

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS

KOREAN MINIMALIST CAKE “TITIK TERMANIS”



Diusulkan Oleh:

Rizki Amalia Putri

18312145

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Di sini saya menyatakan orisinalitas Laporan Proyek Bisnis saya. Saya belum mempresentasikan karya orang lain untuk mendapatkan gelar universitas saya, saya juga belum mempresentasikan kata-kata, ide, atau ungkapan orang lain tanpa pengakuan.

Jika di kemudian hari pernyataan ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan atau akibatnya.

Yogyakarta, 14 Juli 2022



Rizki Amalia Putri

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

KOREAN BIRTHDAY CAKE "TITIK TERMANIS"

Diajukan Oleh :

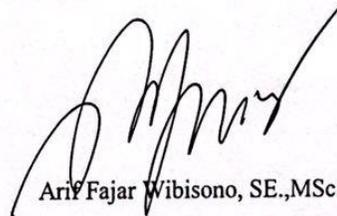
Nama : Rizki Amalia Putri

NIM : 18312145

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal 12 Juli 2022

Dosen Pembimbing,



Ari Fajar Wibisono, SE.,MSc.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR MAGANG / WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Titiktermanis

Disusun Oleh : Rizki Amalia Putri

Nomor Mahasiswa : 18312145

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Selasa, 09 Agustus 2022

Penguji/ Pembimbing TA : Arif Fajar Wibisono S.E., M.Sc.

Penguji : Rifqi Muhammad S.E., M.Sc., Ph.D.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin S.E., M.Sc., Ph.D., CFA, CertIPAS.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmatNya, saya dapat menyelesaikan Proyek Bisnis “Titik Termanis” ini. Penulisan Laporan Akhir Proyek Bisnis dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Akuntansi 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 akhir proyek bisnis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih kepada:

- (1) Arif Fajar Wibisono, SE,MSc. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (2) Bapak dan Ibu saya atas segala kasih sayang, do’a, dukungan, bimbingan, serta motivasi kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (3) Kakak dan adik saya, mas Aldhy, mb Pebby Amanda, dan Reza atas dukungan, semangat, dan perhatian kepada saya;
- (4) Pelanggan Titik Termanis yang mendukung dan membantu saya dalam menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini, serta

(5) Sahabat-sahabat saya Malikhah, Dyah, Jesica, Novita, Shasna, Yasmin, Prily, dan Ilham yang selalu mendukung, menyemangati, memotivasi, dan ada buat saya dari semester 1 hingga sekarang.

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



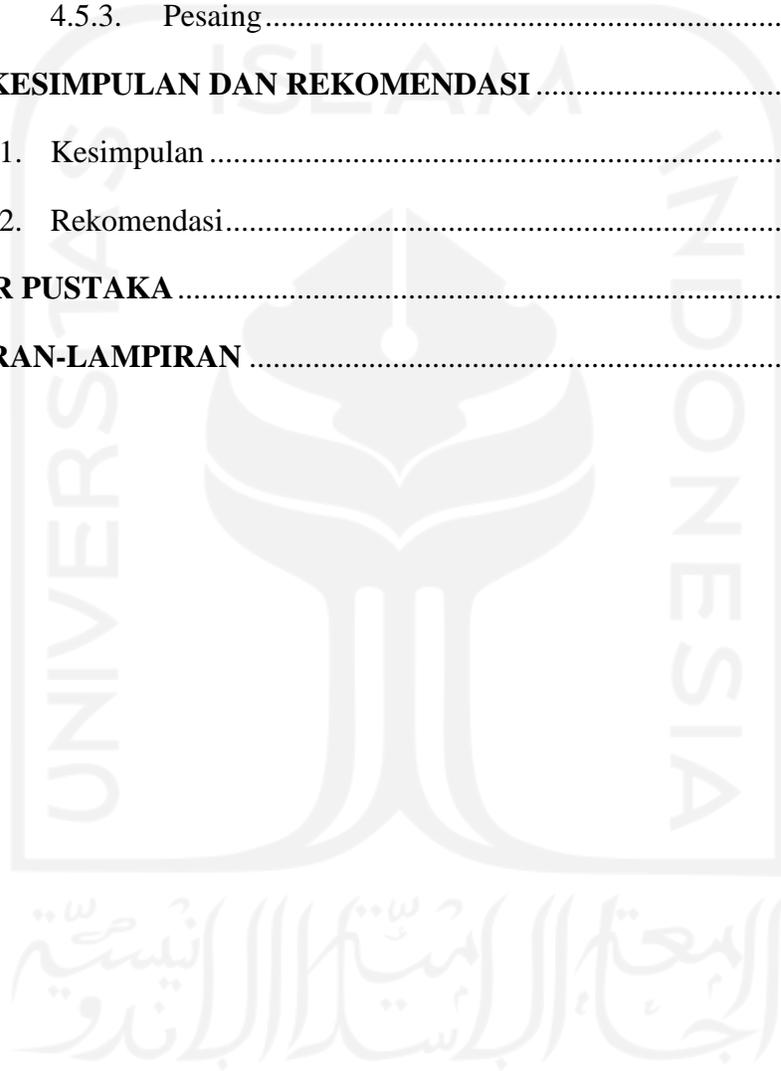
DAFTAR ISI

Halaman Sampul	i
Halaman Pernyataan Orisinilitas.....	ii
Halaman Pengesahan	iii
Kata Pengantar	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Lampiran	xiii
Abstrak	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Program	4
1.4 Luaran yang diharapkan.....	4
1.5 Manfaat Program	5
1.6 Sistematika Penulisan Laporan.....	5
BAB 2 TELAAH PUSTAKA	7
2.1 Pengertian bisnis	7
2.2 Pengertian kewirausahaan.....	7
2.3 Tujuan kewirausahaan	8
2.4 Manfaat kewirausahaan	8

2.5	<i>Porter's Five Forces Analysis</i>	9
2.6	<i>Internal Rate of Return (IRR)</i>	14
2.7	<i>Return on Investment (ROI)</i>	15
BAB 3 METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS		16
3.1	Gambaran Umum Rencana Usaha.....	16
3.1.1.	Nama Usaha dan Produk	16
3.1.2.	Keunggulan Produk	18
3.1.3.	Kelemahan Produk.....	18
3.2	Gagasan Kegiatan Usaha	19
3.2.1	Target Konsumen.....	19
3.2.2	Pesaing.....	19
3.2.3	Strategi Promosi.....	20
3.2.4	Strategi Pemasaran.....	21
3.3	Analisis Kelayakan Usaha	21
3.3.1	Aspek Hukum	21
3.3.2	Aspek Lingkungan.....	21
3.3.3	Bahan Baku.....	21
3.3.4	Proses Produksi.....	23
3.3.5	Aspek Keuangan	23
3.3.6	Aspek Operasional.....	25
3.4	Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis	26
3.5	Analisis <i>Business Model Canvas (BMC)</i>	26

BAB 4 PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS	31
4.1 Profil Bisnis	31
4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis	31
4.2.1. Penjualan.....	31
4.2.2. Produksi	32
4.2.3. Biaya Pembelian Bahan Baku	33
4.2.4. Total Biaya Operasi	35
4.2.5. Total Biaya Overhead	36
4.2.6. Biaya Investasi.....	37
4.2.7. Harga Pokok Produk (HPP).....	38
4.2.8. Laporan Laba Rugi	38
4.2.9. Margin Keuntungan	38
4.2.10. ROI (<i>Return On Investment</i>).....	39
4.2.11. BEP (<i>Break Even Point</i>)	40
4.2.12. Payback Period	41
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis	41
4.3.1. Tahapan Inisiasi Proyek.....	41
4.3.2. Tahapan Perencanaan Proyek	42
4.3.3. Tahap Pelaksanaan Proyek	43
4.3.4. Tahap Penutupan Proyek	46
4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya	47
4.4.1. Identifikasi Masalah.....	47
4.4.2. Pemecahan Masalah.....	47

4.5	Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis	47
4.5.1.	Produksi	47
4.5.2.	Pemasaran dan Promosi	48
4.5.3.	Pesaing	48
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI		50
5.1.	Kesimpulan	50
5.2.	Rekomendasi	50
DAFTAR PUSTAKA		52
LAMPIRAN-LAMPIRAN		54



DAFTAR TABEL

Tabel 1 Sumber Hambatan Masuk pada Suatu Industri.....	11
Tabel 2 Sumber Penentu Ancaman Substitusi pada Suatu Industri	11
Tabel 3 Sumber Penentu Kekuatan Pemasok pada Suatu Industri	12
Tabel 4 Sumber Penentu Kekuatan Pembeli pada Suatu Industri.....	13
Tabel 5 Sumber Penentu Persaingan pada Suatu Industri.....	14
Tabel 6 Proses Produksi.....	23
Tabel 7 Kebutuhan Modal	24
Tabel 8 Penjualan.....	32
Tabel 9 Produksi	32
Tabel 10 Biaya Pembelian Bahan Baku.....	35
Tabel 11 Total Biaya Operasi	36
Tabel 12 Total Overhead	37
Tabel 13 Total Biaya Investasi.....	38
Tabel 14 Harga Pokok Produk	38
Tabel 15 Laporan Laba Rugi	38
Tabel 16 Laporan Arus Kas	38
Tabel 17 Proses input pesanan	44
Tabel 18 Pembelian bahan baku	44
Tabel 19 Proses Produksi.....	46
Tabel 20 Pengemasan produk	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Porter's Five Forces Analysis.....	9
Gambar 2 Logo Titik termanis.....	16
Gambar 3 Cake rasa strawberry cheese dan coklat.....	17
Gambar 4 Ukuran cake, bento, small, dan midi.....	18
Gambar 5 Instagram pesaing Titik termanis.....	20
Gambar 6 Input pesanan.....	43
Gambar 7 Proses pembayaran.....	44
Gambar 8 Proses produksi.....	45
Gambar 9 Kemasan bagasse box.....	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Curriculum Vitae	54
Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran.....	55
Lampiran 3 Dokumentasi Proyek Bisnis	1



ABSTRAK

Proyek bisnis yang bernama *Titik Termanis* merupakan usaha yang menghasilkan produk *cake*. *Cake* dengan dekorasi yang sederhana atau lebih dikenal dengan *Korean birthday cake*. *Korean birthday cake* ini dikenal dengan dekorasi kuenya yang minimalis. Penulis memadukan dekorasi minimalis dengan *whipping cream* yang rendah lemak dan tidak menambahkan gula pada *whipping cream* sehingga produk ini tidak memiliki rasa manis yang berlebihan, namun masih dengan konsep kue yang identik dengan rasa manis yang didapatkan dari bahan dasar *cake* itu sendiri dan topping yang digunakan. Usaha ini didirikan karena banyaknya permintaan pasar yang dapat dilihat dari hampir setiap hari ada perayaan ulang tahun maupun perayaan lainnya.

Proyek penguatan bisnis ini telah dijalankan selama 1 tahun mulai dari bulan Maret 2021 hingga Februari 2022. Peluncuran awal produk *Titik Termanis* memiliki 2 varian rasa dan 3 ukuran *cake* yang dibandrol dengan harga yang terjangkau.

Fokus dalam proyek penguatan bisnis ini adalah: (1) Apakah titik termanis dapat bersaing pada industry kue di Yogyakarta? (2) Apakah strategi terbaik bagi titik termanis untuk meningkatkan omzet?

Berdasarkan hasil pelaksanaan proyek penguatan bisnis *Titik Termanis* akan memanfaatkan media social dengan lebih teratur, melakukan inovasi terus menerus terhadap produk yang dibuat seperti memperbanyak varian rasa agar pelanggan tertarik terhadap produk yang dijual, dan melakukan investasi dalam lini produksi seperti membeli oven dan menambah karyawan agar meningkatkan jumlah produksi.

Keyword: Titik Termanis, cake, Minimalis, Harga Terjangkau

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri bisnis di Indonesia semakin berkembang selaras dengan perkembangan zaman dan kemudahan teknologi yang sangat memudahkan dalam memasarkan produk. Mulai dari usaha skala mikro, kecil, menengah hingga skala besar bersaing untuk menciptakan keunggulan produk dan jasa yang berkualitas agar bisa bertahan dalam pasar. Pelaku usaha dituntut untuk melakukan inovasi usaha yang kompetitif dan strategi pemasaran agar usaha yang dijalankan bisa dikenal masyarakat yang lebih luas dan dapat bertahan dalam jangka panjang.

Salah satu usaha yang memiliki cukup banyak pesaing di saat ini adalah usaha dalam bidang kuliner, khususnya makanan manis salah satunya adalah kue atau yang lebih sering dikenal dengan istilah *cake*. Usaha *cake* atau makanan manis ini memiliki peluang yang cukup menjanjikan terlihat dari analisis permintaan dan penawaran produk tersebut, karena sering dijadikan sebagai makanan selingan, makanan penutup, maupun menjadi hantaran. Keadaan ini menjadikan skala usaha yang bergerak di bisnis *cake* pun beragam, mulai dari yang kecil atau bersifat industri rumahan (*home industry*), menengah dan industri besar.

Cake merupakan makanan yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat yaitu adonan yang terdiri dari tepung, telur, gula, bahan pengembang, susu dan biasanya dapat dihias dengan mentega (*buttercream*), cokelat, dan lain sebagainya. Saat ini *cake* yang dijual di pasaran memiliki bentuk, mutu kualitas dan rasa *cake* telah jauh berbeda. Semakin berkembangnya zaman maka semakin berkembang pula teknologi, peralatan, pengetahuan, serta bahan-bahan yang digunakan. Hal tersebut menyebabkan banyak usaha *cake* yang bermunculan dan menjual aneka jenis *cake* yang begitu banyak variasinya. Persaingan harga yang kompetitif terkadang tidak menjamin bagus kualitas produk, sehingga terkadang beberapa konsumen tidak melakukan *repeat order* atau tidak berlangganan pada satu toko kue tertentu. Kemudahan transaksi saat ini, juga memudahkan pemilik usaha dalam melakukan penawaran dan penjualan. Mulai dipasarkan di toko secara langsung maupun penjualan dengan metode *made by order* atau penjualan berdasarkan pesanan konsumen.

Berdasarkan latar belakang tersebut, usaha *korean birthday cake* merupakan usaha yang cukup menjanjikan karena memiliki peluang permintaan pasar yang dapat dilihat dari hampir setiap hari ada perayaan ulang tahun maupun perayaan lainnya. *Korean birthday cake* ini dikenal dengan dekorasi kuenya yang minimalis. Penulis memadukan dekorasi minimalis dengan *whipping cream* yang rendah lemak dan tidak menambahkan gula pada *whipping cream* sehingga produk ini tidak memiliki rasa manis yang

berlebihan, namun masih dengan konsep kue yang identik dengan rasa manis yang didapatkan dari bahan dasar cake itu sendiri dan topping yang digunakan.

Penulis memberi nama untuk *brand* proyek bisnis ini dengan sebutan “Titik Termanis”. Proyek bisnis ini akan menghasilkan produk *korean birthday cake* yang memiliki rasa coklat dan *strawberry cheese* dengan tiga ukuran yang bisa dipilih sesuai permintaan pelanggan. Bahan yang digunakan memiliki kandungan lemak dan gula yang lebih rendah dibandingkan dengan kue yang sudah ada, sehingga jika mengonsumsi *cake* Titik Termanis tidak meninggalkan lemak yang menempel di langit-langit mulut dan rasa *cake* tidak terlalu manis. Penulis berharap proyek bisnis yang dijalankan bisa disukai masyarakat, berkembang dan berkelanjutan.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah pada proyek bisnis ini adalah sebagai berikut.

- a. Apakah titik termanis dapat bersaing pada industry kue di Yogyakarta?
- b. Apakah strategi terbaik bagi titik termanis untuk meningkatkan omzet?
- c. Apakah strategi terbaik bagi titik termanis untuk meningkatkan popularitas?
- d. Apakah kondisi keuangan Titik Termanis dalam kondisi yang baik?
- e. Apakah Titik Termanis menguntungkan?

1.3 Tujuan Program

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Untuk mengetahui kekuatan bersaing produk Titik Termanis pada industry kue di Yogyakarta.
- b. Untuk mengetahui strategi terbaik bagi Titik Termanis untuk meningkatkan omset.
- c. Untuk mengetahui strategi terbaik bagi Titik Termanis untuk meningkatkan popularitas.
- d. Untuk mengetahui kondisi keuangan Titik Termanis.
- e. Untuk mengetahui Titik Termanis menguntungkan atau tidak.

1.4 Luaran yang diharapkan

Adapun luaran yang diharapkan pada proyek bisnis ini adalah sebagai berikut.

- a. Produk *cake* Titik Termanis dapat bersaing pada industry kue di Yogyakarta dan menjadi peluang usaha yang memiliki prospek yang baik di masa yang akan datang.
- b. Produk *cake* Titik Termanis dapat bertahan terhadap persaingan bisnis pada industry sejenis.
- c. Meningkatkan kemampuan berbisnis mahasiswa
- d. Mampu memberikan lapangan pekerjaan.

1.5 Manfaat Program

Berdasarkan masalah-masalah yang timbul dan luaran proyek bisnis ini, diharapkan proyek bisnis ini akan memiliki manfaat sebagai berikut.

- a. Melatih kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha.
- b. Menambah pengalaman mahasiswa dalam melakukan kegiatan wirausaha.

1.6 Sistematika Penulisan Laporan

Laporan akhir proyek bisnis ini terdapat 5 bab, diantaranya yaitu:

1. Bab 1 Pendahuluan

Pendahuluan menjelaskan terkait latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan program, luaran yang diharapkan, manfaat program, dan sistematika penulisan laporan.

2. Bab 2 Telaah Pustaka

Telaah pustaka menjelaskan terkait definisi bisnis, kewirausahaan, tujuan kewirausahaan, manfaat kewirausahaan, *Porter's Five Forces Analysis*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan *Return on Investment (ROI)*.

3. Bab 3 Metodologi Pelaksanaan Proyek Bisnis

Metodologi pelaksanaan proyek bisnis menjelaskan terkait gambaran umum rencana usaha, gagasan kegiatan usaha, peluang pasar, analisis kelayakan usaha, dan keberlanjutan usaha proyek bisnis.

4. Bab 4 Pelaksanaan dan Analisis Proyek Bisnis

Pelaksanaan dan analisis proyek bisnis menjelaskan terkait profil bisnis, realisasi anggaran proyek bisnis, pelaksanaan proyek bisnis, identifikasi masalah dan pemecahannya, dan analisis pelaksanaan proyek bisnis

5. Bab 5 Kesimpulan dan Rekomendasi

Kesimpulan dan rekomendasi menjelaskan terkait kesimpulan akhir penelitian proyek bisnis dan saran-saran yang direkomendasikan berdasarkan pengalaman yang telah dilakukan untuk perbaikan proses pelaksanaan selanjutnya.

BAB 2

TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian bisnis

Menurut Prof I.R. Dicksee bisnis merupakan suatu aktivitas yang dilakukan dengan tujuan mendapatkan keuntungan untuk pihak yang mengusahakan aktivitas tersebut.

Menurut Griffin dan Ebert bisnis diartikan sebagai bentuk aktivitas yang menawarkan barang atau jasa yang dibutuhkan atau diinginkan konsumen, dengan harapan memperoleh laba.

Menurut Hooper (2008:35) bisnis adalah semua kompleksitas dari beragam bidang, antara lain penjualan dan industri, industri dasar, *processing*, manufaktur dan jaringan, distribusi, perbankan, asuransi, transportasi dan sebagainya yang melayani keseluruhan bisnis.

Menurut Madura (2010 : 2) bisnis adalah badan yang dibentuk atau didirikan untuk membuat produk barang dan jasa yang ditujukan kepada pelanggan. Transaksi bisnis yang dilakukan memberikan akibat bagi orang-orang yang terlibat dalam transaksi tersebut.

2.2 Pengertian kewirausahaan

Kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi diri

sendiri maupun orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Kemampuan seseorang pengusaha dalam mendirikan, menjalankan dan mengembangkan suatu usaha. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*innovative*) yang bermanfaat memberikan nilai lebih. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko.

2.3 Tujuan kewirausahaan

Berikut merupakan tujuan kewirausahaan:

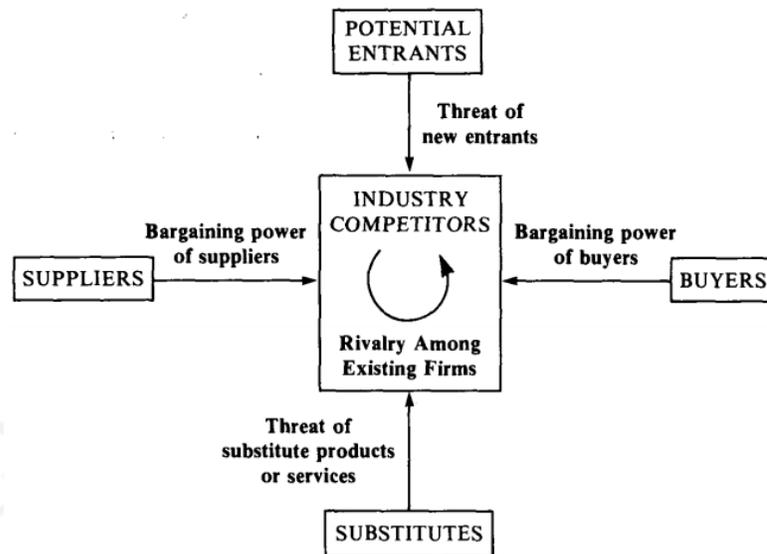
- a. Memberikan kesadaran pada masyarakat
- b. Budaya semangat, sikap, dan perilaku berwirausaha
- c. Menciptakan peluang kerja
- d. Memperluas jaringan bisnis
- e. Dapat menyejahterakan masyarakat

2.4 Manfaat kewirausahaan

Berikut merupakan manfaat kewirausahaan:

- a. Mampu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat
- b. Dapat memiliki mental yang kuat dan dapat menggali potensi yang ada dalam diri
- c. Menciptakan kehidupan jauh lebih baik dan memiliki kesempatan untuk membantu orang lain
- d. Membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar
- e. Dapat membangun perekonomian

2.5 Porter's Five Forces Analysis



Gambar 1 Kerangka Porter's Five Forces Analysis

Sumber: Porter (1980)

Menurut Porter (1980), terdapat lima faktor yang mempengaruhi tingkat persaingan industri yaitu *threat of entry*, *rivalry among existing firms*, *the power of buyers*, *the power of supplier*, dan *threat of substitute products*. Lima

faktor tersebut dikenal dengan Porter's *five forces analysis*. Kerangka Porter's *five forces analysis* dapat dilihat pada gambar 1.

1. *Threat of new entrants* (ancaman pendatang baru)

Pendatang baru industri biasanya melakukan penekanan harga jual agar bisa bersaing dengan pasar, sehingga menjadi ancaman bagi bisnis yang telah ada. Sebagian pendatang baru adalah perusahaan yang melakukan diversifikasi pasar, dengan memanfaatkan kemampuan dan aliran dana usahanya untuk bisa bersaing. Adanya ancaman pendatang baru ini tergantung pada *entry barriers* atau hambatan masuk yang ada. Rendahnya hambatan masuk akan memudahkan pendatang baru untuk masuk ke industri, sementara tingginya hambatan dan adanya profitabilitas industri yang sedang-sedang saja maka pendatang baru memiliki kecenderungan tidak terdorong untuk memasuki industri.

Berikut merupakan sumber dari hambatan masuk suatu industri menurut Porter (1985).

No	Hambatan Masuk
1.	Skala ekonomi perusahaan yang telah ada
2.	Hak milik/hak cipta/paten yang dimiliki perusahaan yang telah ada
3.	Kekuatan merk dari perusahaan yang telah ada
4.	<i>Switching cost</i> (biaya peralihan)
5.	Biaya yang diperlukan untuk masuk ke industri tersebut

No	Hambatan Masuk
6.	Akses distribusi
7.	<i>Absolute cost advantages</i> (keunggulan biaya mutlak), seperti: a. kurva pembelajaran eksklusif, b. akses kepada masukan yang dibutuhkan, dan c. paten dari desain produk berbiaya rendah.
8.	Aturan pemerintah
9.	<i>Expected retaliation</i> (pembalasan yang disangka)

Tabel 1 Sumber Hambatan Masuk pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

2. *Threat of substitute products or services* (ancaman dari produk pengganti)

Barang atau jasa substitusi (pengganti) memiliki kegunaan yang sama dengan barang atau jasa yang telah ada di industri. Misalnya, *email* atau surel adalah pengganti dari surat. Barang atau jasa pengganti umumnya akan selalu ada namun kadang kala sulit untuk diidentifikasi.

No	Penentu Ancaman Substitusi
1.	Rasio harga dibanding kinerja dari barang/jasa substitusi
2.	Biaya peralihan
3.	Kecenderungan pembeli untuk barang/jasa substitusi

Tabel 2 Sumber Penentu Ancaman Substitusi pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

3. *Bargaining power of suppliers* (kekuatan tawar pemasok)

Kekuatan tawar pemasok bisa menekan profitabilitas industri melalui pembebanan harga tinggi, pembatasan jumlah barang dan jasa yang beredar,

maupun pembebanan biaya pada pelaku industri lain. Berikut merupakan sumber penentu kekuatan pemasok pada suatu industri menurut Porter (1985).

No	Penentu Kekuatan Pemasok
1.	Perbedaan kualitas bahan baku
2.	Biaya peralihan dari pemasok dan perusahaan dalam industry
3.	Adanya bahan baku substitusi
4.	Jumlah pemasok
5.	Jumlah minimal pemesanan pada suatu pemasok
6.	Biaya relatif terhadap total belanja bahan baku dalam suatu industry
7.	Pengaruh bahan baku pada biaya dan diferensiasi produk/jasa
8.	Ancaman/resiko dalam melakukan <i>forward integration</i> dan <i>backward integration</i> dalam suatu industry

Tabel 3 Sumber Penentu Kekuatan Pemasok pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

4. *Bargaining power of buyers* (kekuatan tawar pembeli)

Kekuatan tawar pembeli juga bisa berpengaruh pada turunnya profitabilitas industri. Beberapa cara yang dilakukan pembeli untuk menekan profitabilitas antara lain dengan mendesak harga jual yang rendah, menuntut penjual meningkatkan kualitas barang dan jasa, membandingkan produk dalam industri. Berikut merupakan sumber penentu kekuatan pembeli pada suatu industri menurut Porter (1985).

No	Penentu Kekuatan Pembeli
1.	Kekuatan tawar menawar, seperti: <ul style="list-style-type: none"> a. jumlah pembeli dan jumlah penjual, b. volume pembelian, c. biaya peralihan bagi pembeli terhadap biaya peralihan bagi penjual, d. informasi yang dimiliki pembeli, e. kemampuan untuk melakukan integrasi ke belakang/tengkulak/pemasok yang lebih besar, f. tersedianya barang/jasa substitusi, dan g. tarik ulur dari proses transaksi.
2.	<i>Price sensitivity</i> , seperti: <ul style="list-style-type: none"> a. harga atau total pembelian, b. perbedaan produk, c. kekuatan merk, d. pengaruh kualitas/kinerja barang/jasa, e. keuntungan yang didapatkan pembeli, dan f. dorongan/insentif yang didapat oleh penentu keputusan pembelian.

Tabel 4 Sumber Penentu Kekuatan Pembeli pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

5. *Rivalry among existing firms* (persaingan antar perusahaan yang ada)

Persaingan antar perusahaan juga menyebabkan turunnya profitabilitas industri, semakin tinggi persaingan maka profitabilitas akan menurun. Intensitas persaingan perusahaan yang tinggi berpengaruh pada turunnya profitabilitas industri. Berikut merupakan sumber penentu persaingan pada suatu industri menurut Porter (1985).

No	Penentu Persaingan
1.	Pertumbuhan industry

No	Penentu Persaingan
2.	<i>Fixed cost</i> dari suatu barang/jasa atau nilai tambahnya kepada pembeli
3.	Kemungkinan perusahaan terhadap <i>overcapacity</i> (melebihi kapasitas produksi)
4.	Perbedaan produk/jasa yang dijual
5.	Kekuatan merk yang telah ada
6.	Biaya peralihan
7.	Konsentrasi dan keseimbangan pasar
8.	Kompleksitas informasi
9.	Keragaman competitor
10.	Adanya dukungan korporasi
11.	<i>Exit barriers</i> (penghalang untuk keluar dari industri)

Tabel 5 Sumber Penentu Persaingan pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

2.6 Internal Rate of Return (IRR)

Menurut Brigham & Ehrhardt (2009), *internal rate of return* (IRR) suatu proyek adalah tingkat diskonto yang membuat *present value* (PV) dari arus masuk agar sama dengan biaya awal (atau untuk menyamakan PV dari seluruh biaya jika biaya yang dikeluarkan tidak dalam waktu yang sama). Hal tersebut sama dengan membuat *net present value* (NPV) sama dengan nol. Dengan demikian, IRR merupakan perkiraan tingkat pengembalian proyek, perhitungan ini sebanding dengan *Yield to Maturity* (YTM) pada obligasi.

Terdapat tiga prosedur yang dapat digunakan untuk mencari IRR, yaitu: (1) *trial and error*, (2) menggunakan kalkulator keuangan, atau (3) menggunakan rumus pada aplikasi Excel.

Berikut merupakan persamaan yang menjadi dasar pencarian IRR:

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1 + IRR)^1} + \frac{CF_2}{(1 + IRR)^2} + \dots + \frac{CF_N}{(1 + IRR)^N} = 0$$
$$= \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

2.7 Return on Investment (ROI)

Menurut Hanafi (2010) pengukuran Return on Investment (ROI) adalah penilaian kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat asset yang dimiliki perusahaan dan investor. Return on Investment (ROI) merupakan salah satu cara untuk mengetahui kinerja keuangan suatu perusahaan.

Berikut merupakan rumus untuk menghitung ROI:

$$ROI = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Total asset}} \times 100\%$$

BAB 3

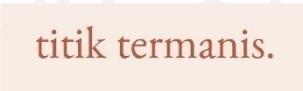
METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1. Nama Usaha dan Produk

Nama usaha adalah hal yang penting dalam memulai suatu bisnis agar produk yang kami jual dapat mudah dikenal oleh masyarakat luas. Sehingga produk ini diberi nama Titik termanis, yang diibaratkan sebagai titik terakhir yang special diantara produk lain. Sehingga diharapkan dapat menjadi suatu produk pilihan yang paling berkesan bagi konsumen.

Konsep *Korean Minimalist Cake* yang dipadukan dengan *whipping cream* dan tidak memberi tambahan gula pada *whipping cream* sehingga produk *cake* Titik Termanis tidak memiliki rasa manis yang berlebihan. Namun masih dengan konsep *cake* yang identik dengan rasa manis yang didapat dari bahan dasar *cake* itu sendiri dan topping yang kami gunakan.



titik termanis.

Gambar 2 Logo Titik termanis

Saat ini Titik termanis memiliki 2 varian rasa dan memiliki 3 macam ukuran *cake*.

1. Varian rasa

Produk *cake* Titik termanis memiliki 2 varian rasa yaitu *strawberry cheese* dan coklat. *Cake* dengan rasa strawberry cheese ini memiliki rasa yang cenderung segar, manis, dan sedikit asam yang didapat dari selai *strawberry homemade* yang kami buat sendiri. Varian rasa *cake* coklat yaitu perpaduan dari selai coklat homemade dengan *whipping cream* coklat.



Gambar 3 Cake rasa strawberry cheese dan coklat

2. Ukuran *cake*

Produk *cake* Titik Termanis memiliki 3 ukuran, yaitu bento dengan ukuran diameter 10cm, small dengan ukuran diameter 16cm, dan midi dengan ukuran diameter 18cm.



Gambar 4 Ukuran cake, bento, small, dan midi

3.1.2. Keunggulan Produk

Produk *cake* Titik termanis memiliki keunggulan di antaranya:

- Produk *cake* Titik termanis memiliki konsep kue ulang tahun yang sedang digemari.
- *Cake* Titik termanis dapat custom pesanan di hari yang sama dengan estimasi minimal 4 jam pengerjaan.
- *Cream* produk *cake* Titik termanis menggunakan *whipping cream* sehingga tidak lengket dilangit langit mulut.
- Menggunakan bahan baku yang berkualitas.
- Memiliki *design* yang dapat di custom sesuai keinginan konsumen.
- Produk *cake* Titik termanis miliki harga yang terjangkau sehingga dapat bersaing dengan produk pesaing sejenis.

3.1.3. Kelemahan Produk

Produk *cake* Titik termanis memiliki kelemahan di antaranya:

- Produk cake Titik termanis menggunakan chipping cream sehingga mudah meleleh.
- Varian rasa yang masih terbatas.

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

Penulis memilih ide usaha korean birthday cake karena memiliki peluang yang menjanjikan dapat dilihat dari hampir setiap hari ada perayaan ulang tahun maupun perayaan lainnya. Korean birthday cake ini dikenal dengan dekorasi kuenya yang minimalis. Penulis memadukan dekorasi minimalis dengan whipping cream yang rendah lemak dan tidak menambahkan gula pada whipping cream sehingga produk ini tidak memiliki rasa manis yang berlebihan, namun masih dengan konsep kue yang identik dengan rasa manis yang didapatkan dari bahan dasar cake itu sendiri dan topping yang digunakan.

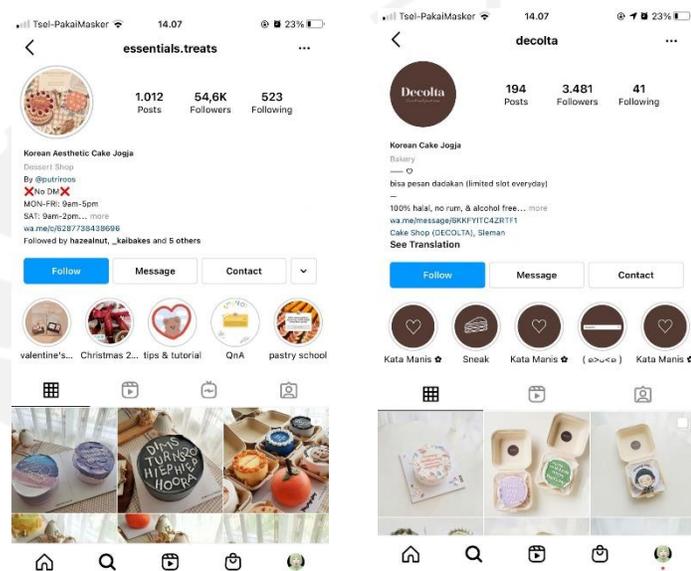
3.2.1 Target Konsumen

Target konsumen dari produk Titik termanis adalah mahasiswa dan siswa SMA. Kami menjadikan mahasiswa dan siswa SMA target konsumen karena usaha ini berbasis media sosial dimana untuk saat ini pengguna media sosial ini garis besarnya adalah remaja.

3.2.2 Pesaing

Pesaing kue ulang tahun masih didominasi oleh pemain besar seperti parsley, harvest, dan pemain besar lainnya yang

mematok harga yang cukup tinggi. Beberapa pesaing yang memiliki konsep *Korean Minimalist Cake* di Yogyakarta memiliki keunggulan pada jumlah pengikut di akun instagramnya dan telah banyak dikenal oleh masyarakat Yogyakarta.



Gambar 5 Instagram pesaing Titik termanis

3.2.3 Strategi Promosi

Dalam memperkenalkan produk Titik termanis pada masyarakat terutama masyarakat Yogyakarta, penulis menggunakan media social Instagram. Promosi dilakukan dengan mengunggah foto dan video di akun instagram Titik Termanis yaitu @titiktermanis yang telah dicantumkan nomor whatsapp penulis, dan konsumen akan melakukan pemesanan melalui kontak whatsapp tersebut.

3.2.4 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran yang dilakukan dengan cara online dengan menggunakan media social Instagram dan Whatsapp. Sistem distribusi yang dilakukan dapat diambil secara langsung oleh konsumen atau melalui ojek online seperti *gosend* yang kemudian diantar ke lokasi konsumen.

3.3 Analisis Kelayakan Usaha

3.3.1 Aspek Hukum

- Pelaksanaan proyek : usaha perorangan
- Bidang proyek : bidang kuliner
- Lokasi proyek :

Lokasi usaha dijalankan di rumah penulis yaitu di Jalan Palagan Tentara Pelajar RT 03/RW 35 Sleman, Yogyakarta.

3.3.2 Aspek Lingkungan

Analisis lingkungan ini dilakukan untuk melihat dampak dari keberadaan usaha ini di lingkungan sekitar.

3.3.3 Bahan Baku

Bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi Cake Titik termanis:

1. Membuat adonan kue vanilla

- 2 butir telur
- 57,5 gr tepung protein sedang
- 43,7 gr gula pasir
- 5 gr susu bubuk
- 30 gr mentega
- 1 sdt sp
- 1 sdt vanilla essens

2. Membuat isian selai strawberry

- 8 buah strawberry
- 20 gr gula pasir
- 2 gr maizena

3. Membuat adonan kue coklat

- 2 butir telur
- 30 gr tepung protein sedang
- 45 gr gula pasir

- 3,8 gr susu bubuk
- 2,5 gr maizena
- 7,5 gr coklat bubuk
- 25 gr mentega
- 1 sdt sp
- 1 sdt pasta coklat

4. Membuat selai coklat

- 15 gr dark coklat
- 15 gr keju oles
- 7 gr mentega
- 10 gr gula pasir

3.3.4 Proses Produksi

Dilakukan setiap hari karena hampir setiap hari terdapat pesanan. Membutuhkan waktu kurang lebih empat jam hingga cake selesai dibuat. Ukuran, rasa, dan desain cake dibuat sesuai dengan pesanan pelanggan.

Waktu (24 jam)	Kegiatan
12.00 – 13.00	Menyiapkan bahan baku
13.00 – 15.00	<i>Baking</i>
15.00 – 21.00	Kue masuk kulkas atau <i>chiller</i>
21.00 – 24.00	Dekorasi kue
09.00 – 10.00	Menyiapkan kue yang sudah jadi untuk dikirim atau diambil pelanggan

Tabel 6 Proses Produksi

3.3.5 Aspek Keuangan

1. Sumber Modal

Sumber modal untuk usaha Cake Titik termanis berasal dari modal penulis.

2. Kebutuhan Modal

Kebutuhan modal untuk usaha Titik termanis:

No	Keterangan	Jumlah	Rincian Harga
1.	Bahan Baku		
	Telur	1 kg	18.500
	Tepung segitiga	1 kg	13.000
	Gula pasir	1 kg	14.000
	Margarin	1 pcs	10.000
	Sp	1 pcs	10.500
	Vanilla essence	1 pcs	16.500
	Whipping cream	1 pcs	56.000
	Dark coklat	1 kg	60.000
	Pasta coklat	1 pcs	9.500
	Cocoa powder	1 pcs	35.000
	Maizena	1 pcs	5.000
	Spread cheese	1 pcs	11.200
	Strawberry	1 bks	10.000
	Keju	1 bks	22.000
2.	Kemasan		
	Bagasse box	25 pcs	65.000
	Box kue 20x20	20 pcs	48.000
	Pisau	1 bks	13.000
	Lilin	2 bks	8.000
	Alas kue	10 pcs	33.500
	Baking paper motif	1 bks	21.500
Total			480.200

Tabel 7 Kebutuhan Modal

3.3.6 Aspek Operasional

a. Desain Produk

Titik Termanis memiliki konsep *korean birthday cake* yang memiliki desain minimalis, pelanggan bisa custom desain sesuai keinginan.

b. Dimensi Produk

Korean birthday cake Titik Termanis memiliki dua varian rasa dan tiga ukuran. Produksi *korean birthday cake* membutuhkan waktu kurang lebih empat jam. Proses pengemasan menggunakan *bagasse box* untuk ukuran *bento*, dan *paper box* untuk ukuran *small* dan *midi*.

c. Nilai/manfaat

Manfaat dari produk Titik Termanis yaitu sebagai konsumsi atau sebagai simbol perayaan ulang tahun maupun perayaan lainnya.

d. Harga Jual Produk

Pada bulan September dan Oktober produk *korean birthday cake* Titik Termanis dijual dengan harga Rp 48.000 (*bento size*), Rp 95.000 (*small size*), dan Rp 135.000 (*midi size*).

Akan tetapi terdapat perubahan harga mulai bulan November, dengan harga jual Rp 60.000 (*bento size*), Rp 105.000 (*small size*), dan Rp 150.000 (*midi size*).

3.4 Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Setelah proyek bisnis ini selesai, penulis telah merencanakan inovasi untuk mengembangkan produk maupun pemasaran produk kedepannya, antara lain:

1. Membuat variasi bentuk *korean birthday cake* persegi, hati, setengah lingkaran.
2. Menambah variasi rasa *korean birthday cake* yaitu *green tea*, *banana pudding*, dan *oreo*.
3. Menciptakan produk baru yaitu *pastry*, roti sobek, *brownies*, *cinnamon roll*, dan *dessert* buko pandan.
4. Menambahkan plang penunjuk lokasi Titik Termanis.
5. Proses pembuatan *baking studio* Titik Termanis.
6. Menambah tim Titik Termanis yaitu tim *baking* dan tim *marketing*.
7. Membuka *workshop*, *baking class* - kelas ketrampilan khusus (kursus) *baking*.

3.5 Analisis *Business Model Canvas* (BMC)

1. Customer Segment (CS)

Cs yang dituju oleh *Titik Termanis* adalah pelajar SMA dan mahasiswa atau kalangan remaja. Karena *Koren birthday cake* sering dijadikan sebagai hadiah ulang tahun, perayaan kelulusan maupun symbol perayaan lainnya. Namun bukan berarti *Titik*

Termanis tidak memiliki peluang pasar yang lebih luas, walaupun konsep dasarnya adalah ulang tahun tetapi *Titik Termanis* dapat memproduksi varian slice cake seperti cake yang dijual di café.

2. Value Proportion (VP)

a. Customization

Titik termanis menawarkan kue ulang tahun yang desainnya sesuai dengan keinginan pelanggan. pelanggan bisa mengirimkan referensi desain kue. Sehingga tiap pesanan dari masing masing pelanggan memiliki desain yang berbeda. Kemudian, karena titik termanis memiliki ciri khas desain minimalis pada desain cake maka sebagian besar hasil desain cake juga bisa menjadi referensi bagi pelanggan yg ingin memesan.

b. Desain

Produksi korean birthday cake titik termanis sangat mementingkan kualitas bahan yang digunakan, konsistensi rasa, dan kebersihan. Selain itu, titik termanis juga sangat memperhatikan proses frosting/menghias kue agar hasilnya sesuai dengan pesanan pelanggan. Sebelum proses menghias kue, penulis akan mencetak pada kertas

desain kue agar desain terlihat nyata dan untuk memudahkan dalam meniru gambar

c. Getting the job done

Penulis telah memperkirakan kapasitas produksi dan waktu produksi dengan baik. Dengan demikian penulis memastikan bahwa seluruh pesanan akan selesai tepat waktu.

3. Channel

Cara komunikasi Titik Termanis dengan konsumen dinilai cukup baik. Target pasar Titik Termanis adalah remaja yang sangat memanfaatkan Instagram dan whatsapp sebagai media sosial mereka. Titik Termanis hadir dalam dua media sosial tersebut dan aktif berkomunikasi dengan pelanggan.

4. Customer Relationship

Saat ini cara yang dilakukan untuk menjaga hubungan dengan pelanggan adalah nomor kontak titik termanis terhubung langsung dengan penulis. Hal ini dilakukan agar komunikasi melalui satu pintu dan terasa personal.

5. Revenue Streams

Terdapat tiga harga berbeda yang ditetapkan sesuai dengan ukuran kue (bento, small, dan midi). Apabila pelanggan

memesan kue dengan topping/dekorasi tertentu maka penulis menetapkan biaya tambahan untuk dekorasi tersebut dan biaya jasa sesuai dengan tingkat kesulitan.

6. Key Resources

Untuk meningkatkan mutu produk titik termanis, penulis terus melatih skill dalam mendekorasi kue, mengeksplor berbagai resep, membeli kulkas khusus untuk penyimpanan bahan dan kue yang telah jadi sehingga kualitas produk terjaga. Menambah peralatan memasak yang mendukung proses produksi.

7. Key Activities

Penulis melakukan pedjadwalan dan perencanaan yang terinci, karena sistem yang digunakan adalah made by order untuk meminimalisir kesalahan. Pembelian bahan kue dilakukan ketika ada pesanan masuk, sehingga bisa dipastikan bahwa bahan adalah baru (bukan stok lama).

8. Key Partnership

Penulis menjalani hubungan dengan pelanggan yang memiliki pengikut banyak di media sosial, sehingga bisa memberikan testimoni yang baik terhadap produk titik termanis. Hal ini secara tidak langsung menjadi media promosi untuk mengenalkan titik termanis lebih luas lagi.

9. Cost Structure

Biaya yang dikeluarkan penulis dalam proyek bisnis antara lain biaya investasi, biaya operasional, dan biaya pembelian bahan baku.



BAB 4

PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1 Profil Bisnis

Titik Termanis merupakan usaha di bidang kuliner yang saat ini memproduksi kue atau *cake*. Memiliki tema korean cake atau dikenal dengan desainnya yang minimalis. Titik Termanis menawarkan produk *cake* dengan rasa coklat dan *strawberry cheese* dan memiliki tiga ukuran yang bisa dipilih sesuai permintaan pelanggan. Bahan yang digunakan memiliki kandungan lemak dan gula yang lebih rendah dibandingkan dengan kue yang sudah ada, sehingga jika mengonsumsi *cake* dari Titik Termanis tidak meninggalkan lemak yang menempel di langit-langit mulut dan rasa *cake* tidak terlalu manis.

4.2 Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

Program proyek bisnis berjalan selama 6 bulan. Berjalan sejak bulan September 2021 hingga bulan Februari 2022. Berikut merupakan realisasi anggaran proyek bisnis Titik Termanis

4.2.1. Penjualan

Berikut merupakan penjualan produk *cake* Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Harga per unit	Jumlah unit terjual	Total penjualan
1.	September	Bento cake	Rp 48.000	30 unit	Rp 1.440.000
		Small cake	Rp 95.000	14 unit	Rp 1.330.000
		Midi cake	Rp 135.000	6 unit	Rp 810.000
2.	Oktober	Bento cake	Rp 48.000	36 unit	Rp 1.728.000

No.	Bulan	Keterangan	Harga per unit	Jumlah unit terjual	Total penjualan
		Small cake	Rp 95.000	22 unit	Rp 2.090.000
		Midi cake	Rp 135.000	7 unit	Rp 945.000
3.	November	Bento cake	Rp 60.000	20 unit	Rp 1.200.000
		Small cake	Rp 105.000	24 unit	Rp 2.520.000
		Midi cake	Rp 135.000	9 unit	Rp 1.350.000
4.	Desember	Bento cake	Rp 60.000	28 unit	Rp 1.680.000
		Small cake	Rp 105.000	27 unit	Rp 2.835.000
		Midi cake	Rp 135.000	11 unit	Rp 1.650.000
5.	Januari	Bento cake	Rp 60.000	32 unit	Rp 1.920.000
		Small cake	Rp 105.000	35 unit	Rp 3.675.000
		Midi cake	Rp 135.000	10 unit	Rp 1.500.000
6.	Februari	Bento cake	Rp 60.000	36 unit	Rp 2.160.000
		Small cake	Rp 105.000	37 unit	Rp 3.885.000
		Midi cake	Rp 135.000	18 unit	Rp 2.700.000
Total Penjualan				402 unit	Rp 35.418.000
Rata-rata					Rp 5.903.000

Tabel 8 Penjualan

4.2.2. Produksi

Berikut merupakan total produksi produk cake Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Bento cake	Small cake	Midi cake
1.	September	Unit diproduksi	30 unit	14 unit	6 unit
		Persediaan akhir			
2.	Oktober	Unit diproduksi	36 unit	22 unit	7 unit
		Persediaan akhir			
3.	November	Unit diproduksi	20 unit	24 unit	9 unit
		Persediaan akhir			
4.	Desember	Unit diproduksi	28 unit	27 unit	11 unit
		Persediaan akhir			
5.	Januari	Unit diproduksi	32 unit	35 unit	10 unit
		Persediaan akhir			
6.	Februari	Unit diproduksi	36 unit	37 unit	18 unit
		Persediaan akhir			
Total unit terjual			182 unit	159 unit	61 unit

Tabel 9 Produksi

4.2.3. Biaya Pembelian Bahan Baku

Berikut merupakan total biaya pembelian bahan baku produk cake Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
1.	September	Telur	4 kg	74.000	Rp 2.162.500
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	4 kg	56.000	
		Margarin	9 pcs	72.000	
		Sp	8 pcs	84.000	
		Vanilla essence	1 pcs	16.500	
		Whipping cream	28 pcs	1.624.000	
		Cocoa powder	1 pcs	35.000	
		Maizena	1 pcs	5.000	
		Spread cheese	6 pcs	72.000	
		Strawberry	4 bks	32.000	
		Keju	3 bks	66.000	
2.	Oktober	Telur	5 kg	95.000	Rp 2.610.500
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	5 kg	70.000	
		Margarin	10 pcs	80.000	
		Sp	10 pcs	102.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	35 pcs	2.030.000	
		Cocoa powder	1 pcs	35.000	

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
		Spread cheese	5 pcs	60.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
3.	November	Telur	6 kg	135.000	Rp 2.190.500
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	3 kg	45.000	
		Margarin	8 pcs	72.000	
		Sp	6 pcs	63.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	28 pcs	1.624.000	
		Spread cheese	5 pcs	60.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	3 bks	66.000	
4.	Desember	Telur	7 kg	154.000	Rp 2.492.000
		Tepung segitiga	3 kg	39.000	
		Gula pasir	5 kg	70.000	
		Margarin	2 kg	108.500	
		Sp	1 kg	75.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	31 pcs	1.798.000	
		Spread cheese	5 pcs	60.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
5.	Januari	Telur	8 kg	192.000	Rp 2.632.500
		Tepung segitiga	3 kg	39.000	

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
		Gula pasir	8 kg	112.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	35 pcs	2.030.000	
		Spread cheese	6 pcs	72.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
6.	Februari	Telur	10 kg	260.000	Rp 3.115.500
		Tepung segitiga	4 kg	56.000	
		Gula pasir	10 kg	150.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	41 pcs	2.378.000	
		Spread cheese	7 pcs	84.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
Total Biaya Pembelian Bahan Baku					Rp 15.203.500
Total Biaya Bahan Baku per unit (rata-rata)					Rp 37.820

Tabel 10 Biaya Pembelian Bahan Baku

4.2.4. Total Biaya Operasi

No.	Bulan	Keterangan	Biaya	Total biaya
1.	September	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
2.	Oktober	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
3.	November	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
4.	Desember	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
5.	Januari	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000

No.	Bulan	Keterangan	Biaya	Total biaya
		Listrik	150.000	
6.	Februari	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
Total Biaya Operasi				Rp 3.900.000
Total Biaya Operasi per unit (rata-rata)				Rp 9.702

Tabel 11 Total Biaya Operasi

Biaya kirim tidak masuk dalam biaya operasional dikarenakan tidak masuk di dalam komponen harga jual, dalam hal ini biaya kirim ditanggung pembeli.

4.2.5. Total Biaya Overhead

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah unit	Total harga
1.	September	Bagasse box	2.600	30 unit	78.000
		Box cake	2.900	20 unit	58.000
		Cake board	3.440	20 unit	68.800
		Baking paper motif	180	30 unit	5.400
		Pisau plastic	120	20 unit	2.400
		Lilin	500	50 unit	25.000
		Plastik	1.000	50 unit	50.000
2.	Oktober	Bagasse box	2.600	36 unit	93.600
		Box cake	2.900	29 unit	84.100
		Cake board	3.440	29 unit	99.760
		Baking paper motif	180	36 unit	6.480
		Pisau plastic	120	29 unit	3.480
		Lilin	500	65 unit	32.500
		Plastik	1.000	65 unit	65.000
3.	November	Bagasse box	2.600	20 unit	52.000
		Box cake	2.900	33 unit	95.700
		Cake board	3.440	33 unit	113.520
		Baking paper motif	180	20 unit	3.600
		Pisau plastic	120	33 unit	3.960

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah unit	Total harga
4.	Desember	Lilin	500	53 unit	26.500
		Plastik	1.000	53 unit	53.000
		Bagasse box	2.600	28 unit	72.800
		Box cake	2.900	38 unit	110.200
		Cake board	3.440	38 unit	130.720
		Baking paper motif	180	28 unit	5.040
		Pisau plastic	120	38 unit	4.560
		Lilin	500	66 unit	33.000
5.	Oktober	Plastik	1.000	66 unit	66.000
		Bagasse box	2.600	32 unit	83.200
		Box cake	2.900	45 unit	130.500
		Cake board	3.440	45 unit	154.800
		Baking paper motif	180	32 unit	5.760
		Pisau plastic	120	45 unit	5.400
		Lilin	500	77 unit	38.500
		Plastik	1.000	77 unit	77.000
6.	November	Bagasse box	2.600	36 unit	93.600
		Box cake	2.900	55 unit	159.500
		Cake board	3.440	55 unit	189.200
		Baking paper motif	180	36 unit	6.480
		Pisau plastic	120	55 unit	6.600
		Lilin	500	91 unit	40.500
		Plastik	1.000	91 unit	91.000
		Total Overhead			
Total Overhead per unit (rata-rata)					6.282

Tabel 12 Total Overhead

4.2.6. Biaya Investasi

Nama Alat	Jumlah	Harga Satuan	Total
Kulkas	1 Unit	Rp3.450.000	Rp3.450.000
Oven	1 Unit	Rp950.000	Rp950.000
Mixer	1 Unit	Rp255.000	Rp255.000
Spatula silicone	2 Unit	Rp15.000	Rp30.000
Loyang besar	4 Unit	Rp18.000	Rp72.000
Loyang kecil	8 Unit	Rp5.000	Rp40.000

Nama Alat	Jumlah		Harga Satuan	Total
Tip	1	Box	Rp36.000	Rp26.000
Spatula dekor	2	Unit	Rp12.000	Rp24.000
Saringan	1	Unit	Rp8.000	Rp8.000
Total Biaya Investasi				Rp4.855.000

Tabel 13 Total Biaya Investasi

4.2.7. Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	Nominal
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 15.203.500
Total biaya overhead	Rp 2.525.160
Total Harga Pokok Produk (HPP) yang siap dijual (402 unit)	Rp 17.738.660

Tabel 14 Harga Pokok Produk

4.2.8. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan September 2021 – Februari 2022	
Penjualan	Rp 35.418.000
Harga Pokok Produk	Rp 17.738.660
Laba Kotor	Rp 17.689.340
Biaya Operasi	Rp 3.900.000
Laba Bersih	Rp 13.789.340
Laba Bersih (disetahunkan)	Rp 27.578.680

Tabel 15 Laporan Laba Rugi

4.2.9. Laporan Arus Kas

Rincian	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari
Beginning	N/A	-4.087.500	-2.585.000	-355.500	2.667.500	6.480.000
Cash Sales	3.580.000	4.763.000	5.070.000	6.165.000	7.095.000	8.745.000
Cash Out	7.667.500	3.260.500	2.840.500	3.142.000	3.282.500	3.765.500
Cash Available	-4.087.500	1.502.500	2.229.500	3.023.000	3.812.500	4.979.500
Cash Flow Total	-4.087.500	-2.585.000	-355.500	2.667.500	6.480.000	11.459.500

Tabel 16 Laporan Arus Kas

4.2.10. Laporan Arus Kas

Titik Termanis		
Laporan Arus Kas		
Periode yang berakhir pada 28 Februari 2022		
Arus kas dari aktivitas operasi		
Kas diterima dari customer	35.418.000	
Dikurangi pembelian beban bahan baku dan biaya operasi	19.103.500	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		16.314.500
Arus kas dari aktivitas investasi		
Pembayaran kas untuk pembelian alat		-4.855.000
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	4.855.000	
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		-
Arus kas bersih dan saldo kas		11.459.500

4.2.11. Margin Keuntungan

Margin Keuntungan = Keuntungan Bersih/Penjualan

$$= 13.789.340/35.418.000$$

$$= 38,93\%$$

4.2.12. ROI (*Return On Investment*)

ROI = (Laba bersih/Biaya investasi) 100%

$$= (25.578.680/4.855.000) 100\%$$

$$= 568,05\%$$

Analisis ROI dilakukan untuk mengetahui berapa tingkat pengembalian investasi yang didapatkan atas kegiatan operasional, juga sebagai alat evaluasi kegiatan operasional.

Hasil analisis ROI pada proyek bisnis *Titik Termanis* sebesar 568,05%, hal ini menunjukkan tingkat pengembalian yang bisa didapatkan penulis sebesar 568,05%. Nilai ROI ini terbilang besar, sehingga proyek bisnis *Titik Termanis* sangat berpeluang dan menjajikan.

4.2.13. BEP (Break Even Point)

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{(\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit})} \\ &= \frac{3.900.000}{\left(\left(\frac{35.418.000}{402}\right) - (37.820 + 6.282)\right)} \\ &= 89 \text{ unit/tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - (\text{biaya variabel per unit/harga jual per unit})} \\ &= \frac{3.900.000}{1 - ((37.820 + 6.282) / \left(\frac{35.418.000}{402}\right))} \\ &= \text{Rp}7.808.821/\text{tahun} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan BEP pada proyek bisnis *Titik Termanis* sebesar Rp7.808.831. Artinya penulis bisa mencapai BEP ketika memiliki pendapatan sebesar Rp7.808.831, apabila

pendapatan lebih besar dari nilai tersebut maka telah balik modal dan bisa menghitung keuntungan.

4.2.14. Payback Period

$$\begin{aligned} PP &= \text{Nilai investasi} / \text{Laba bersih} \\ &= 4.855.000 / 27.578.680 \\ &= 0.176 \text{ tahun} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan payback period pada proyek bisnis Titik Termanis adalah 0,176 tahun atau sekitar 64 hari. Artinya penulis bisa melakukan pengembalian modal usaha selama 0,176 tahun atau 64 hari.

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1. Tahapan Inisiasi Proyek

Cake sangat digemari oleh berbagai kalangan mulai dari anak-anak hingga dewasa. Namun terkadang beberapa *cake* atau sering disebut kue tart mengandung kandungan gula yang tinggi dan kandungan lemak yang tinggi sehingga bisa memicu beberapa penyakit jika dikonsumsi berlebihan. Proyek ini muncul dan berkembang karena Titik Termanis memiliki produk makanan manis yang menggunakan bahan sehingga tidak mengandung gula yang berlebih dan tidak

menggunakan *buttercream* sehingga tidak mengandung banyak lemak dan tidak menyisakan rasa lengket pada langit-langit mulut.

Proyek bisnis ini muncul karena Titik Termanis telah mengeluarkan produk *cake* dengan whipping cream dan berbagai ukuran *cake* sehingga penulis berkeinginan untuk mengembangkan Titik Termanis ini dengan menambah produk, rasa, dan ukuran *cake* sehingga diharapkan dapat disukai oleh masyarakat luas dan menjadi pilihan yang terbaik bagi pelanggan Titik Termanis.

4.3.2. Tahapan Perencanaan Proyek

Proyek bisnis ini akan menghasilkan produk *cake* yang berkonsep *korean birthday cake* yang dikenal dengan konsep dekorasi minimalis. Pemilihan warna dan dekorasi yang sederhana diharapkan dapat disukai oleh pelanggan. Produk *cake* Titik Termanis memiliki 2 varian rasa yaitu coklat dan *strawberry cheese* dengan tiga ukuran yang bisa dipilih sesuai permintaan pelanggan. Penulis akan menggunakan bahan yang kandungan lemak dan gula yang lebih rendah dibandingkan dengan kue yang sudah ada, sehingga jika mengonsumsi *cake* Titik Termanis tidak meninggalkan lemak yang menempel di langit-langit mulut dan rasa *cake* tidak terlalu manis. Pada tahap perencanaan proyek bisnis ini, penulis sedang dalam pencarian tempat pembelian bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik

untuk proses produksi agar produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik dan terjangkau.

4.3.3. Tahap Pelaksanaan Proyek

- Proses input pesanan

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Dalam proses input pesanan, pelanggan melalui pesan <i>Whatsapp</i> yang sudah tertera pada media social <i>Instagram</i> Titik Termanis menghubungi penulis untuk memberikan informasi terkait produk yang akan dipesan. Pelanggan memberikan informasi tanggal pesanan, ukuran, dan rasa yang akan dipesan.</p>	 <p>The screenshot shows a WhatsApp chat with a contact named 'Hardiyanti (10 Jun Sm...)' at 12:10. The customer's messages are: 'Halloo kak.. Selamat siangg. Mau order cake yg small size bisa kak??' (12:43), 'Buat hari hari Jumat tanggal 10 kak' (12:44), and 'Cakenya mau rasa coklat kak' (12:45). The responder replies: 'Bisa kakk' (12:44), 'Cakenya mau rasa apa?' (12:44), and 'Bisa kakk' (12:45). A photo of a round birthday cake with white frosting, blue and pink flowers, and the text 'Happy Birthday Michi' is shared. The customer asks 'Modelnya kayak gini bisa kak?' (12:45) and the responder replies 'Bisa kakk' (12:45).</p>

Gambar 6 Input pesanan

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Penulis memberikan total harga produk yang dipesan dan memberikan pilihan pembayaran berupa transfer atau pembayaran dilakukan dilokasi Titik Termanis.</p>	 <p>Gambar 7 Proses pembayaran</p>

Tabel 17 Proses input pesanan

- Pembelian bahan baku

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Dalam pembelian bahan baku produk <i>cake</i> Titik Termanis, penulis memilih melakukan pembelian bahan baku di berbagai toko kue untuk mencari bahan baku yang berkualitas dengan harga yang lebih terjangkau.</p>	

Tabel 18 Pembelian bahan baku

- Proses produksi

Dilakukan setiap hari karena hampir setiap hari terdapat pesanan. Membutuhkan waktu kurang lebih empat jam hingga cake selesai dibuat. Ukuran, rasa, dan desain cake dibuat sesuai dengan pesanan pelanggan.

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Proses produksi <i>cake</i> Titik Termanis dimulai dari menimbang bahan baku <i>cake</i> sesuai resep hingga cake siap didekorasi.</p>	 <p>Gambar 8 Proses produksi</p>
<p>Produk didekorasi sesuai dengan keinginan pelanggan.</p>	 <p>Gambar 9 Produk jadi</p>

Tabel 19 Proses Produksi

- Proses pengemasan produk

Proses pengemasan menggunakan *bagasse box* untuk ukuran *bento*, dan *paper box* untuk ukuran *small* dan *midi*.

Deskripsi	Dokumentasi
<p><i>Bento cake</i> dengan <i>bagasse box</i>.</p>	 <p>Gambar 9 Kemasan bagasse box</p>
<p>Small dan midi cake dengan paper box.</p>	 <p>Gambar 10 Kemasan paper box</p>

Tabel 20 Pengemasan produk

4.3.4. Tahap Penutupan Proyek

Tahap penutupan proyek bisnis Titik Termanis yaitu pembuatan laporan akhir proyek bisnis.

4.4 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1. Identifikasi Masalah

- a. Kendala kekurangan Tenaga Kerja, sehingga belum bisa menerima banyak pesanan.
- b. Kendala pelanggan sulit menemukan lokasi Titik Termanis.
- c. Kendala dapur produksi cake Titik Termanis masih menjadi satu dengan dapur rumah.

4.4.2. Pemecahan Masalah

- a. Membatasi jumlah pesanan, yaitu maksimal 5 *cake* per hari agar penulis bisa memproduksi cake dengan maksimal.
- b. Mendaftarkan titik lokasi Titik Termanis di *google maps* dan sedang dalam proses pemasangan plang nama Titik Termanis untuk memudahkan pelanggan menemukan lokasi Titik Termanis.
- c. Saat ini dalam proses pembuatan *baking studio* khusus untuk dapur Titik Termanis.

4.5 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

Analisis pelaksanaan proyek bisnis Titik Termanis selama 6 bulan:

4.5.1. Produksi

- Pembelian bahan baku

Dilakukan setiap ada pesanan masuk dan ketika bahan baku habis. pembelian bahan baku dilakukan mendatangi secara langsung beberapa toko bahan kue yang berbeda sesuai dengan ketersediaan dan memilih harga bahan baku yang lebih murah dibandingkan toko lainnya. Sementara pembelian packaging melalui e-commerce yaitu shopee.

- Proses Produksi

Dilakukan setiap hari karena hampir setiap hari terdapat pesanan. Membutuhkan waktu kurang lebih empat jam hingga cake selesai dibuat. Ukuran, rasa, dan desain cake dibuat sesuai dengan pesanan pelanggan.

4.5.2. Pemasaran dan Promosi

Dilakukan melalui media sosial instagram milik Titik Termanis dan melayani pesanan melalui direct message instagram dan mengirim pesan whatsapp dengan nomor admin yang sudah tertera pada profil instagram. Pemasaran dengan mengunggah foto dan video produk, serta testimoni pelanggan di akun instagram Titik Termanis.

4.5.3. Pesaing

Pesaing kue ulang tahun masih didominasi oleh pemain besar seperti parsley, harvest, dan pemain besar lainnya yang mematok harga yang cukup tinggi. Beberapa pesaing yang memiliki konsep *Korean*

Minimalist Cake di Yogyakarta memiliki keunggulan pada jumlah pengikut di akun instagramnya dan telah banyak dikenal oleh masyarakat Yogyakarta.



BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Proyek bisnis *Titik Termanis* yang telah berjalan selama 6 bulan. Proses pemasaran dimulai sejak awal dimulainya proyek bisnis ini yaitu dari bulan September 2021 hingga Februari 2022. Berdasarkan proyek bisnis yang telah dijalankan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proyek bisnis ini sangat memungkinkan untuk dilanjutkan, dapat dilihat dari rasio-rasio keuangan yang ada.
2. Penulis baiknya memiliki rencana investasi untuk meningkatkan kapasitas produksi.
3. Penulis baiknya menasar pada target market yang berbeda, agar permintaan terhadap produk *Titik Termanis* meningkat.
4. Penulis memiliki fokus bagaimana cara produk tersebut dapat dikenal dan disukai oleh masyarakat luas dan dari berbagai kalangan umur.

5.2. Rekomendasi

Berdasarkan hasil proyek penguatan bisnis *Titik Termanis* yang telah berjalan selama 6 bulan, maka penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Pemanfaatan media social bagi bisnis cake sebagai media pemasaran sangat berpengaruh jika dilakukan dengan teratur. Konten-konten yang menarik dapat menaikkan permintaan produk.
2. Melakukan inovasi terus menerus terhadap produk yang dibuat seperti memperbanyak varian rasa agar pelanggan tertarik terhadap produk yang dijual.
3. Melakukan investasi dalam lini produksi seperti membeli oven dan menambah karyawan agar meningkatkan jumlah produksi.



DAFTAR PUSTAKA

- Ajaib.co.id. Bisnis dan Kerja Sampingan , Pengertian Bisnis Menurut Para Ahli yang Harus Kamu Tau . Diakses pada 5 Februari 2022 dari <https://ajaib.co.id/pengertian-bisnis-menurut-para-ahli-yang-harus-kamu-tau/>
- Banin, C. N., & Nugroho, R. H. (2018). STRATEGI BISNIS PADA SABLON BAJU BEATMAP DI WARU SIDOARJO. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 8(1).
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2009). *Financial Management: Theory and Practice (Thirteenth Edition)*. Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Hasoloan, A. (2018). Peranan etika bisnis dalam perusahaan bisnis. *Warta Dharmawangsa*, (57).
- Kamaluddin, I. H. A., & Patta Rapanna, S. E. (2017). *Administrasi Bisnis* (Vol. 1). Sah Media.
- Mulyani, E. (2011). Model pendidikan kewirausahaan di pendidikan dasar dan menengah. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, 8(1).
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Technique for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Romadhani, A., NP, M. W. E., & Sulasmiyati, S. (2016). *Analisis Return on Investment (ROI) dan Residual Income (RI) untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar*

di Bursa Efek Indoneisa Tahun 2011-2014) (Doctoral dissertation, Brawijaya University).

Romindo, R., Niar, H., Sipayung, R., Julyanthry, J., Yendrianof, D., Pelu, M. F. A., ... & Purba, B. (2020). *Sistem Informasi Bisnis*. Yayasan Kita Menulis.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Curriculum Vitae

Daftar Riwayat Hidup (<i>Curriculum Vitae</i>)	
DATA PRIBADI	
Nama Lengkap	: Rizki Amalia Putri
Tempat & tanggal lahir	: Sleman, 16 November 1999
Alamat	: Jongkang, Sariharjo, Sleman
Jenis Kelamin	: Perempuan
Status Perkawinan	: Belum menikah
Agama	: Islam
No. Telp	: 082134396037
Email	: 18312145@students.uui.ac.id
Pendidikan Terakhir	: SMA N 4 Yogyakarta
RIWAYAT PENDIDIKAN	
2015 – 2018	: SMA N 4 Yogyakarta
2018 – Sekarang	: Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII prodi Akuntansi
PENGALAMAN ORGANISASI	
-	



Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran

Program proyek bisnis berjalan selama 6 bulan. Berjalan sejak bulan September 2021 hingga bulan Februari 2022. Berikut merupakan realisasi anggaranaan proyek bisnis Titik Termanis

Penjualan

Berikut merupakan total penjualan produk cake Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Harga per unit	Jumlah unit terjual	Total penjualan
1.	September	Bento cake	Rp 48.000	30 unit	Rp 1.440.000
		Small cake	Rp 95.000	14 unit	Rp 1.330.000
		Midi cake	Rp 135.000	6 unit	Rp 810.000
2.	Oktober	Bento cake	Rp 48.000	36 unit	Rp 1.728.000
		Small cake	Rp 95.000	22 unit	Rp 2.090.000
		Midi cake	Rp 135.000	7 unit	Rp 945.000
3.	November	Bento cake	Rp 60.000	20 unit	Rp 1.200.000
		Small cake	Rp 105.000	24 unit	Rp 2.520.000
		Midi cake	Rp 135.000	9 unit	Rp 1.350.000
4.	Desember	Bento cake	Rp 60.000	28 unit	Rp 1.680.000
		Small cake	Rp 105.000	27 unit	Rp 2.835.000
		Midi cake	Rp 135.000	11 unit	Rp 1.650.000
5.	Januari	Bento cake	Rp 60.000	32 unit	Rp 1.920.000
		Small cake	Rp 105.000	35 unit	Rp 3.675.000
		Midi cake	Rp 135.000	10 unit	Rp 1.500.000
6.	Februari	Bento cake	Rp 60.000	36 unit	Rp 2.160.000
		Small cake	Rp 105.000	37 unit	Rp 3.885.000
		Midi cake	Rp 135.000	18 unit	Rp 2.700.000
Total Penjualan				402 unit	Rp 35.418.000
Rata-rata					Rp 5.903.000

Produksi

Berikut merupakan total produksi produk cake Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Bento cake	Small cake	Midi cake
1.	September	Unit diproduksi	30 unit	14 unit	6 unit
		Persediaan akhir			
2.	Oktober	Unit diproduksi	36 unit	22 unit	7 unit
		Persediaan akhir			
3.	November	Unit diproduksi	20 unit	24 unit	9 unit
		Persediaan akhir			
4.	Desember	Unit diproduksi	28 unit	27 unit	11 unit
		Persediaan akhir			
5.	Januari	Unit diproduksi	32 unit	35 unit	10 unit
		Persediaan akhir			
6.	Februari	Unit diproduksi	36 unit	37 unit	18 unit
		Persediaan akhir			
Total unit terjual			182 unit	159 unit	61 unit

Biaya Pembelian Bahan Baku

Berikut merupakan total biaya pembelian bahan baku produk cake Titik Termanis selama 6 bulan (1 September 2021 – 29 Februari 2022).

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
1.	September	Telur	4 kg	74.000	Rp 2.162.500
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	4 kg	56.000	
		Margarin	9 pcs	72.000	
		Sp	8 pcs	84.000	
		Vanilla essence	1 pcs	16.500	

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
		Whipping cream	28 pcs	1.624.000	
		Cocoa powder	1 pcs	35.000	
		Maizena	1 pcs	5.000	
		Spread cheese	6 pcs	72.000	
		Strawberry	4 bks	32.000	
		Keju	3 bks	66.000	
2.	Oktober	Telur	5 kg	95.000	Rp 2.610.500
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	5 kg	70.000	
		Margarin	10 pcs	80.000	
		Sp	10 pcs	102.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	35 pcs	2.030.000	
		Cocoa powder	1 pcs	35.000	
		Spread cheese	5 pcs	60.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
3.	November	Telur	6 kg	135.000	
		Tepung segitiga	2 kg	26.000	
		Gula pasir	3 kg	45.000	
		Margarin	8 pcs	72.000	
		Sp	6 pcs	63.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	28 pcs	1.624.000	
		Spread cheese	5 pcs	60.000	

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	3 bks	66.000	
4.	Desember	Telur	7 kg	154.000	Rp 2.492.000
		Tepung segitiga	3 kg	39.000	
		Gula pasir	5 kg	70.000	
		Margarin	2 kg	108.500	
		Sp	1 kg	75.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	31 pcs	1.798.000	
		Spread cheese	5 pcs	60.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
5.	Januari	Telur	8 kg	192.000	Rp 2.632.500
		Tepung segitiga	3 kg	39.000	
		Gula pasir	8 kg	112.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	35 pcs	2.030.000	
		Spread cheese	6 pcs	72.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
6.	Februari	Telur	10 kg	260.000	Rp 3.115.500
		Tepung segitiga	4 kg	56.000	
		Gula pasir	10 kg	150.000	
		Dark chocolate	1 kg	54.500	
		Whipping cream	41 pcs	2.378.000	

No.	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total	Total
		Spread cheese	7 pcs	84.000	
		Strawberry	5 bks	45.000	
		Keju	4 bks	88.000	
Total Biaya Pembelian Bahan Baku					Rp 15.203.500
Total Biaya Bahan Baku per unit (rata-rata)					Rp 37.820

Total Biaya Operasi

No.	Bulan	Keterangan	Biaya	Total biaya
1.	September	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
2.	Oktober	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
3.	November	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
4.	Desember	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
5.	Januari	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
6.	Februari	Karyawan (1)	500.000	Rp 650.000
		Listrik	150.000	
Total Biaya Operasi				Rp 3.900.000
Total Biaya Operasi per unit (rata-rata)				Rp 9.702

Biaya kirim tidak masuk dalam biaya operasional dikarenakan tidak masuk di dalam komponen harga jual, dalam hal ini biaya kirim ditanggung pembeli.

Total Biaya Overhead

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah unit	Total harga
1.	September	Bagasse box	2.600	30 unit	78.000
		Box cake	2.900	20 unit	58.000
		Cake board	3.440	20 unit	68.800
		Baking paper motif	180	30 unit	5.400
		Pisau plastic	120	20 unit	2.400
		Lilin	500	50 unit	25.000
		Plastik	1.000	50 unit	50.000
2.	Oktober	Bagasse box	2.600	36 unit	93.600
		Box cake	2.900	29 unit	84.100
		Cake board	3.440	29 unit	99.760
		Baking paper motif	180	36 unit	6.480
		Pisau plastic	120	29 unit	3.480
		Lilin	500	65 unit	32.500
		Plastik	1.000	65 unit	65.000
3.	November	Bagasse box	2.600	20 unit	52.000
		Box cake	2.900	33 unit	95.700
		Cake board	3.440	33 unit	113.520
		Baking paper motif	180	20 unit	3.600
		Pisau plastic	120	33 unit	3.960
		Lilin	500	53 unit	26.500
		Plastik	1.000	53 unit	53.000
4.	Desember	Bagasse box	2.600	28 unit	72.800
		Box cake	2.900	38 unit	110.200
		Cake board	3.440	38 unit	130.720
		Baking paper motif	180	28 unit	5.040
		Pisau plastic	120	38 unit	4.560
		Lilin	500	66 unit	33.000
		Plastik	1.000	66 unit	66.000
5.	Oktober	Bagasse box	2.600	32 unit	83.200
		Box cake	2.900	45 unit	130.500
		Cake board	3.440	45 unit	154.800
		Baking paper motif	180	32 unit	5.760
		Pisau plastic	120	45 unit	5.400
		Lilin	500	77 unit	38.500

No.	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah unit	Total harga
		Plastik	1.000	77 unit	77.000
6.	November	Bagasse box	2.600	36 unit	93.600
		Box cake	2.900	55 unit	159.500
		Cake board	3.440	55 unit	189.200
		Baking paper motif	180	36 unit	6.480
		Pisau plastic	120	55 unit	6.600
		Lilin	500	91 unit	40.500
		Plastik	1.000	91 unit	91.000
Total Overhead					2.525.160
Total Overhead per unit (rata-rata)					6.282

Biaya Investasi

Nama Alat	Jumlah	Harga Satuan	Total
Kulkas	1 Unit	Rp3.450.000	Rp3.450.000
Oven	1 Unit	Rp950.000	Rp950.000
Mixer	1 Unit	Rp255.000	Rp255.000
Spatula silicone	2 Unit	Rp15.000	Rp30.000
Loyang besar	4 Unit	Rp18.000	Rp72.000
Loyang kecil	8 Unit	Rp5.000	Rp40.000
Tip	1 Box	Rp36.000	Rp26.000
Spatula dekor	2 Unit	Rp12.000	Rp24.000
Saringan	1 Unit	Rp8.000	Rp8.000
Total Biaya Investasi			Rp4.855.000

Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	Nominal
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 15.203.500
Total biaya overhead	Rp 2.525.160
Total Harga Pokok Produk (HPP) yang siap dijual (402 unit)	Rp 17.738.660

Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan September 2021 – Februari 2022	
Penjualan	Rp 35.418.000
Harga Pokok Produk	Rp 17.738.660
Laba Kotor	Rp 17.689.340
Biaya Operasi	Rp 3.900.000
Laba Bersih	Rp 13.789.340
Laba Bersih (disetahunkan)	Rp 27.578.680

Laporan Arus Kas

Rincian	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari
Beginning	N/A	-4.087.500	-2.585.000	-355.500	2.667.500	6.480.000
Cash Sales	3.580.000	4.763.000	5.070.000	6.165.000	7.095.000	8.745.000
Cash Out	7.667.500	3.260.500	2.840.500	3.142.000	3.282.500	3.765.500
Cash Available	-4.087.500	1.502.500	2.229.500	3.023.000	3.812.500	4.979.500
Cash Flow Total	-4.087.500	-2.585.000	-355.500	2.667.500	6.480.000	11.459.500

Laporan Arus Kas

Titik Termanis Laporan Arus Kas Periode yang berakhir pada 28 Februari 2022		
Arus kas dari aktivitas operasi		
Kas diterima dari customer	35.418.000	
Dikurangi pembelian beban bahan baku dan biaya operasi	19.103.500	
Arus kas bersih dari aktivitas operasi		16.314.500
Arus kas dari aktivitas investasi		
Pembayaran kas untuk pembelian alat		-4.855.000
Arus kas dari aktivitas pendanaan		
Kas diterima dari pemilik investasi	4.855.000	

Dikurangi penarikan kas oleh pemilik	-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	-
Arus kas bersih dan saldo kas	11.459.500



Laporan Arus Kas

Rincian	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari
Beginning	N/A	(4.087.500)	(2.585.000)	(355.500)	2.667.500	6.480.000
Cash Sales	3.580.000	4.763.000	5.070.000	6.165.000	7.095.000	8.745.000
Cash Out	7.667.500	3.260.500	2.840.500	3.142.000	3.282.500	3.765.500
Cash Available	(4.087.500)	1.502.500	2.229.500	3.023.000	3.812.500	4.979.500
Cash Flow Total	(4.087.500)	(2.585.000)	(355.500)	2.667.500	6.480.000	11.459.500

Rincian	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus
Beginning	11.459.500	14.178.583	16.897.666	19.616.749	22.335.832	25.054.915
Cash Sales	5.903.000	5.903.000	5.903.000	5.903.000	5.903.000	5.903.000
Cash Out	3.183.917	3.183.917	3.183.917	3.183.917	3.183.917	3.183.917
Cash Available	2.719.083	2.719.083	2.719.083	2.719.083	2.719.083	2.719.083
Cash Flow Total	14.178.583	16.897.666	19.616.749	22.335.832	25.054.915	27.773.998

Lampiran 3 Dokumentasi Proyek Bisnis



Proses Produksi



Proses pengemasan



Produk