

**LAPORAN PROYEK BISNIS
“A&P CHICKEN”**



Nama : Putriasih

No. Mahasiswa : 19312495

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2023

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Yogyakarta, 12 Juli 2023



Putriasih

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

“A&P CHICKEN”

Diajukan oleh :


Nama : Putriasih

NIM : 19312495

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 13 juli 2023

Dosen Pembimbing,



Arif Fajar Wibisono, S.E., M.Sc.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

A&P CHICKEN

Disusun Oleh : Putriasih

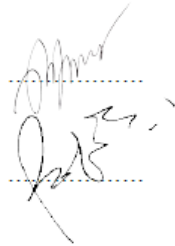
Nomor Mahasiswa : 19312495

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

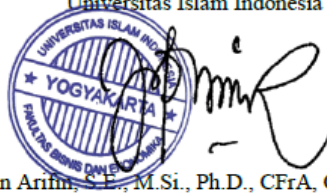
Pada hari, tanggal: 09 Agustus 2023

Penguji/ Pembimbing TA : Arif Fajar Wibisono, SE., M.Sc., CFrA.

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



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



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

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh. Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan ahmatnya, saya dapat menyelesaikan Proyek Bisnis "A&P CHICKEN" 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, S.E., M.Sc. selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (2) Teristimewa kedua orang tua tercinta Almarhumah Ibu dan Bapak yang sudah di surga, yang selalu ada setiap saat dari kecil hingga dewasa, memberikan kasih sayang, do'a, bimbingan, dukungan serta motivasi kepada saya;
- (3) Kakak tersayang, ang Nung, ang Een, dan ang Ros yang telah memberikan saran, dukungan, semangat, dan perhatian kepada saya;
- (4) Partner bisnis, Andi Setiawan yang sudah membantu dan mensukseskan bisnis sampai sekarang;
- (5) Pelanggan A&P CHICKEN yang sudah loyal, mendukung, dan membantu saya dalam menyelesaikan laporan akhir proyek bisnis ini;
- (6) Sahabat-sahabat saya Eka, Yanti, Hasna, Inun dan Nurul yang selalu mendukung, menyemangati, memotivasi, dan ada buat saya dari semester 1 hingga sekarang;
- (7) Terima kasih pula kepada pihak lain yang belum saya sebutkan satu persatu. Terima kasih banyak telah menyayangi dan mengenal penulis, semoga sehat selalu dan selalu dalam lindungan Allah S.W.T. Amiin.

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 ORISINALITAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Program	2
1.4 Luaran yang Diharapkan	3
1.5 Manfaat Program	3
1.6 Sistematika Penulisan Laporan	4
BAB II TELAAH PUSTAKA	5
2.1 Pengertian Bisnis	5
2.2 Pengertian Kewirausahaan	5
2.3 Tujuan Kewirausahaan	6
2.4 Manfaat Kewirausahaan	6
2.5 Porter Competitive Strategy	7
2.6 Model Komunikasi AISAS.....	12

2.7 Model Komunikasi AIDA	13
2.8 Internal Rate of Return (IRR).....	14
2.9 Return on Investment (ROI).....	14
BAB III METODE PELAKSANAAN PROYEK BISNIS	15
3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha.....	15
3.1.1 Nama Produk dan Karakteristik Produk	15
3.2 Gagasan Kegiatan Usaha.....	16
3.2.1 Pengadaan Bahan Baku	16
3.2.2 Produksi	17
3.2.3 Pemasaran	17
3.2.4 Penjualan.....	17
3.2.5 Layanan Pelanggan.....	17
3.3 Peluang Pasar	18
3.4 Analisis Kelayakan Usaha.....	19
3.5 SWOT Analysis	19
3.6 Porter's Five Forces Model	20
3.7 Aspek Keuangan.....	24
3.7.1 Kebutuhan Investasi Awal.....	24
3.7.2 Sumber Dana.....	26
3.8 Analisis Value Proposition Canvas	27
3.9 Analisis Business Model Canvas (BMC)	31
BAB IV PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS	34
4.1 Inisiasi Proyek Bisnis	34
4.1.1 Profil Bisnis yang Terealisasi.....	34
4.1.2 Tahapan Inisiasi Proyek	35

4.2 Perencanaan Proyek Bisnis	36
4.2.1 Studi Kelayakan Bisnis.....	36
4.2.2 Tahapan Modal.....	36
4.2.3 Tahapan Investasi.....	37
4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis	38
4.3.1 Tinjauan Aspek Organisasi	38
4.3.2 Tinjauan Aspek Produksi	39
4.3.3 Tinjauan Aspek Pemasaran	39
4.3.4 Tahap pelaksanaan proyek.....	42
4.4 Laporan Keuangan Proyek Bisnis	47
4.4.1 Total Penjualan.....	47
4.4.2 Total Produksi.....	52
4.4.3 Biaya Operasional.....	55
4.4.4 Total Biaya Overhead	69
4.4.5 Biaya Investasi.....	70
4.4.6 Harga Pokok Penjualan HPP	71
4.4.7 Laporan Laba Rugi	72
4.4.8 Laporan Arus Kas	73
4.4.9 Laporan Arus Kas	74
4.4.10 Margin Keuntungan	74
4.4.11 ROI (<i>Return On Investment</i>).....	75
4.4.12 BEP (<i>Break Event Point</i>)	75
4.4.13 Payback Period	76
4.5 Strategi Keberlanjutan	77
4.6 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya.....	78

4.7 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis	79
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	83
5.1 Kesimpulan.....	83
5.2 Rekomendasi	84
DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN – LAMPIRAN.....	87



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Sumber hambatan masuk pada suatu industri	8
Tabel 2.2	Sumber Penentu Ancaman Substitusi pada Suatu Industri.....	9
Tabel 2.3	Sumber Penentu Kekuatan Pemasok pada Suatu Industri.....	10
Tabel 2.4	Sumber Penentu Kekuatan Pembeli pada Suatu Industri	10
Tabel 2.5	Sumber Penentu Persaingan pada Suatu Industri	11
Tabel 3.1	Kebutuhan Investasi Awal	26
Tabel 3.2	Sumber Modal	26
Tabel 3.3	Business Model Canvas A&P CHICKEN	31
Tabel 4.1	Proses Input Pesanan	43
Tabel 4.2	Proses Pembelian Bahan Baku	43
Tabel 4.3	Proses Produksi	45
Tabel 4.4	Proses Pengemasan Produk	46
Tabel 4.5	Penjualan	52
Tabel 4.6	Produksi	54
Tabel 4.7	Pembelian Bahan Baku.....	62
Tabel 4.8	Biaya Kemasan dan Bahan Supplies	67
Tabel 4.9	Total Biaya Tetap.....	69
Tabel 4.10	Biaya Overhead	70
Tabel 4.11	Biaya Investasi.....	71
Tabel 4.12	Harga Pokok Penjualan HPP	71
Tabel 4.13	Laporan Laba Rugi	72
Tabel 4.14	Laporan Arus Kas	73
Tabel 4.15	Identifikasi Masalah dan Pemecahan Masalah.....	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Skema Five Forces Model	7
Gambar 3.1	Logo A&P CHICKEN	15
Gambar 3.2	Perbandingan Tren Ayam Geprek dan Ayam Penyet	18
Gambar 3.3	Grafik Usaha Kuliner di Indonesia	22
Gambar 3.4	Value Proposition Canvas	27
Gambar 3.5	Analisis Value Proposition Canvas	30
Gambar 4.1	Proses Pemesanan	42
Gambar 4.2	Proses Pemesanan Online	42
Gambar 4.3	Proses Pembayaran	43
Gambar 4.4	Pembelian Bahan Baku	43
Gambar 4.5	Proses Pematangan Ayam	44
Gambar 4.6	Proses Marinasi Ayam	44
Gambar 4.7	Proses Penepungan Ayam	45
Gambar 4.8	Proses Penggorengan	45
Gambar 4.9	Kemasan Kantong Kertas	46
Gambar 4.10	Kemasan Papper Box	46



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Curicullum Vitae.....	87
Lampiran 2	Laporan Realisasi Anggaran.....	88
Lampiran 3	Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan.....	113
Lampiran 4	Dokumentasi Proyek Bisnis	114



ABSTRAK

Proyek bisnis yang bernama A&P CHICKEN merupakan usaha kuliner yang mengkhususkan dalam menyajikan makanan ayam geprek yang lezat dan gurih dan menghasilkan produk makanan cepat. Ayam geprek adalah hidangan populer di Indonesia, di mana ayam tepung yang sudah digoreng digeprek bersama dengan bumbu pedas yang khas, seperti sambal, cabai, dan rempah-rempah lainnya.

Tujuan dari proyek ini adalah untuk memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan kepada pelanggan dengan menawarkan ayam geprek berkualitas tinggi dengan variasi rasa yang menarik. Selain itu, tujuan dari proyek ini adalah untuk menciptakan merek yang dikenal luas dan menjadi pilihan pertama bagi para pengunjung yang mendambakan makanan pedas dan lezat.

Proyek penguatan bisnis ini telah dijalankan selama kurang lebih 1 tahun mulai dari bulan juni 2022 hingga juni 2023. Peluncuran awal produk A&P CHICKEN memiliki 7 menu yang ditawarkan yang dibandrol dengan harga yang terjangkau.

Fokus dalam proyek penguatan bisnis ini adalah: (1) Apakah A&P CHICKEN dapat bersaing pada industri kuliner kue di Indramayu ? (2) Apakah strategi terbaik bagi A&P CHICKEN untuk meningkatkan omzet?

Berdasarkan hasil pelaksanaan proyek penguatan bisnis A&P CHICKEN akan memanfaatkan media social dengan lebih teratur, melakukan inovasi terus menerus terhadap produk yang dibuat seperti memperbanyak varian menu agar pelanggan tertarik terhadap produk yang dijual, dan melakukan investasi dalam lini produksi seperti membeli equipment dan menambah karyawan agar meningkatkan jumlah produksi.

Keyword: A&P CHICKEN, Kualitas Terjamin, Harga Terjangkau.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kehadiran berbagai teknologi dan informasi menandai era modernisasi dan menyebabkan roda perekonomian nasional berkembang pesat. Pergeseran paradigma tersebut membuat sektor bisnis, termasuk pemasaran, berkembang pesat (Jundurabbi, 2015). Orientasi persaingan roda ekonomi tidak hanya bersifat lokal tetapi nasional bahkan global mengingat kondisi keunggulan bersaing yang dimiliki perusahaan secara global. Dalam persaingan global ini, terlihat jelas bahwa setiap produk manufaktur harus terus melakukan inovasi agar tidak ketinggalan zaman. Perusahaan yang bergerak di bidang ekonomi harus mampu menciptakan situasi dan kondisi baru untuk bertahan hidup (Tarigan, dkk, 2021).

Saat ini persaingan di sektor industri global dipengaruhi oleh beberapa faktor utama yaitu pelanggan, biaya, negara dan persaingan. Semua perusahaan berkembang tentunya memiliki keinginan untuk menang dalam setiap persaingan. Sangat penting untuk bertahan dan mempertahankan pelanggan agar perusahaan dapat bertahan lebih lama lagi (Gustini, 2018).

Pelanggan seringkali dihadapkan pada berbagai produk kuliner, harga produk dan tempat makan yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, pembisnis harus selalu menawarkan inovasi baru kepada calon konsumen dalam menu yang ditawarkan, kampanye yang dilakukan, layanan yang ditawarkan, dan kesadaran merek agar perusahaan mereka dapat bersaing dengan persaingan.

Daging ayam merupakan sumber protein yang sangat tinggi dan penting untuk dikonsumsi. Protein yang terkandung dalam olahan ayam dapat meningkatkan semangat tubuh. Oleh karena itu, sangat penting bagi masyarakat untuk mengonsumsi ayam sebagai lauk. Banyak protein yang dibutuhkan tubuh manusia (Sinta, 2017). Salah satu makanan Indonesia yang paling banyak diminati saat ini adalah ayam geprek, terkenal dengan masakan khas Indonesia yang terbuat dari

rempah-rempah dan sambel dengan ayam tepung crispy yang digeprek. Hal inilah yang membuat saya ingin membangun dan mendirikan usaha kuliner yaitu bernama A&P CHICKEN. Saya pun mengajak rekan saya yang satu kampung dengan saya untuk membantu mengembangkan usaha ini yang bernama Andi Setiawan.

Melihat peluang bisnis diatas, A&P CHICKEN hadir sebagai inovasi usaha makanan cepat saji yang enak dan menyediakan menu yang bervariasi, A&P CHICKEN berfokus untuk menjual fried chicken dan ayam geprek yang memiliki cita rasa yang khas pada sambel dan ayamnya. Dapat dinikmati oleh berbagai kalangan masyarakat. A&P CHICKEN Berdiri sejak bulan juni tahun 2022. Berlokasi di Jl. Karangsinom, Karanganyar, kec Kandanghaur kab indramayu dan Lokasi cabangnya berlokasi di Jl. Cibereng – Terisi, kec cibereng, kab indramayu. A&P CHICKEN sudah berhasil menarik pelanggan, sehingga dalam waktu satu bulan berhasil memperoleh 210 ekor ayam. Saya sangat berharap A&P CHICKEN ini dapat terus berkembang dan terus meningkatkan kualitasnya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana strategi pemasaran usaha A&P CHICKEN yang paling efektif ?
- b. Bagaimana cara mempertahankan usaha A&P CHICKEN dari persaingan bisnis yang semakin ketat ?
- c. Bagaimana kelayakan usaha dari bisnis A&P CHICKEN ?

1.3 Tujuan Program

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari program tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui strategi pemasaran usaha A&P CHICKEN yang paling efektif.

- b. Untuk mengetahui cara mempertahankan usaha A&P CHICKEN dari persaingan bisnis yang semakin ketat.
- c. Untuk mengetahui kelayakan usaha dari bisnis A&P CHICKEN.

1.4 Luaran yang Diharapkan

Bisnis A&P CHICKEN diharapkan dapat memberi dampak yang positif bagi mahasiswa dan masyarakat supaya termotivasi melakukan sesuatu yang dapat menimbulkan jiwa yang kreatif, inovatif dan produktif untuk dapat menciptakan wirausaha mandiri.

1.5 Manfaat Program

Kegunaan yang dapat diambil dari program ini adalah :

- a. Manfaat program untuk mahasiswa, yaitu :
 - 1) Melatih kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam berwirausaha;
 - 2) Melatih dan meningkatkan mental mahasiswa dalam menghadapi persaingan bisnis;
 - 3) Menambah pengalaman dan pengetahuan mahasiswa dalam melakukan kegiatan usaha;
 - 4) Meningkatkan kemampuan kerja tim;
 - 5) Membantu mahasiswa mewujudkan ide idenya untuk membuka usaha sendiri dan memiliki kemandirian finansial kedepannya.
- b. Manfaat program untuk konsumen yaitu menyadarkan mereka akan daging ayam yang kaya akan sumber protein yang sangat tinggi dan penting untuk dikonsumsi.
- c. Manfaat program untuk masyarakat umum yaitu membuka lapangan pekerjaan sehingga mengurangi pengangguran.

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 II

TELAAH PUSTAKA

2.1 Pengertian Bisnis

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

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.

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

Proyek bisnis ini mengadopsi strategi dari *Porter Competitive Strategy* dan AISAS

2.2 Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat berharga dan berguna bagi diri sendiri dan orang lain. Kewirausahaan adalah sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif, berdaya guna, kreatif, proaktif dan rendah hati dalam meningkatkan pendapatan dalam usaha seseorang. Kemampuan pengusaha untuk memulai, menjalankan dan mengembangkan usaha. Kewirausahaan adalah proses melakukan sesuatu yang baru (kreatif) dan sesuatu yang berbeda (inovatif) yang bermanfaat dan menambah nilai. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai kemampuan kreatif

dan inovatif yang dijadikan sebagai kiat, landasan, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan barang dan jasa bernilai tambah yang dibuat dengan keberanian mengambil resiko.

2.3 Tujuan Kewirausahaan

Berikut merupakan tujuan kewirausahaan:

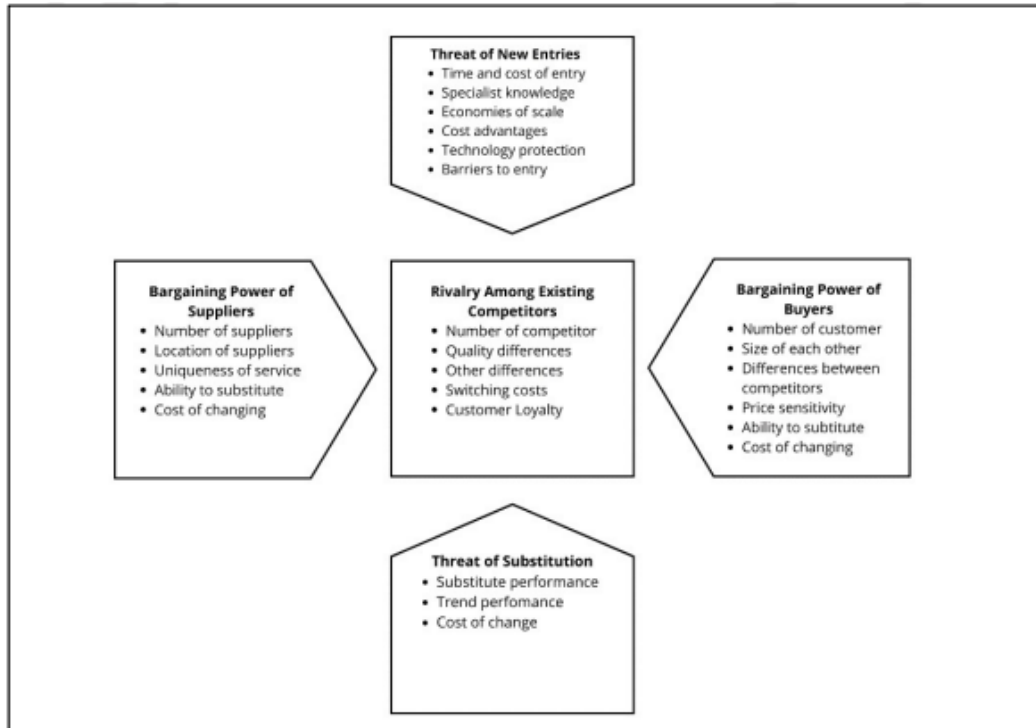
- a. Memberikan kesadaran pada masyarakat
- b. Budaya semangat, sikap, dan perilaku berwirausaha
- c. Menciptakan peluang kerja
- d. Memperluas jaringan bisnis
- e. Dapat menyejahterakan masyarakat

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 Competitive Strategy



Gambar 2.1 Skema Five Forces Model

Sumber : Porter (1985)

Berdasarkan five force model dari Porter (1985), sebuah perusahaan harus mempertimbangkan lima kekuatan kompetitif untuk bertahan dan berhasil bersaing dengan perusahaan lain. Berikut penjelasan tentang lima kekuatan persaingan dalam bisnis, yaitu:

1. Ancaman pendatang baru (*Threat of New Entries*)

Ancaman pendatang baru di industri dapat memaksa pemain lama untuk menjaga harga mereka tetap rendah dan mengenakan biaya lebih banyak untuk mempertahankan pelanggan mereka. Ancaman ini bergantung pada ukuran hambatan masuk, termasuk skala ekonomi, biaya membangun kesadaran merek, akses ke saluran distribusi, dan pembatasan pemerintah. Pendatang baru cenderung menurunkan harga jual untuk

bersaing dengan pasar, sehingga menimbulkan ancaman bagi perusahaan yang sudah ada. Beberapa pendatang baru adalah perusahaan yang berusaha mendiversifikasi pasar dengan memanfaatkan kemampuan dan aliran pembiayaan perusahaannya, agar kompetitif.

Ancaman pendatang baru tergantung pada hambatan masuk yang ada. Hambatan masuk yang rendah memudahkan pendatang baru untuk memulai. Hambatan yang tinggi dan profitabilitas industri yang moderat berarti bahwa pendatang baru umumnya tidak termotivasi untuk memasuki industri tersebut. 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.	Switching cost (biaya peralihan)
5.	Biaya yang diperlukan untuk masuk ke industri tersebut
6.	Akses distribusi
7.	Absolute cost advantages (keunggulan biaya mutlak), seperti: <ol style="list-style-type: none"> a. kurva pembelajaran eksklusif, b. akses kepada masukan yang dibutuhkan, dan c. paten dari desain produk berbiaya rendah.
8.	Aturan pemerintah
9.	Expected retaliation (pembalasan yang disangka)

Tabel 2.1 Sumber hambatan masuk pada suatu industri

Sumber: Porter (1985)

2. Ancaman produk atau jasa pengganti (*Threat of Substitutes*)

Ancaman produk atau jasa pengganti muncul ketika produk atau jasa baru memenuhi kebutuhan dasar yang sama dengan cara yang berbeda. Produk atau jasa pengganti membatasi jumlah keuntungan yang dapat dihasilkan. Berikut merupakan sumber penentu ancaman substitusi pada suatu industri menurut Porter (1985).

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

Tabel 2.2 Sumber Penentu Ancaman Substitusi pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

3. Kekuatan tawar menawar pemasok (*Bargaining Power of Suppliers*)

Pemasok yang kuat dapat menggunakan daya tawar mereka untuk membebankan harga yang lebih tinggi atau mendapatkan persyaratan yang lebih menguntungkan dari pesaing dalam industri, sehingga mengurangi profitabilitas industri. Ketika hanya ada satu atau dua pemasok produk masukan yang penting, atau beralih pemasok mahal atau memakan waktu, sekelompok pemasok memiliki lebih banyak kekuatan. 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 <i>industry</i>

Tabel 2.3 Sumber Penentu Kekuatan Pemasok pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

4. Kekuatan tawar menawar pembeli (*Bargaining Power of Buyers*)

Daya tawar pembeli dapat mempengaruhi harga suatu produk atau jasa. Pembeli juga dapat meminta peningkatan layanan dengan harga yang ada, sehingga pembeli akan mendapatkan lebih banyak nilai untuk diri mereka sendiri. Berikut merupakan sumber penentu kekuatan pembeli pada suatu industri menurut Porter (1985).

No	Penentu Kekuatan Pembeli
1.	<p>Kekuatan tawar menawar, seperti:</p> <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.	<p>Price sensitivity, seperti:</p> <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 2.4 Sumber Penentu Kekuatan Pembeli pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

5. Persaingan antar kompetitor dalam industri yang sama (*Rivalry of Competitors*)

Pesaing dalam industri yang sama dapat menurunkan harga atau menghilangkan keuntungan dengan menaikkan biaya untuk mempertahankan kehadiran mereka di pasar. Berikut merupakan sumber penentu persaingan pada suatu industri menurut Porter (1985).

No	Penentu Persaingan
1.	Pertumbuhan industry
2.	Fixed cost dari suatu barang/jasa atau nilai tambahnya kepada pembeli
3.	Kemungkinan perusahaan terhadap overcapacity (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 2.5 Sumber Penentu Persaingan pada Suatu Industri

Sumber: Porter (1985)

2.6 Model Komunikasi AISAS

Model komunikasi AISAS merupakan formula yang dikembangkan untuk melibatkan kelompok sasaran secara efektif dengan mempertimbangkan perubahan perilaku yang terjadi, terutama yang berkaitan dengan latar belakang perkembangan teknologi dan pengetahuan internet. (Sugiyama dan Andree, 2011). AISAS merupakan kepanjangan dari attention, interest, search, action, dan share. Berikut penjelasan dari masing-masing variabel AISAS, yaitu:

1. *Attention*

Attention adalah proses menarik perhatian konsumen terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. Meningkatkan perhatian konsumen biasanya dilakukan melalui promosi di media sosial dengan konten yang menarik

2. *Interest*

Interest adalah proses lanjutan ketika calon pelanggan tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan. Konten yang dibuat pada tahap ini menjadi alat untuk membangkitkan rasa penasaran calon pelanggan dan menjadi peluang bisnis.

3. *Search*

Search adalah proses lanjutan di mana konsumen mencoba mencari informasi tentang produk atau jasa yang ditawarkan. Pada tahap ini calon konsumen sangat penasaran sehingga calon konsumen ingin mengetahui lebih jauh tentang produk atau jasa yang ditawarkan.

4. *Action*

Action mengacu pada tindakan yang diambil oleh konsumen untuk membeli produk atau jasa. Pada tahap ini konsumen langsung menghubungi pihak terkait yang menawarkan produk atau jasa untuk menanyakan produk atau jasa yang berujung pada pembelian.

5. *Share*

Share merupakan tindakan yang dilakukan oleh konsumen yang telah mengalami interaksi dengan produk atau jasa yang mereka gunakan. Pada tahap ini, ketika konsumen puas dengan produk atau jasa dari suatu

perusahaan, konsumen secara tidak langsung dapat menjadi pemasar dengan membagikan pengalaman positifnya.

2.7 Model Komunikasi AIDA

AIDA adalah akronim sederhana yang dibuat sejak lama untuk mengingat dari empat tahap proses pemasaran. AIDA adalah singkatan dari Attention, Interest, Desire, Action. Ini adalah model yang cukup sederhana dan dapat digunakan sebagai panduan. AIDA merupakan konsep yang berperan penting dalam pemasaran (Rofiq, Arifin, & Wilopo, 2012).

Menurut Kotler & Keller (2009: 178) yang dialih bahasakan oleh Molan Dalam Model AIDA ada beberapa tahap yang harus dilewati oleh seorang calon konsumen dalam proses pembelian yaitu:

1. Tahap Perhatian (*Attention*), perusahaan melakukan usaha pemasaran untuk mengkomunikasikan produknya agar dapat mendapatkan perhatian konsumen dan menyadari akan keberadaan suatu produk.
2. Tahap Minat (*Interest*), dimana konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan perusahaan. Perasaan ini muncul setelah konsumen mendapatkan informasi yang lebih terperinci mengenai suatu produk.
3. Tahap keinginan (*Desire*), konsumen belajar, berfikir, dan berdiskusi sehingga menimbulkan hasrat yang kuat untuk mencoba dan membeli produk.
4. Tahap tindakan (*Action*), terjadi bila keinginan konsumen kuat, maka mereka akan melakukan pengambilan keputusan yang positif atas penawaran perusahaan. Pada tahap ini konsumen telah mewujudkan hasrat untuk membeli produk.

2.8 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:

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

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0$$

2.9 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 III

METODE PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1 Gambaran Umum Rencana Usaha

A&P CHICKEN merupakan bisnis yang bergerak di bidang industri kuliner. Konsumen A&P CHICKEN hampir semua kalangan dari pelajar, mahasiswa, pegawai kantoran, dewasa, anak muda, bahkan anak-anak juga mengkonsumsi. Produk A&P CHICKEN menyediakan berbagai macam menu makanan dan minuman yang banyak disukai oleh semua kalangan masyarakat. Selain itu, produk A&P CHICKEN bisa didapatkan secara offline maupun online.

3.1.1 Nama Produk dan Karakteristik Produk



Gambar 3.1 Logo A&P CHICKEN

Produk usaha memiliki nama “A&P CHICKEN” produk yang ditawarkan berupa produk – produk makanan cepat saji dan berbagai macam minuman. Produk awal dari usaha “A&P CHICKEN” yaitu fried chicken, ayam geprek, nasi, kulit crispy, ceker crispy, es teh manis dan es boba dengan varian rasa *chocolate*, *mango*, *tiramisu*, *oreo*, *milo*, *bubble gum*, *cappucino*, *greentea*, *red velvet*, *taro*,

avocado, dan *strawberry*. Setelah presentasi antara proyek bisnis bulan september 2022 “A&P CHICKEN” mengeluarkan produk baru yaitu beef burger, chicken burger, nugget dan french fries dengan varian rasa *truffle*, *bbq*, dan *salt pepper*.

Produk A&P CHICKEN memiliki keunggulan lebih dari produk lain yaitu dari aspek harga yang terjangkau, dengan ukuran ayam yang lebih besar, sambal yang sangat pedas dan dibuat saat orang beli jadi lebih fresh, ayam digoreng dengan bahan, bumbu, dan tepung yang berkualitas, dari aspek kemasan yang lebih unggul dan berbagai menu yang disediakan sangat lengkap. Fried chicken dibandrol dengan harga lebih murah yaitu *sayap / paha bawah* Rp8000 dan *dada / paha atas* Rp10.000 ketimbang dengan fried chicken pesaing dengan ukuran kurang lebih sama mencapai Rp9000 s/d Rp12.000. Pada aspek kemasan, A&P CHICKEN menyediakan kemasan kantong kertas yang sudah dicustom dengan merek sendiri dan cup untuk minuman yang sudah dicustom dengan desain yang sangat unik.

3.2 Gagasan Kegiatan Usaha

Kegiatan usaha A&P CHICKEN direncanakan mencakup pengadaan bahan baku, produksi, pemasaran, penjualan dan layanan pelanggan. Kelima kegiatan tersebut sebagian besar dilakukan secara offline dan online menggunakan platform WhatsApp, facebook dan Instagram.

3.2.1 Pengadaan Bahan Baku

Proses pengadaan bahan baku usaha A&P CHICKEN untuk produk *Fried Chicken* dan *Ayam Geprek* yaitu tepung terigu, ayam, bumbu, cabai dan bawang putih. Bahan baku untuk produk *Burger* yaitu roti burger dan daging sapi/ayam. Untuk pengadaan bahan baku minuman *Es Boba* nya yaitu bubuk minuman dari javaland dan tapioka pearl. Sedangkan untuk pengadahan bahan baku lainnya yaitu, nugget frozen, kentang shoestring frozen, teh poci dan beras.

A&P CHICKEN menggunakan pemasok *ayam* dari supplier tangan pertama yaitu ayam potong broiler yang dekat dengan tempat produksi agar meminimalisirkan

biaya transportasi, sedangkan bahan baku lainnya didapatkan dari toko sembako dan pemasok yang menjual berbagai macam frozen food.

3.2.2 Produksi

Proses produksi A&P CHICKEN diproduksi di rumah pribadi yaitu Desa Sukamelang RT 06 /RW 02, Kecamatan Kroya, Kabupaten Indramayu, Jawa Barat. Proses produksi pada ayam yaitu marinasi ayam yang sudah dibersihkan dan dipotong-potong sesuai bagian. Setelah itu, ayam yang sudah dimarinasi dimasukkan ke dalam freezer agar bumbu menyerap dengan sempurna. Sedangkan untuk produksi lainnya langsung saat ada pembeli di toko.

3.2.3 Pemasaran

Media promosi yang digunakan A&P CHICKEN yaitu memanfaatkan sosial media seperti WhatsApp, Facebook dan Instagram. A&P CHICKEN mengunggah foto produk dengan caption menggunakan copywriting serta menawarkan promosi-promosi menarik guna mendapatkan konsumen baru dan menjaga loyalitas konsumen. Selain itu, A&P CHICKEN juga melakukan branding pada sosial media untuk membuat identitas brand pada A&P CHICKEN dan dapat menciptakan brand awareness.

A&P CHICKEN juga menggunakan strategi pemasaran offline seperti membuat spanduk yang eye catching, flyering, dan membuat program promosi yang menarik untuk menarik konsumen seperti spesial promo grand opening.

3.2.4 Penjualan

Penjualan A&P CHICKEN diprioritaskan dengan penjualan secara langsung, pembeli mendapatkan produk dengan cara pembelian secara langsung dengan mendatangi Outlet A&P CHICKEN. Dan juga bisa dipesan secara online melalui media sosial WhatsApp, Facebook dan Instagram melalui sistem delivery.

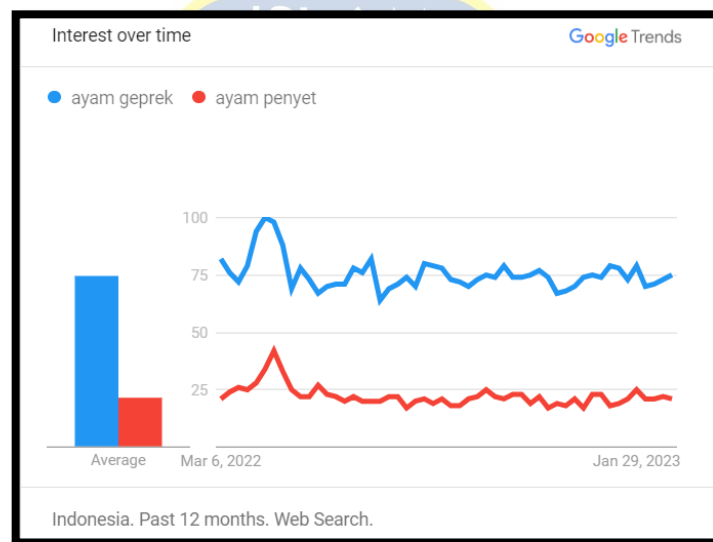
3.2.5 Layanan Pelanggan

Layanan pelanggan dilakukan secara langsung ditempat Outlet A&P CHICKEN dan online menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Facebook

dan Instagram. Pelayanan pelanggan akan tersedia selama senin – minggu pukul 09.00 hingga pukul 21.00 WIB. Diluar jam operasional, pelayanan pelanggan akan diproses hari berikutnya.

3.3 Peluang Pasar

Peluang usaha ayam geprek merupakan salah satu peluang usaha yang memiliki prospek menjanjikan ditahun ini. Menurut Google Trends sendiri, dari Maret 2022 hingga Januari 2023, topik ayam geprek bahkan melampaui topik ayam penyet, yang berarti banyak peminat geprek. Dengan demikian, usaha ayam geprek memiliki potensi yang sangat besar karena banyaknya peminat yang tersedia dan kemudahan dalam membuatnya.



Gambar 3.2 Perbandingan Tren Ayam Geprek dan Ayam Penyet

Konsumen A&P CHICKEN hampir semua kalangan dari pelajar, mahasiswa, pegawai kantoran, dewasa, anak muda, bahkan anak-anak juga mengkonsumsi. Karakteristik konsumen A&P CHICKEN merupakan orang yang suka makanan cepat saji. Pesaing dari usaha ini yaitu banyaknya usaha yang menjual produk serupa dan usaha produk substitusi dari A&P CHICKEN. Namun, A&P CHICKEN masih memiliki peluang dengan varian rasa unik yang A&P CHICKEN tawarkan.

3.4 Analisis Kelayakan Usaha

Studi kelayakan ialah evaluasi yang menyeluruh buat menilai keberhasilan suatu proyek, dan studi kelayakan proyek memiliki tujuan menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar buat aktivitas yang ternyata tidak menguntungkan (Jumingan, 2009).

3.5 SWOT Analysis

Fredi Rangkuti (2004:18) menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai faktor untuk membentuk strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan ancaman. Proses pengambilan keputusan selalu terkait dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan. Berikut analisis peluang pasar menggunakan analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities, Treats*).

a. Keunggulan Produk (*Strengths*)

Keunggulan produk “A&P CHICKEN” adalah produk yang disukai oleh semua kalangan, kemasan produk yang menarik, harga terjangkau, bahan produksi yang berkualitas baik, memiliki cita rasa pedas yang khas membedakan ayam geprek A&P CHICKEN dengan yang lainnya, pelayanan yang ramah dan cepat, dan memiliki menu yang beragam.

b. Kelemahan Produk (*Weaknesses*)

Kelemahan dari usaha “A&P CHICKEN” yaitu dari pesaing yang menjual produk sejenis, kurangnya modal, terbatasnya SDM dan bahan baku yang tidak lama.

c. Kesempatan Produk (*Opportunities*)

Pertumbuhan pasar makin meningkat, konsumsi olahan ayam yang terus meningkat, bahan baku yang mudah didapatkan dan lokasi outlet yang strategis serta akses yang mudah dalam hal transportasi.

d. Hambatan Produk (*Threats*)

Daerah lokasi yang rawan banjir, kenaikan harga bahan baku, ancaman produk pengganti, produk mudah ditiru, banyaknya sekeliling kuliner makanan dan pesaing banyak mengadakan promosi. Selain itu, brand kompetitor lebih dikenal oleh masyarakat.

3.6 Porter's Five Forces Model

Berikut analisis peluang pasar menggunakan Five Porter Force.

a) Persaingan antar kompetitor dalam industri yang sama (*Rivalry Among Existing Competitor*)

Kompetisi antar kompetitor yang menjual ayam geprek sangatlah banyak, baik secara online maupun offline. Berdasarkan Google Trends, untuk topik ayam geprek pada tahun 2022 sampai awal tahun 2023 bahkan sudah melampaui topik ayam penyet, yang artinya kompetitor dan peminat ayam geprek sangatlah banyak. Kompetitor menyediakan varian rasa sambal yang mayoritas yaitu sambal bawang, sambal cabai hijau, sambal terasi, sambal matah dan sambal tomat. Harga ayam geprek dijual beragam tergantung siapa yang menjualnya, harga ayam geprek dijual berkisar antara Rp 10.000 hingga Rp 15.000 dalam 1 porsi. Adapun kompetitor yang memiliki popularitas yang cukup tinggi dipasar yaitu Rocket Chicken.

b) Ancaman Pendatang Baru (*Threat of New Entrants*)

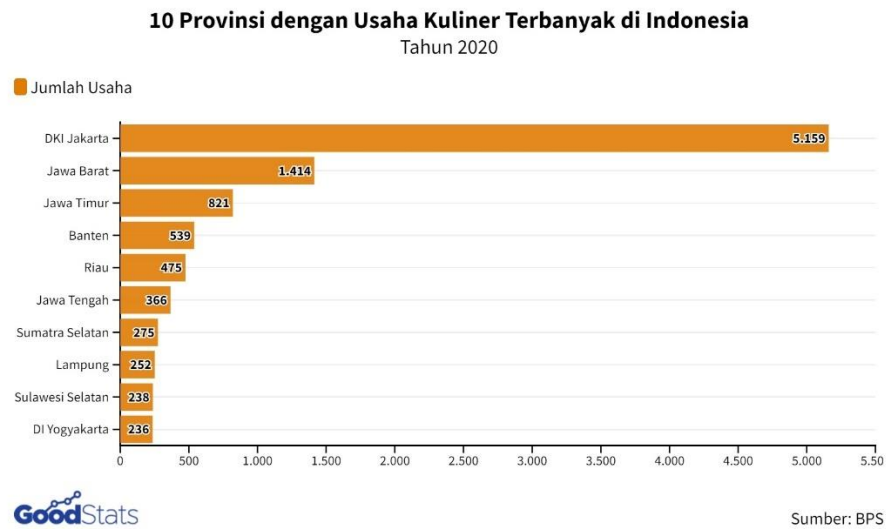
Pada umumnya, makanan ayam geprek yang diproduksi adalah sama. Ayam Geprek merupakan makanan dengan bahan baku daging ayam yang digoreng dengan tepung. Berdasarkan pengamatan penulis, cara produksi dari setiap perusahaan sama. Ketika selesai digoreng, ayam geprek akan diberi sambal dan kemudian digeprek dengan alu hingga ayam dan sambal menyatu. Yang membedakan dari ayam geprek adalah tepung dari ayam geprek dan sambal yang diolah dari masing-masing perusahaan. Disimpulkan bahwa diferensiasi produk memiliki ancaman yang tinggi.

Pendatang baru dalam industri dapat mengancam pesaing yang ada. Untuk usaha ayam geprek ini ancaman akan masuknya pendatang baru dapat merebut pangsa pasar dari produk usaha ini. Misalnya masuknya produk yang sejenis maupun yang berbeda seperti ayam penyet, ayam bakar, ayam kremes, maupun ayam presto. Masuknya menu-menu seperti ini dapat mengancam penjualan ayam geprek.

c) Ancaman Produk atau Jasa Pengganti (*Threat of Substitutes*)

Produk substitusi memiliki harga yang kompetitif terhadap makanan ayam geprek. Produk substitusi itu memiliki bahan baku yang sama dengan makanan ayam geprek, yaitu daging ayam. Biaya peralihan ke produk substitusi memiliki kisaran harga Rp 12.000 – Rp 15.000. Selisih harga produk dari A&P CHICKEN, ayam geprek dengan produk substitusi hanya berkisar Rp 3.000 – Rp 5.000. Disimpulkan bahwa biaya beralih ke produk pengganti memiliki tingkat ancaman tinggi.

Mengutip dari Badan Pusat Statistik (BPS) yang dirilis pada juni 2022, terdapat sebanyak 11.223 usaha kuliner yang tersebar diseluruh indonesia pada tahun 2020. Sebanyak (71,65%) 8.402 usaha diantaranya berupa restoran atau rumah makan, (2,40%) 269 usaha berupa katering dan sisanya (25,95%) 2.912 usaha dalam kategori lainnya.



Gambar 3.3 Grafik Usaha Kuliner di Indonesia

Jawa barat menduduki peringkat kedua provinsi dengan jumlah usaha kuliner terbanyak di Indonesia dengan total 1.414 usaha kuliner pada tahun 2020. Banyaknya usaha kuliner di Jawa Barat membuat pilihan konsumen yang semakin banyak. Kesimpulannya adalah kecenderungan pembeli terhadap produk pengganti memiliki ancaman yang tinggi.

d) Kekuatan tawar menawar pemasok (*Bargaining power of supplier*)

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.

Ayam geprek memiliki banyak pemasok bahan baku baik yaitu pemasok ayam, pemasok sayuran, pemasok bumbu dan pemasok tepung. Setiap pemasok memiliki perbedaan dari segi harga, ketahanan produk, rasa dan tekstur. Pemasok tidak dapat memberikan beberapa pilihan dan jumlah pemasok yang menawarkan produknya sangat banyak. Dapat disimpulkan bahwa kekuatan tawar menawar pemasok memiliki ancaman yang cukup rendah.

e) Kekuatan tawar menawar pembeli (*Bargaining power of customer*)

Tingginya pembeli makanan ayam geprek memicu munculnya usaha kuliner yang menjual produk ayam geprek. Selain itu, ayam geprek memiliki harga yang sangat bervariasi dari yang sangat murah sampai yang cukup mahal, sehingga apabila pembeli hanya mempertimbangkan harga maka pembeli memiliki sangat banyak pilihan untuk memilih. Hal itu menyebabkan pembeli dengan mudah beralih dari penjual satu ke penjual lain. Dapat disimpulkan kekuatan tawar menawar sangat kuat.



3.7 Aspek Keuangan

3.7.1 Kebutuhan Investasi Awal

Dalam rencana awal pembuatan usaha A&P CHICKEN ini, dilakukan pendataan tentang apa saja yang diperlukan untuk investasi awal. Berikut adalah realisasi kebutuhan awal usaha A&P CHICKEN :

No	Uraian	Jumlah	Total
Biaya Penunjang			
1	Gerobak	1 booth	Rp 3.000.000
Biaya Operasional			
1	Sewa lapak	1 bulan	Rp 100.000
2	Listrik dan air	1 bulan	Rp 50.000
3	Gaji karyawan	1 bulan	Rp 1.200.000
Biaya Produksi			
1	Terigu	25 kg	Rp 234.000
2	Minyak	4 liter	Rp 67.000
3	Ayam	20 kg	Rp 410.000
4	Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
5	Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
6	Bawang putih	½ kg	Rp 12.000
7	Cabai	½ kg	Rp 30.000
8	Timun	1 kg	Rp 7.000
9	Gula pasir	1 kg	Rp 13.500
10	Garam	1 pcs	Rp 2000
11	Beras	4 kg	Rp 40.000
12	Es batu kristal	1 bungkus	Rp 20.000
13	Teh poci	1 pack	Rp 40.000
14	Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 720.000
15	Keju prochiz	160 gr	Rp 14.000
16	Saos sasa sachet	10 pack	Rp 57.000

17	Bubble tapioka pearl	1 kg	Rp 27.000
18	Gula merah	½ kg	Rp 8.000
19	Roti burger	2 pack	Rp 30.000
20	Beef burger	2 pack	Rp 76.000
21	Chicken burger	2 pack	Rp 46.000
22	Mayones	100 gr	Rp 5.000
23	Saus tomat	½ kg	Rp 8.500
24	Selada	¼ kg	Rp 5.000
25	Tomat	¼ kg	Rp 4000
26	Nugget	½ kg	Rp 37.000
27	French fries frozen	2.5 kg	Rp 84.000
28	Bumbu kentang goreng	3 pcs	Rp 21.000
29	Susu fullcream	1 pcs	Rp 21.000
30	Susu kental manis	1 kaleng	Rp 13.000
Biaya Pengemasan			
1	Kantong kertas	2000 pcs	Rp 580.000
2	Mika kecil	1 pack	Rp 13.500
3	Mika besar	1 pack	Rp 17.000
4	Cup 12 oz	1 pack	Rp 8.000
5	Cup 16 oz	1 pack	Rp 9.500
6	Cup custom sablon boba	1000 pcs	Rp 570.000
7	Plastik lid cup sealer	1 roll	Rp 49.000
8	Paper lunch box laminasi	100 pcs	Rp 32.000
9	Kantong plastik kresek gelas	1 pack	Rp 4.000
10	Kantong plastik kresek	1 pack	Rp 10.000
Biaya Peralatan dan Mesin Produksi			
1	Freezer midea HS 258 CNK	1	Rp 2.730.000
2	Showcase	1	Rp 3.000.000
3	Kompor gas komersial - rinnai	1	Rp 520.000
4	Wajan penggorengan jumbo	1	Rp 238.000

5	Tabung gas + isinya	2	Rp 210.000
6	Saringan gorengan jumbo	1	Rp 42.500
7	Spatula	1	Rp 5.000
8	Dispenser	1	Rp 167.000
9	Rice cooker	1	Rp 220.000
10	Capitan gorengan	2	Rp 6.500
11	Pisau daging	1	Rp 30.000
12	Pisau dapur	1	Rp 14.500
13	Cobek & Ulekan	1	Rp 90.000
14	Baskom plastik	1	Rp 25.000
15	Timbangan dapur digital	1	Rp 25.500
Biaya Promosi			
1	Kuota internet	2mbps/bln	Rp 150.000
2	Banner	3 layer	Rp 120.000
Total Anggaran			Rp 14.389.000

Tabel 3.1 Kebutuhan Investasi Awal

3.7.2 Sumber Dana

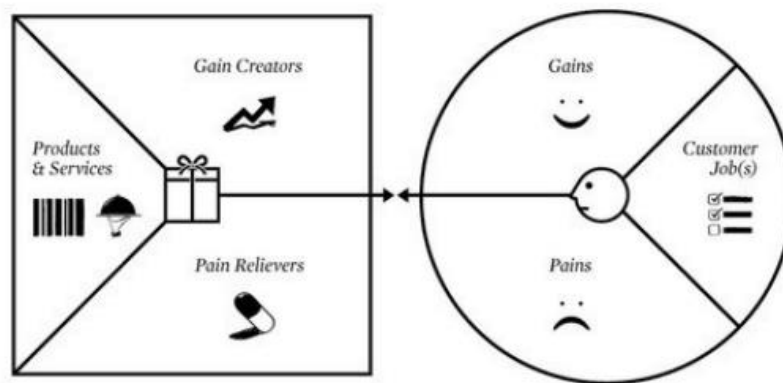
Sumber dana (modal) dari bisnis A&P CHICKEN sebesar Rp 15.000.000 yang berasal dari modal pribadi dan partner.

Sumber Modal		
	Presentase	Jumlah
Modal Pribadi	66,67 %	Rp. 10.000.000
Partner	33,33 %	Rp. 5.000.000

Tabel 3.2 Sumber Modal

3.8 Analisis Value Proposition Canvas

Value Proposition Canvas tercapai ketika produk atau layanan yang ditawarkan sebagai bagian dari proposisi nilai bisa mengatasi kesulitan dan memberikan manfaat yang signifikan kepada pelanggan. Mengidentifikasi Value Proposition Canvas yaitu langkah pertama dalam pengembangan produk. Langkah selanjutnya adalah memvalidasi apa yang penting bagi pelanggan dan mengumpulkan umpan balik tentang proposisi nilai yang kemudian dapat digunakan sebagai tolok ukur untuk perbaikan dan inovasi.



Gambar 3.4 Value Proposition Canvas

Source : Clark et al., 2012

A. Customer Profile

1) Gains dari customer profile yaitu manfaat yang diharapkan atau yang menjadi keinginan dari konsumen A&P CHICKEN

- Harga produk yang ditawarkan A&P CHICKEN sangat terjangkau membuat customer bisa menghemat untuk mengkonsumsi setiap harinya.
- Produk pada ayam geprek tidak menggunakan bahan MSG (Monosodium Glutamate) sehingga baik untuk dikonsumsi terutama bagi kesehatan jantung.

- Tekstur crispy pada fried chicken dan ayam geprek nya sehingga customer menikmati saat memakannya.
 - Kualitas bahan baku yang terjamin dari produk A&P CHICKEN ini membuat customer percaya untuk kesehatan tubuhnya.
 - Proses produksi yang cepat untuk membuat ayam geprek sehingga customer merasa senang dan tidak menunggu lama untuk membeli.
 - A&P CHICKEN menyediakan tempat makan untuk customernya sehingga membuat customer merasa nyaman untuk makan ditempat dan dengan pelayanan yang baik.
 - Sistem pembayaran online yang aman untuk para customer sehingga customer percaya dan berlanjut untuk proses transaksi.
- 2) Pains dari customer profile yaitu pengalaman negatif atau resiko yang pernah dialami oleh pelanggan
- Ayam geprek tidak bisa bertahan lama karena makanan ini bukan makanan kering dan tidak mengandung bahan pengawet lainnya.
 - Varian sambal pada ayam geprek belum tersedia menu sambal yang berbeda sehingga customer merasa bosan terhadap varian sambal yang tersedia.
- 3) Customer Jobs merupakan tugas fungsional, sosial dan emosional yang dilakukan oleh pelanggan, masalah yang pelanggan coba untuk menyelesaikan dan kebutuhan yang ingin mereka penuhi.
- Untuk pemesanan customer bisa langsung pesan ke toko atau menghubungi contact admin
 - pengambilan produk ditoko atau dikirim dengan sistem delivery order
 - Untuk memastikan stok, customer menanyakan terlebih dahulu stok yang akan dipesan masih tersedia atau tidak.
 - Pemesanan untuk sistem delivery order dilakukan pre order atau pesan terlebih dahulu dan mengkonfirmasi pesanan setelah itu

melakukan pembayaran secara online dengan menggunakan E-wallet atau sejenis pembayaran digital lainnya.

B. Value Proposition

1) Product & Services pada value proposition menjelaskan produk dan jasa yang ditawarkan, yang mana dapat membantu pelanggan menyelesaikan tugas fungsional, sosial dan emosional (Customer Job).

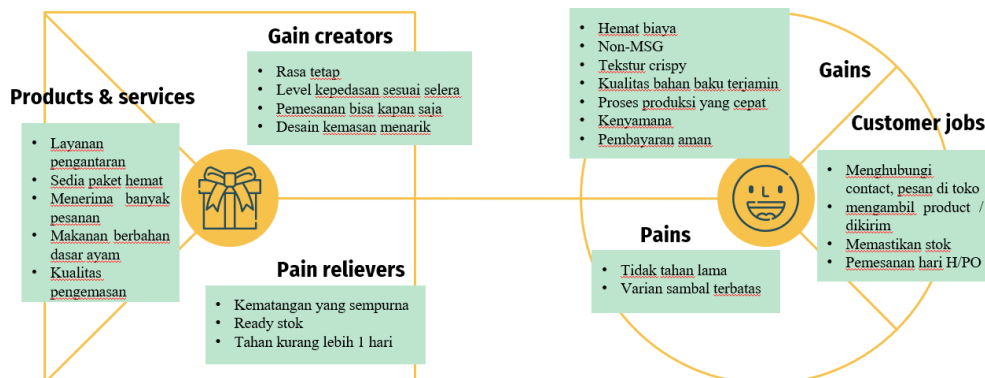
- Untuk layanan pengantaran tersedia dari Driver pribadi dari karyawan dan Driver Teras khusus wilayah Karangsinom, Terisi dan sekitarnya.
- Tersedia paket hemat agar customer dapat membeli paket beserta minuman dan nasi dengan harga terjangkau.
- Menerima banyak pesanan atau paket catering untuk acara-acara besar seperti acara ulang tahun, acara syukuran, acara berbagi dibulan suci ramadhan atau untuk konsumsi acara stadytour
- Makanan berbahan dasar ayam yang merupakan sebagian besar favorit semua orang sehingga olahan ayam seperti fried chicken atau ayam geprek dapat memuaskan keinginan selera makan semua orang.
- Kualitas pengemasan dari A&P CHICKEN sudah terjamin kualitasnya dari packaging yang higienis dan bersih.

2) Gain Creators pada value proposition menjelaskan bagaimana produk dan jasa dapat membuat pelanggan merasakan manfaat atau diuntungkan. Gain Creators harus dapat menyelesaikan Gains pada Customer Profile.

- Rasa pada produk A&P CHICKEN selalu tetap karena sudah disesuaikan dengan takaran sehingga tidak mengurangi cita rasa setiap harinya.
- Level kepedasan sesuai selera untuk sambal dapat menyesuaikan sesuai keinginan customer.
- Pemesanan bisa kapan saja selama jam operasional

- Dalam kemasan produk tertera nama “A&P CHICKEN” sehingga menjadi identitas brand agar mudah dikenal banyak orang. Selain itu, dalam kemasan produk juga tertera nomor kontak pemesanan agar pelanggan bisa dengan mudah menghubungi jika ingin memesan kembali.
- 3) Pain Relievers pada value proposition menjelaskan bagaimana produk dapat menyelesaikan pengalaman negatif atau resiko yang pernah dialami oleh pelanggan, sehingga Pain Relievers dapat mengurangi bahkan menghilangkan Pains pada Customer Profile.
- Kematangan yang sempurna pada fried chicken sehingga baik untuk dikonsumsi dan daging didalam tepungnya sudah pasti enak dimakan.
 - Produk setiap harinya selalu ready stok sehingga customer bisa langsung membeli tanpa harus menunggu beberapa hari kecuali produk habis terjual atau bahan baku yang kosong.
 - Untuk ketahanan produk A&P CHICKEN kurang lebih 1 hari setelah masa produksi, sehingga customer dapat mengkonsumsinya kurang lebih sehari.

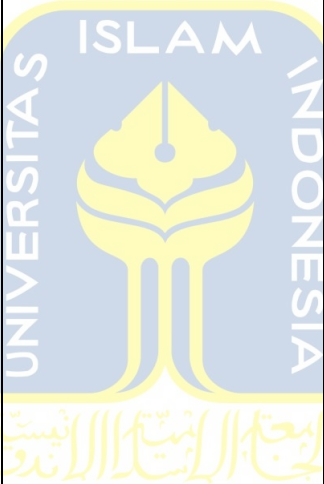
Value proposition canvas



Gambar 3.5 Analisis Value Proposition Canvas

Sumber : Data pribadi A&P CHICKEN

3.9 Analisis Business Model Canvas (BMC)

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segment
Supplier Influencer	Pengumpulan bahan baku Produksi Penjualan Promosi Pelayanan	Harga ekonomis Membuat varian menu baru Sambal dapat dipisah untuk yang tidak kuat peda	Memberikan pelayanan yang ramah Memberikan kontak kritik dan saran kepada customer	Anak kecil umur (6-12 tahun) Anak remaja umur (13-21 tahun) Orang dewasa umur (22-45 tahun)
	Key Resources SDM / Karyawan Alat memasak Fasilitas seperti meja dan kursi		Channels Toko offline/warung Sosial media (Facebook, Instagram dan WhatsApp)	
Cost Structure Fixed Cost : sewa outlet, biaya listrik dan biaya gaji karyawan Variable Cost : biaya bahan baku dan alat produksi			Revenue Streams Menjual berbagai macam menu yang tersedia	

Tabel 3.3 *Business Model Canvas* A&P CHICKEN

Sumber : Data Pribadi A&P CHICKEN

1. Customer Segment (CS)

A&P CHICKEN mempunyai target pasar yaitu semua kalangan, mulai dari anak kecil umur (6-12 tahun), anak remaja umur (13-21 tahun) maupun orang dewasa umur (22-45 tahun). A&P CHICKEN ini dapat dikatakan usaha fast food yang merupakan makanan cepat saji sehingga konsumen tidak menunggu lama untuk mendapatkan makanannya.

2. Value Proportion

A&P CHICKEN selalu memberikan cara opsional untuk konsumen yang tidak terlalu suka peda dengan cara memberikan layanan untuk sambal nya dipisah dengan wadah *thinwall cup mini*. A&P CHICKEN juga memberikan varian menu yang baru agar konsumen tidak bosan. Serta harga yang dijual relatif ekonomis sehingga dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat yang membelinya.

3. Channel

A&P CHICKEN memasarkan produknya dengan cara menjual secara offline dan online. Penjualan secara offline yaitu di *outlet* sedangkan penjualan secara online yaitu bisa dengan sosial media seperti Facebook, Instagram, WhatsApp ataupun melalui orang ketiga yang menjadi driver jasa titip.

4. Customer Relationship

Saat ini cara A&P CHICKEN untuk menjaga hubungan dengan konsumen selalu memberikan kritik dan saran ke kontak penulis agar terhubung langsung. Hal ini dilakukan agar komunikasi melalui satu pintu dan terasa personal serta memberikan pelayanan yang sangat ramah kepada konsumen.

5. Revenue Streams

Pendapatam yang diterima oleh A&P CHICKEN yaitu dari penjualan fried chicken, ayam geprek dan beberapa macam produk yang ada di A&P CHICKEN. Jika ingin membeli *a'la carte* konsumen harus membayar lebih lagi.

6. Key Resources

Untuk meningkatkan kualitas produk A&P CHICKEN, penulis terus melatih skill karyawan dalam pengelolaan produk, memasak, serta menyajikan produk dengan baik dan benar sehingga kualitas produk terjaga. Menambah peralatan memasak yang mendukung proses produksi dan sudah lengkap fasilitas seperti meja kursi yang tertata rapi dan bersih.

7. Key Activities

Aktifitas yang dilakukan oleh A&P CHICKEN yaitu mengumpulkan bahan baku seperti daging ayam, tepung terigu, bumbu dan lain-lain, setelah pengumpulan bahan baku ialah memproduksi berbagai menu yang tersedia, kemudian dilanjut proses penjualan secara offline dan online lalu melakukan promosi untuk meningkatkan proporsi nilai dan juga melayani konsumen dengan ramah.

8. Key Partnership

A&P CHICKEN menjalani hubungan dengan pelanggan yang memiliki pengikut banyak dimedia sosial, sehingga bisa memberikan testimoni yang baik terhadap produk A&P CHICKEN. Hal ini secara tidak langsung menjadi media promosi untuk mengenalkan produk dengan lebih luas lagi.

9. Cost Structure

Dalam menjalani bisnis ini A&P CHICKEN mengeluarkan biaya yang dibagi menjadi dua yaitu fixed cost dan variable cost. Fixed cost terdiri dari sewa outlet, biaya listrik, biaya gaji karyawan. Sedangkan, variable cost terdiri dari biaya bahan baku, alat produksi makanan.

BAB IV

PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1 Inisiasi Proyek Bisnis

4.1.1 Profil Bisnis yang Terealisasi

A&P CHICKEN merupakan sebuah bisnis yang bergerak di industri kuliner khususnya makanan cepat saji dan minuman kekinian. Latar belakang terbentuknya usaha ini adalah beranjak dari kebutuhan ekonomi *internal*, penulis meniatkan diri untuk menjadi pengusaha, berbagai bisnis pernah dialami, namun bisnis yang sudah dijalani sebelumnya belum berkembang dan berkelanjutan dengan baik, berusaha dengan sungguh-sungguh, jatuh bangun dalam bisnis yang dijalankan, segala upaya dilakukan oleh penulis untuk menjalani suatu bisnis yang ditekuni, seiring berjalannya waktu kemudian penulis mendapatkan ide untuk membuat usaha yang diniatkan dengan sungguh-sungguh dari hati kecilnya untuk membuat usaha dibidang kuliner bersama partner yang sudah berpengalaman sebagai karyawan di rumah makan ayam geprek selama kurang lebih 1 tahun.

Kemudian mencarilah sebuah nama, yang sekarang dinamakan “A&P CHICKEN” berdiri sejak pada tanggal 10 juni 2022 tepatnya di daerah indramayu jawa barat. A&P CHICKEN sekarang telah mempunyai beberapa cabang *outlet*, yang terletak dibeberapa tempat di Indramayu, yaitu :

1. Jl. Raya karangsinom-gabus RT 02/RW 05, karanganyar, kec kandanghaur
2. Jl. Raya cibereng-terisi (depan SMPN 1 Terisi)

Pemasaran A&P CHICKEN dilakukan menggunakan sosial media dan *review* konsumen yang pernah membeli sebelumnya. Produk bisa dipesan secara langsung maupun online dan kepada pihak orang ketiga. A&P CHICKEN juga memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan baik secara langsung maupun online. Sehingga pembelian produk A&P CHICKEN dapat dilakukan di beberapa tempat.

4.1.2 Tahapan Inisiasi Proyek

Meluncurkan proyek bisnis ini melibatkan beberapa langkah penting untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan proyek. Berikut langkah-langkah yang dilakukan saat memulai usaha bisnis ayam geprek ; Riset dan analisis pasar, Membuat rencana bisnis, Menyusun anggaran, Pemilihan lokasi, Pengadaan peralatan dan bahan baku, dan Rekrutmen dan pelatihan karyawan.

Langkah pertama adalah melakukan riset secara menyeluruh terhadap pasar ayam geprek di daerah sasaran. Memahami preferensi konsumen, persaingan, potensi pertumbuhan, dan tren pasar saat ini. Analisis ini akan membantu menentukan apakah ada cukup permintaan ayam geprek di lokasi tersebut. Setelah analisis pasar, langkah selanjutnya adalah pembuatan rencana bisnis yang komprehensif. Rencana bisnis harus mencakup ikhtisar proyek, strategi pemasaran, dan analisis keuangan, operasional, dan sumber daya manusia. Pada tahap penganggaran yaitu memperkirakan biaya yang terkait dengan proyek, mempertimbangkan peralatan, bahan baku, tenaga kerja, sewa toko, dan biaya operasional lainnya. Buat rencana keuangan yang terperinci, termasuk anggaran, dengan membuat anggaran yang realistis pengelolaan dana proyek lebih efektif.

Pemilihan lokasi yang strategis sangat penting dalam usaha bisnis kuliner. Mencari lokasi yang berpotensi ramai yang terhubung dengan baik dan dekat dengan target pasar, seperti kawasan pemukiman warga, perkantoran, atau pusat perbelanjaan. Selain itu, mempertimbangkan faktor-faktor seperti harga sewa dan persaingan di area tersebut. Langkah selanjutnya Pengadaan peralatan dan bahan baku, Pada tahap ini membeli apa saja peralatan yang diperlukan untuk memasak ayam geprek, seperti kompor, wajan, spatula, dan peralatan dapur lainnya. Selain itu, menjalin kerjasama dengan pemasok bahan baku yang dapat menyediakan daging ayam, bumbu dapur, tepung dan bahan kebutuhan lainnya dengan kualitas tinggi dan harga bersaing agar mendapatkan kualitas produk yang bagus dan harga stabil. Tahap yang terakhir rekrutment dan pelatihan kepada calon karyawan untuk membantu menjalankan usaha.

4.2 Perencanaan Proyek Bisnis

4.2.1 Studi Kelayakan Bisnis

Merencanakan usaha bisnis Ayam Geprek melibatkan beberapa langkah yang harus diperhatikan. Yaitu ; Studi kelayakan, dan Analisis SWOT.

Tahap perencanaan proyek bisnis adalah melakukan studi kelayakan. Menganalisis potensi pasar, persaingan dan permintaan Ayam Geprek di lokasi yang penulis pilih dan juga mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya operasi, sumber daya manusia dan izin yang diperlukan. Selanjutnya melakukan analisis VPC (Value Proposition Canvas) dan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang terkait dengan proyek bisnis yang akan membantu memahami posisi pasar dan mengidentifikasi faktor yang memengaruhi keberhasilan proyek bisnis.

4.2.2 Tahapan Modal

Saat merencanakan proyek bisnis, ada beberapa tahapan modal yang perlu dipertimbangkan. Langkah-langkah ini adalah sebagai berikut:

Tahap pertama yaitu Modal Awal. Pada tahap ini jumlah modal yang diperlukan untuk memulai proyek bisnis dihitung. Modal awal meliputi biaya perolehan barang-barang material yang diperlukan, penyimpanan, peralatan dan bahan baku. Besarnya modal awal dapat ditentukan dengan menghitung biaya investasi yang diperlukan sebelum mendirikan usaha.

Tahap kedua yaitu Modal Kerja. Modal kerja termasuk dana yang dibutuhkan untuk operasi bisnis sehari-hari. Termasuk biaya operasional, gaji karyawan, dan persediaan barang. Modal kerja juga bertindak sebagai cadangan keuangan untuk keadaan darurat atau perubahan tak terduga dalam proyek bisnis.

Tahap ketiga yaitu Modal Pengembangan. Jika proyek bisnis diharapkan tumbuh dan berkembang di masa depan, perlu adanya pertimbangan modal pengembangan. Pada fase ini, dana direncanakan dan dikumpulkan untuk

memperluas usaha, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pasar atau mengembangkan produk atau produk baru.

Tahap keempat yaitu Modal Usaha. Fase ini menyediakan dana yang diperlukan untuk operasi jangka panjang. Modal usaha mencakup pengeluaran rutin seperti sewa, gaji karyawan, biaya pemasaran, dan bahan baku.

4.2.3 Tahapan Investasi

Tahap investasi dalam merencanakan usaha bisnis mencakup beberapa tahap penting yaitu :

Tahap pertama perencanaan investasi yaitu mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang bisnis yang ada termasuk riset pasar untuk memahami permintaan, pesaing, tren industri makanan, dan peluang pertumbuhan potensial. Setelah mengidentifikasi peluang bisnis, langkah selanjutnya membuat rencana bisnis yang komprehensif. Rencana bisnis mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, sumber daya manusia, proyeksi keuangan, dan risiko terkait proyek.

Penentuan anggaran investasi. Pada tahap ini ditentukan besarnya pembiayaan yang akan diinvestasikan dalam proyek bisnis pada ruang lingkup proyek bisnis, biaya operasi, pengembangan produk atau layanan, dan kebutuhan modal kerja. Sebagai bagian dari perencanaan investasi, penting untuk memperkirakan potensi pengembalian modal yang diinvestasikan. Di sini pendapatan, biaya, dan manfaat yang diharapkan dari proyek dihitung. Analisis ini membantu menilai apakah proyek layak secara finansial. Setelah menentukan anggaran investasi, langkah selanjutnya adalah menentukan sumber pembiayaan yang akan digunakan.

Persiapan prakiraan keuangan. Prakiraan keuangan terperinci dibuat untuk proyek bisnis. Prakiraan ini mencakup pendapatan yang diproyeksikan, biaya operasi, arus kas, dan laba rugi. Membantu untuk menilai kelayakan keuangan proyek bisnis dan mengidentifikasi potensi risiko.

Saat merencanakan investasi, penting untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang terkait dengan usaha bisnis. Termasuk risiko

operasional, risiko pasar, risiko keuangan, risiko hukum dan faktor risiko lainnya. Setelah semua aspek yang relevan telah dievaluasi dan dianalisis, keputusan investasi harus dibuat. Penulis memutuskan apakah akan melanjutkan proyek bisnis berdasarkan kelayakan finansial dan faktor lainnya.

4.3 Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1 Tinjauan Aspek Organisasi

Usaha “A&P CHICKEN” merupakan usaha dibidang kuliner khususnya makanan cepat saji dan minuman kekinian. A&P CHICKEN telah dibentuk sejak bulan juni 2022. Mulai aktif melakukan penjualan semenjak 10 juni 2022. Awalnya usaha bisnis “A&P CHICKEN” dilakukan di Gerobak pribadi. Lokasi ada di Jl. Karangsinom, karanganyar, kec Kandanghaur, kab indramayu, jawa barat. Pada bulan oktober 2022 memutuskan untuk sewa toko di alamat yang sama. Selain itu A&P CHICKEN membuka cabang baru pada tanggal 24 januari 2023 yang berlokasi di Jl. Raya Cibereng – Terisi, Cibereng, kec Terisi, Kab Indramayu, jawa barat. A&P CHICKEN juga menggunakan sosial media sebagai media penjualan dan promosi. Berikut kontak yang bisa dihubungi dari usaha bisnis “A&P CHICKEN”.

Instagram : @anp_chicken

Facebook : @Anp Chicken

WhatsApp : +6285155449045

Milkshake : msha.ke/anp_chicken

4.3.2 Tinjauan Aspek Produksi

- Pembelian Bahan Baku

Dilakukan setiap hari jika ada bahan baku yang sudah habis. pembelian bahan baku dilakukan mendatangi secara langsung ke beberapa toko sembako, toko plastik, toko sayuran dan pemotongan ayam broiler sesuai dengan ketersediaan dan memilih harga bahan baku yang lebih murah dibandingkan toko lainnya. Sementara pembelian *packaging* dan bumbu marinasi melalui *e-commerce* yaitu shopee.

- Proses Produksi

Dilakukan setiap hari karena hampir setiap hari terdapat pesanan. Membutuhkan waktu kurang lebih 6 jam dari mulai proses pemotongan ayam sampai proses penggorengan.

4.3.3 Tinjauan Aspek Pemasaran

Pada pelaksanaannya bisnis A&P CHICKEN pada penjualan *offline* telah mencapai target, sedangkan pada penjualan *online*, masih kurang sehingga membutuhkan banyak peningkatan. Untuk itu digunakan metode AISAS sebagai pemecahan masalah penjualan online kedepannya. Berikut analisis metode AISAS :

1. *Attention*

Tujuan dari fase ini adalah untuk meningkatkan perhatian konsumen terhadap suatu produk. Sebuah produk harus di perkenalkan ke target pasarnya. Di era serba digital saat ini, pengenalan produk bisa dilakukan dengan mudah dan murah, seperti melalui media sosial. Pada fase ini A&P CHICKEN membuat konten dengan *talkability* tinggi, buat tampilan sosial media yang unik dan memiliki ciri khas, membuat postingan dengan menggunakan copywriting yang tepat, branding secara konsiten dan terkesan alami, fokus dengan platform sosial media yang sesuai dengan target market dengan tujuan memperkenalkan produk dari A&P CHICKEN kepada target pasar yang sudah ditentukan.

2. *Interest*

Minat beli terjadi ketika konsumen tertarik terhadap suatu produk yang dilihatnya, maka akan menimbulkan keinginan untuk membeli. Proses berikutnya adalah membuat calon konsumen tertarik dengan produk A&P CHICKEN. Pada fase ini A&P CHICKEN membuat konten dengan menunjukkan keunggulan produk yang ditawarkan, mengembangkan ketertarikan konsumen seperti dengan membangun website atau akun sosial media yang *eye-catching*, unik, dan menyenangkan sehingga konsumen merasa tertarik dengan informasi yang disajikan.

3. *Search*

Seusai konsumen merasa tertarik, mereka akan mencoba untuk mencari tahu lebih dalam mengenai produk A&P CHICKEN. Salah satunya melalui ulasan pada sosial media Dengan adanya *product review* yang tersedia di akun instagram dan facebook A&P CHICKEN, membuat konsumen lebih mudah untuk mengambil keputusan. Perkembangan teknologi dan internet telah menjangkau kemudahan tersebut sehingga konsumen bisa mendapatkan informasi tambahan dengan mudah dan cepat seperti *product review* hingga harga yang dapat membantu konsumen dalam pengambilan keputusan.

4. *Action*

Action direpresentasikan sebagai tindakan dari konsumen berupa pembelian produk. Maka penting bagi bisnis A&P CHICKEN untuk selalu menjaga komitmen dan menyajikan pelayanan terbaik agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal kepada konsumen. Dalam proses tindakan ini, konsumen membeli produk dari CAKAN dan melakukan interaksi dengan CAKAN. Proses yang berupa sales channel, transaksi dan delivery.

5. *Share*

Selanjutnya, sesudah menggunakan produk, konsumen akan membagikan pengalamannya dan memberikan penilaian berupa feedback, testimoni, dan lain sebagainya, baik berupa kepuasan maupun kekecewaan. Nantinya, hal-hal yang disampaikan tersebut akan tersebar sehingga terciptalah word of mouth sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan bagi konsumen lain sebelum menggunakan produk A&P CHICKEN. Melalui share tersebut secara tidak langsung mereka juga turut menjadi bagian yang memasarkan produk secara sukarela sehingga dapat menjangkau target yang lebih luas lagi.

4.3.3.1 Pemasaran dan Promosi

Promosi dilakukan melalui media sosial *Facebook*, *Instagram* dan *Whatsapp* milik resmi A&P CHICKEN dan untuk pelayanan pesanan melalui *direct message Instagram*, *inbox Facebook* dan mengirim pesan whatsapp dengan nomor admin yang sudah tertera pada profil Instagram dan Facebook. Pemasaran dengan mengunggah foto dan video produk, serta testimoni pelanggan di akun media sosial A&P CHICKEN

4.3.3.2 Pesaing



Pesaing ayam geprek masih didominasi oleh kompetitor besar seperti ayam geprek Benu, KFC, dan pemain besar lainnya yang mematok harga yang cukup tinggi. Beberapa pesaing yang menjual ayam geprek di Indramayu memiliki keunggulan pada jumlah pengikut di akun instagramnya dan telah banyak dikenal oleh masyarakat Indramayu. Selain itu, ada banyak pesaing dengan jenis usaha yang sama seperti kompetitor kecil diantaranya Lensa chicken, Hisana, chicken Khansa, dan penjual chicken lainnya.

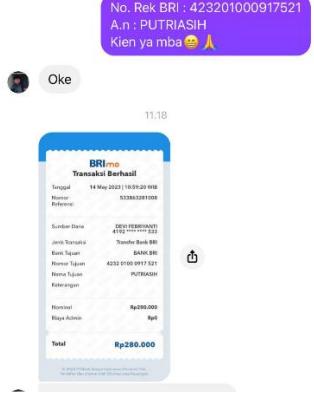
Dengan banyaknya pesaing yang ada, A&P CHICKEN menghadapinya dengan berbagai cara, diantaranya yaitu :

- a. meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan
- b. menggali potensi ceruk pasar, salah satunya dengan melakukan promosi storytelling secara kreatif mengenai produk
- c. menetapkan harga yang lebih kompetitif
- d. responsif terhadap kebutuhan pelanggan
- e. melakukan perubahan terhadap usaha dari kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi.

4.3.4 Tahap pelaksanaan proyek

4.3.4.1 Proses input pesanan

Deskripsi	Dokumentasi
<p>Dalam proses input pesanan, pelanggan datang memesan secara langsung di meja bar dan memilih menu yang sudah disediakan di daftar menu. Selanjutnya, pelanggan mengkonfirmasi pesanan apa saja yang ingin dipesan dan membayar sesuai jumlah harga yang tertera dengan pembayaran tunai atau non tunai.</p>	 <p>Gambar 4.1 Proses Pemesanan</p>
<p>Untuk pemesanan secara online pelanggan bisa menghubungi akun sosial media <i>Facebook</i>, <i>Instagram</i> dan <i>Whatsapp</i>. pelanggan memberikan konfirmasi mengenai <i>list</i> pesanan, jumlah pesanan, memberikan informasi tanggal pesanan dan alamat tujuan. Selanjutnya pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan jumlah harga yang tertera dengan pembayaran tunai atau</p>	 <p>Gambar 4.2 Proses Pemesanan Online</p>

<p>non tunai.</p>	 <p style="text-align: center;">Gambar 4.3 Proses Pembayaran</p>
-------------------	--

Tabel 4.1 Proses Input Pesanan




4.3.4.2 Proses pembelian bahan baku


Deskripsi	Dokumentasi
<p>Dalam pembelian bahan baku produk A&P CHICKEN memilih melakukan pembelian bahan baku di supplier tangan pertama yang kualitasnya sangat bagus dan mendapatkan harga yang lebih terjangkau.</p>	 <p style="text-align: center;">Gambar 4.4 Pembelian Bahan Baku</p>

Tabel 4.2 Proses Pembelian Bahan Baku

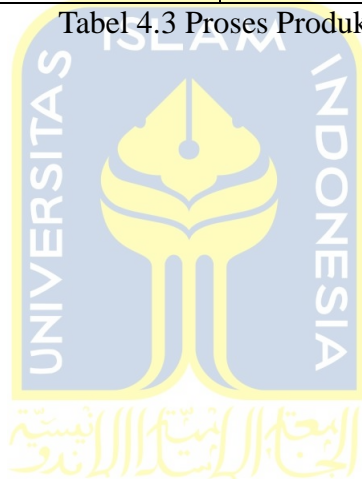
4.3.4.3 Proses produksi

Proses produksi dilakukan setiap hari karena hampir setiap hari buka kecuali libur hari raya. Proses produksi membutuhkan waktu sekitar kurang lebih 6 jam dari mulai pemotongan ayam sampai produk siap jadi.

Deskripsi	Dokumentasi
Proses produksi mulai dari pemotongan ayam sampai sudah dibersihkan	 <p data-bbox="858 907 1316 945">Gambar 4.5 Proses Pemotongan Ayam</p>
Proses marinasi ayam selama kurang lebih 3jam untuk disimpan di <i>freezer</i> agar bumbu meresap sempurna.	 <p data-bbox="874 1505 1295 1543">Gambar 4.6 Proses Marinasi Ayam</p>
Proses penepungan ayam yang akan digoreng.	 <p data-bbox="965 1892 1045 1915">©anp_chicken</p>

	Gambar 4.7 Proses Penepungan Ayam
<p>Proses penggorengan ayam dengan api sedang sampai minyak sudah panas merata, waktu penggorengan kurang lebih 11 menit.</p>	 <p>Gambar 4.8 Proses Penggorengan</p>

Tabel 4.3 Proses Produksi



4.3.4.4 Proses pengemasan produk

Proses pengemasan menggunakan berbagai jenis *packaging* yaitu kantong kertas dan mika untuk yang pembelian satuan atau *paper box* untuk pembelian paket.

Deskripsi	Dokumentasi
Pengemasan dengan kantong kertas	 <p data-bbox="847 1211 1299 1245">Gambar 4.9 Kemasan Kantong Kertas</p>
Pengemasan dengan <i>paper box</i>	 <p data-bbox="863 1850 1286 1883">Gambar 4.10 Kemasan Paper Box</p>

Tabel 4.4 Proses Pengemasan Produk

4.4 Laporan Keuangan Proyek Bisnis

Program proyek bisnis berjalan selama 7 bulan. Berjalan sejak bulan september 2022 hingga bulan Maret 2023. Berikut ini merupakan laporan keuangan proyek bisnis A&P CHICKEN.

4.4.1 Total Penjualan

Berikut merupakan laporan penjualan produk A&P CHICKEN selama 7 bulan. Periode (1 september 2022 – 31 maret 2023).

No	Bulan	Keterangan	Harga per unit	Jumlah unit terjual	Total penjualan
1	September	Paket hemat	Rp 14.000	30	Rp 420.000
		Paket combo	Rp 16.000	20	Rp 320.000
		Paket double	Rp 21.000	10	Rp 210.000
		Paket nugget	Rp 12.000	30	Rp 360.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	40	Rp 800.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	43	Rp 860.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	155	Rp 2.325.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	90	Rp 1.530.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	450	Rp 3.600.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	720	Rp 7.200.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	315	Rp 3.150.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	322	Rp 3.864.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	210	Rp 1.050.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	150	Rp 750.000
		Nasi	Rp 4.000	230	Rp 920.000
		Nugget	Rp 7.000	90	Rp 210.000
		French fries	Rp 7.000	120	Rp 840.000
		Beef burger	Rp 12.000	145	Rp 1.740.000
		Chicken burger	Rp 12.000	147	Rp 1.764.000
		Es teh manis	Rp 4.000	190	Rp 760.000
		Ice boba	Rp 10.000	150	Rp 1.500.000

2	Oktober	Paket hemat	Rp 14.000	33	Rp 462.000
		Paket combo	Rp 16.000	15	Rp 240.000
		Paket double	Rp 21.000	12	Rp 252.000
		Paket nugget	Rp 12.000	30	Rp 360.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	35	Rp 700.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	31	Rp 620.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	158	Rp 2.370.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	183	Rp 3.111.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	610	Rp 4.880.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	847	Rp 8.470.000
		Ayam geprek*	Rp 10.000	319	Rp 3.190.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	322	Rp 3.864.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	90	Rp 450.000
		Nasi	Rp 4.000	270	Rp 1.080.000
		Nugget	Rp 7.000	62	Rp 434.000
		French fries	Rp 7.000	122	Rp 854.000
		Beef burger	Rp 12.000	141	Rp 1.692.000
		Chicken burger	Rp 12.000	148	Rp 1.776.000
		Es teh manis	Rp 4.000	210	Rp 840.000
Ice boba	Rp 10.000	121	Rp 1.210.000		
3	November	Paket hemat	Rp 14.000	37	Rp 518.000
		Paket combo	Rp 16.000	15	Rp 240.000
		Paket double	Rp 21.000	16	Rp 336.000
		Paket nugget	Rp 12.000	17	Rp 204.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	41	Rp 820.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	47	Rp 940.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	164	Rp 2.460.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	186	Rp 3.162.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	609	Rp 4.872.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	656	Rp 6.560.000

		Ayam geprek *	Rp 10.000	230	Rp 2.300.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	264	Rp 3.180.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	90	Rp 450.000
		Nasi	Rp 4.000	280	Rp 1.120.000
		Nugget	Rp 7.000	80	Rp 560.000
		French fries	Rp 7.000	125	Rp 875.000
		Beef burger	Rp 12.000	130	Rp 1.560.000
		Chicken burger	Rp 12.000	147	Rp 1.764.000
		Es teh manis	Rp 4.000	159	Rp 636.000
		Ice boba	Rp 10.000	140	Rp 1.400.000
		Minuman Le minerale	Rp 4.000	96	Rp 384.000
4	Desember	Paket hemat	Rp 14.000	32	Rp 448.000
		Paket combo	Rp 16.000	19	Rp 304.000
		Paket double	Rp 21.000	15	Rp 315.000
		Paket nugget	Rp 12.000	11	Rp 132.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	43	Rp 860.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	69	Rp 1.380.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	129	Rp 1.935.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	113	Rp 1.921.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	412	Rp 3.296.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	517	Rp 5.170.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	231	Rp 2.310.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	257	Rp 3.084.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	93	Rp 465.000
		Nasi	Rp 4.000	251	Rp 1.004.000
		Nugget	Rp 7.000	43	Rp 301.000
		French fries	Rp 7.000	52	Rp 364.000
		Beef burger	Rp 12.000	72	Rp 864.000
		Chicken burger	Rp 12.000	83	Rp 996.000

		Es teh manis	Rp 4.000	141	Rp 564.000
		Ice boba	Rp 10.000	95	Rp 950.000
		Minuman Le minerale	Rp 4.000	96	Rp 384.000
5	Januari	Paket hemat	Rp 14.000	43	Rp 602.000
		Paket combo	Rp 16.000	39	Rp 624.000
		Paket double	Rp 21.000	17	Rp 357.000
		Paket nugget	Rp 12.000	39	Rp 468.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	92	Rp 1.840.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	79	Rp 1.580.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	151	Rp 2.265.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	183	Rp 3.111.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	602	Rp 4.816.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	708	Rp 7.080.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	355	Rp 355.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	367	Rp 4.404.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	65	Rp 325.000
		Nasi	Rp 4.000	294	Rp 1.176.000
		Nugget	Rp 7.000	93	Rp 651.000
		French fries	Rp 7.000	120	Rp 840.000
		Beef burger	Rp 12.000	175	Rp 2.100.000
		Chicken burger	Rp 12.000	186	Rp 2.232.000
		Es teh manis	Rp 4.000	178	Rp 712.000
		Ice boba	Rp. 10.000	130	Rp 1.300.000
		Minuman Le minerale	Rp. 4.000	48	Rp 384.000
6	Februari	Paket hemat	Rp 14.000	39	Rp 546.000
		Paket combo	Rp 16.000	37	Rp 592.000
		Paket double	Rp 21.000	19	Rp 399.000
		Paket nugget	Rp 12.000	35	Rp 420.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	113	Rp 1.130.000

		Paket chicken burger	Rp 20.000	122	Rp 2.440.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	163	Rp 2.445.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	185	Rp 3.145.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	772	Rp 6.172.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	859	Rp 8.590.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	319	Rp 3.190.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	332	Rp 3.984.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	165	Rp 825.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	150	Rp 750.000
		Nasi	Rp 4.000	367	Rp 1.468.000
		Nugget	Rp 7.000	90	Rp 630.000
		French fries	Rp 7.000	124	Rp 868.000
		Beef burger	Rp 12.000	151	Rp 1.812.000
		Chicken burger	Rp 12.000	164	Rp 1.968.000
		Es teh manis	Rp 4.000	230	Rp 920.000
		Ice boba	Rp 10.000	197	Rp 1.970.000
		Minuman Le minerale	Rp 4.000	144	Rp 576.000
7	Maret	Paket hemat	Rp 14.000	65	Rp 910.000
		Paket combo	Rp 16.000	87	Rp 1.392.000
		Paket double	Rp 21.000	35	Rp 735.000
		Paket nugget	Rp 12.000	42	Rp 504.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	124	Rp 2.480.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	131	Rp 2.620.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	169	Rp 2.535.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	197	Rp 3.349.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	879	Rp 7.032.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	898	Rp 8.980.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	455	Rp 4.550.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	479	Rp 5.748.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	178	Rp 890.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	185	Rp 925.000

	Nasi	Rp 4.000	421	Rp 1.684.000
	Nugget	Rp 7.000	124	Rp 868.000
	French fries	Rp 7.000	143	Rp 1.001.000
	Beef burger	Rp 12.000	189	Rp 2.268.000
	Chicken burger	Rp 12.000	197	Rp 2.364.000
	Es teh manis	Rp 4.000	284	Rp 1.136.000
	Ice boba	Rp 10.000	214	Rp 2.140.000
	Minuman Le minerale	Rp 4.0000	192	Rp 768.000
Total penjualan			28.528	Rp271.257.000
Rata – rata penjualan (perbulan)				Rp 38.751.000

Tabel 4.5 Penjualan

Keterangan :

Fried chicken * (Sayap/Paha Bawah)

Fried chicken ** (Dada/Pada Atas)

4.4.2 Total Produksi

Berikut merupakan total produksi produk A&P CHICKEN selama 7 bulan.

Periode (1 September 2022 – 31 Maret 2023)

Produk	Keterangan	Sept	Okt	Nov	Des	Jan	febr	Mar	Total unit terjual
Paket hemat	Unit produksi	30	33	37	32	43	39	65	279
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket combo	Unit produksi	20	15	15	19	39	37	87	232
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket double	Unit produksi	10	12	16	15	17	19	35	124
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket nugget	Unit produksi	30	30	17	11	39	35	42	204

	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket beef burger	Unit produksi	90	35	41	43	92	113	124	538
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket chicken burger	Unit produksi	43	31	47	69	79	122	131	522
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket geprek A	Unit produksi	155	158	164	129	151	163	169	1.089
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket geprek P	Unit produksi	90	183	186	113	183	185	197	1.137
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Fired chicken*	Unit produksi	450	610	609	412	602	772	879	4.334
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Fired chicken**	Unit produksi	720	847	656	517	708	859	898	5.205
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ayam geprek *	Unit produksi	315	319	230	231	355	319	455	2.224
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ayam geprek **	Unit produksi	322	322	264	257	367	332	479	2.343
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Kulit crispy	Unit produksi	210	95	95	95	165	165	178	1.003
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ceker crispy	Unit produksi	150	90	90	93	155	150	185	913
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Nasi	Unit produksi	230	270	280	251	294	367	421	2.113
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Nugget	Unit produksi	90	62	80	43	93	90	124	582
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
French fries	Unit produksi	120	122	125	52	120	124	143	882
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Beef burger	Unit produksi	145	141	130	72	175	151	189	1.003
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Chicken burger	Unit produksi	147	148	147	83	186	164	197	1.072

	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Es teh manis	Unit produksi	190	210	159	141	178	230	284	1.392
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Es boba	Unit produksi	150	121	140	95	130	197	214	1.047
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Le minerale	Unit produksi	-	-	96	96	96	144	192	624
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	

Tabel 4.6 Produksi



4.4.3 Biaya Operasional

Terdapat dua komponen Biaya Operasional, yaitu Biaya Variabel (*Variable Cost*) dan Biaya Tetap (*Fixed Cost*).

Biaya Variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan kemasan & bahan *supplies*. Sedangkan, Biaya Tetap terdiri dari biaya sewa gedung, tagihan listrik & air dan gaji karyawan.

4.4.3.1 Biaya Bahan Baku (*Variable Cost*)

Berikut merupakan total pembelian bahan baku produk A&P CHICKEN selama 7 bulan (1 September 2022 – 31 Maret 2023)

No	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total
1.	September	Tepung terigu	250 kg	Rp 1.150.000
		Ayam	300 kg	Rp 6.150.000
		Minyak	30 ltr	Rp 525.000
		Bumbu tepung	2 kg	Rp 100.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	58 pack	Rp 330.500
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1 kg	Rp 16.000
		Timun	7 kg	Rp 49.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	5 bks	Rp 100.000
		Mayones	1 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	1 pack	Rp 8.500
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 600.000

		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	6 kaleng	Rp 78.000
		Susu fullcream	20 pcs	Rp 420.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	1 pcs	Rp 14.000
		Roti burger	40 pack	Rp 560.000
		Daging beef burger	5 pack	Rp 185.000
		Daging chicken burger	4 pack	Rp 74.000
		Frozen kentang goreng	2.5 kg	Rp 84.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly rainbow	1 pcs	Rp 7.500
2.	Oktober	Tepung terigu	200 kg	Rp 1.840.000
		Ayam	300 kg	Rp 6.150.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	2 kg	Rp 100.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	8 bks	Rp 16.000
		Gula pasir	13 kg	Rp 175.500
		Gula aren cair	3 kg	Rp 69.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	1 pack	Rp 8.500
		Bubuk minuman boba	2 pack	Rp 100.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	8 kaleng	Rp 104.000
		Susu fullcream	22 pcs	Rp 462.000

		Beras	56 kg	Rp 560.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	5 pack	Rp 185.000
		Daging chicken burger	9 pack	Rp 166.500
		Frozen kentang goreng	2.5 kg	Rp 84.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	3 pcs	Rp 22.500
3.	November	Tepung terigu	250 kg	Rp 2.300.000
		Ayam	320 kg	Rp 6.560.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	55 pack	Rp 313.500
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	5 pack	Rp 170.000
		Es batu kristal	6 bks	Rp 120.000
		Mayones	2 pack	Rp 140.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 10.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 17.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 120.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 150.000
		Susu fullcream	25 pcs	Rp 525.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000

		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
4.	Desember	Tepung terigu	275 kg	Rp 2.530.000
		Ayam	330 kg	Rp 8.250.000
		Minyak	34 ltr	Rp 875.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula merah	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
		Susu fullcream	27 pcs	Rp 567.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000

		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
5.	Januari	Tepung terigu	250 kg	Rp 2.300.000
		Ayam	320 kg	Rp 7.040.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	9 kg	Rp 63.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	8 kg	Rp 320.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	8 kaleng	Rp 104.000
		Susu fullcream	30 pcs	Rp 630.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000

		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
6.	Februari	Tepung terigu	200 kg	Rp 1.840.000
		Ayam	400 kg	Rp 9.200.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	5 bks	Rp 10.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
		Susu fullcream	40 pcs	Rp 840.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000

		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	3 dus	Rp 135.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
7.	Maret	Tepung terigu	300 kg	Rp 2.760.000
		Ayam	450 kg	Rp 11.700.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
		Susu fullcream	50 pcs	Rp 1.050.000
		Beras	80 kg	Rp 800.000

	Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
	Le mineral 600ml	4 dus	Rp 180.000
	Roti burger	54 pack	Rp 756.000
	Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
	Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
	Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
	Nugget	9 pack	Rp 333.000
	Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp 112.570.000
Total Biaya Bahan Baku per unit (rata-rata)			Rp 3.945

Tabel 4.7 Pembelian Bahan Baku



4.4.3.2 Biaya Bahan Kemasan dan Bahan Supplies (*Variable Cost*)

Berikut merupakan biaya kemasan dan bahan supplies produk A&P CHICKEN selama 7 bulan (1 September 2022 – 31 Maret 2023)

No	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
1.	September	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	12 pack	Rp 48.000
		Papper box	Rp 360	150 pcs	Rp 72.000
		Cup custom boba	Rp 570	1000 pcs	Rp 570.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan hitam besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan hitam kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	3 pack	Rp 27.000
		Kalkulator	Rp 35.000	1 pcs	Rp 35.000
		Timer	Rp 26.000	1 pcs	Rp 26.000
		Isi Staples	Rp 2.500	7 pcs	Rp 17.500
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	2 pcs	Rp 4.000
Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000		
2.	Oktober	Kantong plastik B	Rp 10.000	7 pack	Rp 70.000

		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	11 pack	Rp 44.000
		Papper box	Rp 360	50 pcs	Rp 18.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Sedotan hitam besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan hitam kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
3.	November	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	6 pack	Rp 60.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	8 pack	Rp 56.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	10 pack	Rp 40.000
		Papper box	Rp 360	100 pcs	Rp 36.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	3 pack	Rp 24.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	4 pack	Rp 38.000
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	3 pack	Rp 36.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000

		Gas	Rp 20.000	14 pcs	Rp 280.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
4.	Desember	Kantong plastik B	Rp 10.000	5 pack	Rp 50.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	9 pack	Rp 36.000
		Papper box	Rp 360	100 pcs	Rp 36.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Sedotan besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	2 pack	Rp 20.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	3 pack	Rp 48.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	14 pcs	Rp 280.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
5.	Januari	Kantong kertas	Rp 290	1000 pcs	Rp 290.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	5 pack	Rp 50.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	6 pack	Rp 60.000

		Kantong plastik cup	Rp 4.000	8 pack	Rp 32.000
		Papper box	Rp 360	250 pcs	Rp 90.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	3 pack	Rp 24.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	3 pack	Rp 28.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	1 pack	Rp 10.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	3 pack	Rp 36.000
		Mika kecil	Rp 16.000	3 pack	Rp 48.000
		Mika besar	Rp 18.000	2 pack	Rp 36.000
		Gas	Rp 20.000	12 pcs	Rp 240.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
6.	Februari	Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	8 pack	Rp 32.000
		Papper box	Rp 360	200 pcs	Rp 72.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	2 pack	Rp 19.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	4 pack	Rp 48.000
		Mika kecil	Rp 16.000	2 pack	Rp 32.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	12 pcs	Rp 240.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000

		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
7.	Maret	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	12 pack	Rp 48.000
		Papper box	Rp 360	300 pcs	Rp 108.000
		Cup custom boba	Rp 580	500 pcs	Rp 290.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	4 pack	Rp 40.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	4 pack	Rp 48.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	3 pack	Rp 27.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
Total biaya kemasan dan Bahan <i>Supplies</i>					Rp 9.313.000
Total biaya per unit (rata-rata)					Rp 326,5

Tabel 4.8 Biaya Kemasan dan Bahan *Supplies*

4.4.3.3 Total Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Berikut merupakan total biaya tetap A&P CHICKEN selama 7 bulan.
Periode (1 September 2022 – 31 Maret 2023)

No	Bulan	Keterangan	Biaya	Total biaya
1.	September	Karyawan Listrik Sewa lapak Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 50.000 Rp 100.000 Rp 300.000	Rp 1.650.000
2.	Oktober	Karyawan Listrik Sewa lapak Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 50.000 Rp 100.000 Rp 300.000	Rp 1.650.000
3.	November	Karyawan Listrik Sewa toko Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 250.000 Rp 250.000 Rp 300.000	Rp 2.000.000
4.	Desember	Karyawan Listrik Sewa toko Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 250.000 Rp 250.000 Rp 300.000	Rp 2.000.000
5.	Januari	Karyawan (2) Listrik Air Sewa toko karangsinom Sewa toko cibereng Transportasi Biaya upah tukang	Rp 2.400.000 Rp 250.000 Rp 30.000 Rp 250.000 Rp 600.000 Rp 500.000 Rp 300.000	Rp 4.330.000
6.	Februari	Karyawan (2) Listrik	Rp 2.400.000 Rp 250.000	Rp 4.080.000

		Air	Rp 30.000	
		Sewa toko karangsinom	Rp 250.000	
		Sewa toko cibereng	Rp 600.000	
		Transportasi	Rp 550.000	
7.	Maret	Karyawan (2)	Rp 2.400.000	Rp 4.130.000
		Listrik	Rp 250.000	
		Air	Rp 30.000	
		Sewa toko karangsinom	Rp 250.000	
		Sewa toko cibereng	Rp 600.000	
		Transportasi	Rp 600.000	
Total Biaya Tetap				Rp 19.840.000
Total Biaya Tetap per unit (rata-rata)				Rp. 695,5

Tabel 4.9 Total Biaya Tetap

4.4.4 Total Biaya Overhead

No	Bulan	Keterangan	Jumlah unit	Harga
1.	September	Cetak Banner	4pcs	Rp 135.000
		Standing Banner	1 pcs	Rp 75.000
		Cetak Brosur menu	2 pcs	Rp 35.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
		Biaya promosi	1 bulan	Rp 100.000
2.	Oktober	Biaya promosi	1 bulan	Rp 75.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
3.	November	Biaya promosi	1 bulan	Rp 100.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
4.	Desember	Biaya promosi	1 bulan	Rp 125.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
5.	Januari	Perbaikan Toko	1 Toko	Rp 500.000
		Cetak Banner	4pcs	Rp 70.000
		Standing Banner	1 pcs	Rp 75.000

		Cetak brosur menu	2 pcs	Rp 20.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
		Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000
6.	Februari	Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
7.	Maret	Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
Total Biaya Overhead				Rp 1.850.000

Tabel 4.10 Biaya Overhead

4.4.5 Biaya Investasi

Nama Alat	Jumlah	Harga Satuan	Total
Freezer	2 unit	Rp 2.730.000	Rp 5.460.000
Showcase	1 unit	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Rice cooker	2 unit	Rp 220.000	Rp 440.000
Kompore	2 unit	Rp 341.000	Rp 682.000
Wajan	2 unit	Rp 238.000	Rp 476.000
Kompore gas komersial	2 unit	Rp 520.000	Rp 1.040.000
Timbangan dapur digital	2 unit	Rp 25.500	Rp 51.000
Pisau dapur	2 unit	Rp 14.500	Rp 19.000
Pisau daging	1 unit	Rp 30.000	Rp 30.000
Talenan pisau	2 unit	Rp. 10.000	Rp 20.000
Dispenser	2 unit	Rp 167.000	Rp 334.000
Baskom plastik	2 unit	Rp 25.000	Rp 50.000
Etalase	1 unit	Rp 550.000	Rp 550.000
Cobek & ulekan	2 unit	Rp 90.000	Rp 180.000
Spatula	2 unit	Rp 5.000	Rp 10.000
Saringan gorengan	2 unit	Rp 42.500	Rp 85.000
Capitan gorengan	2 unit	Rp 6.500	Rp 13.000

Meja makan	5 unit	Rp 170.000	Rp 850.000
Meja bar tender leter L	1 unit	Rp 1.600.000	Rp 1.600.000
Kursi kayu	8 unit	Rp 50.000	Rp 400.000
Kursi plastik	2 unit	Rp 25.000	Rp 50.000
Gerobag	1 unit	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Total Biaya Investasi			Rp 18.340.000

Tabel 4.11 Biaya Investasi

4.4.6 Harga Pokok Penjualan HPP

Keterangan	Nominal
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 112.570.000
Total biaya kemasan & supplies	Rp 9.313.000
Total biaya tetap	Rp 19.840.000
Total biaya overhead	Rp 1.850.000
Total harga pokok produk (HPP) yang siap dijual (28.528 unit)	Rp 143.573.000
HPP per unit	Rp 5.032,8

Tabel 4.12 Harga Pokok Penjualan HPP

4.4.7 Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi	
Bulan Agustus 2022 – Maret 2023	
<u>Pendapatan Penjualan</u>	
Penjualan Bersih	Rp 271.257.000
<u>Harga pokok penjualan</u>	
Persediaan Awal	Rp 34.173.000
Pembelian	Rp 121.883.000
Barang tersedia untuk dijual	Rp 156.056.000
Dikurangi : Persediaan Akhir	Rp 54.879.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 101.177.000
Laba Kotor	Rp 170.080.000
<u>Beban-Beban</u>	
Beban Gaji Karyawan	Rp 12.000.000
Beban Listrik	Rp 1.350.000
Beban Air	Rp 90.000
Beban Sewa	Rp 3.250.000
Beban Transportasi	Rp 2.850.000
Beban Promosi	Rp 850.000
Beban Lain-Lain bersih	Rp 1.300.000
Total Beban Operasi	Rp 21.690.000
<u>Laba Bersih</u>	<u>Rp 148.390.000</u>

Tabel 4.13 Laporan Laba Rugi

4.4.8 Laporan Arus Kas

Rincian	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	N/A	(1.308.000)	19.920.500	36.302.500	43.680.500	59.752.500	82.059.000
Cash sales	34.173.000	37.330.000	34.816.000	27.522.000	37.697.000	44.840.000	54.879.000
Cash out	35.481.000	16.101.500	18.434.000	20.144.000	21.625.000	22.533.500	27.594.000
Cash available	(1.308.000)	21.228.500	16.382.000	7.378.000	16.072.000	22.306.500	27.285.000
Cash flow total	(1.308.000)	19.920.500	36.302.500	43.680.500	59.752.500	82.059.000	109.344.000

Tabel 4.14 Laporan Arus Kas

4.4.9 Laporan Arus Kas

A&P CHICKEN		
Laporan Arus Kas		
Periode yang berakhir pada 31 Maret 2023		
Arus kas dari kegiatan operasional		
kas diterima dari customer	Rp 271.257.000	
dikurangi Total Biaya Operasional	Rp 141.723.000	
Arus kas bersih dari aktivitas operasional		Rp 129.534.000
Arus kas dari aktivitas operasi		
Pembayaran kas untuk pembelian alat		(Rp 18.340.000)
Arus kas dari aktivitas pendanaan	Rp 18.340.000	
Kas diterima dari pemilik investasi		-
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		
Arus kas bersih dan saldo kas		Rp 111.194.000

4.4.10 Margin Keuntungan

Margin keuntungan : keuntungan bersih / penjualan
: Rp 111.194.000 / Rp 271.257.000
: 40,9 %

4.4.11 ROI (*Return On Investment*)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{(\text{Total penjualan} - \text{Investasi})}{(\text{Investasi})} \times 100\% \\ &= \frac{(\text{Rp } 271.257.000 - \text{Rp } 18.340.000)}{(18.340.000)} \times 100\% \\ &= \frac{(\text{Rp } 252.917.000)}{(\text{Rp } 18.340.000)} \times 100\% \\ &= 1.379 \% \end{aligned}$$

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 A&P CHICKEN sebesar 1.379 % hal ini menunjukkan tingkat pengembalian yang bisa didapatkan penulis sebesar 1.379 % nilai ROI ini terbilang cukup besar, sehingga proyek bisnis A&P CHICKEN sangat berpeluang dan menjajikan.

4.4.12 BEP (*Break Event Point*)

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{(\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})} \\ &= \frac{19.840.000}{\left(\frac{271.257.000}{28.528}\right) - (3.945 + 326,5)} \\ &= \frac{19.840.000}{(9.508,5) - (4.271,5)} \\ &= \frac{19.840.000}{5.273} \\ &= 3.762 \text{ unit/tahun} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\text{BEP (rupiah)} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{(\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})} \\
&= \frac{19.840.000}{1 - \left((3.945 + 326,5) / \left(\frac{271.257.000}{28.528} \right) \right)} \\
&= \frac{19.840.000}{1 - ((4.271,5)/(9.508,5))} \\
&= \frac{19.840.000}{1 - (0,45)} \\
&= \frac{19.840.000}{0,55} \\
&= \text{Rp } 36.072.727 \text{ /tahun}
\end{aligned}$$

Dari perhitungan BEP pada proyek bisnis A&P CHICKEN sebesar Rp 36.072.272 artinya penulis bisa mencapai BEP ketika memiliki pendapatan sebesar Rp 36.072.272 apabila pendapatan lebih besar dari nilai tersebut maka telah balik modal dan bisa menghitung keuntungan.

4.4.13 Payback Period

$$\begin{aligned}
\text{PP} &= \text{Nilai investasi} / \text{Laba bersih} \\
&= \text{Rp } 18.340.000 / \text{Rp } 127.684.000 \\
&= 0,14 \text{ tahun}
\end{aligned}$$

Hasil perhitungan payback period pada proyek bisnis A&P CHICKEN adalah 0,14 tahun atau sekitar 52 hari. artinya penulis bisa melakukan pengembalian modal usaha selama 0,14 tahun atau 52 hari.

4.5 Strategi Keberlanjutan

Konsep keberlanjutan usaha (business sustainability) mengamsumsikan bahwa suatu usaha akan tetap berada dalam bisnisnya pada masa yang akan datang. Pelaku usaha selalu berusaha untuk mampu mencapai bisnis dan meningkatkan bisnis (Puspitaningtyas, 2017). Usaha A&P CHICKEN akan tetap melakukan keberlanjutan usaha bahkan setelah proyek bisnis selesai. Adapun rencana untuk keberlanjutan usaha dari A&P CHICKEN yaitu :

1. Memperluas target pasar dengan membuat website resmi yang didedikasikan untuk penjualan produk A&P CHICKEN dan kerjasama produk dengan usaha kecil dan menengah
2. Mengembangkan bisnis usaha A&P CHICKEN dengan sistem kemitraan
3. Produk-produk A&P CHICKEN saat ini masih berfokus pada makanan berat dan minuman ice. Kedepannya, A&P CHICKEN ingin mengembangkan produk dengan menambah varian menu yang berbeda seperti makanan ringan dan minuman kopi.
4. Proses produksi produk A&P CHICKEN saat ini dilakukan dengan mesin produksi yang sebelumnya masih menggunakan peralatan dapur yang biasa. Kedepannya, A&P CHICKEN ingin membeli peralatan dapur yang memiliki kondisi yang lebih bagus dan terjamin kualitasnya serta menambah kelengkapan mesin agar dapat memproduksi produk lebih efisien. Seperti, mesin marinasi ayam, deep fryer gas, mesin filter oil, dan food display warmer.
5. Menambahkan plang penunjuk lokasi
6. Melakukan perekrutan karyawan pada bidang-bidang tertentu untuk meningkatkan performa dari usaha A&P CHICKEN

4.6 Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

Pada realisasinya, usaha kuliner A&P CHICKEN menemui beberapa kendala dan masalah, diantaranya yaitu :

No	Identifikasi Masalah	Pemecahan Masalah
Masalah Produksi		
1	Ayam yang sudah dimarinasi tidak bisa bertahan lama	Pembelian bahan baku ayam potong menyesuaikan saat stok di freezer sudah sedikit agar ayam selalu terjamin kualitasnya.
2	Proses penggorengan yang mudah gosong saat minyak yang sudah beberapa kali dipakai	Saat digoreng menyesuaikan api agar ayam bisa matang secara merata dan tidak gosong
3	Tepung yang mudah menggumpal pada saat pembuatan fried chicken tidak lagi dipakai	Tepung yang sudah menggumpal dikumpulkan secara terpisah untuk dijual kepada pengepul tepung, agar tepung yang sudah tidak terpakai bisa menjadi keuntungan.
4	Minyak yang sudah dipakai untuk menggoreng beberapa kali sehingga minyak menjadi keruh, Akhirnya tidak dipakai lagi	Untuk minyak yang sudah keruh dan tidak dipakai untuk menggoreng lagi bisa dikumpulkan dan dijual di pengepul minyak bekas
5	Ayam yang sudah digoreng tidak habis terjual	Untuk mengurangi kemungkinan ayam yang tidak habis terjual, maka ayam yang sudah digoreng menyesuaikan saat sudah habis dietalase.
Masalah Penetapan Harga		
1	Harga bahan baku yang tidak stabil	Menetapkan mark up yang tinggi untuk mempersiapkan ketika harga bahan baku melambung tinggi.

Masalah Marketing		
1	Pada minggu pertama penjualan, tidak adanya pemasukan dari penjualan online	Konsisten promosi di sosial media
2	Kehabisan ide konten untuk promosi di sosial media	<ul style="list-style-type: none"> • Mencari tahu apa yang audiens inginkan dengan melakukan interaktif pada audiens menggunakan fitur question box atau polling di instagram story. • Memanfaatkan mesin fitur pencaharian • Ikuti tren yang ada

Tabel 4.15 Identifikasi Masalah dan Pemecahan Masalah

4.7 Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

Analisis pelaksanaan proyek bisnis ini menguraikan berbagai macam keputusan yang diambil dari pelaksanaan proyek bisnis secara lebih mendalam, termasuk pertimbangan dalam memilih untuk mengambil keputusan tersebut. Beberapa langkah yang dilakukan A&P CHICKEN dalam melakukan analisis pelaksanaan proyek bisnis :

1. Mengidentifikasi tujuan utama dari proyek bisnis. Apa yang ingin dicapai, Apakah untuk meningkatkan penjualan, mengembangkan produk baru, atau mengoptimalkan proses bisnis. Menetapkan tujuan yang jelas akan membantu dalam mengevaluasi pelaksanaan proyek.

Tujuan proyek bisnis A&P CHICKEN sendiri yaitu dengan meningkatkan penjualan ayam geprek dengan meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan *brand awareness* sehingga dapat membantu meningkatkan loyalitas konsumen untuk terus membeli produk serta

mendapatkan keuntungan finansial yang signifikan melalui penjualan ayam geprek.

2. Meninjau rencana proyek secara keseluruhan, termasuk tujuan spesifik, waktu pelaksanaan, alokasi sumber daya, dan tugas yang harus dilakukan. Memeriksa apakah rencana proyek bisnis sudah terperinci dan memadai untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Rencana proyek bisnis A&P CHICKEN diantaranya yaitu ; membuka gerai ayam geprek di lokasi strategis dengan banyak lalu lintas orang, menawarkan variasi menu ayam geprek dengan berbagai tingkat kepedasan dan pilihan rasa, mengembangkan proses produksi yang efisien dan memastikan konsistensi rasa dan kualitas produk, melakukan kampanye pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang sudah ada serta membentuk kemitraan dengan pemasok bahan baku yang andal untuk memastikan pasokan yang stabil dan berkualitas.

3. Meninjau komposisi tim secara keterampilan dan peran masing-masing. Evaluasi apakah karyawan memiliki keahlian yang diperlukan dan apakah distribusi tugas dan tanggung jawab tim sudah jelas. Koordinasi yang baik dapat berkontribusi pada kesuksesan pelaksanaan proyek bisnis.

Dalam peninjauannya yaitu dengan mempekerjakan karyawan yang berpengalaman di industri makanan cepat saji, menunjuk manajer gerai yang bertanggung jawab atas operasional harian dan pengawasan karyawan, membentuk tim pemasaran yang terampil untuk mengelola strategi pemasaran dan promosi.

4. Mengidentifikasi potensi risiko yang mungkin terjadi selama pelaksanaan proyek bisnis dan langkah-langkah yang telah diambil untuk mengurangi risiko tersebut. meninjau apakah ada rencana darurat jika terjadi masalah atau hambatan yang tidak terduga.

- a. Dalam menghadapi risiko persaingan yang ketat di industri makanan cepat saji, A&P CHICKEN perlu melakukan analisis

pasar dan mengembangkan strategi yang membedakan produk dan menarik pelanggan.

- b. Dalam menghadapi risiko pasokan, A&P CHICKEN Menjalini kemitraan dengan beberapa pemasok untuk mengurangi risiko ketergantungan pada satu pemasok tunggal. Melakukan evaluasi terhadap kualitas dan keandalan pemasok secara teratur.
 - c. Dalam menghadapi Risiko operasional yaitu dengan mengidentifikasi potensi hambatan dalam operasional. Seperti masalah teknis, kelangkaan tenaga kerja atau pengelolaan stok yang buruk. Sehingga harus menerapkan prosedur dan rencana kontinjensi untuk mengatasi risiko tersebut.
5. Meninjau sistem monitoring untuk memantau kemajuan proyek. Memeriksa apakah ada indikator kinerja yang diukur secara teratur dan apakah ada mekanisme untuk mengevaluasi pencapaian tujuan proyek. Jika ada penyimpangan atau keterlambatan, identifikasi penyebabnya dan ambil tindakan perbaikan yang sesuai.

Dalam hal ini peninjauan menggunakan sistem pelacakan penjualan dan laporan keuangan untuk memonitor kinerja proyek bisnis secara berkala. Yaitu dengan; melakukan survei pelanggan dan mendengarkan umpan balik mereka untuk mengevaluasi kepuasan pelanggan, melakukan evaluasi rutin terhadap kinerja karyawan dan tim pemasaran, mengadakan rapat tim secara berkala untuk membahas kemajuan proyek bisnis dan mengidentifikasi langkah-langkah perbaikan.

6. Meninjau komunikasi antara anggota tim proyek bisnis. Komunikasi yang baik adalah kunci dalam memastikan semua pihak terlibat dalam pelaksanaan proyek bisnis.

Memastikan adanya saluran komunikasi yang terbuka secara efektif antara anggota tim proyek bisnis, melibatkan pemangku kepentingan, seperti karyawan dan pelanggan, dalam proses pengambilan keputusan dan mendengarkan masukan mereka dan mengkomunikasikan strategi pemasaran dan promosi kepada target pasar melalui media sosial, iklan, dan materi promosi lainnya.

Saat proyek selesai, identifikasi pelajaran yang dapat diambil dari pelaksanaan proyek. Meninjau apa saja yang sudah berhasil dan apa yang tidak berhasil. Mencatat pengalaman dan pengetahuan yang diperoleh agar dapat diterapkan pada proyek bisnis di masa depan.

Analisis pelaksanaan proyek bisnis ini membantu dalam mengevaluasi keberhasilan proyek dan mengidentifikasi area perbaikan di masa depan. Penting juga untuk terus memperbaiki dan mengembangkan proses pelaksanaan proyek agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Usaha A&P CHICKEN telah berlangsung selama 9 bulan terhitung mulai bulan juni 2022 hingga minggu kedua Maret 2023. Pelaksanaan proyek ini mengalami peningkatan setiap bulannya. Setiap bulannya hampir mencapai omset Rp 21.000.000 dari omset setiap outlet. Namun proyek ini tidak terlepas dari beberapa kendala. Kendala terbesar selama proyek bisnis ini yaitu kurangnya tenaga kerja yang terjadi pada bulan januari saat menuju grand opening outlet di cabang cibereng, dampak dari kendala tersebut yaitu mengundur waktu untuk grand opening di cabang cibereng.

Berdasarkan proyek bisnis yang telah dijalankan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proyek bisnis ini sangat layak untuk dilanjutkan, dapat dilihat dari semua rasio keuangan yang ada.
2. Pemilik usaha sebaiknya memiliki rencana investasi untuk meningkatkan kapasitas produksi.
3. Pemilik usaha baiknya menasar pada target market yang berbeda, agar permintaan terhadap produk meningkat.
4. Pemilik usaha memiliki fokus bagaimana cara produk tersebut dapat dikenal dan disukai oleh masyarakat luas dan dari berbagai kalangan umur.
5. Pemilik usaha mengetahui bagaimana cara untuk mempertahankan usaha dari persaingan yang semakin ketat.

5.2 Rekomendasi

Merujuk pada laporan ini ada beberapa rekomendasi yang diberikan, diantaranya :

1. Sebelum melakukan bisnis, disarankan untuk mematangkan ide terlebih dahulu agar bisnis yang dijalankan berjalan lancar.
2. Apabila ingin memasuki dunia bisnis, dianjurkan untuk membuat perencanaan bisnis yang benar-benar matang terlebih dahulu. Tujuan dibuatnya perencanaan bisnis yang matang adalah agar bisnis yang akan dijalankan dapat memiliki rencana yang rapi dan sesuai dengan tujuan bisnis tersebut.
3. Sebelum memulai bisnis di bidang kuliner ataupun restoran makanan, perlu belajar mengenai cara pengelolaan, produksi dan pelayanan customer. Pengetahuan tersebut akan mengurangi resiko timbulnya masalah.
4. Sebelum menentukan produk yang ditawarkan, disarankan untuk melakukan validasi ide dan validasi pasar terlebih dahulu. Hal itu dilakukan untuk memastikan bahwa produk yang ditawarkan sesuai dengan apa yang dibutuhkan pasar.

DAFTAR PUSTAKA

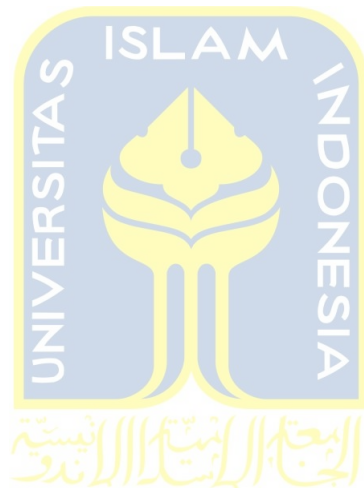
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2009). *Financial Management: Theory and Practice* (Thirteenth Edition). Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Clark, T., Osterwalder, A., Pigneur, Y. *Business Model You: A One-Page Method For Reinventing Your Career*, Wiley, London, 2012. 264 p., ISBN: 978-1118156315.
- Griffin, Ricky W. dan Ronald J. Ebert. 2007. *BISNIS*, edisi Kedelapan. Jakarta : Erlangga.
- Gustini, S. (2018). Analisis Perbedaan Persepsi Konsumen Terhadap Kualitas Produk Mie Goreng Merk Mie Sedaap dan Indomie. *Jemasi: Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 14(1), 15–26. <https://doi.org/https://doi.org/10.35449/jemasi.v14i1.21>
- Hooper, D, Coughlan, J and Mullen, M. 2008 .Structural Equation Modeling: Guidelines for Determining Model Fit. *Electronic. Journal of Business Research*.
- Jumingan, 2009. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara
- Jundurabbi z, H. (2015). Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Fried Chicken Organik (Survey di Rumah Makan Ayam Organik Hefchick Jl. Adipati Agung No. 40 Baleendah Bandung). *Students E Journals*, 4(1), 1–13.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Madura Jeff, 2001. *Pengantar Bisnis*. Edisi Pertama. Salemba Empat, Jakarta.
- Porter, M. E., & Millar, V. E. (1985). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review Reprint Service*
- Puspaningtys, Zarah. (2017). MANFAAT LITERASI KEUANGAN BAGI BUSINESS SUSTAINABILITY. *Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis VII*
- Rangkuti, F. (2010). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy, 2004. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Reorientasi Konsep, Perencanaan Strategis untuk Menghadapi Abab 21, Cetakan Kesebelas*, Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sinta, D. (2017). Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Konsumen Ayam

Goreng Nelongso Cabang JL. Soekarno Hatta Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya*, 6(2), 1–12.

Sugiyama, K., & Andre, T. (2011). *The Dentsu Way*. New York: McGrawHill

Sunardi, Harjono. (2010). Pengaruh Penilaian Kinerja dengan ROI dan EVA terhadap Return Saham pada Perusahaan yang Tergabung dalam Indeks LQ 45 di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Akuntansi*, Vol.2 No.1

Tarigan, E., Satriawan, I., & Wiranatha, A. (2021). Analisis Kepuasan Konsumen terhadap Kualitas Produk dan Pelayanan pada Rumah Makan Ayam Geprek Greget Consumer Satisfaction Analysis on Product Quality and Service at Greget Chicken Geprek Diner. *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Agroindustri*, 9(3), 383–393.
<https://doi.org/https://doi.org/10.24843/JRMA.2021.v09.i03.p11>



LAMPIRAN – LAMPIRAN

Lampiran 1 Curicullum Vitae

Daftar Riwayat Hidup (Curriculum Vitae)

Daftar Pribadi

Nama Lengkap : Putriasih
Tempat & Tanggal Lahir : Indramayu, 20 Februari 2000
Alamat : Condongcatur, Depok, Sleman
Jenis Kelamin : Perempuan
Status Perkawinan : Belum menikah
Agama : Islam
No. Telp : 085155449045
Email : 19312495@students.uui.ac.id
Pendidikan Terakhir : SMA N 1 Kandanghaur



Riwayat Pendidikan

2016 – 2019 : SMA N 1 Kandanghaur
2019 – sekarang : Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII prodi Akuntansi

Pengalaman Organisasi

2019 : Panitia futsal event for accounting FBE UII
2019 – 2020 : Anggota Resimen Mahasiswa UII
2020 : Pendidikan Dasar Resimen Mahasiswa Mahakarta DIY
2020 : Anggota Koperasi Mahasiswa FBE UII
2020 : Panitia Methamorfosa FBE UII

Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran

Proyek bisnis ini berlangsung selama 7 bulan sejak bulan september 2022 hingga Maret 2023. Berikut laporan realisasi anggaran proyek bisnis A&P CHICKEN.

A. Penjualan

No	Bulan	Keterangan	Harga per unit	Jumlah unit terjual	Total penjualan
1	September	Paket hemat	Rp 14.000	30	Rp 420.000
		Paket combo	Rp 16.000	20	Rp 320.000
		Paket double	Rp 21.000	10	Rp 210.000
		Paket nugget	Rp 12.000	30	Rp 360.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	40	Rp 800.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	43	Rp 860.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	155	Rp 2.325.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	90	Rp 1.530.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	450	Rp 3.600.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	720	Rp 7.200.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	315	Rp 3.150.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	322	Rp 3.864.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	210	Rp 1.050.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	150	Rp 750.000
		Nasi	Rp 4.000	230	Rp 920.000
		Nugget	Rp 7.000	90	Rp 210.000
		French fries	Rp 7.000	120	Rp 840.000
		Beef burger	Rp 12.000	145	Rp 1.740.000
		Chicken burger	Rp 12.000	147	Rp 1.764.000
		Es teh manis	Rp 4.000	190	Rp 760.000
Ice boba	Rp 10.000	150	Rp 1.500.000		
2	Oktober	Paket hemat	Rp 14.000	33	Rp 462.000
		Paket combo	Rp 16.000	15	Rp 240.000

		Paket double	Rp 21.000	12	Rp 252.000
		Paket nugget	Rp 12.000	30	Rp 360.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	35	Rp 700.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	31	Rp 620.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	158	Rp 2.370.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	183	Rp 3.111.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	610	Rp 4.880.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	847	Rp 8.470.000
		Ayam geprek*	Rp 10.000	319	Rp 3.190.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	322	Rp 3.864.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	90	Rp 450.000
		Nasi	Rp 4.000	270	Rp 1.080.000
		Nugget	Rp 7.000	62	Rp 434.000
		French fries	Rp 7.000	122	Rp 854.000
		Beef burger	Rp 12.000	141	Rp 1.692.000
		Chicken burger	Rp 12.000	148	Rp 1.776.000
		Es teh manis	Rp 4.000	210	Rp 840.000
		Ice boba	Rp 10.000	121	Rp 1.210.000
3	November	Paket hemat	Rp 14.000	37	Rp 518.000
		Paket combo	Rp 16.000	15	Rp 240.000
		Paket double	Rp 21.000	16	Rp 336.000
		Paket nugget	Rp 12.000	17	Rp 204.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	41	Rp 820.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	47	Rp 940.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	164	Rp 2.460.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	186	Rp 3.162.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	609	Rp 4.872.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	656	Rp 6.560.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	230	Rp 2.300.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	264	Rp 3.180.000

		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	90	Rp 450.000
		Nasi	Rp 4.000	280	Rp 1.120.000
		Nugget	Rp 7.000	80	Rp 560.000
		French fries	Rp 7.000	125	Rp 875.000
		Beef burger	Rp 12.000	130	Rp 1.560.000
		Chicken burger	Rp 12.000	147	Rp 1.764.000
		Es teh manis	Rp 4.000	159	Rp 636.000
		Ice boba	Rp 10.000	140	Rp 1.400.000
		Minuman Le minerale	Rp 4.000	96	Rp 384.000
4	Desember	Paket hemat	Rp 14.000	32	Rp 448.000
		Paket combo	Rp 16.000	19	Rp 304.000
		Paket double	Rp 21.000	15	Rp 315.000
		Paket nugget	Rp 12.000	11	Rp 132.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	43	Rp 860.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	69	Rp 1.380.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	129	Rp 1.935.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	113	Rp 1.921.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	412	Rp 3.296.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	517	Rp 5.170.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	231	Rp 2.310.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	257	Rp 3.084.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	93	Rp 465.000
		Nasi	Rp 4.000	251	Rp 1.004.000
		Nugget	Rp 7.000	43	Rp 301.000
		French fries	Rp 7.000	52	Rp 364.000
		Beef burger	Rp 12.000	72	Rp 864.000
		Chicken burger	Rp 12.000	83	Rp 996.000
		Es teh manis	Rp 4.000	141	Rp 564.000
		Ice boba	Rp 10.000	95	Rp 950.000

		Minuman Le minerale	Rp 4.000	96	Rp 384.000
5	Januari	Paket hemat	Rp 14.000	43	Rp 602.000
		Paket combo	Rp 16.000	39	Rp 624.000
		Paket double	Rp 21.000	17	Rp 357.000
		Paket nugget	Rp 12.000	39	Rp 468.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	92	Rp 1.840.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	79	Rp 1.580.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	151	Rp 2.265.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	183	Rp 3.111.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	602	Rp 4.816.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	708	Rp 7.080.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	355	Rp 355.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	367	Rp 4.404.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	95	Rp 475.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	65	Rp 325.000
		Nasi	Rp 4.000	294	Rp 1.176.000
		Nugget	Rp 7.000	93	Rp 651.000
		French fries	Rp 7.000	120	Rp 840.000
		Beef burger	Rp 12.000	175	Rp 2.100.000
		Chicken burger	Rp 12.000	186	Rp 2.232.000
		Es teh manis	Rp 4.000	178	Rp 712.000
		Ice boba	Rp. 10.000	130	Rp 1.300.000
		Minuman Le minerale	Rp. 4.000	48	Rp 384.000
6	Februari	Paket hemat	Rp 14.000	39	Rp 546.000
		Paket combo	Rp 16.000	37	Rp 592.000
		Paket double	Rp 21.000	19	Rp 399.000
		Paket nugget	Rp 12.000	35	Rp 420.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	113	Rp 1.130.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	122	Rp 2.440.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	163	Rp 2.445.000

		Paket geprek P	Rp 17.000	185	Rp 3.145.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	772	Rp 6.172.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	859	Rp 8.590.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	319	Rp 3.190.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	332	Rp 3.984.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	165	Rp 825.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	150	Rp 750.000
		Nasi	Rp 4.000	367	Rp 1.468.000
		Nugget	Rp 7.000	90	Rp 630.000
		French fries	Rp 7.000	124	Rp 868.000
		Beef burger	Rp 12.000	151	Rp 1.812.000
		Chicken burger	Rp 12.000	164	Rp 1.968.000
		Es teh manis	Rp 4.000	230	Rp 920.000
		Ice boba	Rp 10.000	197	Rp 1.970.000
		Minuman Le minerale	Rp 4.000	144	Rp 576.000
7	Maret	Paket hemat	Rp 14.000	65	Rp 910.000
		Paket combo	Rp 16.000	87	Rp 1.392.000
		Paket double	Rp 21.000	35	Rp 735.000
		Paket nugget	Rp 12.000	42	Rp 504.000
		Paket beef burger	Rp 20.000	124	Rp 2.480.000
		Paket chicken burger	Rp 20.000	131	Rp 2.620.000
		Paket geprek A	Rp 15.000	169	Rp 2.535.000
		Paket geprek P	Rp 17.000	197	Rp 3.349.000
		Fired chicken*	Rp 8.000	879	Rp 7.032.000
		Fried chicken **	Rp 10.000	898	Rp 8.980.000
		Ayam geprek *	Rp 10.000	455	Rp 4.550.000
		Ayam geprek **	Rp 12.000	479	Rp 5.748.000
		Kulit crispy	Rp 5.000	178	Rp 890.000
		Ceker crispy	Rp 5.000	185	Rp 925.000
		Nasi	Rp 4.000	421	Rp 1.684.000
		Nugget	Rp 7.000	124	Rp 868.000

	French fries	Rp 7.000	143	Rp 1.001.000
	Beef burger	Rp 12.000	189	Rp 2.268.000
	Chicken burger	Rp 12.000	197	Rp 2.364.000
	Es teh manis	Rp 4.000	284	Rp 1.136.000
	Ice boba	Rp 10.000	214	Rp 2.140.000
	Minuman Le minerale	Rp 4.000	192	Rp 768.000
Total penjualan			28.528	Rp271.257.000
Rata – rata penjualan (perbulan)				Rp 38.751.000

B. Total Produksi

Produk	Keterangan	ISLAM							Total unit terjual
		Sept	Okt	Nov	Des	Jan	febr	Mar	
Paket hemat	Unit produksi	30	33	37	32	43	39	65	279
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket combo	Unit produksi	20	15	15	19	39	37	87	232
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket double	Unit produksi	10	12	16	15	17	19	35	124
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket nugget	Unit produksi	30	30	17	11	39	35	42	204
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket beef burger	Unit produksi	90	35	41	43	92	113	124	538
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket chicken burger	Unit produksi	43	31	47	69	79	122	131	522
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket geprek A	Unit produksi	155	158	164	129	151	163	169	1.089
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Paket geprek P	Unit produksi	90	183	186	113	183	185	197	1.137
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Fired chicken*	Unit produksi	450	610	609	412	602	772	879	4.334

	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Fired chicken**	Unit produksi	720	847	656	517	708	859	898	5.205
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ayam geprek *	Unit produksi	315	319	230	231	355	319	455	2.224
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ayam geprek **	Unit produksi	322	322	264	257	367	332	479	2.343
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Kulit crispy	Unit produksi	210	95	95	95	165	165	178	1.003
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Ceker crispy	Unit produksi	150	90	90	93	155	150	185	913
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Nasi	Unit produksi	230	270	280	251	294	367	421	2.113
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Nugget	Unit produksi	90	62	80	43	93	90	124	582
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
French fries	Unit produksi	120	122	125	52	120	124	143	882
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Beef burger	Unit produksi	145	141	130	72	175	151	189	1.003
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Chicken burger	Unit produksi	147	148	147	83	186	164	197	1.072
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Es teh manis	Unit produksi	190	210	159	141	178	230	284	1.392
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Es boba	Unit produksi	150	121	140	95	130	197	214	1.047
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	
Le minerale	Unit produksi	-	-	96	96	96	144	192	624
	Persediaan akhir	-	-	-	-	-	-	-	

C. Biaya pembelian bahan baku (*Variable Cost*)

No	Bulan	Keterangan	Rincian	Sub total
1.	September	Tepung terigu	250 kg	Rp 1.150.000
		Ayam	300 kg	Rp 6.150.000
		Minyak	30 ltr	Rp 525.000
		Bumbu tepung	2 kg	Rp 100.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	58 pack	Rp 330.500
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1 kg	Rp 16.000
		Timun	7 kg	Rp 49.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	5 bks	Rp 100.000
		Mayones	1 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	1 pack	Rp 8.500
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 600.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	6 kaleng	Rp 78.000
		Susu fullcream	20 pcs	Rp 420.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	1 pcs	Rp 14.000
		Roti burger	40 pack	Rp 560.000
		Daging beef burger	5 pack	Rp 185.000
		Daging chicken burger	4 pack	Rp 74.000
		Frozen kentang goreng	2.5 kg	Rp 84.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000

		Jelly rainbow	1 pcs	Rp 7.500
2.	Oktober	Tepung terigu	200 kg	Rp 1.840.000
		Ayam	300 kg	Rp 6.150.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	2 kg	Rp 100.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	8 bks	Rp 16.000
		Gula pasir	13 kg	Rp 175.500
		Gula aren cair	3 kg	Rp 69.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	1 pack	Rp 8.500
		Bubuk minuman boba	2 pack	Rp 100.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	8 kaleng	Rp 104.000
		Susu fullcream	22 pcs	Rp 462.000
		Beras	56 kg	Rp 560.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	5 pack	Rp 185.000
		Daging chicken burger	9 pack	Rp 166.500
		Frozen kentang goreng	2.5 kg	Rp 84.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	3 pcs	Rp 22.500
3.	November	Tepung terigu	250 kg	Rp 2.300.000

		Ayam	320 kg	Rp 6.560.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	55 pack	Rp 313.500
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	5 pack	Rp 170.000
		Es batu kristal	6 bks	Rp 120.000
		Mayones	2 pack	Rp 140.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 10.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 17.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 120.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 150.000
		Susu fullcream	25 pcs	Rp 525.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
4.	Desember	Tepung terigu	275 kg	Rp 2.530.000

		Ayam	330 kg	Rp 8.250.000
		Minyak	34 ltr	Rp 875.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula merah	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
		Susu fullcream	27 pcs	Rp 567.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
5.	Januari	Tepung terigu	250 kg	Rp 2.300.000

		Ayam	320 kg	Rp 7.040.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	9 kg	Rp 63.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	8 kg	Rp 320.000
		Garam	10 bks	Rp 20.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	8 kaleng	Rp 104.000
		Susu fullcream	30 pcs	Rp 630.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	2 dus	Rp 90.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
6.	Februari	Tepung terigu	200 kg	Rp 1.840.000

		Ayam	400 kg	Rp 9.200.000
		Minyak	34 ltr	Rp 595.000
		Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
		Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
		Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
		Tomat	3 kg	Rp 36.000
		Selada	1.5 kg	Rp 24.000
		Timun	10 kg	Rp 70.000
		Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
		Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
		Garam	5 bks	Rp 10.000
		Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
		Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
		Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
		Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
		Mayones	2 pack	Rp 10.000
		Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
		Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
		Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
		Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
		Susu fullcream	40 pcs	Rp 840.000
		Beras	60 kg	Rp 600.000
		Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
		Le mineral 600ml	3 dus	Rp 135.000
		Roti burger	54 pack	Rp 756.000
		Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
		Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
		Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
		Nugget	9 pack	Rp 333.000
		Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
7.	Maret	Tepung terigu	300 kg	Rp 2.760.000

	Ayam	450 kg	Rp 11.700.000
	Minyak	34 ltr	Rp 595.000
	Bumbu tepung	3 kg	Rp 150.000
	Bumbu marinasi	3 kg	Rp 150.000
	Saos sachet sambal	60 pack	Rp 342.000
	Tomat	3 kg	Rp 36.000
	Selada	1.5 kg	Rp 24.000
	Timun	10 kg	Rp 70.000
	Bawang putih	7,5 kg	Rp 180.000
	Cabai	7,5 kg	Rp 450.000
	Garam	10 bks	Rp 20.000
	Gula pasir	15 kg	Rp 202.500
	Gula aren cair	5 kg	Rp 115.000
	Es teh poci	6 pack	Rp 204.000
	Es batu kristal	7 bks	Rp 140.000
	Mayones	2 pack	Rp 10.000
	Caos tomat	2 pack	Rp 17.000
	Bubuk minuman boba	12 pack	Rp 120.000
	Bubble tapioka pearl	6 kg	Rp 150.000
	Susu kental manis	10 kaleng	Rp 130.000
	Susu fullcream	50 pcs	Rp 1.050.000
	Beras	80 kg	Rp 800.000
	Keju prochiz	4 pcs	Rp 56.000
	Le mineral 600ml	4 dus	Rp 180.000
	Roti burger	54 pack	Rp 756.000
	Daging beef burger	6 pack	Rp 222.000
	Daging chicken burger	10 pack	Rp 185.000
	Frozen kentang goreng	5 kg	Rp 168.000
	Nugget	9 pack	Rp 333.000
	Jelly topping	4 pcs	Rp 30.000
Total Biaya Bahan Baku			Rp 112.570.000

Total Biaya Bahan Baku per unit (rata-rata)	Rp 3.945
--	-----------------

D. Biaya Bahan Kemasan dan Bahan Supplies (Variable Cost)

No	Bulan	Keterangan	Harga	Jumlah Unit	Total Harga
1.	September	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	12 pack	Rp 48.000
		Papper box	Rp 360	150 pcs	Rp 72.000
		Cup custom boba	Rp 570	1000 pcs	Rp 570.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan hitam besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan hitam kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	3 pack	Rp 27.000
		Kalkulator	Rp 35.000	1 pcs	Rp 35.000
		Timer	Rp 26.000	1 pcs	Rp 26.000
		Isi Staples	Rp 2.500	7 pcs	Rp 17.500
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000		
Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000		
Soklin rantai	Rp 2.000	2 pcs	Rp 4.000		
Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000		
2.	Oktober	Kantong plastik B	Rp 10.000	7 pack	Rp 70.000

		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	11 pack	Rp 44.000
		Papper box	Rp 360	50 pcs	Rp 18.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Sedotan hitam besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan hitam kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
3.	November	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	6 pack	Rp 60.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	8 pack	Rp 56.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	10 pack	Rp 40.000
		Papper box	Rp 360	100 pcs	Rp 36.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	3 pack	Rp 24.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	4 pack	Rp 38.000
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	3 pack	Rp 36.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000

		Gas	Rp 20.000	14 pcs	Rp 280.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
4.	Desember	Kantong plastik B	Rp 10.000	5 pack	Rp 50.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	9 pack	Rp 36.000
		Papper box	Rp 360	100 pcs	Rp 36.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Sedotan besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	2 pack	Rp 20.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	2 pack	Rp 24.000
		Mika kecil	Rp 16.000	3 pack	Rp 48.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	14 pcs	Rp 280.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
5.	Januari	Kantong kertas	Rp 290	1000 pcs	Rp 290.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	5 pack	Rp 50.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	6 pack	Rp 60.000

		Kantong plastik cup	Rp 4.000	8 pack	Rp 32.000
		Papper box	Rp 360	250 pcs	Rp 90.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	3 pack	Rp 24.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	3 pack	Rp 28.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	1 pack	Rp 10.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	3 pack	Rp 36.000
		Mika kecil	Rp 16.000	3 pack	Rp 48.000
		Mika besar	Rp 18.000	2 pack	Rp 36.000
		Gas	Rp 20.000	12 pcs	Rp 240.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
6.	Februari	Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	8 pack	Rp 32.000
		Papper box	Rp 360	200 pcs	Rp 72.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	2 pack	Rp 19.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	2 pack	Rp 30.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	3 pack	Rp 30.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	4 pack	Rp 48.000
		Mika kecil	Rp 16.000	2 pack	Rp 32.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	12 pcs	Rp 240.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	2 pack	Rp 18.000

		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
7.	Maret	Kantong kertas	Rp 290	2000 pcs	Rp 580.000
		Kantong plastik B	Rp 10.000	8 pack	Rp 80.000
		Kantong plastik K	Rp 7.000	10 pack	Rp 70.000
		Kantong plastik cup	Rp 4.000	12 pack	Rp 48.000
		Papper box	Rp 360	300 pcs	Rp 108.000
		Cup custom boba	Rp 580	500 pcs	Rp 290.000
		Cup 12 oz	Rp 8.000	4 pack	Rp 32.000
		Cup 16 oz	Rp 9.500	5 pack	Rp 47.500
		Lid sealer	Rp 49.000	1 roll	Rp 49.000
		Sedotan besar	Rp 15.000	3 pack	Rp 45.000
		Sedotan kecil	Rp 10.000	4 pack	Rp 40.000
		Kertas nasi	Rp 12.000	4 pack	Rp 48.000
		Mika kecil	Rp 16.000	4 pack	Rp 64.000
		Mika besar	Rp 18.000	3 pack	Rp 54.000
		Gas	Rp 20.000	15 pcs	Rp 300.000
		Sarung tangan plastik	Rp 9.000	3 pack	Rp 27.000
		Isi Staples	Rp 2.500	4 pcs	Rp 10.000
		Tisu	Rp 36.000	1 bal	Rp 36.000
		Sunlight @650 ml	Rp 13.000	1 pcs	Rp 13.000
		Spons	Rp 3.000	1 pcs	Rp 3.000
		Soklin lantai	Rp 2.000	1 pcs	Rp 2.000
		Cling kaca	Rp 7.000	1 pcs	Rp 7.000
Total biaya kemasan dan Bahan <i>Supplies</i>					Rp 9.313.000
Total biaya per unit (rata-rata)					Rp 326,5

E. Total Biaya Tetap (Fixed Cost)

No	Bulan	Keterangan	Biaya	Total biaya
1.	September	Karyawan Listrik Sewa lapak Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 50.000 Rp 100.000 Rp 300.000	Rp 1.650.000
2.	Oktober	Karyawan Listrik Sewa lapak Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 50.000 Rp 100.000 Rp 300.000	Rp 1.650.000
3.	November	Karyawan Listrik Sewa toko Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 250.000 Rp 250.000 Rp 300.000	Rp 2.000.000
4.	Desember	Karyawan Listrik Sewa toko Transportasi	Rp 1.200.000 Rp 250.000 Rp 250.000 Rp 300.000	Rp 2.000.000
5.	Januari	Karyawan (2) Listrik Air Sewa toko karangsinom Sewa toko cibereng Transportasi Biaya upah tukang	Rp 2.400.000 Rp 250.000 Rp 30.000 Rp 250.000 Rp 600.000 Rp 500.000 Rp 300.000	Rp 4.330.000
6.	Februari	Karyawan (2) Listrik Air Sewa toko karangsinom Sewa toko cibereng	Rp 2.400.000 Rp 250.000 Rp 30.000 Rp 250.000 Rp 600.000	Rp 4.080.000

		Transportasi	Rp 550.000	
7.	Maret	Karyawan (2)	Rp 2.400.000	Rp 4.130.000
		Listrik	Rp 250.000	
		Air	Rp 30.000	
		Sewa toko karangsinom	Rp 250.000	
		Sewa toko cibereng	Rp 600.000	
		Transportasi	Rp 600.000	
Total Biaya Tetap				Rp 19.840.000
Total Biaya Tetap per unit (rata-rata)				Rp. 695,5

F. Total Biaya Overhead

No	Bulan	Keterangan	Jumlah unit	Harga
1.	September	Cetak Banner	4pcs	Rp 135.000
		Standing Banner	1 pcs	Rp 75.000
		Cetak Brosur menu	2 pcs	Rp 35.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
		Biaya promosi	1 bulan	Rp 100.000
2.	Oktober	Biaya promosi	1 bulan	Rp 75.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
3.	November	Biaya promosi	1 bulan	Rp 100.000
		Fotocopy	30 pcs	Rp 10.000
4.	Desember	Biaya promosi	1 bulan	Rp 125.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
5.	Januari	Perbaikan Toko	1 Toko	Rp 500.000
		Cetak Banner	4pcs	Rp 70.000
		Standing Banner	1 pcs	Rp 75.000
		Cetak brosur menu	2 pcs	Rp 20.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
		Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000
6.	Februari	Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000

		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
7.	Maret	Biaya promosi	1 bulan	Rp 150.000
		Fotocopy	45 pcs	Rp 15.000
Total Biaya Overhead				Rp 1.850.000

G. Biaya Investasi

Nama Alat	Jumlah	Harga Satuan	Total
Freezer	2 unit	Rp 2.730.000	Rp 5.460.000
Showcase	1 unit	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Rice cooker	2 unit	Rp 220.000	Rp 440.000
Kompur	2 unit	Rp 341.000	Rp 682.000
Wajan	2 unit	Rp 238.000	Rp 476.000
Kompur gas komersial	2 unit	Rp 520.000	Rp 1.040.000
Timbangan dapur digital	2 unit	Rp 25.500	Rp 51.000
Pisau dapur	2 unit	Rp 14.500	Rp 19.000
Pisau daging	1 unit	Rp 30.000	Rp 30.000
Talenan pisau	2 unit	Rp. 10.000	Rp 20.000
Dispenser	2 unit	Rp 167.000	Rp 334.000
Baskom plastik	2 unit	Rp 25.000	Rp 50.000
Etalase	1 unit	Rp 550.000	Rp 550.000
Cobek & ulekan	2 unit	Rp 90.000	Rp 180.000
Spatula	2 unit	Rp 5.000	Rp 10.000
Saringan gorengan	2 unit	Rp 42.500	Rp 85.000
Capitan gorengan	2 unit	Rp 6.500	Rp 13.000
Meja makan	5 unit	Rp 170.000	Rp 850.000
Meja bar tender leter L	1 unit	Rp 1.600.000	Rp 1.600.000
Kursi kayu	8 unit	Rp 50.000	Rp 400.000
Kursi plastik	2 unit	Rp 25.000	Rp 50.000
Gerobag	1 unit	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
Total Biaya Investasi			Rp 18.340.000

H. Harga Pokok Produk (HPP)

Keterangan	Nominal
Total biaya pembelian bahan baku	Rp 112.570.000
Total biaya kemasan & supplies	Rp 9.313.000
Total biaya tetap	Rp 19.840.000
Total biaya overhead	Rp 1.850.000
Total harga pokok produk (HPP) yang siap dijual (28.528 unit)	Rp 143.573.000

I. Laporan Laba Rugi

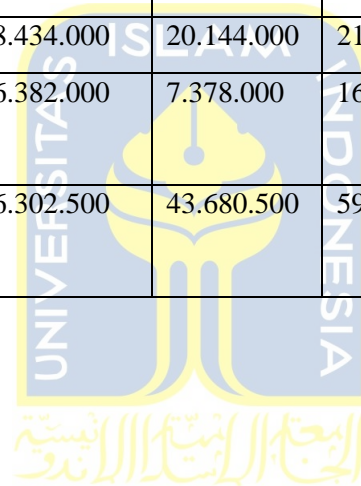
Laporan Laba Rugi	
Bulan Agustus 2022 – Maret 2023	
<u>Pendapatan Penjualan</u>	
Penjualan Bersih	Rp 271.257.000
<u>Harga pokok penjualan</u>	
Persediaan Awal	Rp 34.173.000
Pembelian	Rp 121.883.000
Barang tersedia untuk dijual	Rp 156.056.000
Dikurangi : Persediaan Akhir	Rp 54.879.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 101.177.000
Laba Kotor	Rp 170.080.000
<u>Beban-Beban</u>	
Beban Gaji Karyawan	Rp 12.000.000
Beban Listrik	Rp 1.350.000
Beban Air	Rp 90.000
Beban Sewa	Rp 3.250.000
Beban Transportasi	Rp 2.850.000
Beban Promosi	Rp 850.000

Beban Lain-Lain bersih	Rp 1.300.000
Total Beban Operasi	Rp 21.690.000
<u>Laba Bersih</u>	<u>Rp 148.390.000</u>



J. Laporan Arus Kas

Rincian	September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret
Beginning	N/A	(1.308.000)	19.920.500	36.302.500	43.680.500	59.752.500	82.059.000
Cash sales	34.173.000	37.330.000	34.816.000	27.522.000	37.697.000	44.840.000	54.879.000
Cash out	35.481.000	16.101.500	18.434.000	20.144.000	21.625.000	22.533.500	27.594.000
Cash available	(1.308.000)	21.228.500	16.382.000	7.378.000	16.072.000	22.306.500	27.285.000
Cash flow total	(1.308.000)	19.920.500	36.302.500	43.680.500	59.752.500	82.059.000	109.344.000



Laporan Arus Kas

A&P CHICKEN		
Laporan Arus Kas		
Periode yang berakhir pada 31 Maret 2023		
Arus kas dari kegiatan operasional		
kas diterima dari customer	Rp 271.257.000	
dikurangi Total Biaya Operasional	Rp 141.723.000	
Arus kas bersih dari aktivitas operasional		Rp 129.534.000
Arus kas dari aktivitas operasi		
Pembayaran kas untuk pembelian alat		(Rp 18.340.000)
Arus kas dari aktivitas pendanaan	Rp 18.340.000	
Kas diterima dari pemilik investasi		-
Dikurangi penarikan kas oleh pemilik		-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan		
Arus kas bersih dan saldo kas		Rp 111.194.000

Lampiran 3 Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan

No	Kegiatan	September				Oktober				November				Desember				Januari				Februari				Maret			
		minggu ke-1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Penyusunan Proposal Proyek Bisnis	■																											
2	Persiapan Produksi	■																											
3	Pembelian Bahan Baku	■																											
4	Proses Produksi	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Membuat Akun Facebook dan Instagram																												
6	Penjualan Produk secara Online																												
7	Pembuatan Konten di Sosial Media																												
8	Brainstroming menentukan Produk Baru																												
9	Peluncuran Produk Baru																												
10	Posting dan Promosi Produk Baru																												
11	Identifikasi Masalah & Evaluasi																												
12	Pengembangan Toko																												
13	Mencari Kontrakan																												
14	Pembelian Perlengkapan Toko Baru																												
15	Persiapan Buka Cabang																												
16	membuka Loker																												
17	Grand Opening Cabang Baru																												
18	Identifikasi Masalah & Evaluasi																												
19	Pembuatan Laporan Proyek Bisnis																												

Gambar 4.3 Tabel Pelaksanaan Proyek Bisnis

Lampiran 4 Dokumentasi Proyek Bisnis



Lokasi Usaha Sebelumnya



Lokasi Usaha A&P CHICKEN yang sekarang



Proses produksi



Sambal ayam geprek



Kemasan Produk



Produk Jadi *Fried Chicken & Ayam Geprek*



Produk jadi Beef Burger & Chicken Burger

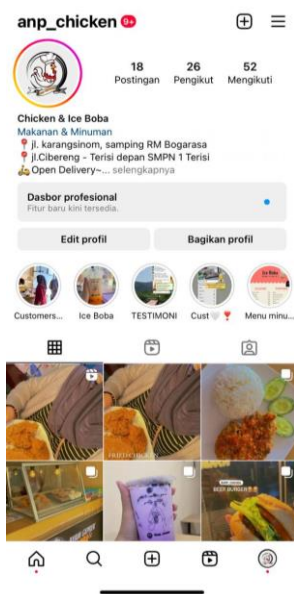


Produk Jadi *Ice Boba*



ISLAM
 Produk Jadi Minuman
 SITAS ANDO





Akun Sosial Media