kehalalannya.

(https://www.cahayaislam.id/hampers-hari-lebaran/)

Kesimpulan dari hasil riset produk hampers premium dan sesuai syariat yaitu kami melihat banyak referensi untuk produk yang dapat dikatakan sebagai produk berkualitas premium mulai dari isian hampers hingga packaging. Kemudian untuk hampers yang dapat dikatakan sesuai syariat yaitu menggunakan bahan baku dan pengelolaannya sudah sesuai syariat dan untuk makanan atau minuman pun harus terjamin kehalalan nya.

2. Laporan Hasil Riset Pekan Kedua

a. Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend.



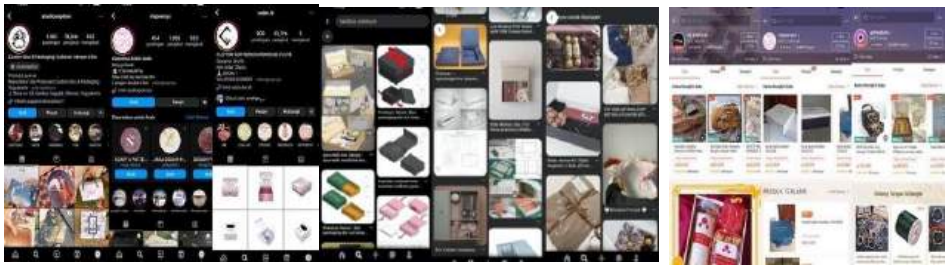
Survei offline supplier kami mengunjungi pasar beringharjo dan adele Babarsari. Survei dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas produk seperti hijab polos, hijab motif, pashmina, ciput, scrunchies, dan mengamati detail beberapa produk trend seperti tasbih, tumbler, dan acc lainnya di adele serta melihat perbandingan harga produk seperti tasbih, tumbler dan beberapa produk untuk keperluan hampers.

Kesimpulan dari hasil survei pasar beringharjo dan adele acc Babarsari kami telah mengamati beberapa kualitas produk dan harga, sehingga kami mendapatkan dan menemukan perbandingan kualitas yang bersaing dengan harga di e-commerce. Dan hasil akhir kami memutuskan untuk membeli via online.

b. Melakukan survei online supplier riset packaging

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei online supplier untuk riset packaging karena untuk kualitas packaging sebelum nya, bytheluxe menggunakan kualitas standar seperti box kardus diecut berwarna coklat dan didekorasi karena pada saat itu bytheluxe menentukan untuk target pasar menengah kebawah dan budget produksi

terbatas. Untuk saat ini, karena kami perlu adanya pengembangan bahkan peningkatan kualitas mulai dari produk hingga packaging agar jangkauan pasar bisa lebih meluas lagi. Oleh sebab itu, bytheluxe mengubah target pasar yang tadinya menengah ke bawah menjadi target pasar menengah ke atas dengan cara meningkatkan kualitas packaging menggunakan bahan baku yang lebih premium dan desain yang menarik.



Untuk metode yang kami gunakan ketika survei online supplier riset packaging yaitu dengan cara menganalisis dan mempertimbangkan harga, desain, dan bahan baku. Media yang kami gunakan yairu pinterest, instagram, dan shopee.

Riset packaging premium di pinterest bertujuan untuk mencari dan menemukan packaging hampers apa saja yang termasuk dalam kriteria premium/ exclusive. Dari beberapa riset pinterest dengan kata kunci “packaging premium” identik dengan bentuk kotak box yang kokoh dan desain menarik menyesuaikan ciri khas dari setiap brand

Untuk riset shopee, kami menganalisis dan memeprtimbangkan segala hal mulai dari harga hingga kualitas. Toko online yang kami kunjungi bychefivan, riapoenya1, dan gelangbatu. Dari ketiga toko memiliki kekurangan dan kelebihan masing- masing mulai dari desain, bahan yang digunakan, dan harga yang bervariatif. Toko bychefivan bertempat di kota Malang memiliki desain unik dan kualitas yang premium namun tidak bisa custom. Toko riapoenya1 bertempat di

Sleman menerima custom desain dan size. Toko gelangbatu sama dengan toko bychefivan memiliki desain unik namun tidak bisa custom size/desain.

Untuk survei di instagram, kami menganalisis dan memeprtimbangkan banyak hal mulai dari harga, kualitas, hingga estimasi produksi dan kami menghubungi via whatsapp. Akun yang kami kunjungi dan hubungi diantaranya yaitu studiosapibox, riapoenya1, dan cube.id. Dari ketiga akun olshop ini memiliki kekurangan dan kelebihan masing- masing mulai dari desain, bahan yang digunakan, waktu pengerjaan, dan harga yang bervariatif. Studiosapibox bertempat di Sleman menerima berbagai custom desain, size, dan kualitas sesuai budget namun memiliki waktu pengerjaan yang cukup lama dan sudah full slot hingga bulan maret. Riapoenya1 bertempat di Sleman menerima custom desain, size, dan tidak ada min order. Cube.id bertempat di Mojokerto menerima berbagai custom desain, size, dan kualitas sesuai budget namun memiliki waktu pengerjaan yang cukup lama dan ada min order 20 pcs.

Kesimpulan dari Riset online packaging premium di pinterest yaitu kami memutusakan untuk memakai packaging yang terbuat dari hardbox yang akan di desain sesuai dengan ciri khas brand bythelux, sedangkan kesimpulan dari hasil survei online terkait produsen packaging di shopee dan instagram kami belum bisa menentukan produsen untuk packaging yang akan diproduksi massal, kami masih perlu survei langsung ke tempat produksi dan kami mengusahakan untuk mencari rumah produksi yang bertempat di Yogyakarta untuk memudahkan kami mobilisasi jika terjadi sesuatu yang tidak kami inginkan.

c. Melakukan survei offline supplier riset packaging

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset packaging karena kami belum bisa menentukan produsen packaging yang akan diproduksi massal, oleh karena itu kami masih perlu survei langsung ke tempat produksi dan kami berusaha untuk mencari rumah produksi yang bertempat di Yogyakarta untuk memudahkan kami controlling jika terjadi sesuatu yang tidak kami inginkan.



Untuk kunjungan ke rumah produksi kami mengunjungi dua produsen packaging di Yogyakarta, metode yang kami gunakan ketika survei offline supplier riset packaging yaitu dengan cara menganalisis dan mempertimbangkan harga, desain, dan bahan baku.

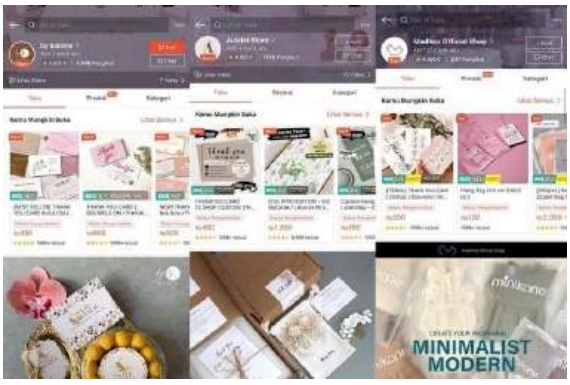
Survei langsung ke rumah produksi packaging Yogyakarta bertujuan untuk melihat perbandingan kualitas dan harga packaging jenis hardbox di Yogyakarta. Survei pertama kami mengunjungi rumah produksi riapoenya di jalan kalasan Yogyakarta. Sama seperti yang sudah saya jelaskan pada survei online riapoenya menerima custom desain, size, dan tidak ada min order. Untuk survei kedua kami mengunjungi rumah produksi Lapak Karya Yogyakarta. Untuk Lapak karya sama seperti riapoenya menerima custom desain, custom size, dan tidak ada min order. Namun untuk proses pengerjaan membutuhkan

waktu cukup lama karena harus mengikuti sesuai list atau antrian yang memakan waktu kurang lebih satu bulan.

Kesimpulan dari hasil survei packaging kami mempertimbangkan dan memutuskan untuk memilih Riapoenya sebagai produksi packaging yang akan di produksi massal. Selain menerima custom desain, size, dan tidak ada min order, kami memutuskan untuk dibuatkan sampling terlebih dulu sebelum dipoduksi massal. Sengaja kami memilih rumah produksi yang bertempat di Yogyakarta untuk menekan biaya pengeluaran pengiriman dan meminimalisir resiko kerusakan pada box saat pengiriman.

d. Survei online produsen thankyou card di shopee

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei online supplier untuk riset thankyou card sebagai perlengkapan hampers karena kami menginginkan kualitas dan harga yang sesuai. Maka dari itu kami berharap bisa menemukan kualitas dan harga yang cocok sesuai dengan rencana keuangan.



Survei yang kami lakukan yaitu menganalisis kualitas produk, serta mempertimbangkan harga. Ada beberapa toko di shopee yang kami kunjungi diantaranya yaitu bykarana, Auleleli store, dan Madzhab

official. Untuk kualitas yang digunakan seperti kertas/ desain banyak sekali macam dan variasi yang dapat disesuaikan dengan budget. Untuk rating dan kepercayaan toko juga sudah memenuhi standar dengan penilaian 4.9 hingga 5.0. Untuk perbandingan harga tidak terlalu jauh berbeda dan masih termasuk kategori yang terjangkau untuk kebutuhan bisnis.

Kesimpulan dari hasil survei online produsen thankyou card di shopee kami belum bisa memutuskan untuk produsen percetakan tankyou card mana yang akan kami pilih. Karena kami masih akan mengusahakan percetakan terdekat yang berada di Yogakarta untuk memudahkan kegiatan controlling jika ada kekurangan atau hal yang tidak Diinginkan. Dan akhirnya kami memutuskan untuk cetak di tempat percetakan “Picstory” Yogyakarta

e. Survei online terkait produsen label hijab di shopee

Alasan mengapa kami perlu melakukan survei online supplier untuk riset label hijab sebagai perlengkapan hampers karena kami menginginkan kualitas dan harga yang sesuai. Maka dari itu kami berharap bisa menemukan kualitas dan harga yang cocok sesuai dengan rencana keuangan.



Survei yang kami lakukan yaitu menganalisis kualitas produk, serta mempertimbangkan harga. Survei online kami mengunjungi beberapa produsen label hijab di shopee yaitu Laris branding & sale, Label akrilik indonesia, dan Label. indonesia. Untuk kualitas yang digunakan sama semua dengan material akrilik untuk desain bisa di custom dan varian warna ada gold, silver dan rosegold. Untuk rating dan kepercayaan toko juga sudah memenuhi standar dengan penilaian 4.8 hingga 4.8. Untuk perbandingan harga tidak terlalu jauh berbeda dan masih termasuk ketegori yang terjangkau untuk kebutuhan bisnis.

Kesimpulan dari hasil survei online terkait produsen label hijab di shopee akhirnya kami memutuskan Laris branding & sale sebagai produsen label hijab, karena kualitas dan harga sudah sesuai dengan rencana keuangan yang diinginkan.

3. Laporan Hasil Riset Pekan Ketiga

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend.



Survei offline supplier bahan baku kami mengunjungi pertokoan aneka bunga dan Jolie Acc. Survei dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas produk seperti bunga artificial dan mengamati detail beberapa produk trend seperti tasbih, tumbler, dan acc lainnya di jolie acc, serta melihat perbandingan harga produk seperti bunga artificial, tumbler, dan beberapa produk untuk keperluan hampers.

Kesimpulan dari hasil survei pertokoan dan jolie acc, kami telah mengamati beberapa kualitas produk dan harga, sehingga kami mendapatkan dan menemukan perbandingan kualitas yang bersaing dengan harga di e-commerce, namun pada akhirnya kami memutuskan untuk membeli perlengkapan hampers via online.

4. Laporan Hasil Riset Pekan keempat

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend.



Survei offline supplier bahan baku kami mengunjungi dua toko manekin dan Jolie Acc. Survei dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas produk manekin kepala untuk kebutuhan properti foto katalog dan properti ketika live berlangsung. Kami juga mengamati detail beberapa produk trend seperti kotak kado, tumbler, mangkok set, isian hampers, dan acc lainnya di jolie acc. Serta melihat perbandingan harga dari beberapa beberapa produk untuk keperluan hampers.

Kesimpulan dari hasil survei toko dan jolie acc, kami telah mengamati beberapa kualitas produk dan harga sudah masuk budget dan sesuai dengan rencana keuangan. Untuk manekin kepala hijab karena produk yang kami inginkan tidak tersedia di dua toko yang kami kunjungi, akhirnya kami memutuskan untuk tidak membeli. Kami juga telah mengamati beberapa perlengkapan untuk kebutuhan hampers di Jolie Acc Yogyakarta. Diantaranya yaitu box hampers packaging, tumbler, mangkok set, dan kebutuhan hampers lainnya. Dari banyak nya pertimbangan, karena produsen box yang full slot dan proses pengerjaan cukup lama. Dan akhirnya kami memutuskan untuk membeli box hampers packaging yang ready di jolie.

5. Laporan Hasil Riset Pekan Kelima

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend dan kegiatan survei kami untuk persiapan produk baru



Survei offline supplier bahan baku kami mengunjungi toko peralatan rumah tangga dan Petra Acc. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas produk toples sesuai yang kami inginkan. Kami juga mengamati detail beberapa produk trend seperti kotak kado, tumbler, mangkok set, isian hampers, dan acc lainnya di Petra acc. Serta melihat perbandingan harga dari beberapa beberapa produk untuk keperluan hampers.

Kesimpulan dari hasil survei toko dan Petra acc, kami telah mengamati beberapa kualitas produk dan harga sudah masuk budget dan sesuai dengan rencana keuangan. Untuk produk toples sementara kami membeli untuk sampel. Kami juga telah mengamati beberapa perlengkapan untuk kebutuhan hampers di Petra Acc Yogyakarta. Diantaranya yaitu box hampers packaging, tumbler, mangkok set, dan kebutuhan hampers lainnya.

6. Laporan Hasil Riset Pekan Keenam

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend dan kegiatan survei kami untuk persiapan produk baru



Survei offline supplier bahan baku, kami mengunjungi pasarang kranggan, swalayan dan Jollie Acc. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas makanan berupa snack dan kue ringan sesuai yang kami inginkan, selain itu kami juga membeli snack sebagai produk sampling dan memepertimbangkan harga dari beberapa penjual di pasar kranggan. Survei kedua kami mengunjungi jolie Acc untuk mengamati detail beberapa produk trend seperti tumbler, mangkok set, isian hampers, dan acc lainnya di Jolie acc, selain itu kami juga membeli tumbler set dan bowl set sebagai produk sampling dan memepertimbangkan harga di online shop. Survei ketiga sama, kami mengunjungi swalayan Mirota kampus UGM, untuk memebeli beberapa sampling kue kering sesuai dengan budget yang diinginkan.

Kesimpulan dari hasil survei Pasar Kranggan, Petra acc, dan Mirota kami telah mengamati beberapa kualitas produk sesuai dengan budget

dalam rencana keuangan. Dan kami juga telah membeli banyak sample produk mulai dari produk makanan hingga produk set yang akan dibutuhkan dalam hampers.

7. Laporan Hasil Riset Pekan Ketujuh

Melakukan kunjungan ke supplier offline untuk penambahan stock

Beberapa alasan mengapa kami perlu persiapan menambah stock untuk event 4.4 di marketplace. Karena kami meningkatkan kepuasan pelanggan serta nilai loyalitas toko agar pesanan ready dan siap untuk dikirim ke customer tanpa pre order.



Survei bahan baku kami melakukan kunjungan ke supplier offline untuk penambahan stock, toko grosir yang kami kunjungi yaitu toko plastik enam puluh, Petra acc, Jollie Acc. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas packaging yang sesuai diinginkan. Survei kedua dan ketiga kami mengunjungi jolie Acc dan Petra acc untuk membeli kelengkapan atau kekurangan sebagai persiapan event 4.4 seperti box, tumbler, mangkok set, isian hampers, dan acc lainnya.

Kesimpulan dari hasil survei kunjungan toko plastik enam puluh, Petra acc, Jollie Acc kami telah mengamati beberapa kualitas produk packaging

sesuai dengan budget dalam rencana keuangan. Dan kami juga telah membeli kelengkapan atau kekurangan sebagai persiapan event 4.4 yang akan dibutuhkan dalam hampers.

8. Laporan Hasil Riset Pekan Kedelapan

Melakukan kunjungan ke supplier offline untuk kebutuhan produk baru dan penambahan stock

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak di cari orang atau yang sedang trend dan kegiatan survei kami untuk persiapan produk baru.



Survei offline supplier bahan baku, kami mengunjungi pasar beringharjo. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas sajadah dan alat sholat lainnya, sesuai yang kami inginkan. Survei kedua dan ketiga kami mengunjungi adele babarsari dan petra acc membeli kelengkapan atau kekurangan untuk kebutuhan produksi seperti box, tumbler, mangkok set, isian hampers, dan acc lainnya.

Kesimpulan dari hasil survei kunjungan Pasar Beringharjo, Petra acc, dan Adele acc kami telah mengamati beberapa kualitas untuk kebutuhan produk baru sesuai dengan budget dalam rencana keuangan. Dan kami juga

telah membeli kelengkapan atau kekurangan untuk kebutuhan produksi yang akan dibutuhkan dalam hampers.

9. Laporan Hasil Riset Pekan Kesembilan

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku untuk produk baru

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei supplier untuk riset bahan baku produk baru pada hampers yang akan direalisasikan, dan alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan produk apa saja yang sedang trend dikalangan masyarakat.



Survei offline supplier bahan baku, kami mengunjungi pasar beringharjo. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas sajadah sesuai budget yang kami inginkan serta membeli beberapa produk sajadah untuk sampling. Survei kedua kami mengunjungi event merch berkonsultasi produk apa yang bisa dijadikan bahan baku hampers dan kami memilih produk mug custom, kemudian untuk survei ketiga kami mengunjungi Adele Babarsari untuk melihat, mengamati, serta membeli sampling kelengkapan untuk kebutuhan produksi seperti box, isian hampers, dan acc lainnya.

Kesimpulan dari hasil survei kunjungan Pasar Beringharjo, Eventmerch, dan Adele acc kami telah mengamati beberapa kualitas untuk kebutuhan produk baru sesuai dengan budget dalam rencana keuangan, seperti beberapa produk sajadah, mug custom, packaging hampers yang sesuai dan Aksesoris lainnya yang bisa dimasukan dalam hampers set. Selain itu kami juga telah membeli sampling untuk kebutuhan produk baru yang akan direalisasikan dalam hampers.

10. Laporan Hasil Riset Pekan Kesepuluh

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak diminati orang atau yang sedang trend dan kegiatan survei kami untuk persiapan produk baru pada hampers yang akan direalisasikan.



Survei offline supplier bahan baku, kami mengunjungi beberapa toko plastik packaging, jolie acc, dan adele babarsari. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas packaging yang kami inginkan, kami mengunjungi beberapa toko plastik packaging di jalan kaliurang salah satunya yaitu toko plastik empat puluh. Survei kedua kami mengunjungi

jolie Acc untuk mengamati detail beberapa produk trend seperti tumbler, box packaging, isian hampers, dan aksesoris lainnya di Jolie acc. Survei ketiga, kami mengunjungi adele babarsari untuk membeli beberapa sampling packaging yang kami inginkan sesuai dengan budget yang direncanakan untuk produk baru.

Kesimpulan dari hasil survei beberapa toko plastik packaging, jolie acc, dan adele babarsari kami telah mengamati beberapa kualitas produk sesuai dengan budget dalam rencana keuangan. Dan kami juga telah membeli banyak sample produk mulai dari packaging hingga produk set yang akan dibutuhkan dalam produk hampers terbaru yang akan direalisasikan.

11. Laporan Hasil Riset Pekan Kesebelas

Melakukan survei offline supplier riset bahan baku

Beberapa alasan mengapa kami perlu melakukan survei offline supplier untuk riset bahan baku secara rutin satu pekan sekali. Karena kami ingin melihat perkembangan atau produk apa saja yang sedang banyak diminati orang atau yang sedang trend.



Survei offline supplier bahan baku, kami mengunjungi beberapa toko grosir accesories di Yogyakarta, seprti petra jogja, jolie acc, dan adele

babarsari. Survei pertama dilakukan dengan cara mengamati detail kualitas packaging yang kami inginkan. Survei kedua kami mengunjungi jolie Acc untuk mengamati detail beberapa produk trend seperti gelang, jewelry, isian hampers, dan aksesoris lainnya di Jolie acc. Survei ketiga, kami mengunjungi adele babarsari untuk mengamati detail kualitas produk terkini dan kami membeli beberapa sampling produk yang kami inginkan sesuai dengan budget yang direncanakan untuk produk sampling.

Kesimpulan dari hasil survei beberapa toko grosir accesories di Yogyakarta, seprti petra jogja, jolie acc, dan adele babarsari. Kami telah mengamati beberapa kualitas produk sesuai dengan budget dalam rencana keuangan. Dan kami juga telah membeli banyak sample produk mulai dari packaging hingga produk set yang akan dibutuhkan dalam produk hampers terbaru yang akan direalisasikan.

F. PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN

1. Perhitungan harga pokok penjualan produk pertama

Nama produk : hijab box 1

HPP			
Komponen	Harga beli	persen	harga jual
Hijab	24.000	30%	31.200
Label	1.000	30%	1.300
tasbih	2.500	30%	3.250
scrunchies	2.500	30%	3.250
Card	500	30%	650
paper belt	500	30%	650
Box	30.000	30%	39.000
bunga	4.000	30%	5.200

gabus	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
Total	68.000	50%	88.400	132.600

Nama produk : hijab box 2				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Hijab	12.000	30%	15.600	
Label	1.000	30%	1.300	
tasbih	2.500	30%	3.250	
scrunchies	2.500	30%	3.250	
Card	500	30%	650	
paper belt	500	30%	650	
Box	30.000	30%	39.000	
bunga	4.000	30%	5.200	
gabus	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
TOTAL :	56.000	50%	72.800	109.200

1. Perhitungan harga pokok penjualan produk kedua

Nama produk : RAYA BOWL SET				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Sejadah	26.000	30%	33.800	
Bowl set	26.000	30%	33.800	
Box	20.000	30%	26.000	
card	1.500	30%	1.950	
paper belt	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
Total	76.500	50%	99.450	149.150

Nama produk : RAYA TUMBLER SET				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Sejadah	26.000	30%	33.800	
Tumbler	35.000	30%	45.500	
Box	20.000	30%	26.000	
card	1.500	30%	1.950	
paper belt	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
Total	85.500	50%	111.150	166.725

Nama produk : RAYA MUKENA SET				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Sejadah	26.000	30%	33.800	
Mukena	150.000	30%	195.000	
Box	20.000	30%	26.000	
card	1.500	30%	1.950	
paper belt	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
Total	200.500	50%	260.650	390.000

Nama produk : RAYA PASHMINA SET				
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
pashmina	24.000	30%	31.200	
snack	10.000	30%	13.000	
Box	30.000	30%	39.000	
card	1.500	30%	1.950	
paper belt	1.000	30%	1.300	
packaging	2.000	30%	2.600	
Total	68.500	50%	89.050	133.575

2. Perhitungan harga pokok penjualan produk pertama ketiga

Nama produk : HIJAB SEGIEMPAT & SRUNCHIES (TRANSPARANT)

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Hijab	13.000	30%	16.900	
scrunchies	2.000	30%	2.600	
Box	7.000	30%	9.100	
packaging	3.000	30%	3.900	
Total	25.000	50%	32.500	48.750

Nama produk : PASHMINA & SRUNCHIES (TRANSPARANT)

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Hijab	26.000	30%	33.800	
scrunchies	2.000	30%	2.600	
Box	7.000	30%	9.100	
packaging	3.000	30%	3.900	
Total	38.000	50%	49.400	74.100

Nama produk : scrunchies box

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
Scrunchies	6.000	30%	7.800	
Box	2.000	30%	2.600	
packaging	3.000	30%	3.900	
Total	11.000	50%	14.300	21.450

Nama produk : HIJAB BOX DUO

HPP			
Komponen	Harga beli	persen	harga jual

Hijab	26.000	30%	33.800	
Box	7.000	30%	9.100	
packaging	3.000	30%	3.900	
Total	36.000	50%	46.800	70.200

Nama produk : towel couple box

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
handuk	20.000	30%	26.000	
Box	3.500	30%	4.550	
packaging	3.000	30%	3.900	
Total	26.500	50%	34.450	51.675

Nama produk : fullybox hijab diffuser

HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
diffuser	12.000	10%	13.200	
hijab	12.000	10%	13.200	
boneka	12.000	10%	13.200	
Box	30.000	5%	31.500	
card + belt	1.000	10%	1.100	
packaging	2.000	10%	2.200	
Total	69.000	20%	74.400	89.280

Nama produk : fullybox hijab scrunchies

HPP			
Komponen	Harga beli	persen	harga jual
scrunchies	2.000	10%	2.200
hijab	12.000	10%	13.200
boneka	12.000	10%	13.200
Box	30.000	5%	31.500
card + belt	1.000	10%	1.100
packaging	2.000	10%	2.200

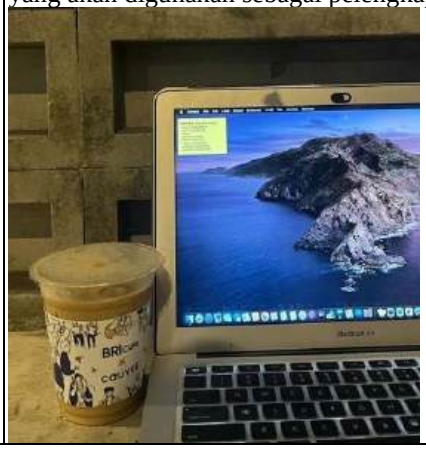
Total	59.000	20%	63.400	76.080

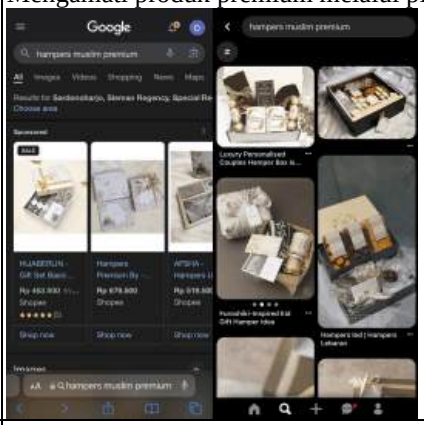
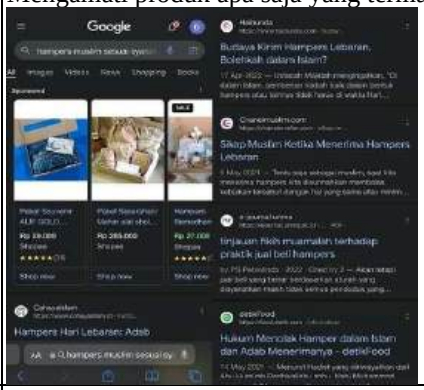
Nama produk :sejadah couple

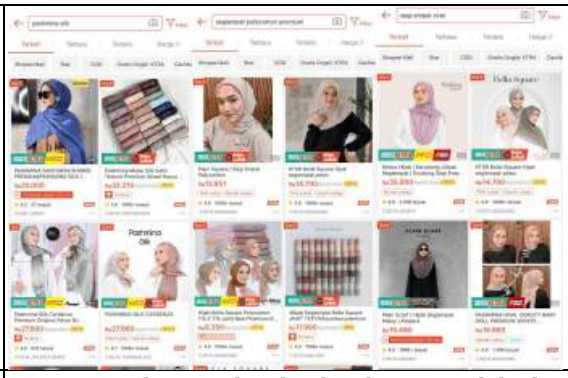
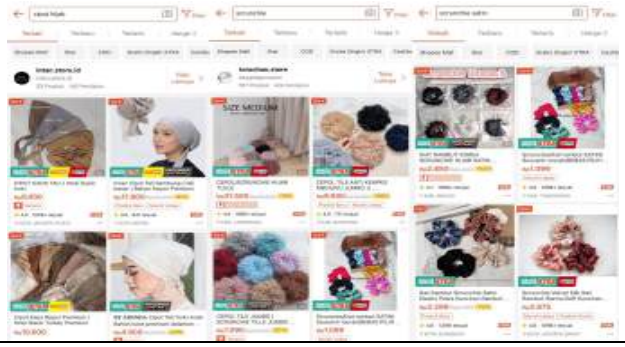
HPP				
Komponen	Harga beli	persen	harga jual	
diffuser	12.000	10%	13.200	
sejadah	16.000	10%	17.600	
boneka	15.000	10%	16.500	
Box	30.000	5%	31.500	
card + belt	1.000	10%	1.100	
packaging	2.000	10%	2.200	
Total	76.000	20%	82.100	98.520

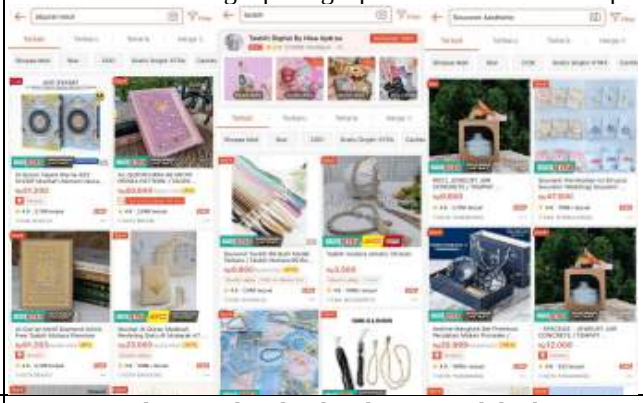
G. BUKTI AGENDA KEGIATAN

1. Bukti agenda kegiatan pekan pertama

NO	Kegiatan dan Gambar
1.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk peralatan sholat seperti mukena, sejadah, dan sarung di pasar beringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di petra acc jogja sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers 
2.	Melakukan diskusi bersama partner bytheluxe untuk menentukan produk yang akan digunakan sebagai pelengkap kebutuhan dalam hampers 

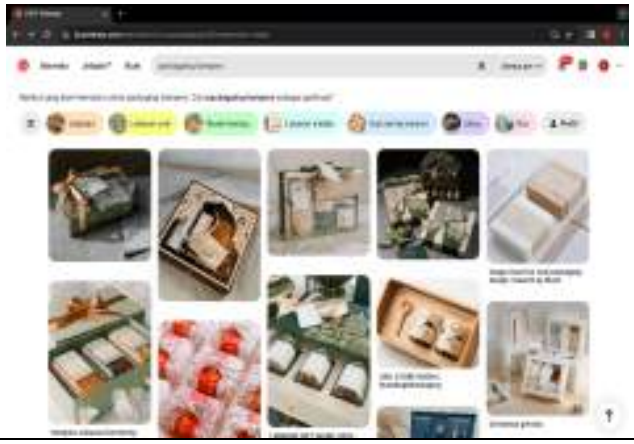
3.	Mengamati produk premium melalui pinterest, instagram, dan shopee 
4.	Mengamati produk apa saja yang termasuk sesuai syariat melalui google 
5.	Melakukan diskusi budgeting untuk produk pertama bersama partner 
6.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab segi empat dan pashmina untuk kebutuhan hampers di shopee

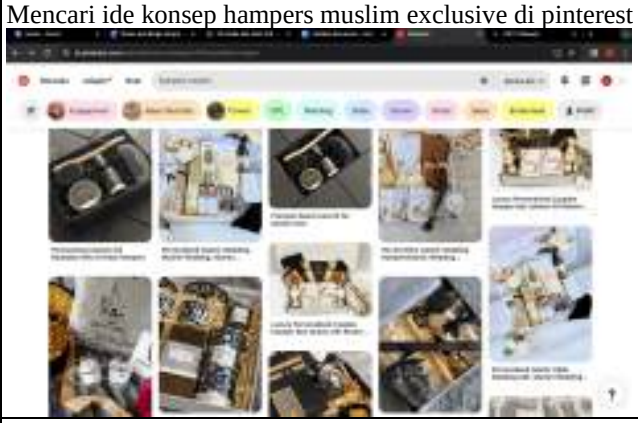
	
7.	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk peralatan sholat dan hijab di pasar grosir solo, klewer, beteng trade center  
8.	Melakukan diskusi hasil survey di pasar grosir solo, klewer, beteng trade center terkait produk apa yang akan digunakan untuk hampers
9.	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk scrunchies, ciput, tasbih, al quran, dll di shopee 

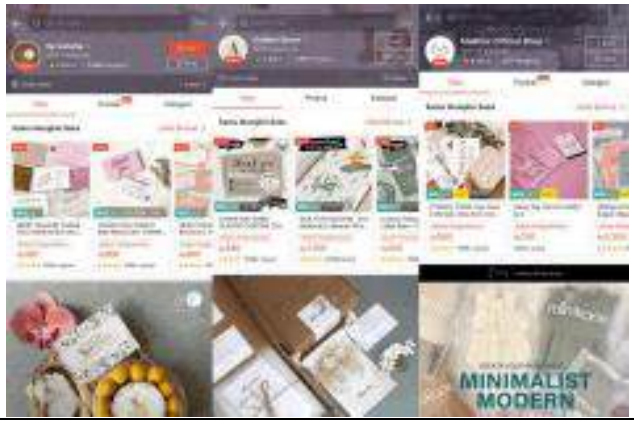
10.	Mengamati dan membandingkan desain premium melalui pinterest 
11.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab dan pashmina di pasar beringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di adele babarsari sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers 
12.	Mengamati dan membandingkan harga untuk berbagai macam produk scrunchies, ciput, tasbih, al quran, dll di shopee 

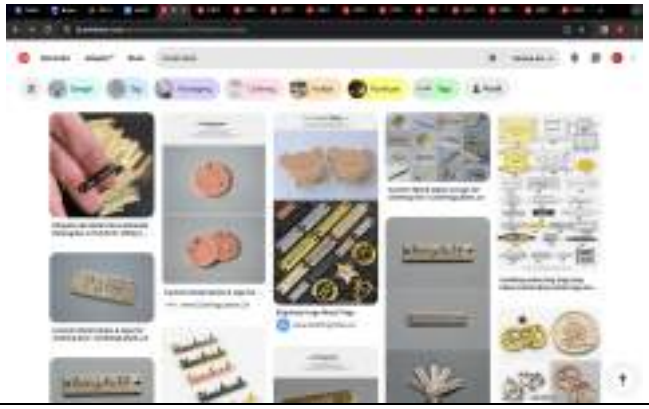
2. Bukti agenda kegiatan pekan kedua

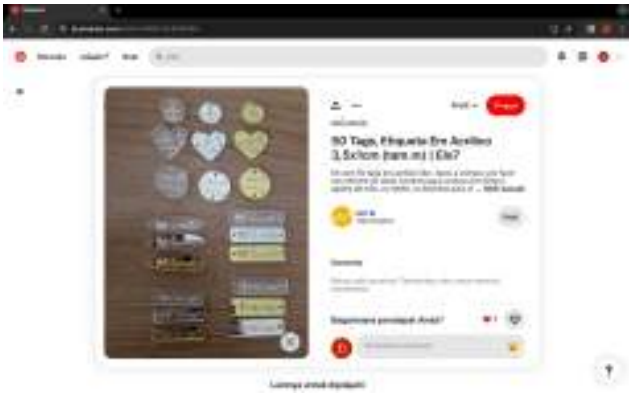
No	Kegiatan dan Gambar
1.	Mencari dan mengamati desain packaging exclusive melalui pinterest

	
2.	Menggamati dan membandingkan harga survei online terkait produsen packaging di shopee 
3.	Melakukan diskusi hasil riset pakaging online di shopee
4.	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas packanging dari beberapa produsen di yogyakarta 
5.	Melakukan diskusi hasil survey pakaging terkait harga dan kualitas dari produsen di Yogyakarta

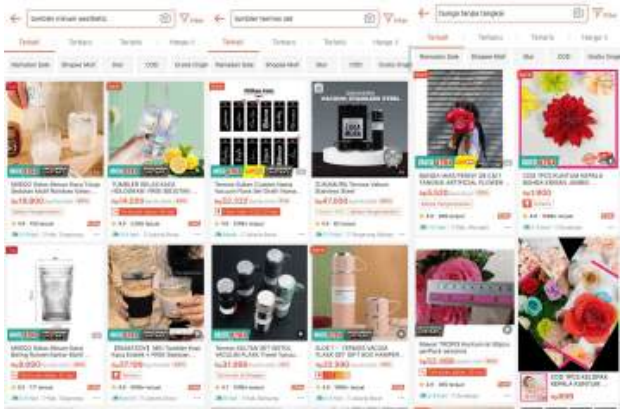
6.	Membuat moodboard desain packaging di canva 
7.	Menggamati dan membandingkan harga survei online terkait produsen packaging di instagram 
8.	Mencari ide konsep hampers muslim exclusive di pinterest 
9.	Mencari ide konsep hampers muslim exclusive di shopee dan instgram

	
10.	Mencari ide desain thankyou card di pinterest 
11.	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas terkait produsen thankyou card di shopee 
12.	Mencari ide desain label hijab di pinterest

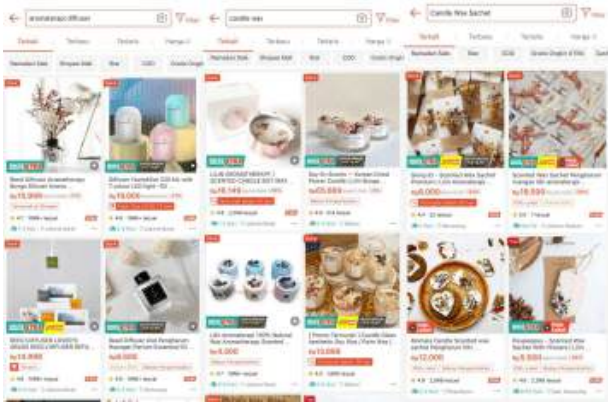
	
13.	Menggamati dan membandingkan harga serta kualitas terkait produsen label hijab di shopee 
14.	Membuat moodboard desain thankyou card di canva 
15.	Mencari ide untuk desain label hijab di pinterest

	
16.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk hijab dan pashmina di pasar bringharjo dan berbagai macam barang" seperti bunga, tumbler, dll di adele babarsari sebagai pelengkap untuk kebutuhan hampers 

3. Bukti agenda kegiatan pekan ketiga

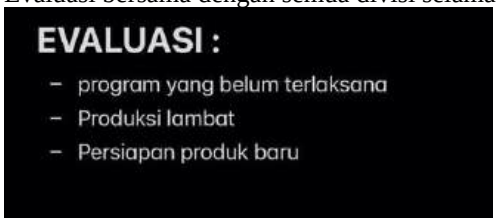
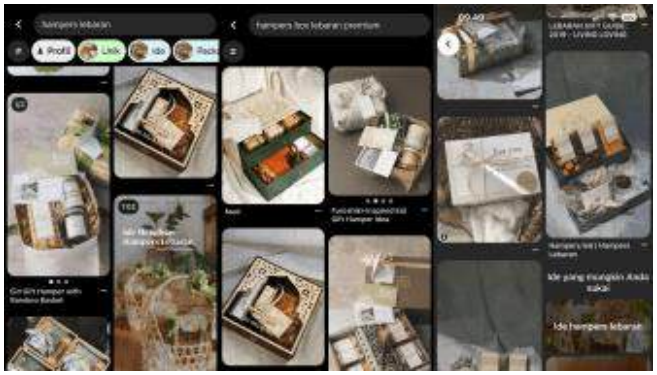
No	Agenda dan bukti kegiatan
1	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online 

2	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta 
3	Diskusi hasil riset produk dari beberapa toko grosir di yogyakarta

4	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online 
5	Menentukan harga jual dengan mengakumulasikan keseluruhan kebutuhan produksi, foto produk dan biaya admin e-commerce bersama divisi keuangan

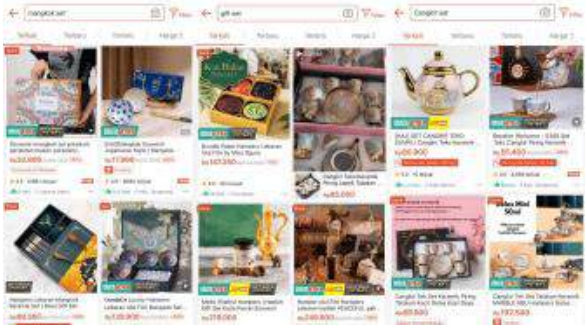
6	Membuat sampel produk hampers set 

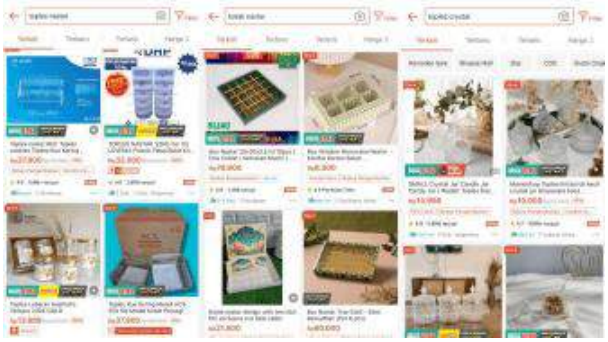
4. Bukti agenda kegiatan pekan keempat

No	Agenda dan bukti kegiatan
1	Evaluasi bersama dengan semua divisi selama satu bulan 
2	Mencari ide untuk produk baru di pinterest 

No	Agenda dan bukti kegiatan
3	Diskusi terkait budgeting untuk kebutuhan produk baru 
4	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online 
5	Mencari ide untuk produk baru di instagram 

6	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta 
7	Membuat moodboard untuk produk baru di canva 

8	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online 
9	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi

	
10	Mencari inspirasi produk terupdate dari toko online 

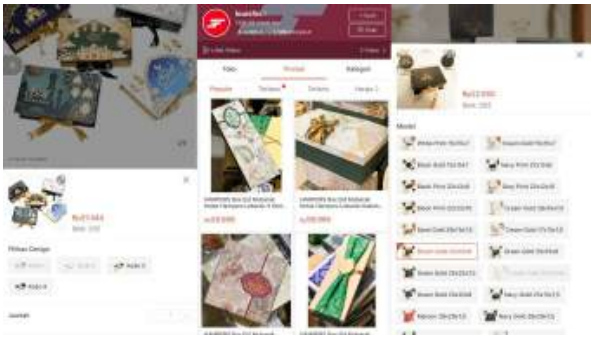
5. Bukti agenda kegiatan pekan kelima

No	Agenda dan bukti kegiatan

1	Mencari ide di instagram terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru 
2	Diskusi penentuan konsep hampers muslim untuk produk baru 
4	Quality control produk yang telah selesai di produksi 

5	Diskusi terkait produk yang telah lolos quality control untuk persiapan foto Produk 

6.	Proses produksi 
7.	Survei kualitas produk dari beberapa toko grosir di Yogyakarta 
8	Diskusi hasil riset untuk produk baru dari beberapa toko grosir di yogyakarta

9.	Mencari ide di instagram terkait konsep hampers muslim terupdate untuk produk terbaru 
11.	Mencari ide terkait packaging untuk produk baru 
13	Melakukan kegiatan jumat berkah
14	Proses produksi 

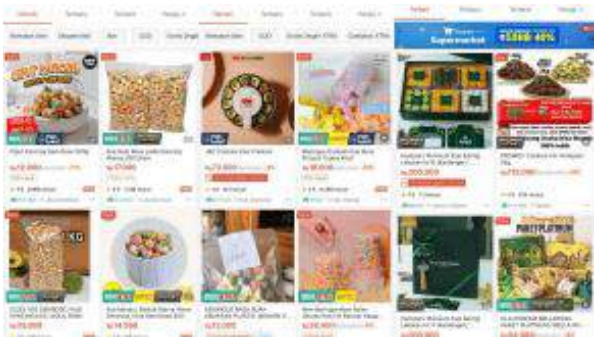
15	Pemeliharaan perlengkapan dan peralatan produksi 

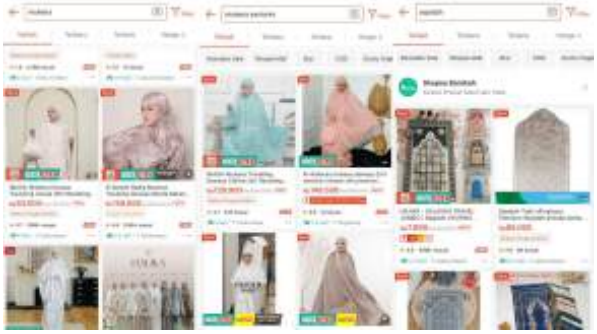
6. Bukti agenda kegiatan pekan keenam

No	Agenda dan bukti kegiatan
..	Mencari ide desain idul fitri card di shopee yang akan direalisasikan 

2.	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mangkok set, tumbler, acc, dll 
3.	Menentukan produk set apa saja yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers 

4.	Mengamati detail kualitas set produk di toko grosir acc jolie jogja dan mencari produk makanan yang cocok untuk hampers di pasar kranggan dan beberapa swalayan di yogyakarta. Selain mengamati kami juga mempertimbangkan harga setiap toko agar dapat harga yang sesuai diinginkan. 

6.	mencari dan mengamati produk makanan terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti snack, kue kering, dll 
7.	Menentukan produk makanan apa yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers 

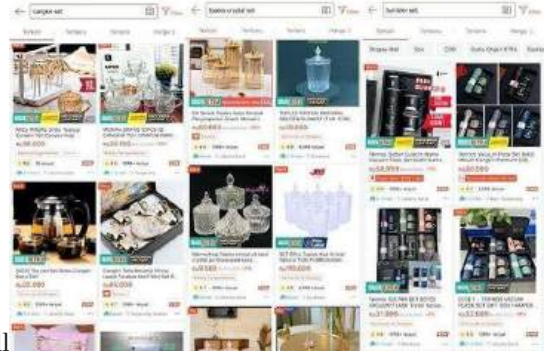
9.	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mukena, sejadah, dll 

10.	Menentukan alat sholat apa yang akan dipilih atau dimasukan dalam hampers 

11.	Membuat beberapa produk hampers yang akan direalisasikan 
13.	Packing dan pengiriman produk endorsement 
14.	Menghitung hpp dari setiap produk yang sudah fix untuk di realisasi 

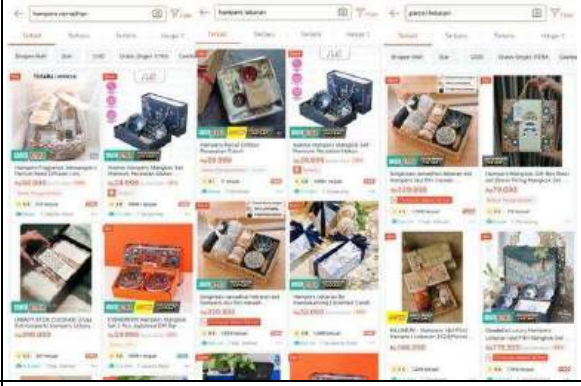
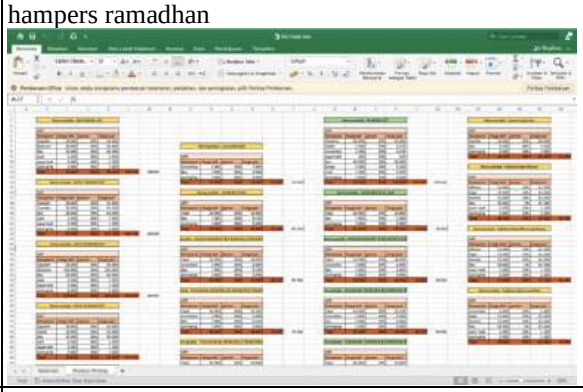
15.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

7. Bukti agenda kegiatan pekan ketujuh

No	Kegiatan dan Gambar
1.	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru edisi ramadhan seperti mangkok set, tumbler, acc,  dll
2.	Quality control produk hampers set yang telah selesai diproduksi

	
3.	Merencanakan konsep foto yang akan direalisasikan bersama divisi pemasaran 
4.	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi 
5.	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace

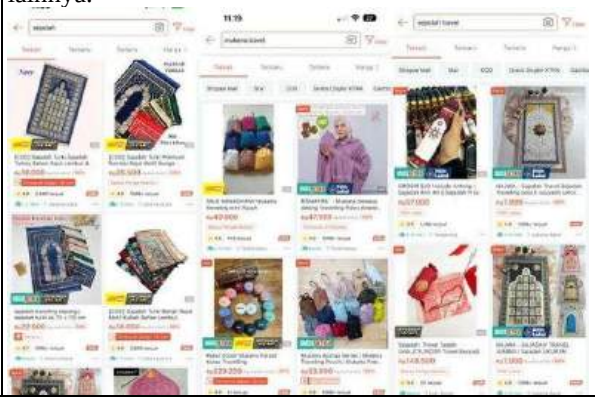
	
7.	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via whatapps 
8.	Mengamati dan membandingkan harga untuk snack packaging di toko plastik enam puluh, serta penambahan stok produk untuk persiapan event 4.4 di petra acc dan jolie acc 

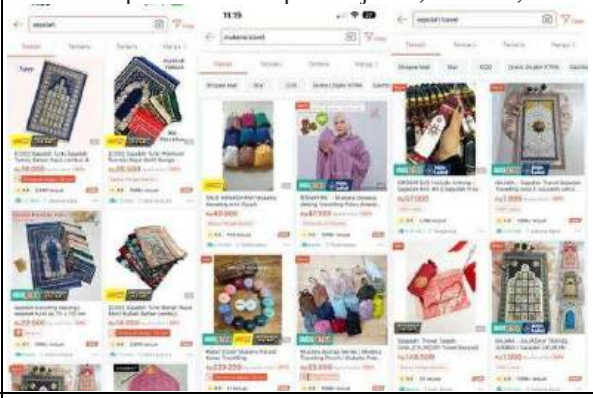
10.	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait hampers ramadhan di marketplace 
11.	Mengakumulasikan dan menentukan harga fix jual untuk produk baru atau hampers ramadhan 
12.	Melakukan pemasangan label pada hijab dan produk lainnya 

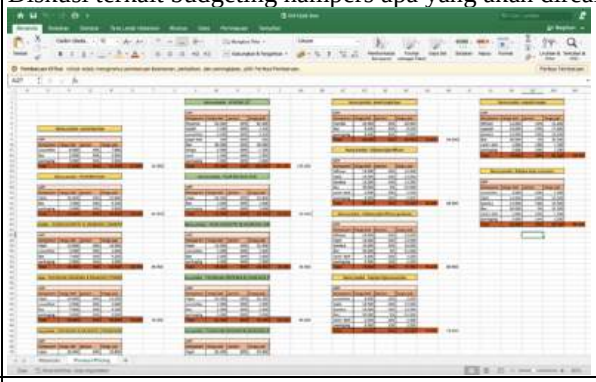
13.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

8. Bukti agenda kegiatan pekan kedelapan

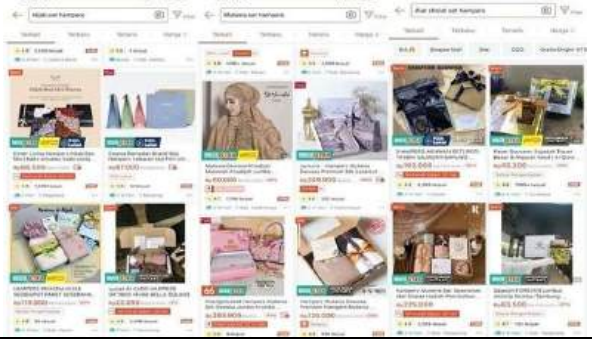
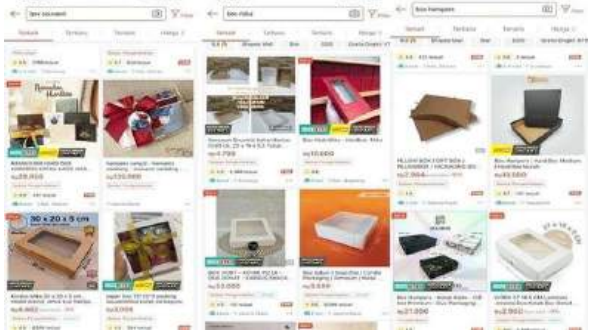
No	Agenda dan Bukti Kegiatan
1.	Melakukan diskusi bersama partner terkait program apa saja yang sudah dan yang belum terealisasi 
2.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk alat sholat di pasar beringharjo seperti sajadah dan alat sholat lainnya, serta membeli untuk penambahan stok kebutuhan produksi di adele babarsari dan petra acc Yogyakarta. 

3.	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi 
4.	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace 
5.	Mencari ide untuk produk baru sajadah, mukena, dan perlengkapan sholat lainnya. 

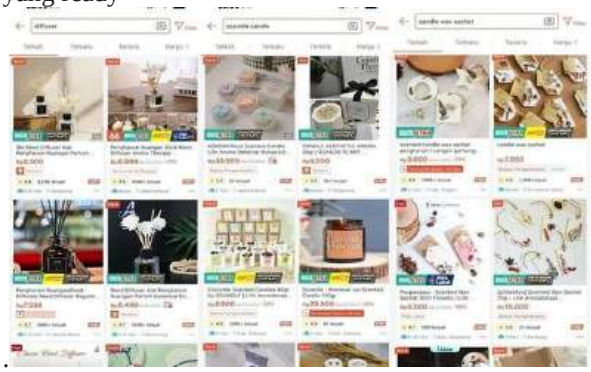
6.	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace 
7.	mencari dan mengamati produk terbaru dan terkini di online shop terkait kebutuhan produk baru seperti sajadah, mukena, dll 
8.	Melakukan pengecekan produk dan menyiapkan untuk proses produksi 

9.	Melakukan packing dan pengiriman sesuai pesanan via marketplace 
10.	Diskusi terkait budgeting hampers apa yang akan direalisasikan 
11.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

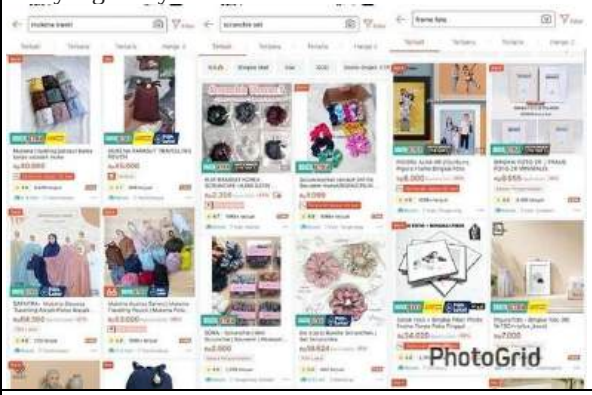
9. Bukti agenda kegiatan pekan kesembilan

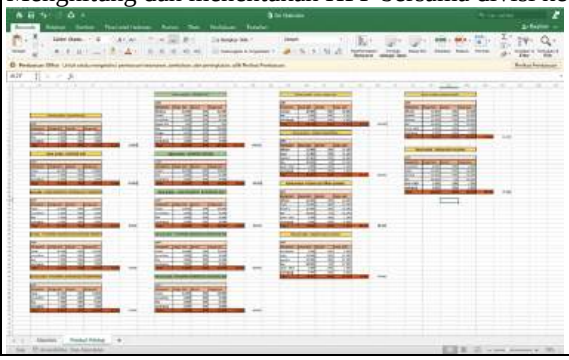
No	Agenda dan Bukti Kegiatan
1.	mencari dan mengamati hampers terupdate dan terkini di online shop seperti hijab set, alat sholat set, dan lainnya. 
2.	mencari dan mengamati packaging untuk produk baru di online shopee. 
3.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling sajadah di pasar beringharjo, mug custom dari toko souvenir dan beberapa aksesoris adele babarsari. 
4.	Membuat 1 sampel hampers untuk produk terbaru

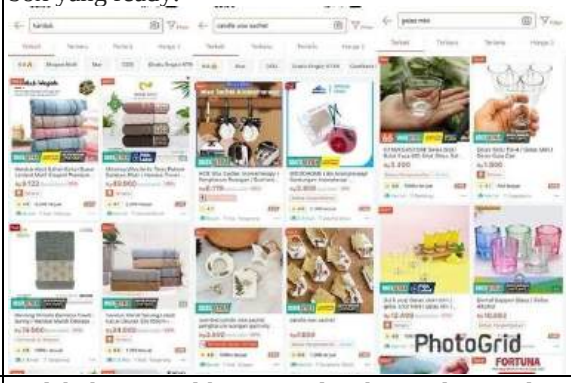
	
7.	mencari dan mengamati hampers terupdate dan terkini di online shop seperti hampers, souvenir, dan lainnya. 
8.	Merealisasikan produk baru yang akan launching di bulan Mei 
9.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti accessories, sejadah couple, dan printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready. 

10.	Membuat sampel ke 2 untuk hampers set yang akan direalisasikan 
11.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti accessories, diffuser, dan printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready 
12.	Merealisasikan kegiatan jumat berkah di jalan Kaliurang
13.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

10. Bukti agenda kegiatan pekan kesepuluh

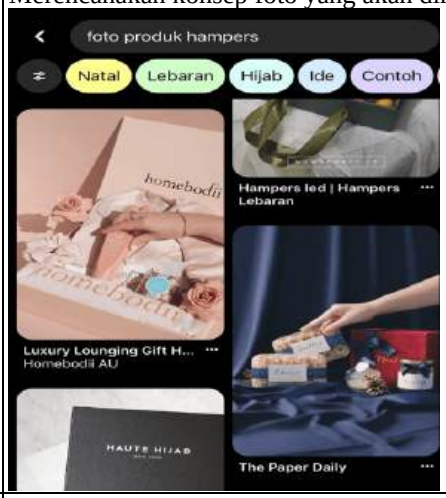
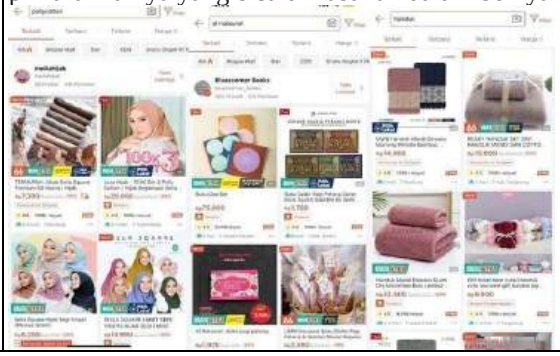
No	Agenda dan Bukti Kegiatan
1.	Mencari ide desain thankyou card di pinterest 
2.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti mukena travel, scrunchies, dan printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready. 
3.	Membuat moodboard thankyou card di canva 

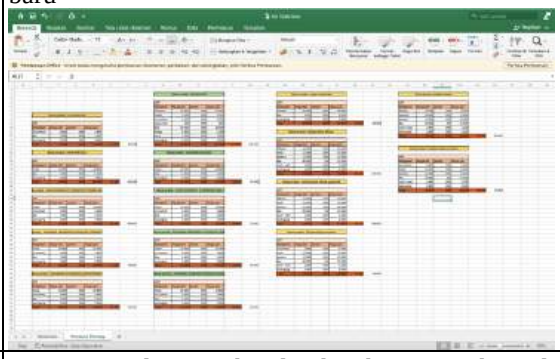
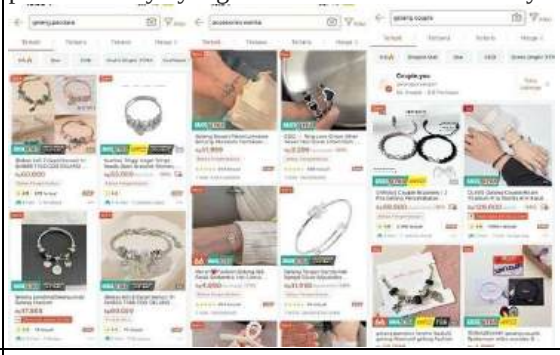
4.	Membuat sampel ke 3 untuk hampers set yang akan direalisasikan 
5.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti packaging ke beberapa toko kemasan,kemudian accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling dan beberapa accesories dari jolie dan adele babarsari. 
6.	Diskusi hasil riset ke beberapa toko di Yogyakarta
7.	Menentukan produsen dan fix desain packaging yang akan diproduksi  
8.	Menghitung dan menentukan HPP bersama divisi keuangan 

9..	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop seperti handuk couple, candle wax, dan printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready. 
10.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

11. Bukti agenda kegiatan pekan kesebelas

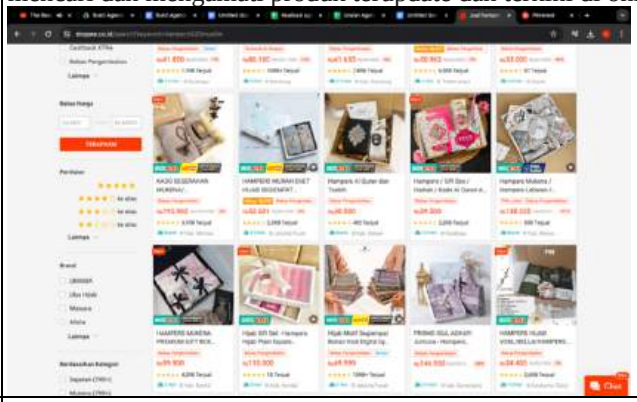
No	Agenda dan Bukti Kegiatan
1.	Membuat sampel ke 4 untuk hampers set yang akan direalisasikan 
2.	Quality control produk hampers set yang telah selesai di produksi

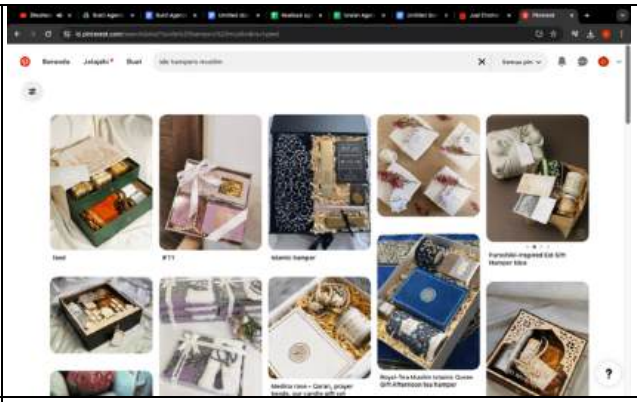
	
3.	Merencanakan konsep foto yang akan direalisasikan 
4.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop terkait printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready. 

5.	Mengakumulasikan dan menentukan harga fix jual untuk produk hampers baru 
6.	Mengamati dan membandingkan harga untuk produk terbaru seperti packaging hardbox,kemudian accesories yang bisa dimasukan ke dalam box yang ready siap pakai, serta membeli beberapa sampling dan beberapa accesories dari jolie,petra dan adele babarsari. 
7.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop terkait printilan lainya yang bisa dimasukan dalam box yang ready. 
8.	Membuat sampel ke 5 untuk hampers set yang akan direalisasikan 

9.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

12. Bukti agenda kegiatan pekan keduabelas

No	Agenda dan Bukti Kegiatan
1.	Melakukan diskusi bersama partner terkait program apa saja yang sudah dan yang belum terealisasi 
2.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop 
3.	Mencari ide terkait produk hampers baru

	
4.	Melakukan beberapa sample hampers untuk dipasarkan 
5.	mencari dan mengamati produk terupdate dan terkini di online shop 
6.	Merealisasikan kegiatan jumat berkah di jalan Kaliurang

7.	Melakukan pemeliharaan perlengkapan dan peralatan untuk produksi 

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Kuningan pada tanggal 05 November 2001 sebagai anak pertama dari 3 (tiga) bersaudara dari pasangan Bapak Cece Nurhasan dan Ibu Mamah Nurohmah. Saat ini penulis bertempat tinggal di Dusun 001, RT/RW 003/002, Desa Cipicung, Kecamatan Cipicung, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Hp: 085324200244. Alamat Email daliyahfathiyatiutami05@gmail.com. Pendidikan SMA di tempuh di SMAIT Al-Multazam, lulus pada tahun 2020. Pada tahun 2020, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UII, penulis telah mengembangkan bisnis bidang kreatif yaitu hamper “Bytheluxe”. Saat ini penulis akan terus mengasah dan *mengupgrade* skill dalam berbisnis untuk mengembangkan bisnis yang telah dirintis sejak tahun 2020 agar bisnis tersebut bisa bertahan dan berkelanjutan serta bermanfaat untuk banyak orang.