“Karupuak Leak Layo” Sebagai Inovasi pada Jajanan Legendaris Karupuak Kuah Sate Khas Sumatera Barat

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS

Oleh :

Anggun Zano Ratakandachi

NIM : 19313163

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2023

"Karupuak Leak Layo" Sebagai Inovasi pada Jajanan Legendaris Karupuak Kuah Sate Khas Sumatera Barat

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir
guna memperoleh gelar Sarjana jenjang Strata 1
Program Studi Ekonomi Pembangunan,
pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Oleh :

Nama	: Anggun Zano Ratakandachi
Nomor Mahasiswa	: 19313163
Program Studi	: Ekonomi Pembangunan

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2023

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti yang dimaksud dalam buku pedoman TA Perintisan Bisnis Program Studi Ilmu Ekonomi Pembangunan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Yogyakarta, 13 Juli 2023

Penulis,



Anggun Zano Ratakandachi

PENGESAHAN

"Karupuak Leak Layo" Sebagai Inovasi pada Jajanan Legendaris Karupuak Kuah Sate Khas Sumatera Barat

Nama : Anggun Zano Ratakandachi

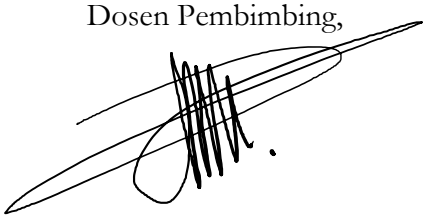
Nomor Mahasiswa : 19313163

Program Studi : Ekonomi Pembangunan

Yogyakarta, 10 Juli 2023

Telah disetujui oleh

Dosen Pembimbing,



Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI.,MEK.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR RINTISAN BISNIS BERJUDUL

Karupuak Leak Layo Sebagai Inovasi pada Jajanan Legendaris
Karupuak Kuah Sate Khas Sumatera Barat

Disusun oleh : ANGGUN ZANO RATAKANDACHI

Nomor Mahasiswa : 19313163

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Jumat, 04 Agustus 2023

Penguji/Pembimbing Skripsi : Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI.,MEK.

Penguji : Rindang Nuri Isnaini Nugrohowati, SE.,MEK.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia

Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan Proyek Bisnis ini. Penulisan Laporan Proyek Bisnis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan proyek bisnis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan proyek bisnis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terimakasih kepada:

1) Allah Subhanahu wa Ta'ala atas nikmat, rahmat, dan ridho-Nya. Sholawat serta salam yang selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang selalu memberi contoh teladan, kebaikan, dan manfaat kepada umat manusia.
2) Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
3) Bapak Abdul Hakim, S.E., M.Sc. selaku Kepala Prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4) Ibu Mustika Noor Mifrahi, SEI.MEK, selaku Sekretaris Prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
5) Bapak Jannahar Saddam Ash Shidiqie, SEI.MEK, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir saya yang telah menyediakan dan meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan proyek bisnis ini.
6) Bapak Heri Sudarsono, S.E., M.Ec., selaku Dosen Pembimbing Akademik saya yang senantiasa untuk membantu dalam proses pembelajaran saat kuliah di Prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

7) Bapak dan Ibu Dosen Prodi Ilmu Ekonomi yang telah memberikan dan mengajarkan ilmunya kepada saya selama menuntut ilmu di Universitas Islam Indonesia.
8) Cinta pertama dan Pintu Surga saya, Bapak Syafruddin ST dan Ibu Darmayanti S.Pd selaku kedua orang tua. Terimakasih atas nasihat yang selalu diberikan, terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati dalam menghadapi saya, terimakasih telah menjadi penguat dan pengingat paling hebat, dan terimakasih telah menjadi tempat saya pulang.
9) Christy Lata Ratakandachi, Mizan Zano Ratakandachi, dan Van dipo Ratakandachi selaku kakak kandung saya. Terimakasih telah ikut serta dalam proses saya menempuh pendidikan selama ini, terimakasih atas semangat, doa, dan cinta yang selalu diberikan kepada saya.
10) Putri Wahyuni, Aurora Lady Rhevansa, Jamillatus Sholeha, Dahayu Wirastuti, Dwima Velin Heryulika, Martha Dwi Rahayu, dan Hafifah selaku sahabat saya. Terimakasih telah membantu dan membersamai proses saya dari awal sampai tugas akhir dan terimakasih atas segala bantuan, waktu, support dan kebaikan yang selalu diberikan kepada saya selama ini.
11) Maisyarah, Ilma Tazkia, Adi Prayogo dan Rahmat Juang Pamungkas selaku teman seperjuangan perintisan bisnis yang telah saling memotivasi dan berdiskusi.
12) Seluruh teman-teman FBE UII angkatan 2019 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama di bangku kuliah ini.
13) Seluruh pihak yang memberikan bantuan kepada saya namun tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas bantuan, semangat, dan doa baik yang diberikan kepada saya selama ini.
14) Dan yang terakhir, terimakasih kepada diri saya sendiri. Hebat bisa tetap berdiri tegap menghadapi segala lika-liku hidup dan bisa bertahan sampai di titik ini. Kamu keren dan hebat, Anggun.

Penulis menyadari bahwa sangat banyak kekurangan dalam penulisan laporan proyek bisnis ini. Oleh sebab itu, penulis menerima apabila terdapat masukan yang

diberikan oleh pembaca. Akhir kata, semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga laporan proyek bisnis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Yogyakarta, 10 Juli 2023

Penulis

DAFTAR ISI

"Karupuak Leak Layo" Sebagai Inovasi pada Jajanan Legendaris Karupuak Kuah Sate Khas Sumatera Barat 1

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME ii

PENGESAHAN iii

PENGESAHAN UJIAN ..... **Error! Bookmark not defined.**

KATA PENGANTAR iv

DAFTAR ISI viii

DAFTAR TABEL xi

DAFTAR GAMBAR xii

DAFTAR LAMPIRAN xiii

ABSTRAK 1

BAB I. PENDAHULUAN 2

1.1 Latar Belakang 2

1.2 Rumusan Masalah 5

1.3 Tujuan Kegiatan 5

1.4 Luaran Kegiatan 5

1.5 Manfaat Kegiatan 5

BAB II. TELAAH PUSTAKA 6

2.1 Analisis SWOT 6

2.2 Bisnis Model Kanvas 7

BAB III. METODE PELAKSANAAN 9

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha 9

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha 10
3.2.1 Analisis Lingkungan Bisnis 10
3.2.2 Pembuatan Planning Usaha 10
3.2.3 Promosi Produk 11
3.2.4 Pengenalan dan Peluncuran Produk 11
3.2.5 Monitoring dan Evaluasi 11
3.2.6 Konsultasi dan Pembuatan Laporan 11
3.3 Analisis Peluang Pasar 12
3.3.1 Segmentation 12
3.3.2 Targeting 12
3.3.3 Positioning 13
3.4 Analisis Kelayakan Usaha 13
3.4.1 Aspek Hukum 13
3.4.2 Aspek Ekonomi dan Sosial 14
3.4.3 Aspek Pemasaran Syariah 14
3.4.4 Aspek Syariah 15
3.4.5 Aspek Finansial 15
3.4.6 Aspek *Sustainability* 17
BAB IV.PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS 18
4.1 Profil Bisnis Karupuak Leak 18
4.2 Realisasi Analisis Lingkungan Bisnis 19
4.3 Realisasi Aspek Pemasaran Syariah 20
4.4 Realisasi Aspek Ekonomi dan Sosial 23

4.5 Realisasi Aspek Syariah 23
4.6 Realisasi Aspek Finansial 26
4.6.1 Kas Keluar 26
4.6.2 Kas Masuk 27
4.6.3 Laporan Arus Kas 29
4.6.4 Laporan Laba Rugi 30
4.6.5 Buku Besar 31
4.7 Realisasi Aspek Sustainability 33
4.8 Realisasi Jadwal dan Kegiatan 34
4.9 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis 35
4.10 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya 37
4.10.1 Kesulitan Dalam Mendapatkan Bahan Baku 37
4.10.2 Dalam hal operasional (ongkos kirim mahal) 38
4.10.3 Sumber Daya Manusia 38
BAB V. KESIMPULAN dan REKOMENDASI 39
5.1. Kesimpulan 39
5.2. Rekomendasi 40
5.2.1 Mengajukan Sertifikat Halal 40
5.2.2 Bisnis Yang Berkelanjutan 41
5.2.3 Expired Date pada Kemasan 41
DAFTAR PUSTAKA 42
LAMPIRAN 46

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Analisis SWOT 6
Tabel 2. 2 Bisnis Model Kanvas 7

Tabel 3. 1 Segmentasi Pasar 12

Tabel 4. 1 Realisasi Jadwal dan Kegiatan 34
Tabel 4. 2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis 35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Kemasan Karupuak Leak Layo 9
Gambar 3. 2 Kerupuk Singkong 10
Gambar 3. 3 Coconut Powder 10
Gambar 3. 4 Bihun Jagung 10
Gambar 3. 5 Rempah-rempah 10
Gambar 3. 6 Tepung Beras 10

Gambar 4. 1 Alur Penjualan Karupuak Leak Layo 21
Gambar 4. 2 Desain Promosi 22
Gambar 4. 3 Instagram Karupuak Leak Layo 22
Gambar 4. 4 TikTok Karupuak Leak Layo 22
Gambar 4. 5 Shopee Karupuak Leak Layo 22
Gambar 4. 6 Tokopedia Karupuak Leak Layo 22
Gambar 4. 7 Poster Program Sedekah 2,5% 23
Gambar 4. 8 Rekening BSI 25

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Rencana Keuangan 46
Lampiran 2 Laporan Realisasi Keuangan 47
Lampiran 3 Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan 49
Lampiran 4 Dokumentasi Perintisan Bisnis 50
Lampiran 5 Surat Perjanjian Kerjasama 52

ABSTRAK

"Karupuak Leak Layo" merupakan sebuah inovasi dari jajanan legendaris khas Sumatera Barat yang biasa dikenal dengan sebutan Karupuak Kuah Sate. Bahan dasar dari Karupuak Leak Layo adalah kerupuk yang terbuat dari singkong. Jajanan ini biasanya hanya di jual oleh masyarakat Sumatera Barat, sehingga belum terlalu dikenal oleh orang-orang luar Sumatera. Inovasi yang dilakukan yaitu dengan membuat Karupuak Leak Layo yang dikemas dengan kemasan *standing pouch*. Sedangkan strategi pemasaran Karupuak Leak Layo dilakukan melalui sosial media berupa Instagram dan Tiktok serta marketplace dengan menggunakan Shopee dan Tokopedia. Tujuan utama dari inovasi ini adalah meningkatkan eksistensi dan daya tarik pada produk Karupuak Leak Layo. Dengan demikian, kami berharap dapat memberikan kepuasan kepada konsumen, mencapai profit yang positif, dan melihat prospek yang berkelanjutan bagi bisnis Karupuak Leak Layo.

Kata kunci: Karupuak Leak Layo, Inovasi, Pemasaran, Prospek Bisnis

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Wisata adalah kegiatan perjalanan yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang dengan mengunjungi tempat tertentu untuk tujuan rekreasi, pengembangan pribadi, atau mempelajari keunikan daya tarik wisata yang dikunjungi dalam jangka waktu tertentu, Harahap dalam (Kurniawan 2022). UU Nomor 10 Tahun 2009 tentang kepariwisataan mengamanatkan bahwa setiap orang berhak memperoleh kesempatan wisata. Konteks tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan wisata (*tourism demand side*) harus terukur sejak meninggalkan rumah hingga kembali dari kegiatan berwisata. Indonesia memiliki keragaman dan keunikan sebagai daya tarik wisata (*tourism supply side*), sehingga pemerintah menempatkan sektor pariwisata menjadi sektor unggulan yang menopang sistem ekonomi nasional (Surur 2020, 1).

Sumatera Barat merupakan salah satu daerah tujuan wisata di Indonesia, sektor pariwisata memegang peranan cukup penting sebagai sumber pendapatan dan aktivitas ekonomi. Sektor pariwisata dapat dijadikan sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan pendapatan masyarakat Sumatera Barat (Besra 2012, 75). Potensi kepariwisataan Sumatera Barat sangat besar, terutama dalam jumlah destinasi wisata termasuk anugerah keindahan alam dan budaya masyarakat Sumatera Barat, hampir disetiap wilayah Kabupaten dan Kota terdapat berjenis dan beragam daya tarik wisata (Pemprov Sumatera Barat 2021).

Perkembangan pariwisata Sumatera Barat tercermin di dalam jumlah kunjungan wisatawan selama tahun 2000-2004. Pada tahun 2000, jumlah wisatawan yang datang ke Sumatera Barat adalah sebanyak 334.821 orang yang terdiri dari 313.917 wisatawan nusantara dan 20.904 wisataan mancanegara. Pada tahun 2004 meningkat menjadi 1.120.164 orang yang terdiri atas 1.065.746 orang wisatawan nusantara dan 54.418 orang wisatawan mancanegara. Gambaran ini memperlihatkan bahwa pariwisata memiliki prospek yang cukup besar sebagai kekuatan ekonomi Sumatera Barat (Pemprov Sumatera Barat 2021). Melompat ke tahun 2017-2019, wisatawan yang berkunjung ke Sumatera Barat masih terus mengalami peningkatan. Data kunjungan

wisatawan nusantara pada tahun 2017 tercatat sebanyak 7.783.876 orang, tahun 2018 meningkat menjadi 8.073.070 orang dan masih mengalami peningkatan pada tahun 2019 yaitu sebanyak 8.169.147 orang (Dinas Pariwisata Sumatera Barat 2023).

Selain kaya akan wisata alam dan warisan budaya, Sumatera Barat juga memiliki keunikan beraneka makanan khas daerah dan sudah terkenal di seluruh pelosok Indonesia. Rumah makan Padang yang terkenal di seluruh nusantara mendorong kuliner minangkabau dikenal baik oleh masyarakat di luar Sumatera Barat. Pada Umumnya, orang hanya mengenal kuliner khas Minangkabau seperti Rendang, Dendeng Balado, Sate Padang, Soto Padang, Gulai Kapau dan Itik Lado Hijau (Besra 2012). Berbicara mengenai makanan Minang Kabau, dari segi oleh-oleh pun Sumatera Barat memiliki makanan yang sangat populer, dan dikenal oleh masyarakat luas yaitu karupuak sanjai. Karupuak sanjai adalah sejenis panganan dari singkong yang dipotong tipis dan diberi garam sebagai penyedapnya. Kerupuk sanjai memiliki variasi rasa seperti balado, original, gulo saka dan lain sebagainya (Bridha 2015).

Berbeda dengan Karupuak Sanjai, Karupuak Leak adalah sebuah jajanan khas tradisional masyarakat Minangkabau yang bisa ditemui di pedagang-pedagang kecil. Karupuak Leak atau biasanya juga disebut karupuak mie atau karupuak kuah yang dulu biasanya dijual di depan SD dengan kisaran harga Rp1.000 - Rp5.000 (Asril 2021). Karupuak leak juga terbuat dari olahan singkong yang telah dihaluskan sebelumnya, kemudian dicetak tipis dengan bentuk lingkaran, dengan diberi kuah sate dan diberi toping berupa bihun di atasnya, menjadikan karupuak leak sebagai jajanan yang cukup digemari oleh masyarakat Minangkabau dari dulu hingga saat sekarang ini.

Karupuak leak hanya eksis di daerah asalnya saja, yaitu Sumatera Barat. Hal tersebut dikarenakan minimnya orang yang menjual karpuak leak di daerah-daerah di luar Sumatera Barat, tidak seperti nasi Padang yang dapat dijumpai di mana saja di seluruh wilayah nusantara. Nama karupuak leak berasal dari kata "leak" (*baleak*) yang jika diartikan ke dalam Bahasa Indonesia berarti "tumpah". Hal tersebut dikarenakan karupuak leak mudah lembek jika sudah disirami kuah sate, dan harus segera dihabiskan layaknya sebuah es krim (Asril 2021).

Untuk mengatasi hal tersebut, tentulah dibutuhkan sebuah inovasi pada karupuak leak agar dapat dikenal dan dapat dinikmati oleh masyarakat luas layaknya Rendang, Karupuak Sanjai dan jajanan khas Minangkabau lainnya. Penjualan karupuak leak dalam bentuk kering yang di simpan dalam kemasan *standing pouch* adalah sebuah solusi yang dapat menjawab permasalahan di atas. *Standing pouch* merupakan salah satu jenis kemasan yang higenis dikarenakan tidak adanya celah untuk masuk kotoran. Selain itu memiliki kelebihan yang cantik dari segi desain dan bisa di sesuaikan dengan kebutuhan, dilihat dari segi ukuran yang relatif lebar dan bisa berdiri (Syahid 2018). Salah satu faktor penting dalam membuat desain kemasan yang mampu menarik perhatian pelanggan pada suatu produk adalah aspek visual. Oleh karena itu, pelaku bisnis perlu memperhatikan desain untuk kemasan produknya. Kemasan yang kurang menarik akan menyebabkan turunnya kualitas produk (L. D. Hastari 2019).

Dengan dijual dalam bentuk yang kering dan di kemas menggunakan kemasan *standing pouch*, tentunya karupuak leak dapat dinikmati oleh siapa saja tanpa harus berkunjung ke Sumatera Barat. Bahan-bahan yang sederhana untuk usaha karupuak leak dalam kemasan *standing pouch* ini tidak terlalu sulit untuk dilakukan. Berdasakan inovasi tersebut, karupuak leak dari segi kebutuhan wisatawan diharapkan dapat menjadi salah satu inovasi jajanan khas Sumatera Barat.

Usaha karupuak leak dalam bentuk kemasan *standing pouch* akan sangat menjanjikan mengingat belum adanya masyarakat yang mengembangkan usaha tersebut jika dibantu dengan perkembangan teknologi. Akses informasi yang super cepat di era informasi sekarang ini membuat dari segi promosi dapat dibantu melalui internet maupun dengan memanfaatkan sosial media yang sudah dimiliki oleh hampir semua orang dan merupakan konsumsi sehari-hari pada saat sekrang ini (Noviyanti and Yuliana 2022).

Tidak hanya dari segi informasi, pemanfaatan internet saat ini juga merambat untuk melaksanakan transaksi. Penjualan nantinya dilakukan pada toko digital (*marketplace*) yang memang disediakan untuk transaksi jarak jauh. Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pun menjadi salah satu pilihan di era

masyarakat ekonomi Asean. Pemanfaatan digital teknologi tidak hanya menghantar kita kepada penggunaan aplikasi saja, namun dapat membantu dalam promosi (Noviyanti and Yuliana 2022).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan permasalahan yang ingin penulis angkat dalam proposal ini, yaitu:

1. Bagaimana cara menciptakan inovasi pada jajanan legendaris Karupuak Leak Layo?
2. Bagaimana cara untuk memasarkan produk pada bisnis Karupuak Leak Layo?
3. Bagaimana hasil penjualan dan prospek keberlanjutan pada bisnis Karupuak Leak Layo

1.3 Tujuan Kegiatan

Berikut adalah tujuan dari kegiatan:

1. Menciptakan inovasi baru pada jajanan legendaris Karupuak Leak Layo
2. Menganalisis cara memasarkan produk pada bisnis Karupuak Leak Layo
3. Mengetahui hasil penjualan dan prospek keberlanjutan pada bisnis Karupuak Leak Layo

1.4 Luaran Kegiatan

Luaran kegiatan ini adalah inovasi dari jajanan legendaris "Karupuak Leak" dengan menciptakan inovasi baru berupa kemasan *standing pouch* yang higenis. Produk ini diharapkan dapat menjawab rasa penasaran konsumen yang berada di luar kota Padang terhadap cita rasa pada Karupuak Leak khas Minang.

1.5 Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan membuat bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan kepuasan kepada konsumen terhadap inovasi yang diciptakan pada Karupuak Leak Layo
2. Terwujudnya sistem pemasaran melalui sosial media dan market place
3. Bisnis Karupuak Leak Layo menghasilkan profit yang positif dan prospek yang berkelanjutan

BAB II. TELAAH PUSTAKA

2.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai factor untuk membangun strategi bisnis, analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), sehingga dapat meminimalkan kelemahan (weakness), dan ancaman (Rangkuti 2006). Sedangkan menurut Jogiyanto (2005, 46) SWOT digunakan untuk menilai kekuatan dan kelemahan sumber daya perusahaan serta peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan (Mashuri 2020). Analisis SWOT diperlukan untuk menentukan strategi yang efektif dalam mengambil peluang dan mengurangi kelemahan sehingga masalah ini dapat didiskusikan secara terbuka dan kemudian dapat diselesaikan (Puyt, Lie and Wilderom 2023). Berikut adalah analisis SWOT pada Karupuak Leak:

Tabel 2. 1 Analisis SWOT

Strength (S)	**Weakness (W)**
- Solusi untuk masyarakat yang ingin mencicipi makanan khas Sumatera Barat - Memberikan kepuasan kepada konsumen atas kemudahan untuk mencicipi jajanan legendaris ini	- Sulitnya mendapatkan bahan baku berupa rempah-rempah - Sulitnya jangkauan jasa pengiriman dari daerah asal, yaitu sumatera barat
Opportunities (O)	**Threat (T)**
- Menjadi inovasi baru berupa karupuak leak yang di simpan dalam kemasan *standing pouch* - Menjadi peluang usaha yang menguntungkan.	- Munculnya pendatang baru dengan produk yang sama

2.2 Bisnis Model Kanvas

Pigneur dalam Priyono (2015) mengatakan bahwa model bisnis dapat dijelaskan dengan baik melalui Sembilan elemen dasar yang menunjukkan cara berpikir tentang bagaimana perusahaan menghasilkan uang. (Sunendar, Novia and Zulkifli 2020). Setelah penawaran nilai telah dibuat untuk pelanggan, elemen lebih lanjut dari model bisnis adalah memperhatikan bagaimana model bisnis dibuat dan diverifikasi. Hal ini dapat dilihat saat membuat solusi bisnis yang tersedia untuk pelanggan yang cocok dengan cara memperhatikan pembuatan dan pengiriman produk yang hemat biaya (Eravala, Salmela and Lampela 2020). Sebuah bisnis tanpa model bisnis yang baik kemungkinan menemukan masalah dalam pelaksanaanya. Sebuah model bisnis dirancang aplikatif dan dapat diterapkan dalam berbagai jenis atau bentuk usaha dan berbagai jenis lingkuangan bisnis (Puspayuda 2021). Business Model Canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis karena dapat dengan mudah dan komprehensif menggambarkan keadaan bisnis saat ini berdasarkan segmen konsumen, nilai yang ditawarkan, saluran penciptaan nilai, hubungan pelanggan, aliran pendapatan, aset, mitra, dan struktur biaya yang dimiliki (Herawati, Lindriati and Suryaningrat 2019).

Tabel 2. 2 Bisnis Model Kanvas

<table>
<tr><th>Key Partners</th><th>Key Activities</th><th>Value Proportion</th><th>Customer Relationship</th><th>Customer Segments</th></tr>
<tr><td rowspan="2">- Sosial media (Instagram dan Tiktok)
- Market Place (Shopee)</td><td>- Pemilihan bahan baku
- Pengemasan
- Pemasaran</td><td rowspan="2">- Karupuak Leak merupakan kerupuk dari singkong yang disiram dengan kuah sate khas Padang yang kemudian</td><td>- Memberikan promo atau potongan harga</td><td rowspan="2">- Semua kalangan masyarakat</td></tr>
<tr><td>Key Resources</td><td>Channels</td></tr>
</table>

	Finansial: - Modal awal	ditambahkan topping bihun di atasnya.	Indirect: Membuat review singkat tentang produk yang akan ditawarkan dan kemudian di share pada sosial media yang telah ditentukan	
Cost Structure			**Revenue Streams**	
- Biaya pembelian bahan baku - Biaya untuk promosi - Biaya lain-lain			Pendapatan dari hasil penjualan Karupuak Leak	

BAB III. METODE PELAKSANAAN

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

Karupuak Leak atau biasa dikenal dengan nama Karupuak Kuah Sate merupakan jajanan legendaris yang berbentuk kerupuk dari singkong yang disiram dengan kuah sate khas Padang dan kemudian ditambahkan topping bihun di atasnya. Asal nama Karupuak Leak adalah dari kata tumpah yang berarti dalam bahasa minang yaitu baleak. Kerupuk ini mudah lembek setelah disiram dengan kuah sate dan besar kemungkinan bagi siapapun yang menikmati jajanan ini akan ketumpahan kuah sate.



Gambar 3. 1 Kemasan Karupuak Leak Layo

Agar seluruh masyarakat Indonesia bisa menikmati jajanan legendaris ini, maka penulis akan melakukan sebuah inovasi. Inovasi yang dilakukan berupa penyajian pada karupuak leak dalam bentuk kerupuk singkong mentah dengan rempah-rempah kering lainnya beserta bihun kering yang kemudian disimpan dalam kemasan *standing pouch*. Pada kemasan sudah terdapat saran penyajian untuk memudahkan konsumen dalam penyajiannya.

Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat Karupuak Leak ini antara lain kerupuk singkong, bihun, coconut powder, tepung beras, dan rempah-rempah.

Adapun rempah-rempah yang digunakan yaitu cabe merah, bawang putih, bawang merah, kunyit, kaldu bubuk, garam, daun seledri, jahe, lengkuas, bumbu sate dan sedikit penyedap rasa. Rempah-rempah ini di sajikan dalam bentuk bubuk atau kering agar lebih tahan lama.



Gambar 3. 2 Kerupuk Singkong



Gambar 3. 3 Coconut Powder



Gambar 3. 4 Bihun Jagung



Gambar 3. 5 Rempah-rempah



Gambar 3. 6 Tepung Beras

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

Adapun kegiatan usaha yang dilaksanakan untuk melaksanakan, memproduksi hingga peluncuran produk ini dapat dilihat dibawah ini:

3.2.1 Analisis Lingkungan Bisnis

Sebagai awal dari pendirian suatu bisnis hal yang pertama dilakukan adalah melakukan analisis pada lingkungan bisnis, seperti analisis SWOT, analisis pasar, beserta analisis aspek keuangan. Tujuan dari dilakukannya analisis lingkungan bisnis yaitu untuk merancang strategi bisnis yang tepat bagi Karupuak Leak Khas Minang agar bisa berkembang dengan baik untuk kedepannya.

3.2.2 Pembuatan Planning Usaha

Langkah selanjutnya setelah mendapatkan ide untuk mendirikan suatu usaha adalah membuat planning usaha. Di dalam planning usaha ini dijelaskan tentang latar

belakang usaha, jenis usaha, strategi pemasaran, jadwal kegiatan, estimasi biaya yang diperlukan, dan keuntungan yang akan didapatkan. Di samping itu, juga di sertakan analisis kelayakan usaha yang akan dijalankan.

3.2.3 Promosi Produk

Promosi merupakan hal penting dalam sebuah bisnis, dengan tujuan untuk mengenalkan produk ke masayarakat, menarik minat untuk dicari maupun dibeli, memberi image yang melekat dan diingat masyarakat, serta mengandalkan atau menjadi pilihan pertama bagi masyarakat. Promosi dilakukan secara online dengan cara mempromosikan melalui media sosial berupa Instagram.

3.2.4 Pengenalan dan Peluncuran Produk

Selain tahap promosi, produk akan diluncurkan dalam bentuk promosi online melalui sosial media berupa instragam dengan cara memberikan review singkat terkait cara menyajikan Karupuak Leak sesuai dengan saran penyajian yang sudah ada pada kemasan.

3.2.5 Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi akan terus dilakukan secara berkala dan berkesinambungan mulai dari pengecekan bahan-bahan yang akan digunakan untuk jajanan legendaris Karupuak Leak hingga proses penjualan, serta selalu menjaga kepercayaan dan kepuasan konsumen.

3.2.6 Konsultasi dan Pembuatan Laporan

Selama masa persiapan hingga tahap akhir, penulis akan mengadakan konsultasi dengan pihak-pihak terkait terutama dengan dosen pembimbing untuk menerima kritik dan saran terhadap bisnis yang akan dijalankan. Setelah melakukan konsultasi, penulis akan membuat catatan kritikan yang diberikan oleh dosen pembimbing, guna untuk memperbaiki bisnis kedepannya agar tetap berjalan dengan lancar dan sukses.

3.3 Analisis Peluang Pasar

Analisis peluang pasar Karupuak Leak menggunakan strategi pemasaran STP (*Segmentation, Targeting, dan Positioning*) sebagai berikut:

3.3.1 Segmentation

Tabel 3. 1 Segmentasi Pasar

Variabel Segmentasi	Keterangan
Demografi: - Usia - Jenis Kelamin - Pekerjaan dan Pendidikan	- Semua usia - Laki-laki dan perempuan - Semua kalangan
Geografis	Seluruh Masyarakat Indonesia
Perilaku dan sikap - Manfaat yang dicari	- Kemudahan menikmati jajanan legendaris khas Sumatera Barat - Tambahan pendapatan
Psikografis: - Gaya Hidup	- Gemar wisata kuliner

3.3.2 Targeting

Target pada bisnis Karupuak Leak adalah semua usia dan semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan. Jumlah penduduk Indonesia pada 30 Juni 2022 atau Semester I 2022 tercatat sebanyak 275.361.267 jiwa. Dari jumlah itu terdiri dari 138.999.996 atau sebesar 54,48 persen penduduk laki-laki dan 136.361.271 atau 49,52 persen penduduk perempuan (Sekretariat Kementerian Dalam Negeri 2022). Berdasarkan data di atas,

bisnis Karupuak Leak bisa dinikmati oleh siapa saja dari semua kalangan masyarakat, baik anak-anak, remaja, dewasa maupun masyarakat usia lanjut.

3.3.3 Positioning

Karupuak Leak merupakan jajanan legendaris khas Sumatera Barat yang hanya bisa dinikmati di daerah asalnya saja. Untuk memudahkan masyarakat Indonesia dalam mencicipi jajanan ini, maka Karupuak Leak dijadikan sebuah inovasi dimana kerupuk ini disimpan dalam kemasan *standing pouch* agar lebih tahan lama dan bisa dinikmati kapan saja oleh masyarakat luas serta bisa dikirim ke seluruh Indonesia.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

Studi kelayakan usaha merupakan penelitian yang menyangkut berbagai aspek baik itu dari aspek hukum, sosial, ekonomi, dan budaya, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, sampai dengan aspek manajemen dan aspek keuangannya, yang digunakan untuk dasar penelitian studi kelayakan (Sulastri 2016). Adapun aspek yang diteliti pada bisnis Karupuak Leak adalah sebagai berikut:

3.4.1 Aspek Hukum

Aspek yang pertama kali harus dibahas adalah aspek hukum karena jika berdasarkan analisis aspek hukum sebuah ide bisnis tidak layak, maka proses analisis aspek yang lain tidak perlu dilakukan (Aldy 2017). Analisis aspek hukum dimaksudkan untuk meyakini apakah secara hukum rencana bisnis dapat dinyatakan layak atau tidak. Jika suatu rencana bisnis yang tidak layak tetap direalisasikan, bisnis akan mengalami resiko yang besar terutama akan diberhentikan oleh pihak yang berwajib. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki (Kamir and Jakfar 2003). Bisnis Karupuak Leak merupakan bisnis perseorangan atau badan usaha yang paling sederhana yang dimiliki oleh satu orang saja serta modal yang digunakan berasal dari tabungan individu itu sendiri. Maka dokumen yang diperlukan adalah:

1. Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU)
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
3. Izin Usaha Dagang (UD)
4. Nomor Induk Berusaha (NIB)
5. Surat Izin Prinsip
6. HO Surat Izin Gangguan
7. Sertifikat HALAL

3.4.2 Aspek Ekonomi dan Sosial

Salah satu indikator penting pada studi kelayakan bisnis adalah aspek ekonomi dan sosial yang berguna untuk mengetahui pengaruh perusahaan terhadap perekonomian masyarakat setempat, pengaruh pada pengusaha itu sendiri dan perekonomian negara (Purwana and Hidayat 2020). Dengan adanya inovasi pada bisnis "Karupuak Leak" maka akan menjadi tambahan pendapatan bagi pemilik usaha dan akan memicu munculnya usaha sejenis serta usaha pendukung lainnya yang akan meningkatkan pendapatan masyarakat setepat. Selain itu pemerintah juga akan memperoleh pajak usaha yang disetor setiap tahunnya dan kemudian akan menjadi sumber pendapatan bagi negara.

3.4.3 Aspek Pemasaran Syariah

Pemasaran adalah proses yang bersifat manajerial yang memungkinkan individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mengelola produk ke pihak lain atau segala kegiatan yang menyangkut pentingnya penetapan harga produk atau jasa dari produsen ke konsumen (Putra 2018). Sedangkan pengertian lainnya adalah upaya seorang pemasar yang mencoba menawarkan suatu produk kepada konsumen, dan menyatakan bahwa suatu pemasaran terjadi ditandai dengan adanya iklan (advertising) ((Nurmalina 2015).

Menurut Petri dalam (Estefany 2022) Pemasaran syariah adalah kegiatan yang berpegang pada prinsip-prinsip yang digariskan dalam konsep menjalankan bisnis

sesuai dengan syariah, atau merupakan rangkaian inisiatif yang didasarkan pada prinsip adil dan halal.

3.4.4 Aspek Syariah

Aspek Syariah dalam berbisnis perlu diperhatikan. Etika dalam berbisnis Syariah mengajarkan agar setiap manusia memperhatikan tinggi nilai-nilai jujur, amanah, professional dan berkolaborasi (Misbach 2017). Bisnis syariah dapat dipahami sebagai kumpulan kegiatan yang dapat mengambil berbagai bentuk (dan tidak terbatas), tetapi dibatasi dalam hal bagaimana mereka dapat memperoleh dan menggunakan aset mereka (ada standar halal dan haram) tidak mengandung unsur riba. Dalam artian, dalam menjalankan bisnis harus tetap tunduk pada ketentuan syariat (hukum yang tercantum dalam Al-Qur'an dan Hadits) (Misbach 2017). Selain itu akad Syariah juga perlu digunakan dalam berbisnis. Pengertian akad berasal dari bahasa Arab, yaitu al-'aqdu yang berarti perjanjian yang tercatat atau kontrak (Munawwir 1997).

Implementasi bisnis Karupuak Leak menggunakan Akad Musawammah dan Akad Salam. Adapun pengertiannya sebagai berikut (Yunus, Fatwa and Shofia 2018) :

1. Akad Musawwamah atau akad jual beli biasa dimana harga pokok dan keuntungan yang diperoleh oleh penjual tidak diberitahukan kepada pembeli.
2. Akad Salam adalah akad jual beli dimana barang yang diperjualbelikan akan diserahkan kemudian (pada tanggal yang telah disepakati), namun pembayaran (sebesar harga) dilakukan di awal.

3.4.5 Aspek Finansial

Adapun analisis pada aspek finansial yang dapat di asumsikan untuk sementara waktu adalah sebagai berikut:

1. Biaya Produksi = Biaya Tetap + Biaya Variabel
   = Rp 130.000 + Rp 2.093.000
   = Rp 2.223.000
2. Harga Pokok Produksi = Biaya Produksi: Produksi per Bulan
   = Rp 2.223.000 :120 pcs

= Rp 18.525

3. Hasil Usaha = Produksi per Bulan x Harga Jual
   = 120 pcs x Rp 25.000
   = Rp 3.000.000
4. Keuntungan Marginal = Harga Jual – HPP
   = Rp 25.000 – Rp 18.525
   = Rp 6.475
5. Keuntungan Usaha = Hasil Usaha – Biaya Produksi
   = Rp 3.000.000 – Rp 2.223.000
   = Rp 777.000
6. Analisis BEP (Break Even Point)
   a. BEP Produksi

      BEP Produksi = Biaya Tetap: (Harga Jual /Unit – Total Biaya Variabel/unit)
      = Rp 130.000: (Rp 25.000 – Rp 17.441)
      = Rp 130.000: Rp 7.559
      = 17,19 = 17 pcs

   b. BEP Penjualan

      BEP Harga = Biaya Produksi / produksi
      = Rp 2.223.000 / 17 pcs
      = Rp 130.764

Jadi, agar mencapai BEP selama 1 bulan, Karupuak Leak minimal harus melakukan produksi sebanyak 17 pcs dengan biaya produk atau jasa sebesar Rp 130.764. apabila ingin mendapatkan profit, harus melakukan produksi lebih dari 17 pcs, atau menaikkan biaya produksi lebih dari Rp 130.764.

7. Analisis B/C Ratio dan Analisis ROI
   a. Benefit Cost Ratio

      B/C R = Pendapatan (Hasil Usaha): Biaya Produksi

= Rp 3.000.000: Rp 2.223.000

= 1,34

b. Return of Investment

ROI= Modal Awal :(Keuntungan Usaha x 17 x Lama Produksi)

= Rp 2.223.000: (Rp 777.000 x 17 x 1 bulan)

= Rp 2.223.000: (Rp 13.209.000)

= 0,168

Nilai B/C R sebesar 1,34 yang artinya setiap 1 rupiah yang dikeluarkan untuk produksi menghasilkan penerimaan 1,34 rupiah. Nilai B/C Ratio usaha > 1 sehingga layak untuk dijalankan. Modal awal akan kembali pada jangka waktu 0,168 bulan.

3.4.6 Aspek *Sustainability*

Bisnis yang berkelanjutan adalah keinginan dari setiap pengusaha. Bisins berkelanjutan adalah segala upaya pengusaha meminimalkan dampak bagi kehidupan bumi dan ekosistem (Svenson and Wagner 2011). Sedangkan keberlanjutan perusahaan merupakan bisnis yang menjalankan strategi dan kegiatan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dan stakeholder terkait dalam hal melindungi, mejaga, dan menaikkan sumber daya manusia dan alam yang diperlukan dimasa depan (Searcy 2011). Untuk menjaga keberlanjutan suatu bisnis, setiap perusahaan Indonesia harus menerapkan strategi inovasi yang mengintegrasikan seluruh proses bisnis yang perlu memperhatikan faktor keunikan yang dimiliki, kualitas dan daya tahan produk, serta keadaan kemampuan pesaing (Wirapraja and Aribowo 2018).

Implementasi aspek keberlanjutan bisnis (*Sustainability*) pada Karupuak Leak yang dijalankan yaitu melalui B2C dan B2B. Adapun pengertiannya sebagai berikut (Laudon 2008) :

1. B2C (Business to Customer) adalah bahwa bisnis menjual barangnya langsung ke konsumen atau ke pengecer.
2. B2B (Business to Business) adalah perusahaan menawarkan produk kepada perusahaan lain untuk dijual kembali.

BAB IV.PERKEMBANGAN DAN REALISASI PERINTISAN BISNIS

4.1 Profil Bisnis Karupuak Leak

Karupuak Leak Layo merupakan sebuah inovasi pada jajanan legendaris karupuak kuah sate khas Sumatera Barat. Karupuak Leak adalah jajanan dari kerupuk singkong yang disirami kuah sate dan ditambahkan bihun sebagai toppingnya. Nama karupuak leak berasal dari kata "leak" (baleak) yang jika diartikan ke dalam Bahasa Indonesia berarti "tumpah". Hal tersebut dikarenakan karupuak leak mudah lembek jika sudah disirami kuah sate, dan harus segera dihabiskan layaknya sebuah es krim (Asril 2021). Sedangkan kata "Layo" merupakan nama daerah asal dari ayah penulis yaitu Selayo.

Pada awalnya karupuak kuah sate hanya bisa dinikmati oleh orang-orang yang berkunjung ke Sumatera Barat. Biasanya Karupuak Leak juga disebut karupuak mie atau karupuak kuah yang dijual di depan SD dan pinggiran tempat wisata menggunakan gerobak keliling yang di dorong oleh seorang ibu-ibu dengan kisaran harga Rp5.000 – Rp10.000. Karupuak Leak biasa dinikmati bersamaan dengan minum kelapa muda, sehingga menambah sensasi kenikmatan saat menyantap Karupuak Leak.

Setelah adanya perkembangan teknologi, Karupuak Leak Layo *launching* pada tanggal 29 Mei 2023 dengan melakukan sebuah inovasi berupa penyimpanan dalam kemasan dengan isian yang kering sehingga dapat tahan lama serta bisa dinikmati kapan saja dan dimana saja. Kemasan *standing pouch* berfungsi untuk melindungi dan menjaga produk dari kerusakan saat penyimpanan dan penjualan, serta dapat menarik perhatian konsumen karena keunikannya (Gonzalez, Thorhsbury and Twede 2007). Dalam kemasan sudah terdapat 7 keping kerupuk, bihun beserta bumbunya, coconut powder, tepung beras, dan rempah-rempah yang akan digunakan untuk kuah satenya. Harga jual per bungkusnya yaitu sebesar Rp 25.000. Setelah berjalan dua bulan, Karupuak Leak Layo terjual sebanyak 150 pcs.

4.2 Realisasi Analisis Lingkungan Bisnis

Salah satu elemen terpenting yang mendukung kinerja kompetitif perusahaan adalah lingkungan. Banyak kegagalan yang disebabkan oleh ketidakmampuan untuk menginterpretasikan lingkungan. Sehingga diperlukan analisis yang kuat terhadap lingkungan di mana perusahaan itu berada. Terdapat lingkungan eksternal yang merupakan kekuatan di luar perusahaan yang berpotensi mempengaruhinya tetapi berada di luar kendalinya. Sedangkan lingkungan internal adalah segala sesuatu yang bisa dikendalikan oleh perusahaan itu sendiri. Untuk mendapatkan keunggulan kompetitif saat memasuki pasar, perusahaan harus mampu mengenali kekuatan dan kelemahan di lingkungan internal ini (Wahyudi 1996). Dengan demikian, berdasarkan realisasi yang terjadi di lapangan terdapat berbagai faktor yang berpengaruh pada Karupuak Leak baik faktor internal maupun faktor eksternal, yaitu:

1. Kekuatan (Strength)

   S1. Solusi untuk masyarakat yang ingin mencicipi jajanan khas Sumatera Barat

   S2. Memberikan kepuasan pada masyarakat atas kemudahan untuk mencicipi jajanan legendaris ini

2. Kelemahan (Weakness)

   W1. Sulitnya mendapatkan bahan baku berupa rempah-rempah

   W2. Sulitnya jangkauan jasa pengiriman dari daerah asal, yaitu Sumatera Barat

3. Peluang (Opportunities)

   O1. Menjadi inovasi baru berupa Karupuak Leak yang di simpan dalam kemasan *standing pouch*

   O2. Menjadi peluang usaha yang menguntungkan, karena banyaknya peminat dari masyarakat

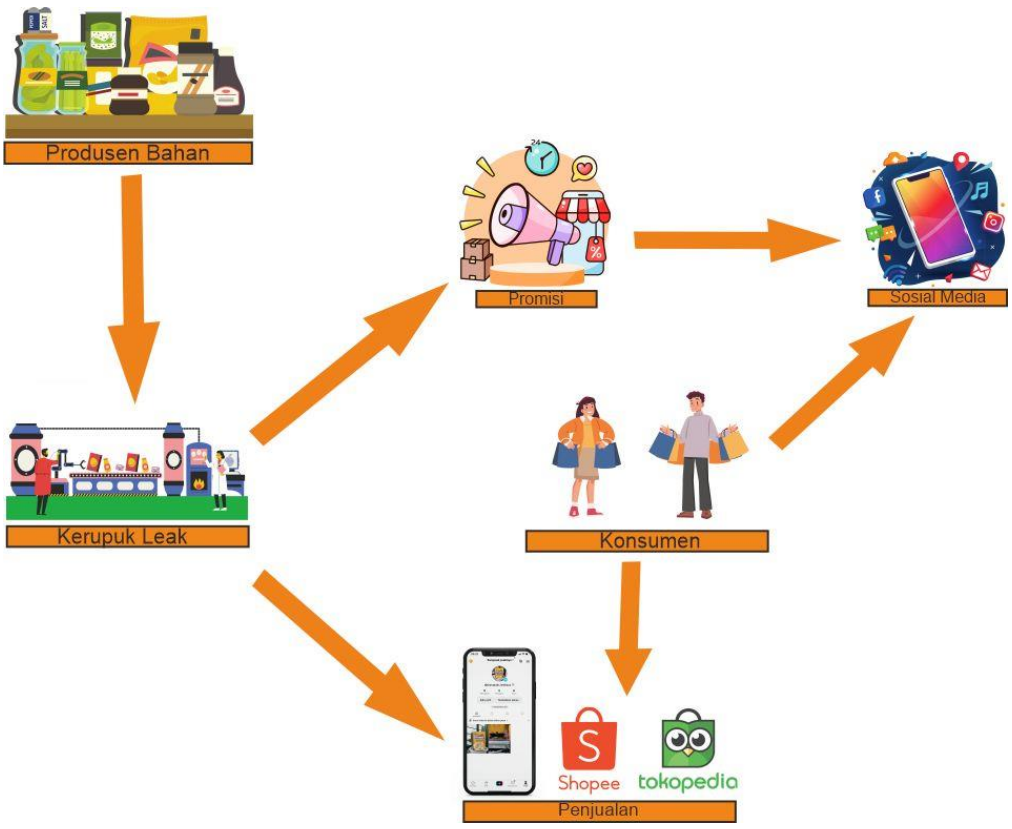
4. Ancaman (Threat)

T1. Munculnya pendatang baru dengan produk yang sama

4.3 Realisasi Aspek Pemasaran Syariah

Pada realisasi aspek pemasaran Syariah Karupuak Leak Layo menggunakan media sosial berupa Instagram dan Tiktok dengan cara memberikan desain promosi yang menarik, informasi yang jelas dan review produk yang tidak berlebih-lebihan. Pemasaran produk juga dilakukan dengan mengundang influencer yang memiliki attitude sesuai dengan ajaran islam dan berasal dari Sumatera Barat, sehingga meningkatkan followers, viewers dan penjualan produk. Akun Karupuak Leak Layo mendapatkan respon positif dari konsumen dimana konsumen saat ini berasal dari berbagai daerah seperti Bogor, Banten, Depok, Yogyakarta, Jawa Timur dan beberapa daerah yang berada di Sumatera Barat. Sistem pemasaran ini merupakan salah satu tujuan dari bisnis Karupuak Leak Layo yang digunakan untuk memperluas jangkauan konsumen dan untuk meningkatan pendapatan terhadap bisnis ini.

Karupuak Leak Layo dapat dikirimkan menggunakan aplikasi GoJek melalui sistem GoSend. Selain itu produk tersedia pada market place berupa Shopee dan Tokopedia. Sehingga penjualan kedepannya diharapkan dapat menjangkau konsumen lebih luas dan kepercayaan konsumen dapat meningkat terhadap produk ini.



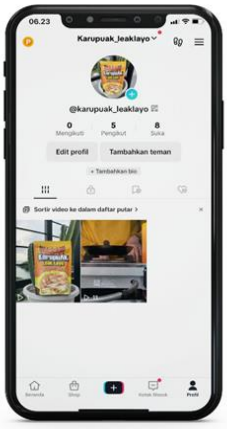
Gambar 4. 1 Alur Penjualan Karupuak Leak Layo



Gambar 4. 2 Desain Promosi



Gambar 4. 3 Instagram Karupuak Leak Layo



Gambar 4. 4 TikTok Karupuak Leak Layo



Gambar 4. 5 Shopee Karupuak Leak Layo



Gambar 4. 6 Tokopedia Karupuak Leak Layo

4.4 Realisasi Aspek Ekonomi dan Sosial

Aspek ekonomi dan sosial pada implementasi bisnis Karupuak Leak Layo memberikan dampak bagi pemilik usaha, masyarakat, dan pemerintah. Bagi pemilik usaha dapat meningkatkan skill dan pengalaman, meningkatnya jiwa sosial dikarenakan seringnya melakukan interaksi dengan konsumen, serta tambahan pendapatan dimana 2,5% keuntungan dari setiap transaksi akan diberikan kepada masyarakat yang membutuhkan seperti kaum dhuafa dan yatim piatu.



Gambar 4. 7 Poster Program Sedekah 2,5%

Adapun dampak positif bagi masyarakat adalah memudahkan masyarakat dalam menikmati produk Karupuak Leak Layo tanpa harus berkunjung ke Sumatera Barat. Selain itu, pada prospek ke depannya dapat muncul usaha sejenis dan seiring meningkatnya jumlah konsumen maka diperlukan lebih banyak pekerja sehingga akan membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha.

Bagi pemerintah prospek bisnis Karupuak Leak Layo ke depannya dapat terdaftar di daftar UMKM yang berada di bawah naungan pemerintah serta terdaftar di BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan), yang kemudian akan berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan bagi pemerintah melalui pembayaran pajak.

4.5 Realisasi Aspek Syariah

Karupuak Leak Layo dalam pelaksanaan aspek Syariah pada setiap transaksi menggunakan Lembaga Keuangan Syariah dengan membuat rekening Bank Syariah

Indonesia (BSI). BSI merupakan salah satu lembaga keuangan yang pengelolaannya sesuai dengan prinsip syariah Islam yang tanggung jawabnya meliputi penyediaan pembiayaan serta fungsi lain dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang (Samsuri 2022).

Pada aspek Syariah Karupuak Leak Layo menggunakan akad jual beli Musawwamah dan Salam. Akad Musawwamah terlaksana ketika adanya transaksi penjualan antara penjual dan pembeli, namun pembeli tidak mengetahui harga pokok produk. Adapun untuk akad Salam terlaksana ketika melakukan transaksi melalui market place dan sosial media, dengan system *pre-order* dimana konsumen akan melakukan pembayaran terlebih dahulu kemudian produk akan dikemas oleh penjual dan dilanjutkan dengan pengiriman produk.

Makanan halal didefinisikan sebagai pangan yang tidak mengandung unsur atau bahan yang haram atau dilarang untuk dikonsumsi oleh umat Islam, termasuk bahan pangan yang diproses melalui rekayasa genetika dan iradiasi pangan, serta bahan tambahan pangan, bahan pembantu, dan bahan penolong lainnya, dan pengelolaannya dilakukan sesuai dengan persyaratan hukum Islam (Agus 2017). Produk Karupuk Leak Layo merupakan produk yang halal secara alat dan bahan yang digunakan. Untuk prospek kedepannya dapat terdaftar di Majelis Ulama Indonesia (MUI) sehingga mendapatkan sertifikat halal secara resmi yang akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Karupuak Leak Layo.



Gambar 4. 8 Rekening BSI

4.6 Realisasi Aspek Finansial

4.6.1 Kas Keluar

Kerupuk Layo

Jurnal Kas Keluar

Monday, May 1, 2023 - Friday, June 30, 2023

Tanggal	Keterangan		No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
5/29/2023	Pengeluaran, Kerupuk Layo					
CD000001	1700-00-030	Peralatan		135,000.00		
CD000001	1100-00-020	Kas			135,000.00	
5/30/2023	Pengeluaran, Kerupuk Layo					
CD000002	6100-00-020	Beban Penjualan		1,521,000.00		
CD000002	1100-00-020	Kas			1,521,000.00	
6/4/2023	Pengeluaran, Kerupuk Layo					
CD000005	5100-00-050	Beban Pengiriman		30,000.00		
CD000005	1100-00-020	Kas			30,000.00	
6/5/2023	Pengeluaran, Kerupuk Layo					
CD000003	6200-00-031	Beban Pengemasan		527,000.00		
CD000003	1100-00-020	Kas			527,000.00	
6/14/2023	Pengeluaran, Kerupuk Layo					
CD000004	6100-00-010	Beban Iklan & Promosi		50,000.00		
CD000004	1100-00-020	Kas			50,000.00	

4.6.2 Kas Masuk

Kerupuk Layo

Jurnal Kas Masuk

Monday, May 1, 2023 - Friday, June 30, 2023

Tanggal	Keterangan		No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
5/31/2023	28 pack					
CR000001	1100-00-020	Kas		700,000.00		
CR000001	4900-00-010	Pendapatan Usaha			700,000.00	
6/2/2023	6 pack					
CR000002	1100-00-020	Kas		150,000.00		
CR000002	4900-00-010	Pendapatan Usaha			150,000.00	
6/5/2023	2 pack					
CR000003	1100-00-020	Kas		50,000.00		
CR000003	4900-00-010	Pendapatan Usaha			50,000.00	
6/6/2023	1 pack					
CR000004	1100-00-020	Kas		25,000.00		
CR000004	4900-00-010	Pendapatan Usaha			25,000.00	
6/7/2023	2 pack					
CR000005	1100-00-020	Kas		50,000.00		
CR000005	4900-00-010	Pendapatan Usaha			50,000.00	

6/8/2023	6 pack				
CR000006	1100-00-020	Kas		150,000.00	
CR000006	4900-00-010	Pendapatan Usaha			150,000.00
6/9/2023	14 pack				
CR000007	1100-00-020	Kas		350,000.00	
CR000007	4900-00-010	Pendapatan Usaha			350,000.00
6/10/2023	4 pack				
CR000008	1100-00-020	Kas		100,000.00	
CR000008	4900-00-010	Pendapatan Usaha			100,000.00
6/13/2023	2 pack				
CR000009	1100-00-020	Kas		50,000.00	
CR000009	4900-00-010	Pendapatan Usaha			50,000.00
6/14/2023	4 pack				
CR000010	1100-00-020	Kas		100,000.00	
CR000010	4900-00-010	Pendapatan Usaha			100,000.00
6/16/2023	16 pack				
CR000011	1100-00-020	Kas		400,000.00	
CR000011	4900-00-010	Pendapatan Usaha			400,000.00
6/17/2023	6 pack				
CR000012	1100-00-020	Kas		150,000.00	
CR000012	4900-00-010	Pendapatan Usaha			150,000.00
6/19/2023	10 pack				
CR000013	1100-00-020	Kas		250,000.00	
CR000013	4900-00-010	Pendapatan Usaha			250,000.00
6/23/2023	6 pack				
CR000014	1100-00-020	Kas		150,000.00	
CR000014	4900-00-010	Pendapatan Usaha			150,000.00

Activate Windows
Go to Settings to activ

Tanggal	Keterangan		No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
6/24/2023	3 pack					
CR000015	1100-00-020	Kas		75,000.00		
CR000015	4900-00-010	Pendapatan Usaha			75,000.00	
6/26/2023	2 pack					
CR000016	1100-00-020	Kas		50,000.00		
CR000016	4900-00-010	Pendapatan Usaha			50,000.00	
6/28/2023	8 pack					
CR000017	1100-00-020	Kas		200,000.00		
CR000017	4900-00-010	Pendapatan Usaha			200,000.00	

4.6.3 Laporan Arus Kas

Kerupuk Layo

Laporan Arus Kas

Monday, May 1, 2023 - Friday, June 30, 2023

Operating Activities			
Pendapatan Lain			
	4900-00-010	Pendapatan Usaha	3,000,000.00
Total Pendapatan Lain :			3,000,000.00
Beban atas Pendapatan			
	5100-00-050	Beban Pengiriman	-30,000.00
Total Beban atas Pendapatan :			-30,000.00
Beban Pemasaran Dan Penjualan			
	6100-00-010	Beban Iklan & Promosi	-50,000.00
	6100-00-020	Beban Penjualan	-1,521,000.00
Total Beban Pemasaran Dan Penjualan :			-1,571,000.00
Beban Administrasi Dan Umum			
	6200-00-031	Beban Pengemasan	-527,000.00
Total Beban Administrasi Dan Umum :			-527,000.00
Beban Administrasi Dan Umum			
	6200-00-031	Beban Pengemasan	-527,000.00
Total Beban Administrasi Dan Umum :			-527,000.00
Total Operating Activities :			**872,000.00**
Investing Activities			
Harta Tetap Berwujud			
	1700-00-030	Peralatan	-135,000.00
Total Harta Tetap Berwujud :			-135,000.00
Total Investing Activities :			**-135,000.00**
Total Keluar/Masuk Kas:		**Rp**	**737,000.00**
Saldo Awal:		**Rp**	**0.00**
Saldo Akhir:		**Rp**	**737,000.00**

4.6.4 Laporan Laba Rugi

Kerupuk Layo

Laba Rugi

	Saldo
Pendapatan	IDR
Pendapatan Lain	
4900-00-010 Pendapatan Usaha	3,000,000.00
Total Pendapatan Lain	**3,000,000.00**
Total Pendapatan	**3,000,000.00**
Beban Atas Pendapatan	
Beban atas Pendapatan	
5100-00-050 Beban Pengiriman	30,000.00
Total Beban atas Pendapatan	**30,000.00**
Total Beban Atas Pendapatan	**30,000.00**
Laba/Rugi Kotor	**2,970,000.00**
Beban Operasional	
Beban Pemasaran Dan Penjualan	
6100-00-010 Beban Iklan & Promosi	50,000.00
6100-00-020 Beban Penjualan	1,521,000.00
Total Beban Pemasaran Dan Penjualan	**1,571,000.00**
Beban Administrasi Dan Umum	
6200-00-031 Beban Pengemasan	527,000.00
Total Beban Administrasi Dan Umum	**527,000.00**
Total Beban Operasional	**2,098,000.00**
Laba/Rugi Operasi	**872,000.00**
Beban Non Operasional	
Total Beban Non Operasional	**0.00**
Laba/Rugi Operasi	**872,000.00**
Pendapatan Lain	
Total Pendapatan Lain	**0.00**
Beban Lain	
Total Beban Lain	**0.00**
Laba/Rugi Bersih	**872,000.00**

4.6.5 Buku Besar

Kerupuk Layo

Buku Besar - Standar

Monday, May 1, 2023 - Friday, June 30, 2023

1100-00-020 Kas

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
5/29/2023	CD	CD000001	Pengeluaran, Kerupuk Layo			135,000.00	
5/30/2023	CD	CD000002	Pengeluaran, Kerupuk Layo			1,521,000.00	
5/31/2023	CR	CR000001	28 pack		700,000.00		
6/2/2023	CR	CR000002	6 pack		150,000.00		
6/4/2023	CD	CD000005	Pengeluaran, Kerupuk Layo			30,000.00	
6/5/2023	CD	CD000003	Pengeluaran, Kerupuk Layo			527,000.00	
	CR	CR000003	2 pack		50,000.00		
6/6/2023	CR	CR000004	1 pack		25,000.00		
6/7/2023	CR	CR000005	2 pack		50,000.00		
6/8/2023	CR	CR000006	6 pack		150,000.00		
6/9/2023	CR	CR000007	14 pack		350,000.00		
6/10/2023	CR	CR000008	4 pack		100,000.00		
6/13/2023	CR	CR000009	2 pack		50,000.00		
6/14/2023	CD	CD000004	Pengeluaran, Kerupuk Layo			50,000.00	
	CR	CR000010	4 pack		100,000.00		
6/16/2023	CR	CR000011	16 pack		400,000.00		
6/17/2023	CR	CR000012	6 pack		150,000.00		

Activate Window

6/19/2023	CR	CR000013	10 pack			250,000.00	
6/23/2023	CR	CR000014	6 pack			150,000.00	
6/24/2023	CR	CR000015	3 pack			75,000.00	
6/26/2023	CR	CR000016	2 pack			50,000.00	
6/28/2023	CR	CR000017	8 pack			200,000.00	
Saldo Awal :					**Total :**	**3,000,000.00**	**2,263,000.00**
Saldo Akhir :			**737,000.00**		**Mutasi :**	**737,000.00**	

1700-00-030 Peralatan

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
5/29/2023	CD	CD000001	Pengeluaran, Kerupuk Layo		135,000.00		
Saldo Awal :					**Total :**	**135,000.00**	
Saldo Akhir :			**135,000.00**		**Mutasi :**	**135,000.00**	

4900-00-010 Pendapatan Usaha

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
5/31/2023	CR	CR000001	28 pack			700,000.00	
6/2/2023	CR	CR000002	6 pack			150,000.00	
6/5/2023	CR	CR000003	2 pack			50,000.00	
6/6/2023	CR	CR000004	1 pack			25,000.00	
6/7/2023	CR	CR000005	2 pack			50,000.00	
6/8/2023	CR	CR000006	6 pack			150,000.00	
6/9/2023	CR	CR000007	14 pack			350,000.00	
6/10/2023	CR	CR000008	4 pack			100,000.00	

4900-00-010 Pendapatan Usaha

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
6/13/2023	CR	CR000009	2 pack			50,000.00	
6/14/2023	CR	CR000010	4 pack			100,000.00	
6/16/2023	CR	CR000011	16 pack			400,000.00	
6/17/2023	CR	CR000012	6 pack			150,000.00	
6/19/2023	CR	CR000013	10 pack			250,000.00	
6/23/2023	CR	CR000014	6 pack			150,000.00	
6/24/2023	CR	CR000015	3 pack			75,000.00	
6/26/2023	CR	CR000016	2 pack			50,000.00	
6/28/2023	CR	CR000017	8 pack			200,000.00	
Saldo Awal :					**Total :**		**3,000,000.00**
Saldo Akhir :			**3,000,000.00**		**Mutasi :**	**3,000,000.00**	

5100-00-050 Beban Pengiriman

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
6/4/2023	CD	CD000005	Pengeluaran, Kerupuk Layo		30,000.00		
Saldo Awal :					**Total :**	**30,000.00**	
Saldo Akhir :			**30,000.00**		**Mutasi :**	**30,000.00**	

6100-00-010 Beban Iklan & Promosi

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
6/14/2023	CD	CD000004	Pengeluaran, Kerupuk Layo		50,000.00		
Saldo Awal :				**Total :**	**50,000.00**		
Saldo Akhir :			**50,000.00**	**Mutasi :**	**50,000.00**		

6100-00-020 Beban Penjualan

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
5/30/2023	CD	CD000002	Pengeluaran, Kerupuk Layo		1,521,000.00		
Saldo Awal :				**Total :**	**1,521,000.00**		
Saldo Akhir :			**1,521,000.00**	**Mutasi :**	**1,521,000.00**		

6200-00-031 Beban Pengemasan

Tanggal	Tp	No. Ref.	Keterangan	No. Dept.	Debet	Kredit	No. Proyek
Saldo Awal :							
6/5/2023	CD	CD000003	Pengeluaran, Kerupuk Layo		527,000.00		
Saldo Awal :				**Total :**	**527,000.00**		
Saldo Akhir :			**527,000.00**	**Mutasi :**	**527,000.00**		

4.7 Realisasi Aspek Sustainability

Dalam beberapa tahun terakhir, pasar mengalami banyak perubahan di antaranya yaitu pasar memiliki konsep penjual ke penjual atau Business to Business (B2B) selain konsep penjual ke pembeli atau Business to Customer (B2C). Dengan adanya konsep B2B, maka produk dapat terjual tidak hanya ke konsumen saja, namun juga dapat terjual ke penjual lainnya yang biasa dikenal dengan sistem *dropshipper/reseller*.

Business to Business (B2B) mengacu pada interaksi bisnis antara orang-orang yang menggunakan jaringan internet, khususnya membeli produk yang dijual oleh penjual (bukan konsumen akhir), baik itu produk dari pabrik atau produk dari individu, dengan harapan bahwa produk tersebut akan diproses kembali atau dijual langsung ke pengguna akhir (Rayport and Bernard 2001). Sedangkan Business to Customer (B2C) mengacu pada interaksi antara perusahaan atau penjual dengan pembeli di mana produk yang dibeli digunakan untuk konsumsi pribadi (Prasetya and Witanti 2018).

Adapun implementasi aspek keberlanjutan bisnis (Sustainability) pada Karupuak Leak Layo yang dijalankan yaitu melalui B2C dan B2B, dimana produk tidak hanya dibeli oleh konsumen saja namun juga akan dibeli oleh penjual lain dengan sistem dropshipper/reseller. Berikut data reseller Karupuak Leak Layo:

1. Nama : Van Dipo
   Alamat : Puri Cempaka Cluster Azalea, RT 003/RW 015, Serang, Banten
   No. Hp : 085262325255
   No. KTP : 1303095204000001

Karupuak Leak Layo telah bekerjasama dengan pihak perseorangan saudara Van Dipo sebagai reseller dengan memperoleh keuntungan sebesar 15% dari hasil penjualan setiap transaksi. Sampai saat ini, produk Karupuak Leak Layo telah terjual sebanyak 25 pcs oleh pihak reseller.

Prospek ke depannya untuk bisnis Karupuak Leak Layo yaitu dapat bekerjasama dengan lebih banyak reseller dan bisa menjalin kemitraan dengan penyedia oleh-oleh Sumatera Barat. Ketika sudah sukses dan berkembang, maka Karupuak Leak Layo akan tersedia di banyak tempat sehingga akan memudahkan konsumen untuk memperoleh jajanan legendaris khas Sumatera Barat ini. Selain itu, agar tetap menjadi bisnis yang berkelanjutan, Karupuak Leak Layo harus tetap mengikuti perkembangan zaman dengan cara mengoptimalkan pemasaran melalui sosial media dengan cara mengundang selebgram untuk melakukan review terhadap produk Karupuak Leak Layo.

4.8 Realisasi Jadwal dan Kegiatan

Tabel 4. 1 Realisasi Jadwal dan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan					
		1	2	3	4	5	6
1	Analisis Lingkungan Bisnis						

2	Pembuatan Planning Usaha						
3	Promosi Produk						
4	Pengenalan dan Peluncuran Produk						
5	Monitoring dan Evaluasi						
6	Konsultasi dan Pembuatan Laporan						

4.9 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Tabel 4. 2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	Peralatan Penunjang			
	Alat Perekat Plastik	1	130.000	130.000
	Gunting	1	5.000	135.000
			SUB TOTAL	135.000
2	Bahan Baku			
	Kerupuk Singkong	1.050	250	262.500

	Coconut Powder	300	2.000	600.000
	Bumbu Rempah	150	5.000	750.000
	Bihun Jagung	150	1.600	240.000
	Tepung	8	6.500	52.000
			SUB TOTAL	1.904.500
3	Bahan Pengemasan			
	Standing Pouch	150	3.600	540.000
	Plastik Zipper 7x10	300	120	36.000
	Plastik Zipper 5x8	150	80	12.000
	Plastik Zipper 4x6	150	40	6.000
	Plastik Zipper 16x25	150	140	21.000
	Lakban Bening	2	12.000	24.000
	Plastik Hitam	2	23.000	46.000
			SUB TOTAL	685.000
4	Biaya Promosi	1	50.000	50.000
5	Biaya Transportasi	2	30.000	60.000
	GRAND TOTAL			2.834.500

4.10 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

Dalam menjalankan sebuah bisnis, tentu saja tidak akan terlepas dari suatu permasalahan dan tantangan baik dalam bisnis yang baru di rintis maupun pada perusahaan besar. Permasalahan dan tantangan yang dihadapi memiliki berbagai tingkatan. Permasalahan dalam skala kecil akan mudah diselesaikan dan tidak akan melibatkan banyak pihak, sedangkan permasalahan dalam skala besar akan sulit diselesaikan karena membutuhkan waktu yang lama dan akan melibatkan banyak pihak. Adapun permasalahan yang di hadapi oleh bisnis Karupuak Leak Layo adalah:

4.10.1 Kesulitan Dalam Mendapatkan Bahan Baku

Salah satu aset berharga bagi perusahaan yang berperan penting dalam mendukung aktivitas produksi adalah persediaan bahan baku. Persediaan bahan baku harus berada di bawah kendali perusahaan agar selalu stabil, tidak terlalu besar ataupun tidak terlalu kecil. Perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan meminimalkan biaya persediaan melalui manajemen yang efektif. (Lahu and B 2017).

Bahan baku yang digunakan untuk membuat karupuak leak adalah kerupuk singkong, bihun jagung, coconut powder, tepung beserta bumbu rempah. Adapun bahan baku yang sulit di dapatkan berupa coconut powder dan bumbu rempah, dikarenakan lokasi rumah penulis yang berada jauh dari pusat kota. Hal ini menyebabkan proses produksi Karupuak Leak Layo menjadi terhambat. Sehingga konsumen yang ingin membeli produk Karupuak Leak Layo harus melakukan *Pre-order* terlebih dahulu ketika persediaan bahan baku habis.

Pemecahan dari masalah di atas dapat di atasi dengan cara menjalin kerja sama dengan penjual bahan baku. Ketika persediaan bahan baku sudah menipis, penulis dapat menghubungi langsung penjual bahan baku agar segera mengirimkannya, sehingga dapat mempermudah penjual dalam memperoleh bahan baku yang di butuhkan serta konsumen tidak menunggu *ready stock* dalam waktu yang lama.

4.10.2 Dalam hal operasional (ongkos kirim mahal)

Permasalahan ke dua yaitu dalam hal operasional berupa ongkos kirim yang mahal, dikarenakan hanya ada satu ekspedisi pengiriman (JNE) di sekitar rumah penulis. Dengan ongkos kirim yang mahal mengakibatkan konsumen mempertimbangkan untuk membeli produk Karupuak Leak Layo. Konsumen selalu mengatakan bahwa ongkos kirim lebih mahal daripada harga produk yang di jual.

Masalah di atas dapat diatasi dengan cara membuka sistem *reseller* dengan syarat minimal order sebanyak 15 pcs. Selain itu bisa dilakukan dengan sistem titip jual, tanpa harus adanya minimal order, akan tetapi tetap memberikan keuntungan yang sama. Dengan adanya sistem tersebut, akan memudahkan konsumen untuk membeli produk Karupuak Leak Layo. Konsumen bisa menghubungi *reseller* terdekat untuk memudahkan dalam pembayaran ongkos kirim.

4.10.3 Sumber Daya Manusia

Permasalahan ke tiga yaitu kurangnya sumber daya manusia dalam bisnis Karupuak Leak Layo. Sumber daya manusia adalah semua potensi yang ada pada manusia dan dapat dimanfaatkan untuk dirinya sendiri maupun untuk organisasi atau perusahaan. Potensi ini bisa berwujud pikiran, energi, keterampilan, emosi, dan lain-lain (Suherman 2012).

Dalam bisnis Karupuak Leak Layo yang sudah berjalan selama kurang lebih dua bulan, penulis belum menggunakan tenaga kerja untuk proses pengemasan produk. Selama ini proses pengemasan produk hanya di bantu oleh saudara dan orang tua tanpa adanya pemberian upah/bekerja secara sukarela. Sehingga membutuhkan waktu yang lama dalam proses pengemasan dikarenakan tidak adanya tenaga kerja. Karena munculnya permasalah tersebut, maka dibutuhkan tenaga kerja untuk proses pengemasan produk Karupuak Leak Layo dan tentunya akan membutuhkan modal yang cukup untuk membayar upah tenaga kerja.

BAB V. KESIMPULAN dan REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Dengan hadirnya Karupuak Leak Layo menciptakan inovasi baru dalam menikmati jajanan legendaris khas Sumatera Barat. Para konsumen tidak harus berkunjung langsung ke Sumatera Barat hanya untuk menikmati jajanan legendaris ini. Karupuak Leak atau Karupuak Kuah Sate biasanya dijual oleh seorang ibu-ibu dengan menggunakan gerobak keliling, sehingga yang dapat menikmati hanya orang yang berada di sekitar Sumatera Barat. Inovasi yang dilakukan berupa kerupuk mentah beserta bumbu-bumbu lainnya yang di simpan dalam kemasan *standing pouch*. Kemasan di desain dalam bentuk yang unik dan menarik, sehingga akan menarik perhatian konsumen. Dalam kemasan sudah terdapat tujuh keping kerupuk, bihun kering beserta bumbu, coconut powder, tepung, dan rempah-rempah untuk kuah kerupuknya. Inovasi ini akan memudahkan konsumen untuk membuat dan menikmati jajanan legendaris khas Sumatera Barat, dengan cara mengikuti saran penyajian yang ada pada kemasan.

Untuk memasarkan produk Karupuak Leak Layo penulis menggunakan sosial media berupa Instagram dan Tiktok dengan cara memberikan desain promosi yang menarik, informasi yang jelas dan review atau testimoni yang tidak berlebih-lebihan. Pemasaran produk juga dilakukan dengan mengundang influencer yang berasal dari Sumatera Barat untuk memberikan review terhadap Karupuak Leak Layo, yang pada akhirnya meningkatkan followers dan viewers akun Karupuak Leak Layo serta meningkatkan penjualan produk. Selain itu, Karupuak Leak Layo juga tersedia di market place yaitu Shopee dan Tokopedia. Sehingga penjualan kedepannya diharapkan dapat menjangkau konsumen lebih luas dan kepercayaan konsumen dapat meningkat terhadap produk ini. Karupuak Leak Layo diharapkan dapat tetap berjalan secara efektif dan efisien meskipun tugas akhir perintisan bisnis ini sudah selesai dan bisa menjadi bisnis yang menjanjikan di masa depan.

Karupuak Leak Layo sudah terjual sebanyak 150 pcs dalam waktu kurang lebih dua bulan. Untuk melihat keberlanjutan pada bisnis ini dapat dilihat pada Analisis Break Even Pointnya untuk mengetahui kapan sebuah bisnis akan berada pada titik balik modal. Setelah titik balik modal diketahui, maka produsen akan mengetahui akan memproduksi berapa unit produk agar mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

5.2. Rekomendasi

Berdasarkan realisasi pada bisnis Karupuak Leak Layo yang sudah berjalan selama kurang lebih dua bulan, terdapat dua rekomendasi dari penulis agar kedepannya bisnis Karupuak Leak Layo dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Rekomendasi tersebut berupa:

5.2.1 Mengajukan Sertifikat Halal

Industri makanan halal menjadi salah satu peluang baru untuk mendorong pertumbuhan dan perkembangan ekonomi. Dalam rangka mendorong perluasan bisnis halal, pemerintah berupaya membangun industri makanan dan minuman dalam negeri dengan cara menerbitkan Undang-undang Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal (Alva and Makhtum 2022). Indonesia merupakan negara dengan penduduk padat yang mayoritas penduduknya beragama Islam, sehingga penting untuk memperhatikan produk makanan yang beredar bebas. Termasuk memperhatikan komposisi makanan dari segi kesehatan serta halal atau tidaknya untuk dikonsumsi.

Makanan halal didefinisikan sebagai pangan yang tidak mengandung unsur atau bahan yang haram atau dilarang untuk dikonsumsi oleh umat Islam, termasuk bahan pangan yang diproses melalui rekayasa genetika dan iradiasi pangan, serta bahan tambahan pangan, bahan pembantu, dan bahan penolong lainnya, dan pengelolaannya dilakukan sesuai dengan persyaratan hukum Islam. Untuk prospek ke depannya, bisnis Karupuak Leak Layo perlu mengajukan sertifikat halal, guna memberikan keamanan, kebersihan dan kesehatan terhadap produk Karupuak Leak yang menjadi salah satu tujuan dari konsumen, yaitu mengkonsumsi produk yang halal. Adapun manfaat sertifikat

halal bagi produsen yaitu menjadi salah satu alat untuk bersaing dengan kompetitor yang lain, karena akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap suatu produk halal.

5.2.2 Bisnis Yang Berkelanjutan

Berdasarkan realisasi di dunia nyata, bisnis Karupuak Leak Layo harus tetap memperhatikan segala aspek guna untuk keberlanjutan usaha. Terutama agar lebih memperhatikan aspek lingkungan hidup, yaitu dengan cara mengganti kemasan plastik dengan kemasan yang berbahan kertas agar dapat mengurangi limbah sampah plastik. Kemudian yang kedua yaitu pada aspek pemasaran, agar lebih mengoptimalkan penggunaan marketplace untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Karupuak Leak Layo. Dengan terlaksananya beberapa aspek di atas, diharapkan bisnis Karupuak Leak Layo ke depannya menjadi bisnis yang lebih eksistensi dan berkelanjutan.

5.2.3 Expired Date pada Kemasan

Rekomendasi selanjutnya untuk bisnis Karupuak Leak Layo yaitu menuliskan expired date pada kemasan, agar konsumen bisa mengkonsumsi produk ini sebelum masa kadaluarsa. Pada realisasi di dunia nyata, penulis sudah melakukan uji coba pada produk Karupuak Leak Layo dengan cara membuat tester pada produk melalui pengemasan produk pada tanggal 29 Mei 2023 dan di buka kembali pada tanggal 29 Juli 2023. Dari uji coba tersebut, bahan-bahan Karupuak Leak Layo yang ada dalam kemasan secara keseluruhan tergolong aman kecuali ada salah satu rempah-rempah yang membeku atau bergumpal yaitu bawang merah. Dari permasalahan tersebut, penulis belum menemukan solusi untuk mengatasinya dan diharapkan ke depannya dapat menemukan solusi pada permasalahan ini dengan cara menemukan bahan pengganti pada rempah bawang merah.

DAFTAR PUSTAKA

Agus, Panji Adam. 2017. "Kedudukan Sertifikasi Halal Dalam Sistem Hukum Nasional Sebagai Upaya Perlindungan Konsumen Dalam Hukum Islam." *Ekonomi dan Keuangan Syariah* 149-165.

Aldy, Rochmat. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis.* Unmuh Ponorogo Press.

Alva, D Q, and Ahmad Makhtum. 2022. "Implementasi Jaminan Produk Halal Melalui Sertifikasi Halal Pada Produk Makanan dan Minuman UMKM di Kabupaten Sampang." *Qawwam* 10-20.

Asril. 2021. *Karupuak Leak, Jajanan Legenda Khas Sumbar Yang Tak Lekang Oleh Waktu.* Fabruari 14. Accessed Maret 8, 2023. https://www.gurusiana.id/read/asrilssosi/article/karupuak-leak-jajanan-legenda-khas-sumbar-yang-tak-lekang-oleh-waktu-392658.

Besra, Eri. 2012. "Potensi Wisata Kuliner dalam Mendukung Pariwisata di Kota Padang." *Jurnal Riset Akutansi dan Bisnis* 12: 74-101.

Bridha, Risya Ladiva. 2015. *Riset Pemasaran Upaya Pengembangan Upaya Produk Karupuak Sanjai Bumbu Rendang* . Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.

Dinas Pariwisata Sumatera Barat. 2023. "Kunjungan Wisatawan Nusantara di Provinsi Sumatera Barat." *Sensus Data.* Padang: BPS Sumatera Barat, Maret 8. https://sumbar.bps.go.id/indicator/16/312/1/kunjungan-wisatawan-nusantara-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-sumatera-barat.html.

Eravala, Kyllikki Taipale, Erno Salmela, and Hannele Lampela. 2020. "Towards a New Bussiness Model Canvas for Platform Businesses in Two-Sided Markets." *Journal of Business Models* 107-125.

Estefany, Nabila Veren. 2022. "Penerapan Strategi Pemasaran Syariah UMKM Kampung Pia Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat." *Rumpun Ekonomi Syariah* 181-185.

Gonzalez, M P, S Thorhsbury, and D Twede. 2007. "Packaging as a tool for product development : Communicating Value to Consumers." *Journal of Food Distribution Research* 61-66.

Hastari, Lisha Dwi, and Maimunah Hindun Pulungan. 2019. "Perbaikan Desain Kemasan Produk Biskuit Brownies Menggunakan Metode Quality Function Deployment." *Industri Teknologi Pertanian* 39-46.

Herawati, Novita, Triana Lindriati, and Ida Bagus Suryaningrat. 2019. "Penerapan Bisnis Model Kanvas Dalam Penentuan Rencana Manajemen Usaha Kedelai Edamame

Goreng." *Jurnal Agroteknologi Penerapan Bisnis Model Kanvas dalam Penentuan Rencana* 42-51.

Kamir, and Jakfar. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis.* Jakarta: Prenada Media Grup.

Kurniawan, Andre. 2022. *Pengertian Wisata dan Jenisnya.* November 2. Accessed Maret 8, 2023. https://www.merdeka.com/jabar/pengertian-wisata-jenis-dan-manfaatnya-bagi-manusia-kln.html.

Lahu, Enggar Paskhalis, and Jacky S B. 2017. "Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donuts Manado." *EMBA* 4175-4184.

Laudon, K C. 2008. *E-Commerce: Business Technology, Society 13 th.* United Kingdom: Pearson.

Mashuri, Dwi Nurjannah. 2020. "Analisis SWOT Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing (Studi PT. Bank Riau Kepri Unit Usaha Syariah Pekanbaru)." *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)* 97-112.

Misbach, Irwan. 2017. "Perilaku Bisnis Syariah." *Manajemen Dakwah* 33.

Munawwir, Ahmad Warson. 1997. *Kamus Al-Munawwir Arab-Indonesia Lengkap.* Surabaya: Pustaka Progresif.

Noviyanti, and Yuliana. 2022. "Pemanfaatan Digitalisasi Untuk Pemesanan Online Kuliner Kerupuk Basah Pada Warung Agdi Bengkayang." *Jurdimas (Jurnal Pengabdi Kepada Masyarakat)* 33-38.

Nurmalina, Rita. 2015. *Pemasaran Konsep dan Aplikasi.* Bogor: IPB press.

Pemprov Sumatera Barat. 2021. "Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah." *Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat Nomor 6 Tahun 2021.* Padang: Pemerintah Provinsi Sumatera Barat, September 9.

Prasetya, M Rianto, and Wina Witanti. 2018. "Sistem Informasi Penjualan Corporate Business To Customer (B2B) dan Business To Business (B2B) Produk Pada Tiga Negeri Music House Bandung." *Seminar Nasional Teknologi Informasi dan Multimedia* 109-114.

Pratiwi, Yolanda. 2021. *Frozen Fodd Sebagai Makanan Altrnatif.* Desember 31. Accessed Maret 8, 2023. https://www.kompasiana.com/yolandapratiwi3174/61ce80eb9bdc404aa40afab2/frozen-food.

Pulungan, Maimunah Hindun. 2019. "Perbaikan Desain Kemasan Produk Biskuit Brownies Menggunakan Metode Quality Deployment (QFD)." *Industri Teknologi Pertanian* 39-46.

Purwana, Dedi, and Nurdin Hidayat. 2020. *Studi Kelayakan Bisnis.* Depok: Rajawali Pers.

Puspayuda, Ariya Tetuka. 2021. "The Use Of Business Model Canvas to Formulate Business Model On Game Online Store "Asuna Store"." *Jurnal Ilmu Manajemen* 31-40.

Putra, Purnama. 2018. *Teori dan Praktik Pemasaran Syariah.* Depok: Rajawali Press.

Puyt, Richard W., Finn Birger Lie, and Celeste P.M Wilderom. 2023. "The Origins Of SWOT Analysis." *ELSEVIER* 1-24.

Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedak Kasus Bisnis.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Rayport, J F, and J J Bernard. 2001. *Introduction to e-commerce.* Boston: McGraw Hill.

Redaksi Bisnis UKM. 2014. *Frozen Fodd Peluang Bisnis Online Masa Depan.* Desember 18. Accessed Maret 8, 2023. https://bisnisukm.com/frozen-food-peluang-bisnis-online-masa-depan.html.

Samsuri. 2022. "Strategi Keunggulan Bersaing Melalui Digitalisasi Layanan Produk Pada Bank Syariah Indonesia KCP Rogojampi." *Keuangan dan Perbankan Syariah* 40-53.

Searcy, Cory. 2011. "Updating Corporate Sustainability Performance Measurement System." *Measuring Business Excellence* 44-56.

Sekretariat Kementerian Dalam Negeri. 2022. *Dukcapil Kemendagri Rilis Data Penduduk Semester I Tahun 2022, Naik 0,54% Dalam Waktu 6 Bulan.* Agustus 31. https://dukcapil.kemendagri.go.id/berita/baca/1396/dukcapil-kemendagri-rilis-data-penduduk-semester-i-tahun-2022-naik-054-dalam-waktu-6-bulan.

Suherman, Eman. 2012. *Kiat Sukses Membangun SDM Indonesia.* Bandung: CV.Allfabeta.

Sulastri, Lilis. 2016. *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha.* Bandung: LGM - LaGood's.

Sunendar, Rifki Andi Novia, and Lutfi Zulkifli. 2020. "Analisis Bisnis Model Kanvas Pada UMKM Pengolahan Melinjo di Kecamatan Limpung Kabupaten Bitung." *Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian UNPAD* 115-124.

Surur, Fadhil. 2020. *Wisata Halal Konsep dan Aplikasi.* Gowa: Alauddin University Pers.

Svenson, G, and B Wagner. 2011. "Transformative Business Sustainability." *Multilayer Model and Network* 334-352.

Syahid. 2018. Standing Pouch Pilihan Kemasan yang Menarik Untuk Aneka Produk.

Wahyudi, Agustinus Sri. 1996. *Manajemen Strategik:Pengantar Proses Berpikir Strategik.* Banten: Binarupa Aksara.

Wibowo, Radna Andi. 2019. *Manajemen Pemasaran.* Semarang: Radna Andi Wibowo.

Wirapraja, Alexander, and Handy Aribowo. 2018. "Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Solusi Inovasi Dalam Menjaga Sustainability Bisnis." *Sustainability Bisnis* 71.

Yunus, Muhammad, Fahmi Fatwa, and Gusti Khairina Shofia. 2018. "Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Transaksi Online Pada Aplikasi Go-Food." *Ekonomi dan Keuangan Syariah* 151.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Laporan Rencana Keuangan

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	Peralatan Penunjang			
	Alat Press Perekat Plastik	1	130.000	130.000
			SUB TOTAL	130.000
2	Bahan Baku			
	Kerupuk Singkong	840	250	210.000
	Coconut Powder	240	2.000	480.000
	Bumbu Rempah	120	5.000	600.000
	Bihun Jagung	120	1.600	192.000
	Tepung	6	6.500	39.000
			SUB TOTAL	1.521.000
3	Bahan Pengemasan			
	Standing Pouch	120	3.600	432.000
	Plastik Zipper 7x10	240	120	28.800
	Plastik Zipper 5x8	120	80	9.600
	Plastik Zipper 4x6	120	40	4.800
	Plastik Zipper 16x25	120	140	16.800
			SUB TOTAL	492.000
4	Biaya Promosi		50.000	50.000
5	Biaya Transportasi		30.000	30.000
	GRAND TOTAL			2.223.000

Lampiran 2 Laporan Realisasi Keuangan

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan (Rp)	Nilai (Rp)
1	Peralatan Penunjang			
	Alat Press Perekat Plastik	1	130.000	130.000
	Gunting	1	5.000	5.000
			SUB TOTAL	135.000
2	Bahan Baku			
	Kerupuk Singkong	1.050	250	262.500
	Coconut Powder	300	2.000	600.000
	Bumbu Rempah	150	5.000	750.000
	Bihun Jagung	150	1.600	240.000
	Tepung	8	6.500	52.000
			SUB TOTAL	1.904.500
3	Bahan Pengemasan			
	Standing Pouch	150	3.600	540.000
	Plastik Zipper 7x10	300	120	36.000
	Plastik Zipper 5x8	150	80	12.000
	Plastik Zipper 4x6	150	40	6.000
	Plastik Zipper 16x25	150	140	21.000
	Lakban Bening	2	12.000	24.000
	Plastik Hitam	2	23.000	46.000
			SUB TOTAL	685.000
4	Biaya promosi	1	50.000	50.000

5	Biaya Transportasi	2	30.000	60.000
	GRAND TOTAL			2.834.500

Lampiran 3 Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan					
		1	2	3	4	5	6
1	Analisis Lingkungan Bisnis						
2	Pembuatan Planning Usaha						
3	Promosi Produk						
4	Pengenalan dan Peluncuran Produk						
5	Monitoring dan Evaluasi						
6	Konsultasi dan Pembuatan Laporan						

Lampiran 4 Dokumentasi Perintisan Bisnis







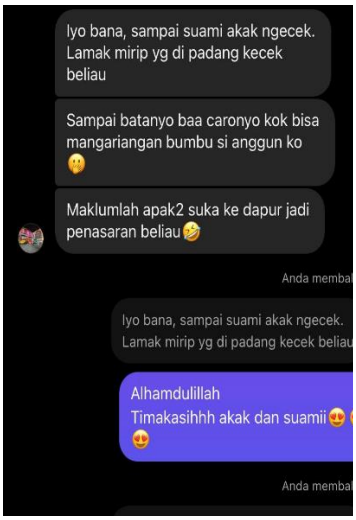






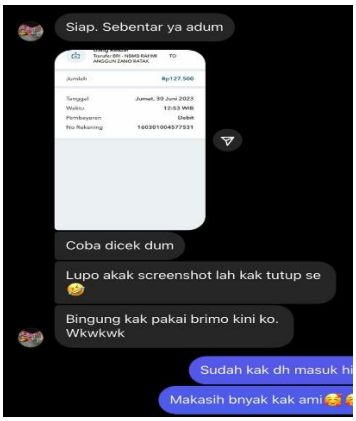


Hari ini
Adikk, serius enak bangett😍😍 langsung mengobati rasa rindu kampung ranah minang🥰 sukses ya buat usahanya, lanjutin teruss... next harus ada via ecommerce👍👍
17.50
Wahhhhh makasihhhh kak😍 Alhamdulillah kalau kak suka😊😊
18.29


Iyo bana, sampai suami akak ngecek. Lamak mirip yg di padang kecek beliau
Sampai batanyo baa caronyo kok bisa mangariangan bumbu si anggun ko 🤭
Maklumlah apak2 suka ke dapur jadi penasaran beliau🤭
Anda membal
Iyo bana, sampai suami akak ngecek. Lamak mirip yg di padang kecek beliau
Alhamdulillah Timakasihhh akak dan suamii😍😍
Anda membal


Anda • Status
Bismillah, jajanan legend sumatera barat, karupuak leak kini hadir dalam kemasan, buat teman2 yg penasara...
aku pesen jugaaa 4 beb
10.34
Di kirim kmna say
10.35
ke sicincin
10.35
wait alamat nyaa
10.35
Kirim alamat beb
10.35


Alhamdulillah lamak bana kak, kerupukny sisa dkit baru ingat mau photo 😅🙏
12.40
Alhamdulillah kak kalau suka
12.51


Siap. Sebentar ya adum
Coba dicek dum
Lupo akak screenshot lah kak tutup se 🤭
Bingung kak pakai brimo kini ko. Wkwkwk
Sudah kak dh masuk hi
Makasih bnyak kak ami🥰


widoardani
@karupuak_leaklayo
Thank yuu kak anggun @anggunzano
Selamat menikmati🤩


angelcry792
Order disini
@karupuak_leaklayo


novitasari_shifa
👉👉@karupuak_leaklayo


1 Juli 09.45
amynaya
Akhirnya dateng yg ditunggu2. Sebuah inovasi dari "karupuak leak aka karupuak mi atau karupuak kuah"
Kalau rindu, tinggal goreng dan mengkhayal lagi makan di tapiau
Karupuak Leak Layo
Karupuak Leak Layo
Makasi lho udah ciptain ini @anggunzano
Yg penasaran boleh liat di ig ini ya : @karupuak_leaklayo
Beli 4, bonusnya banyak banget, ada borobudur jajanan legend

Lampiran 5 Surat Perjanjian Kerjasama

SURAT PERJANJIAN KERJASAMA

RESELLER KARUPUAK LEAK LAYO

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama	: Anggun Zano Ratakandachi
Alamat	: Jl. Tasura, RT.11/RW. 10, Pugeran, Maguwoharjo
No. Telp	: 081383530712
No. KTP	: 1303095204000001

Yang mana disebut pihak pertama

Nama	: Van dipo
Alamat	: Puri Cempaka Cluster Azalea, RT 003/RW 015, Serang, Banten
No. Telp	: 085262325255
No. KTP	: 1303091608920002

Selanjutnya disebut pihak kedua

Kedua belah pihak telah sepakat untuk mengadakan perjanjian kerjasama usaha yang akan diatur kedalam peraturan berikut ini :

1. Pihak Pertama akan menitipkan produk Karupuak Leak Layo kepada Pihak Kedua.
2. Sebagai imbalan karena Pihak Kedua akan menjualkan produk Pihak Pertama, maka Pihak Kedua akan mendapatkan omzet sebesar 15% dari keuntungan barang titipan Pihak Pertama.
3. Pihak Kedua akan melaporkan hasil penjualan kepada Pihak Pertama setiap awal bulan. Dan akan menyerahkan omzet sebesar 85% ke Pihak Pertama yang telah dipotong 15% sebagai imbalan untuk Pihak Kedua.
4. Pihak Kedua juga akan membantu mempromosikan produk dari Pihak Pertama, dan begitu juga sebaliknya.
5. Apabila nanti terjadi perselisihan maka kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya melalui jalur kekeluargaan terlebih dahulu. Dan apabila tidak ditemui penyelesaiannya maka akan dibawa kejalur hukum.

Demikian surat perjanjian kerjasama usaha ini kami buat agar menjadi pengikat bagi kami. Perjanjian ini kami buat dengan penuh kesadaran tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 08 Juni 2023

Pihak Pertama	Pihak Kedua
Anggun Zano. R	Van Dipo