

**MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi
Minuman Kekinian (*Mocktail*)**

(Divisi Produksi)

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

**ACC TA PERINTISAN
BISNIS MENGAJUKAN
SIDANG PENDADARAN**

10/08/2023



Junaidi Safitri., SEL., MEI



Oleh :

Apri Zulfiyana

19423094

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2023**

LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Apri Zulfiyana
NIM : 19423094
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (Mocktail)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 9 Agustus 2023

 Apri Zulfiyana

NOTA DINAS

Yogyakarta, 9 Agustus 2023

22 Muharram 1445 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 457/Dek/60/DAATI/FIAI/III/2023 Tanggal 15 Maret 2023 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: Apri Zulfiyana
Nomor Induk Mahasiswa	: 19423094
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2023/2024
Judul Skripsi	: MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (<i>Mocktail</i>)

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Apri Zulfiyana
NIM : 19423094
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **“MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (*Mocktail*)”**

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

Dosen Pembimbing



Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I



PENGESAHAN

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

Hari : Senin
Tanggal : 2 Oktober 2023
Judul Tugas Akhir : Mowe : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (Mocktail)
Disusun oleh : APRI ZULFIYANA
Nomor Mahasiswa : 19423094

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

TIM PENGUJI:

Ketua : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME
Penguji I : Soya Sobaya, SEI, MM
Penguji II : Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM
Pembimbing : Junaidi Safitri, SEI, MEI


.....

.....

.....

.....

Yogyakarta, 2 Oktober 2023




Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Syukur Alhamdulillah atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya yang sangat luar biasa, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Serta tidak lupa pula Sholawat dan salam semoga tercurahkan kepada baginda Rasulullah Muhammad SAW.

Dalam penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini spesial saya persembahkan kepada Ibunda saya yakni Ibu Siti Juyana, dan Ayahanda saya yakni Bapak Yuliono. Yang mana beliau yang telah memberikan doa, kasih sayang serta motivasi yang tidak ada henti sehingga membuat diri penulis terus semangat dalam menyelesaikan penulisan ini. Dan juga saya sangat berterima kasih kepada mereka yang telah memberikan dukungan moral dan juga materi sehingga penulis dapat terus menuntut ilmu di Universitas Islam Indonesia.

Terima kasih banyak pula terhadap dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam terlebih kepada seluruh dosen pengampu Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing serta memberikan ilmunya kepada saya dari awal perkuliahan hingga pada saat ini. Selain itu, pula saya ucapkan terimakasih kepada Bapak Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bantuan serta arahannya sehingga saya mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Semoga dengan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dapat saya amalkan sehingga dapat bermanfaat pada diri pribadi penulis serta masyarakat sekitar yang nantinya akan menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih juga kepada sahabat-sahabat saya, teman-teman yang telah memberikan semangat dan doanya, serta tidak lupa pula saya ucapkan banyak terima kasih kepada kelompok perintisan bisnis saya yaitu Muhammad Najmuzzaman dan Risqika Ario Pratama yang selama ini telah berjuang bersama-sama dalam menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Dan terimakasih untuk diri saya

pribadi yang telah berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik untuk diri pribadi dan orang-orang yang menyayangi penulis.

MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri.”

(QS. Ar-Ra'd Ayat 11)

ABSTRAK

MOWE : PENGEMBANGAN PRODUK WEDANGAN TRADISIONAL MENJADI MINUMAN KEKINIAN (*MOCKTAIL*)

APRI ZULFIYANA

19423094

Pada saat ini, banyak beredar bisnis minuman kekinian yang muncul di tengah masyarakat, khususnya negara Indonesia. Bisnis minuman kekinian ini terbilang potensial karena minuman merupakan faktor utama masyarakat untuk meningkatkan stamina dan perasaan hati seseorang, terlebih lagi bila minuman tersebut dikemas mengikuti era perkembangan zaman yang mana mengadopsi konsep kekinian dengan menghadirkan varian rasa hingga inovasi yang dapat menarik banyak kalangan masyarakat untuk menikmati kesegaran pada minuman kekinian tersebut. Namun mengacu pada hasil survey dan juga observasi yang dilakukan penulis, Dengan banyaknya minuman kekinian yang beredar di masyarakat membuat terlupakannya wedangan tradisional khas Indonesia yang kaya manfaat bagi tubuh. Dengan hal ini menjadikan peluang yang sangat besar untuk menaikkan level wedangan tradisional Indonesia menjadi minuman kekinian. Oleh sebab itu perlu adanya inovasi dalam meningkatkan level minuman tradisional ini menjadi minuman kekinian yang dapat di terima semua kalangan masyarakat. Seperti halnya dengan melakukan pengembangan terhadap produk wedangan tradisional menjadi minuman mocktail wedangan. Mocktail Wedangan ini dapat di kemas menjadi minuman sachet hingga mengemasnya dalam bentuk minuman cup guna untuk mengikuti trend yang ada pada saat ini. Maka dalam usaha perintisan bisnis ini, kelompok penulis melakukan perintisan bisnis, yaitu MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (Mocktail). Perintisan bisnis dilakukan pada 27 Februari 2023 hingga 31 Mei 2023. Penjualan dilakukan melalui media sosial Instagram, marketplace Shopee, dan mengikuti event kuliner di sekitar kampus. Pada laporan ini penulis melaporkan beragam aspek dari bisnis MOWE yang meliputi aspek produksi, meriset dan menentukan mitra bahan baku dan kemasan, melakukan spesifikasi produk, membuat sampel produk, menentukan biaya produksi yang berkordinasi dengan bidang keuangan, dan manajemen stok.

Kata Kunci: perintisan bisnis; produksi ; wedangan; mowe

ABSTRACT

MOWE : DEVELOPMENT OF TRADITIONAL WEDANGAN PRODUCTS INTO MODERN DRINKS (MOCKTAIL)

APRI ZULFIYANA

19423094

At this time, many contemporary beverage businesses have emerged in society, especially Indonesia. This contemporary beverage business has potential because drinks are the main factor for society to increase one's stamina and mood, especially if these drinks are packaged following the era of developments which adopt contemporary concepts by presenting various flavors to innovations that can attract many groups of people to enjoy the freshness of these contemporary drinks. However, referring to the results of the survey and also the observations made by the author, with so many contemporary drinks circulating in society, traditional Indonesian drinks are forgotten, which are rich in benefits for the body. With this, there is a huge opportunity to raise the level of traditional Indonesian drinks to become contemporary drinks. Therefore there is a need for innovation in raising the level of this traditional drink to a contemporary drink that can be accepted by all levels of society. As is the case with developing traditional beverage products into mocktail drinks. This Wedangan mocktail can be packaged into a sachet drink to pack it in the form of a cup drink to keep up with the current trend. So in starting this business, the writing group started a business, namely MOWE: Development of Traditional Wedangan Products into Modern Drinks (Mocktails). The business start-up was carried out from 27 February 2023 to 31 May 2023. Sales were carried out through Instagram social media, the Shopee marketplace, and participating in culinary events around the campus. In this report, the authors report on various aspects of the MOWE business which include aspects of production, researching and determining partners for raw materials and packaging, carrying out product specifications, making product samples, determining production costs in coordination with the financial sector, and stock management.

Keywords: business start-up; production ; invitation; mowe

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je

ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Ḍal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka

ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	a	a
ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يَ	Fathah dan ya	ai	a dan u
...وَ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

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

C. Maddah

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

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...أ...إ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas

...ي	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup
Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".
2. Ta' marbutah mati
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah

- طَلْحَةُ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu

- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

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

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/

Wa innalāha lahuwa khairurrāziqīn

- بِسْمِ اللّٰهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا

Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

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

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللّٰهُ غَفُوْرٌ رَّحِیْمٌ

Allaāhu gafūrun rahīm

- لِلّٰهِ الْأُمُوْرُ جَمِیْعًا

Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karuniaNya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dalam menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul “MOWE : Pengembangan Produk Wedangan Tradisional Menjadi Minuman Kekinian (Mocktail)”.

Penulis ucapkan terima kasih kepada ibunda saya Ibu Siti Juyana dan Ayahanda saya Bapak Yuliono atas segala doa, semangat, kasih sayangnya, serta dukungan moral hingga dukungan materi yang telah di berikan. Sehingga menjadi sumber semangat utama bagi diri penulis dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.

Saya mengucapkan pula banyak-banyak terimakasih kepada segenap pihak yang telah membantu kelancaran dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir perintisan Bisnis ini yaitu:

1. Rektor Universitas Islam Indonesia, Bapak. Prof Fathul Wahid S.T.,M.Sc.Ph.D. Yang telah memberikan kesempatan kepada saya dalam menuntut ilmu di Universitas Islam Indonesia ini.
2. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam, Bapak. DR. DRS. Asmuni, MA.
3. Ketua Jurusan Ekonomi Islam, Bapak. Anton Priyo Nugroho, S.E, M.M.
4. Ketua Prodi Ekonomi Islam, Bapak. Rheyza Virgiawan, L.c, M.E.
5. Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis, Bapak Junaidi

- Safitri, S.E.I., M.E.I. Yang telah memberikan bantuan, dukungan, arahan, saran, dan dengan senantiasa sabar dalam membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
6. Segenap dosen dan seluruh staf Prodi Ekonomi Islam yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat hingga pelayanan terbaik kepada mahasiswa Ekonomi Islam selama menjalani perkuliahan.
 7. Kedua orang tua yang selalu memberikan dukungan dan motivasi terhadap penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
 8. Kakak dan abang saya yang telah memberikan doa dan saran sehingga dapat membantu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
 9. Teman-teman, sahabat , serta anggota kelompok Tugas Akhir Perintisan Bisnis yakni Muhammad Najmuzzaman dan Risqika Ario Pratama yang selama ini telah berjuang bersama-sama dalam menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu dan semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan ini dapat membawa manfaat.

Yogyakarta, 9 Agustus 2023



(Apri Zulfiyana)

DAFTAR ISI

HALAMAN COVER.....	i
LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN PENGESAHAN	v
MOTTO	viii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
KATA PENGANTAR	xx
DAFTAR ISI.....	xxii
DAFTAR TABEL.....	xxiv
DAFTAR GAMBAR	xxv
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Capaian Target	6
C. Sistematika Penulisan	8
BAB II.....	9
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	9
A. Profil Bisnis.....	9
B. Pelaksanaan Bisnis	14
1. Tinjauan Aspek Produksi	14
BAB III	66
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	66
A. Identifikasi Masalah	66
B. Tinjauan Teoritis	68
C. Pemecahan Masalah Produksi.....	71

BAB IV	73
KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	75
RIWAYAT HIDUP.....	77
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Capaian Target Bidang Produksi	6
Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Anggota	12
Tabel 2. 2 Alat-alat Produksi MOWE Sachet	37
Tabel 2. 3 Alat-alat Produksi MOWE Cup	40
Tabel 2. 4 HPP Mocktail Wedang Uwuh Sachet	48
Tabel 2. 5 HPP Mocktail Wedang Telang Sachet.....	49
Tabel 2. 6 HPP Mocktail Wedang Rosella Sachet	49
Tabel 2. 7 Harga Jual MOWE Sachet	49
Tabel 2. 8 HPP Uwuh Original	50
Tabel 2. 9 HPP Uwuh Spesial	50
Tabel 2. 10 HPP Uwuh Signature	51
Tabel 2. 11 HPP Telang Original	52
Tabel 2. 12 HPP Telang Spesial.....	52
Tabel 2. 13 HPP Telang Signature	53
Tabel 2. 14 HPP Rosella Original	53
Tabel 2. 15 HPP Rosella Spesial.....	54
Tabel 2. 16 HPP Rosella Signature	55
Tabel 2. 17 Harga Jual MOWE Cup	55
Tabel 2. 18 Perhitungan BEP MOWE Sachet.....	56
Tabel 2. 19 Perhitungan BEP MOWE Cup.....	57
Tabel 2. 20 Perhitungan BEP Total.....	58
Tabel 2. 21 Hasil Penjualan MOWE Sachet	63
Tabel 2. 22 Hasil Penjualan MOWE Cup Dibulan Ramadhan	63
Tabel 2. 23 Efisiensi Produksi Produk MOWE Sachet	64
Tabel 2. 24 Efisiensi Produksi Produk MOWE Cup	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Google Trends Wedangan.....	4
Gambar 1. 2 Google Trends Mocktail.....	4
Gambar 2. 1 Logo Mocktail Wedangan.....	11
Gambar 2. 2 Logo Dikemas.com.....	16
Gambar 2. 3 Logo Putrama Packagin.....	16
Gambar 2. 4 Toko Dkpackaging.....	17
Gambar 2. 5 Bimo Plastik.....	17
Gambar 2. 6 Pamungkas Digital Printing.....	18
Gambar 2. 7 Toko XILINDO.....	19
Gambar 2. 8 Bubuk Wedang Uwuh.....	20
Gambar 2. 9 Wedang Uwuh Rempah.....	20
Gambar 2. 10 Bubuk Wedang Telang.....	21
Gambar 2. 11 Bunga Telang.....	21
Gambar 2. 12 Bubuk Wedang Rosella.....	22
Gambar 2. 13 Bunga Rosella.....	23
Gambar 2. 14 Bubuk Perisa Buah.....	23
Gambar 2. 15 Superindo.....	24
Gambar 2. 16 Mirota Pasaraya.....	25
Gambar 2. 17 Toko Buah ABC.....	25
Gambar 2. 18 Desain Sticker Kemasan.....	26
Gambar 2. 19 Desain Sticker Cup.....	29
Gambar 2. 20 Sample Uwuh Sachet.....	32
Gambar 2. 21 Sample Telang Sachet.....	32
Gambar 2. 22 Sample Rosella Sachet.....	33
Gambar 2. 23 Sample Uwuh Cup.....	36
Gambar 2. 24 Sample Telang Cup.....	36
Gambar 2. 25 Sample Rosella Cup.....	36
Gambar 2. 26 Implues Sealer.....	37
Gambar 2. 27 Gunting.....	38
Gambar 2. 28 Kater.....	38
Gambar 2. 29 Timbangan Digital.....	39
Gambar 2. 30 Penggaris.....	39
Gambar 2. 31 Mangkok.....	40
Gambar 2. 32 Sendok.....	40
Gambar 2. 33 Shaker.....	41
Gambar 2. 34 Cooler Box.....	42
Gambar 2. 35 Panci.....	42
Gambar 2. 36 Meja.....	43

Gambar 2. 37 Timbangan Digital 2	43
Gambar 2. 38 Tempat Topping	44
Gambar 2. 39 Tempat Botol.....	44
Gambar 2. 40 Canebo/Lap	45
Gambar 2. 41 Penumbuk Buah	45
Gambar 2. 42 Pisau dan Talenan.....	46
Gambar 2. 43 Kursi	46
Gambar 2. 44 Botol Syrup	47
Gambar 2. 45 Botol Wedangan.....	47
Gambar 2. 46 Tempat Sendok.....	48
Gambar 2. 47 Sachet	59
Gambar 2. 48 Cup	60
Gambar 2. 49 Tutup Cup.....	60
Gambar 2. 50 Sedotan	60
Gambar 2. 51 Stiker Kemasan	61
Gambar 2. 52 Stiker Cup.....	61

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan zaman modernisasi pada saat ini sangatlah pesat. Hal ini berdampak pada perkembangan di setiap aspek. Dimana perkembangan ini dapat di tunjukan dari pertumbuhan teknologi yang saat ini sangat canggih. Dengan perkembangan teknologi ini membuat segala aktivitas di permudah. Seiring dengan perkembangan zaman yang pesat, globalisasi memaksa manusia untuk terus berinovasi. Sehingga pada saat ini ketika bermunculan hal-hal baru akan sangat mudah tersampaikan kepada semua kalangan masyarakat.

Sepertihalnya industry bisnis makanan dan minuman yang saat ini sangatlah familiar karena perkembangannya yang pesat, hal tersebut tidak bisa dipungkiri karena makan dan minum merupakan kebutuhan pokok. Namun pada konteks tersebut penjualan minuman sangat disarankan dikarenakan penjualan minuman yang sekarang lagi trending dengan menyajikan minuman di dalam cup bertulis memiliki pertumbuhan di produk kuliner yakni 14% pertahunnya (Laurencia, 2018), hal tersebut dapat diliat dari banyaknya tempat atau lapak minuman di sekitar kita. Minuman merupakan faktor utama masyarakat untuk meningkatkan stamina dan perasaan seseorang, terlebih lagi bila minuman tersebut dikemas mengikuti era perkembangan zaman yang mana mengadopsi konsep kekinian dengan menghadirkan varian rasa yang dipadukan pada tiap produk minuman seperti; 1. Boba, 2. Bubble Tea, 3. Thai Tea, 4. Cheese Tea, 5. Es Kopi, 6. Es Coklat, 7. Mocktail, 8. Olahan Susu yang dicampurkan dengan topping-topping atau varian rasa. Peranan media sosial mengarah pada dominan 5 penggemar sebagai kaum urban serta millennial yang gemar dalam mengupload foto produk minuman kekinian pada media sosial sehingga dapat menarik minat konsumen karena adanya ekspetasi serta persepsi (Alfirahmi, 2019).

Ditengah menjamurnya minuman-minuman kekinian pada saat ini membuat terlupakannya minuman tradisional yang mungkin belum banyak di kenali kaum urban atau pun millennial saat ini. Seperti minuman wedangan yang memiliki rasa yang unik dan memiliki khasiat baik bagi tubuh. Menurut KBBI, wedang berasal dari Bahasa Jawa yang berarti minuman dari bahan gula dan kopi (teh, jahe, dan sebagainya) yang biasanya diseduh dengan air panas, biasanya dapat menghangatkan tubuh. Ada banyak minuman atau wedangan tradisional Indonesia yang memenuhi persyaratan sebagai fungsional seperti minuman yang berbasis rempah (jahe, kunyit asam, beras kencur, dan lain-lain). Contohnya yaitu Wedang Uwuh, Wedang Telang, Wedang Rosella dan masih banyak lagi. Wedangan Ini di yakini memiliki sumber antioksidan alami, wedang tradisional sebagai minuman kesehatan warisan para raja di Indonesia ini berpotensi sebagai minuman fungsional (Winarti, 2010).

Wedang uwuh terdiri dari daun pala yang diambil dari guguran daun pala, daun cengkeh, kayu secang dan rimpang jahe. Oleh karena itu minuman ini disebut wedang uwuh karena kenampakan minuman ini memang seperti uwuh (sampah). Resep yang disajikan secara turun temurun ini dulu dikenal dengan nama wedang jahe cengkeh. Minuman ini biasa disajikan dengan cara diseduh dengan air panas lalu ditambah dengan gula batu dan dinikmati panas-panas. Selain enak, minuman ini juga menyehatkan. Minuman ini di percaya dapat menyembuhkan batuk ringan, loyo, pegal-pegal, perut kembung dan masuk angin (anonym, 2008).

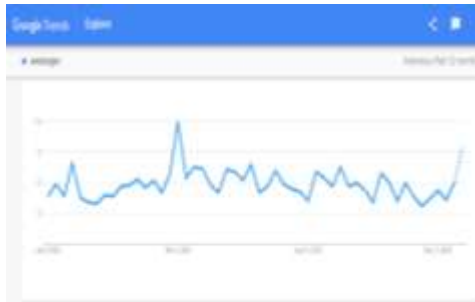
Wedang telang di percaya memiliki beberapa khasiat. Dimana wedang telang ini pada umumnya di seduh menggunakan bunga telang di campur dengan jahe, serai, dan madu. Khasiat dari bunga telang ini di percaya memiliki berbagai manfaat seperti sebagai mengurangi stres, antidiabetes, kolesterol, anti kanker, anti peradangan, anti asma dan melindungi jaringan hati (Marpaung, 2020)

Wedangan Rossela di percaya memiliki beberapa khasiat. Dimana wedang rosella ini pada umumnya dapat di seduh langsung menggunakan bunga rosella yang sudah di keringkan, kemudian di seduh dengan air panas hingga menjadi sebuah the rosella. Menurut Wiyarsi, A. (2011) bunga rosella ini di percaya memiliki manfaat sebagai antioksidan, antidiabetes, kolestrol, anti kanker, anti hipertensi, penjaga hati, mencegah osteoporosis.

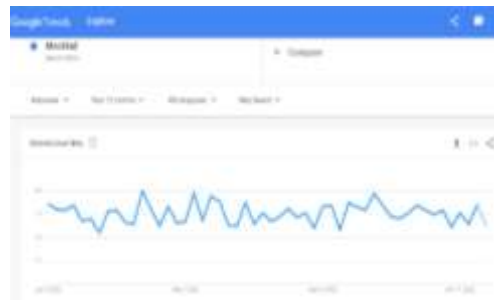
Dari berbagai manfaat yang di berikan pada wedangan tradisional, muncul sebuah inovasi atau ide bisnis yang ingin di kembangkan dalam rangka Tugas Akhir Perintisan Bisnis, yaitu dengan mengangkat wedangan tradisional menjadi sebuah minuman kekinian yaitu Mocktail Wedangan. Mocktail merupakan minuman berisi jus buah yang dicampurkan dengan minuman bersoda tanpa alcohol (Karbo, 2020). Selain sebagai minuman penyegar tenggorokan, minuman ini juga memiliki banyak khasiat untuk kesehatan tubuh. Contohnya apabila mengambil sari buah dari jeruk, apel, dan strawoberi yang mengandung vitamin C maka minuman ini mampu meningkatkan kekebalan tubuh, menjaga tubuh terhindar dari penyakit kronis, dan baik untuk kecantikan kulit maupun wajah.

Mocktail Wedangan ini merupakan minuman kekinian dengan perpaduan rasa antara wedangan tradisional dengan sari-sari buah-buahan, herbal atau bunga. sehingga memiliki rasa yang unik dan menyegarkan. Menurut Herold (2007), pencampuran rempah-rempah dalam formulasi minuman dapat dilakukan untuk memperoleh suatu kombinasi antioksidan dengan aktivitas yang lebih tinggi dibandingkan jika hanya digunakan secara terpisah atau tunggal. Banyak herbalis meyakini bahwa berkhasiat untuk meningkatkan daya tahan tubuh karena kandungan antioksidannya tinggi. Bahkan, jika berbagai kandungan bahan dalam wedangan tradisional diuraikan satu persatu, khasiat yang dimilikinya sangat beragam.

Sebelum melakukan perintisan bisnis penulis melakukan riset pasar mengenai minuman wedangan tradisional dan minuman mocktail terlebih dahulu menggunakan google trends.



Gambar 1. 1 Google Trends Wedangan



Gambar 1. 2 Google Trends Mocktail

Dilihat dari grafik minat konsumen dari penelusuran wedangan yang ada di google trends menunjukkan minat konsumen atas wedangan pada tahun 2022 menunjukkan grafik naik turun namun tidak signifikan. Sedangkan dilihat grafik minat konsumen dari penelusuran mocktail menunjukkan minat konsumen atas mocktail menunjukkan grafik yang stabil.

Dalam meriset dan observasi pasar penulis tidak hanya melalui google trends saja namun juga meriset pasar melalui e-commerce. Sehingga muncul berbagai permasalahan sebelum penerapan bisnis ini, terdapat tiga permasalahan yang dapat di beri solusi yang efektif seperti halnya:

Pertama banyak dijumpai dalam lingkungan masyarakat khususnya luar pulau Jawa yang masih belum mengetahui cara penyeduhan secara efektif pada wedangan tradisional ini. *Kedua* dijumpai permasalahan dimana banyak kalangan remaja bahkan dewasa belum mengetahui mengenai wedangan tradisional seperti halnya wedang uwuh, wedang telang dan wedang rosella. sehingga dibutuhkan inovasi yang tepat untuk mengenalkan wedangan tradisional kepada kalangan tersebut. *Ketiga* pada e-commerce yang sering digunakan di Indonesia tidak ada dijumpai mocktail wedangan dalam kemasan.

Sehingga menjadikan peluang bisnis mocktail wedangan ini. Yang kemudian akan kami jalan sebagai Tugas Akhir Perintisan Bisnis.

Perintisan bisnis menurut pandangan ekonomi Islam merupakan sebuah kegiatan yang berkaitan dengan jual beli yang berlandaskan hukum syariah atau sistem Islam dengan tujuan utama yaitu memperoleh keuntungan atau profit (Herzeqovina, B. 2020). Namun dalam perintisan bisnis menurut pandangan Islam ini harus sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

Sehingga tujuan dalam perintisan bisnis menurut pandangan ekonomi Islam yaitu :

1. Mematuhi Prinsip Syariah

Tujuan bisnis dalam ekonomi Islam adalah mematuhi prinsip-prinsip syariah yang mencakup nilai keadilan, kejujuran, transparan, etika dalam berbisnis, menghindari riba, menghindari adanya spekulasi, dan hal-hal yang dilarang oleh ketentuan syariah.

2. Meningkatkan Kesejahteraan Individu dan Keluarga

Dalam berbisnis menurut Islam memiliki tujuan meningkatkan kesejahteraan individu maupun keluarga dalam hal ekonomi. Sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup dalam kehidupan berkeluarga yang tentu saja sesuai dengan prinsip syariah.

3. Memberikan Manfaat Kepada Konsumen

Tujuan bisnis dalam ekonomi Islam selanjutnya adalah bahwa dalam berbisnis harus dapat memberikan manfaat bagi konsumen. Dimana dalam berbisnis tidak hanya mencari keuntungan pribadi saja namun juga dapat memberikan nilai tambah bagi konsumen ketika membeli produk atau jasa yang kita tawarkan.

4. Pertumbuhan Yang Berkelanjutan

Dalam melakukan bisnis diharapkan dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan tanpa merusak lingkungan. Yang artinya bahwa dalam berbisnis memiliki tujuan untuk terus berkembang serta mendapatkan keberkahan dalam berbisnis.

5. Mendapatkan Ridho Allah SWT.

Tujuan Berbisnis selain mendapatkan profit atau keuntungan namun juga dengan berbisnis kita mengharapakan Ridho Allah SWT. Yang artinya dalam melakukan bisnis harus dengan niatan semata-mata untuk beribadah kepada Allah SWT.

Dalam menjalankan bisnis mocktail wedangan ini dibutuhkan kerjasama tim yang baik sehingga mencapai tujuan yang telah di targetkan. Oleh sebab itu dalam perintisan bisnis ini terdapat 3 anggota kelompok dengan masing-masing memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing. Dengan hal ini penulis memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai **COO (Chief Operating Officer)**. Dimana COO ini memiliki peran dan tanggung jawab dalam setiap kegiatan produksi. produksi merupakan kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa (Herawati, H., & Mulyani, D. 2016). Sedangkan menurut perspektif islam produksi lazim di kenal sebagai proses menciptakan nilai barang atau menambah nilai terhadap sesuatu produk, barang dan jasa yang diproduksi itu haruslah hanya yang dibolehkan dan menguntungkan (yakni halal dan baik) menurut Islam (Mohamed Aslam Haneef, 2010).

Sehingga Proses produksi merupakan suatu bentuk kegiatan yang paling penting dalam pelaksanaan produksi dalam menjalan bisnis atau usaha yang akan di jalankan. Yang tentu saja dalam kegiatan produksi harus selalu dengan ketentuan syariat islam agar produk yang di ciptakan halal dan dapat memberikan manfaat bagi umat manusia.

B. Capaian Target

Adapun capaian dan target yang akan di laksanakan penulis dalam menjalankan perintisan bisnis MOWE bidang produksi sebagai berikut :

Tabel 1. 1 Capaian Target Bidang Produksi

Program	Aktivitas	Target	Tujuan	Waktu
Bidang Produksi	Meriset dan menentukan mitra bahan baku serta kemasan.	Memperoleh mitra bahan baku yang sesuai dan di butuhkan dalam produksi	Mendapatkan produk yang berkualitas baik sehingga dapat di terima oleh konsumen	3 kali dalam sebulan (February dan Maret)
	Melakukan spesifikasi produk	Membuat spesifikasi produk	Mendapatkan spesifikasi produk yang sesuai sehingga menghasilkan	2 kali dalam sebulan (Maret)

		produk yang berkualitas	
Membuat sampel produk	Memperoleh sampel produk dan memberikan tester kepada beberapa calon konsumen	Konsumen dapat merasakan dan dapat memberikan feedback penting agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas.	2 kali dalam sebulan (Maret)
Menentukan biaya produksi yang berkordinasi dengan bidang keuangan.	Memperoleh HPP perproduk	Mengetahui anggaran dana yang di keluarkan sesuai dengan apa yang di butuhkan dalam printisan bisnis.	2 kali dalam sebulan (Maret)
Manajemen stok	Memenuhi kebutuhan bahan baku	Memperoleh manajemen stok yang baik sehingga terpenuhinya kebutuhan bahan baku dan mengurangi resiko ketika terjadi peningkatan penjualan.	Dilaksanakan selama berjalannya bisnis (Maret April Mei)

Adapun target dari program bersama yang akan di laksanakan yaitu :

1. Dengan membuat konten yang telah di buat di harapkan akan menambah minat konsumen untuk membeli produk. Sehingga dapat menambah jumlah penjualan dan produksi pun ikut meningkat.
2. Diharapkan dalam mengikuti expo dan event kuliner akan banyak konsumen untuk mengenali produk yang telah di buat dan tentu saja akan berpengaruh pada penjualan produk yang di pasarkan.
3. Dengan melakukan alokasi dana dalam melakukan kegiatan pemasaran, diharapkan dengan dana yang di gunakan dapat mencapai target yang di tentukan sehingga berdampak pada peningkatan penjualan produk.

C. Sistematika Penulisan

Dalam sistematika penulisan ini memaparkan secara singkat sistematika penulisan terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam perintisan ini terbagi atas empat bab, yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Dimana bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Adapun rincian keempat bab tersebut, yaitu sebagai berikut:

Pada Bab I, merupakan bagian yang menjelaskan terkait analisis situasi yang relenvasi kebutuhan konsumen terhadap wedangan tradisional pada kondisi saat ini serta problematika yang ditemukan khususnya pada pengembangan produk wedangan tradisional. Pada bab ini juga menjelaskan terkait problematika serta keadaan pasar yang dilakukan pada lokasi yang di pilih penulis. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab masalah secara akurat serta mampu memberikan solusi sesuai dengan problematika pasar.

Pada Bab II, ini menjelaskan profil bisnis serta visi dan misi dalam Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Dan juga memaparkan program-program yang akan direncanakan sesuai dengan target pasar yang ingin di tujukan.

Pada Bab III, menguraikan tentang ketepatan metode pendekatan dalam mengatasi permasalahan atas program kerja yang direncanakan. Dan memberikan solusi yang efektif dalam menyelesaikan permasalahan yang terjadi selama menjalankan program kerja yang telah di rencanakan.

Pada Bab IV, berisi kesimpulan dan saran dari kegiatan yang sudah dilaksanakan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis. Kesimpulan ini menjawab permasalahan dan tujuan perintisan yang telah disusun. Dan saran disampaikan sesuai keadaan nyata dilapangan selama menjalani perintisan bisnis.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Indonesia merupakan negara yang kaya akan rempah-rempah dan juga sebagai produsen rempah-rempah terbesar didunia (Anggrasari 2021). Negara Indonesia pun juga di kenal dengan negara yang kaya akan minuman tradisional. Pada saat ini berbagai jenis minuman kekinian dari rasa manis hingga asam sudah banyak bertebaran di kalangan masyarakat. Minuman-minuman tersebut tidak hanya di sajikan dengan satu rasa saja namun hingga berbagai macam komponen dicampurkan. Sehingga bisnis minuman kekinian ini menjadi bisnis yang cukup menjajikan. Namun ditengah menjamurnya bisnis minuman-minuman kekinian, membuat terlupakannya minuman tradisional yang mungkin belum banyak di kenali kaum urban atau pun bisa di sebut juga anak muda. Ketika kaum urban mendengar minuman rempah atau tradisional maka mereka akan berpendapat bahwa minuman tersebut tidak enak atau pahit. Namun masih banyak pula masyarakat yang masih menyukai minuman tradisional ini karena memiliki khasiat yang bermanfaat bagi tubuh. Seperti minuman wedang uwuh, wedang telang, wedang rosella yang memiliki rasa yang unik dan memiliki khasiat baik bagi tubuh. Sehingga muncul sebuah inovasi atau ide bisnis yang ingin di kembangkan dalam rangka Tugas Akhir Perintisan Bisnis, yakni dengan mengangkat wedangan tradisional menjadi sebuah minuman kekinian Mocktail Wedangan. Dengan ide bisnis ini maka penulis berinisiatif untuk menjalankan sebuah bisnis yang dinamai MOWE.

Bisnis MOWE merupakan bisnis yang bergerak pada bidang Food and Beverage yakni minuman, berdiri pada tahun 2023 yang berlokasi di Dusun Niron, Desa Pandowoharjo, Kecamatan Sleman , Kabupaten Sleman, D.I. Yogyakarta. Sebagai kota pendidikan atau sebagai kota pelajar menjadikan kota Yogyakarta menjadi tempat yang sangat potensial untuk

membangun bisnis mocktail wedangan ini karena kota Yogyakarta juga dikenal sebagai kota yang kaya akan minuman tradisional. MOWE diangkat dari sebuah minuman kekinian yaitu mocktail yang saat ini sudah banyak di kenal atau di gemari para pecinta minuman kekinian. Namun dalam bisnis ini penulis ingin mengangkat sebuah minuman tradisional yang di kembangkan menjadi sebuah minuman kekinian yaitu mocktail wedangan. Mocktail Wedangan ini merupakan minuman kekinian dengan perpaduan rasa antara wedangan tradisional dengan sari-sari buah-buahan, herbal atau bunga. sehingga memiliki rasa yang unik dan menyegarkan.

Dalam bisnis MOWE ini Target market yang penulis ambil yaitu kalangan anak muda, pelajar, mahasiswa hingga orang dewasa (19 – 40 tahun). Dimana pada umumnya wedangan tradisional ini banyak digemari oleh kaum dewasa. Namun untuk menarik konsumen anak remaja atau kaum milenial, wedangan tradisional ini akan dikemas menjadi minuman mocktail yang penulis berharap bisnis minuman kekinian ini banyak digemari oleh para remaja khususnya berdomisili di Yogyakarta atau bahkan dapat dikembang hingga keseluruh Indonesia yang mana merupakan negara yang kaya akan minuman rempah atau tradisional.

Inovasi yang akan di terapkan dalam pelaksanaan TA Bisnis ini yaitu :

1. Dalam bisnis ini penulis akan berfokus untuk mengangkat minuman wedangan tradisional seperti halnya wedang uwuh, wedang telang dan wedang rosella menjadi produk minuman kekinian yang dikemas dalam bentuk mocktail wedangan yang memiliki citra rasa herbal dan juga buah-buahan.
2. Produk pada mocktail wedangan ini akan dibuat dalam bentuk kemasan atau sachet sehingga dapat memudahkan konsumen dalam penyeduhan mocktail wedangan.

3. Produk pada mocktail wedangan ini juga akan dibuat dalam kemasan cup agar dapat di nikmati langsung dan dapat bersaing dengan produk minuman kekinian lainnya.

Maka agar dapat bersaing dengan produk minuman kekinian lainnya. Oleh karena itu, Dalam bisnis ini di butuhkan sebuah identitas merek. Sehingga dalam hal ini penulis memberikan identitas bisnis ini dengan merek “MOWE” yang disimbolkan dengan logo seperti gambar berikut:



Gambar 2. 1 Logo Mocktail Wedangan

Dalam bisnis Mocktail Wedangan ini membawa visi:

Menaikan level wedangan tradisional menjadi minuman kekinian (Mocktail) sehingga dapat di nikmati banyak kalangan.

Adapun misi yang MOWE targetkan untuk mewujudkan visi tersebut di atas adalah sebagai berikut:

- a. Menggunakan bahan-bahan terbaik serta memastikan kehalalan produk.
- b. Menawarkan berbagai varian rasa mocktail wedangan yang unik dan dapat dinikmati.
- c. Menjaga rasa khas dari wedangan tradisional agar terjaganya kualitas rasa.

- d. Menciptakan kemasan sachet yang baik agar mudah dalam penyajian mocktail wedangan
- e. Membuat tampilan cup yang menarik agar dapat bersaing dengan produk lain.

Pelaku bisnis telah memiliki tim kelompok yang memiliki *latar belakang* dalam bidangnya masing-masing. Kelompok terbentuk pada Jum'at, 13 Januari 2023. Dalam menjalankan operasional bisnis didahului kegiatan diskusi internal antara kelompok sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Pengelolaan bisnis MOWE didasarkan kepada kriteria yang mendukung kebutuhan nantinya dan berpengalaman dalam menjalankan tugas dan kewajiban.

Berdasarkan diskusi internal, kelompok bisnis MOWE saat ini terdapat tiga orang anggota yang terdiri dari bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan.

Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing-masing. Adapun program kerja yang dijalankan oleh masing-masing bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Anggota

Produksi	Pemasaran	Keuangan
----------	-----------	----------

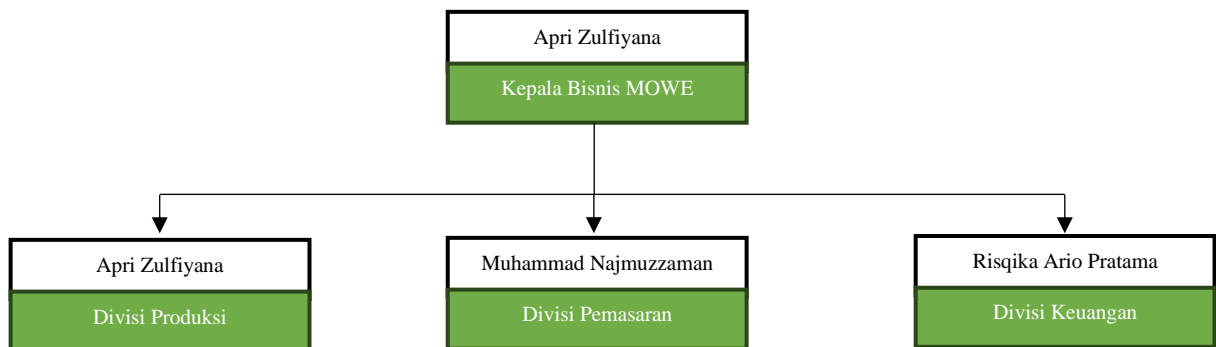
<ol style="list-style-type: none"> 1. Meriset dan menentukan mitra bahan baku serta kemasan. 2. Melakukan spesifikasi produk 3. Membuat sampel produk 4. Menentukan biaya produksi yang berkordinasi dengan bidang keuangan. 5. Manajemen stok. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Melakukan survei pasar 2. Penentuan mengikuti event serta stand dari acara-acara tertentu. 3. Pembuatan logo dan desain kemasan 4. Pembuatan konten pemasaran. 5. Mengontrol dan mendesain akun media sosial serta marketplace. 6. Pengenalan brand usaha via online dan media social 7. Penentuan alokasi biaya pemasaran bersama bidang keuangan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat perencanaan keuangan satu periode kedepan 2. Membuat laporan laba rugi setiap bulannya 3. Mencatat kas masuk dan keluar setiap hari 4. Melakukan rancangan anggaran bekerja sama dengan tim produksi dan pemasaran 5. Merekapitulasi anggaran yang telah digunakan
--	--	---

Sedangkan untuk program kerja bersama yaitu :

1. Membuat konten produk dengan bekerja sama dengan bagian produksi
2. Mengikuti stand atau expo dan event kuliner yang ada di sekitar kampus.
3. Penentuan alokasi biaya pemasaran bersama bidang keuangan.

Dalam menentukan penempatan program kerja bisnis MOWE, dibutuhkan struktur manajemen pada bisnis MOWE. Adapun rincian struktur manajemen bisnis MOWE dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

Struktur Bisnis MOWE



B. Pelaksanaan Bisnis

MOWE telah resmi beroperasi secara penuh terhitung 27 Februari 2023. Laporan dan Analisa pelaksanaan praktik bisnis Mocktail Wedangan ini mengambil periode waktu dari 10 Maret 2023 sampai 31 Mei 2023. Analisis pelaksanaan ditinjau dari aspek produksi sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Produksi

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis MOWE ini yaitu aspek produksi. Aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis ini meliputi riset bahan baku sampai pada produk jadi yang siap dipasarkan kepada konsumen.

Ada lima program kerja yang harus dijalankan penulis pada bisnis Mocktail Wedangan (MOWE) dalam bidang produksi. Lima program tersebut diantaranya:

- a. Meriset dan Menentukan Mitra Bahan Baku Serta Kemasan.

Penentuan dalam memilih mitra bisnis harus melalui pertimbangan yang matang. Pada bisnis yang penulis jalankan, dalam memenuhi bahan baku dan kemasan yang digunakan untuk pengemasan produk sachet dan cup pada produk MOWE tentu saja harus yang berkualitas, maka dalam memilih kemitraan didahului dengan melakukan riset dan mensurvey kemitraan baik *via offline* maupun *via online*. Hal ini dilakukan guna menentukan pihak terbaik untuk diajak bekerja sama. Penulis melakukan riset lapangan dan juga riset melalui e-commerce serta media social untuk dapat memperoleh kemitraan yang baik dan berkualitas.

1) Riset Kemasan dan Sticker (Sachet/Cup)

Pada pelaksanaan riset kemasan dilakukan dua metode yaitu riset *via offline* dan *via online* terhadap pemilihan kemasan produk MOWE sebagai berikut.

a) Kemasan Sachet *via offline*

(1) Dikemas.com, Sardonoharjo, Ngaglik, Kabupaten Sleman.

Pada riset *offline* pertama yang dilaksanakan hari Senin, 27 Februari 2023 di daerah Ngaglik Sleman. Penulis bersama rekan keuangan mengunjungi tempat produksi kemasan yang didapatkan informasi di Google Maps. Dalam survei tersebut, penulis dan rekan keuangan ketika mengunjungi dikemas.com berkonsultasi perihal kemasan yang ingin di gunakan. Setelah berkonsultasi di sampaikan bahwa untuk pemesanan kemasan memiliki ketentuan jumlah minimal. di mana dari pihak dikemas.com menentukan badget minimal jika ingin menggunakan jasa mereka. Sehingga ketika tidak memenuhi kesepakatan dengan pihak dikemas.com kami memutuskan untuk memilih opsi kemitraan lain.



Gambar 2. 2 Logo Dikemas.com

b) Kemasan Sachet *via online*

(1) Putrama Packaging, Jalan Godean, Kec. Gamping, Kab. Sleman.

Pada riset kedua yang di laksanakan hari Senin, 27 Februari 2023. Penulis melakukan chat via Direct Message melalui Instagram. Saat berkonsultasi perihal kemasan yang ingin di gunakan kepada pihak putrama packaging. Setelah berkonsultasi di sampaikan bahwa untuk pemesanan kemasan memiliki ketentuan jumlah minimal. Dimana minimal pemesanan harus 1000 pcs. Sehingga dengan pertimbangan dengan rekan keuangan kami memutuskan untuk mencari mitra kemasan *via Shoppe*.



Gambar 2. 3 Logo Putrama Packagin

(2) Dkmpackaging, Kec. Serpong, Kab. Tangerang Selatan.

Pada riset ketiga yang di laksanakan hari Selasa, 28 Februari 2023. Penulis melakukan chat via toko shoppe. Saat berkonsultasi perihal kemasan yang ingin di gunakan kepada pihak dkmpackaging. Di sebutkan bahwa untuk pemesanan kemasan tidak memerlukan batas

minimal. Sehingga dalam pemilihan mitra kemasan tim MOWE bersepakat untuk menggunakan jasa kemasan kepada dkmpackaging.



Gambar 2. 4 Toko Dkpackaging

c) Kemasan Cup *via Offline*

(1) Bimo Plastik, Ngemplak, Sleman, Yogyakarta.

Dalam pemilihan kemasan yang di gunakan pada produk MOWE cup. Penulis selaku rekan produksi berdiskusi dengan anggota tim dan sepakat untuk memilih supplier Bimo Plastik sebagai supplier cup, tutup cup dan sedotan. Hal ini dengan pertimbangan harga yang relative terjangkau atau murah di banding dengan supplier lainnya.



Gambar 2. 5 Bimo Plastik

d) Sticker Sachet dan Kemasan *via offline*

(1) Pamungkas Digital Printing, Jl. Kaliurang, KM 14,5 UII.

Pada riset sticker kemasan yang di laksanakan hari Selasa, 28 Februari 2023. Penulis melakukan survey lapangan. Setelah melakukan survey dengan rekan keuangan, tim MOWE bersepakat untuk menggunakan jasa cetak sticker dengan pihak Pamungkas Digital Printing. Dengan pertimbangan biaya jasa cetak sticker 10.000 rupiah per satu kertas A4 dimana lebih murah dengan tempat lainnya.



Gambar 2. 6 Pamungkas Digital Printing

e) Sticker Cup *via Online*

(1) XILINDO, Jl. Raya Bantul KM 10 No. 31 Melikan Lor Bantul.

Pada riset sticker kemasan yang di laksanakan hari Selasa, 28 Februari 2023. Karena lokasi yang jauh dengan lokasi produksi maka dalam melakukan riset penulis memilih untuk meriset via toko shopee. Setelah melakukan riset dan konsultasi dengan pihak XILINDO, tim MOWE bersepakat untuk menggunakan jasa cetak sticker dengan pihak XILINDO. Dengan pertimbangan biaya jasa cetak sticker 8.000 rupiah per satu kertas A4 dimana lebih murah dengan tempat lainnya.



Gambar 2. 7 Toko XILINDO

2) Riset Bahan Baku Wedangan dan Perisa Buah.

Pada riset bahan baku yang di laksanakan hari Rabu, 1 Maret 2023. Pada pelaksanaan riset bahan baku wedangan dilakukan satu metode yaitu riset *via online*. Hal ini di lakukan dengan pertimbangan bahwa lokasi mitra bahan baku jauh dari lokasi produksi yang didapatkan melalui informasi di Google Maps. Sehingga dalam pemilihan bahan baku produk MOWE dilakukan yaitu sebagai berikut.

a) Bahan Baku Wedang Uwuh

Dalam pemilihan bahan baku wedang uwuh ini di bagi menjadi dua tempat mitra bahan baku yaitu bahan baku wedang uwuh instan (bubuk) dan bahan baku wedang uwuh rempah. Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1)UKM BU ETIK, Palembang,Sriharjo, Kec. Imogiri, Kab. Bantul.

Pada pemilihan mitra bahan baku bubuk wedang uwuh. Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak UKM BU ETIK. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 18.000 rupiah per 150 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT dan juga Halal Produk. Sehingga aman untuk di konsumsi.



Gambar 2. 8 Bubuk Wedang Ujuh

(2) OMAH CRAFT Jl. Imogiri Barat KM 13, Trimulyo, Kec. Jetis, Kec. Imogiri, Kab. Bantul.

Pada pemilihan mitra bahan baku wedang uwuh (Rempah). Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak OMAH CRAFT. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 11.000 rupiah per 10 Sachet dan juga bahan baku memiliki rempah-rempah yang lengkap. Kemudian pada mitra bahan baku OMAH CRAFT sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT dan juga Halal Produk. Sehingga aman untuk di konsumsi.



Gambar 2. 9 Wedang Ujuh Rempah

b) Bahan Baku Wedang Telang

Dalam pemilihan bahan baku wedang telang ini di bagi menjadi dua tempat mitra bahan baku yaitu bahan baku wedang telang instan (bubuk) dan bahan baku bunga telang. Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1) Griya Nature, Sepanjang, Kec. Taman, Kab. Sidoharjo, Jawa Timur.

Pada pemilihan mitra bahan baku bubuk wedang telang. Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak Griya Nature. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 17.500 rupiah per 250 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT.



Gambar 2. 10 Bubuk Wedang Telang

(2) Toko Margo Rajendra, Mulyorejo, Kec. Cepu, Kab. Blora, Jawa Tengah.

Pada pemilihan mitra bahan baku bunga telang. Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak Toko Margo



Gambar 2. 11 Bunga Telang

Rajendra. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 18.000 rupiah per 100 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT.

c) Bahan Baku Wedang Rosella

Dalam pemilihan bahan baku wedang rosella ini di bagi menjadi dua tempat mitra bahan baku yaitu bahan baku wedang rosella instan (bubuk) dan bahan baku bunga rosella. Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1)Livi Agung Mandiri, Jakarta barat.

Pada pemilihan mitra bahan baku bubuk wedang Rosella. Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak Livi Agung Mandiri. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 20.000 rupiah per 100 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT.



Gambar 2. 12 Bubuk Wedang Rosella

(2)Kusuma Dewi, Rejowinangaun,Kec. Kota Gede, Yogyakarta.

Pada pemilihan mitra bahan baku bunga Rosella. Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak Kusuma Dewi. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 13.500 rupiah per 100 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT.



Gambar 2. 13 Bunga Rosella

d) Bahan Baku Perisa Buah

Dalam pemilihan bahan baku bubuk perisa buah ini memilih 1 mitra bahan baku untuk menjaga kualitas rasa pada produk MOWE. Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1) MAXFOOD, Jalan Bandengan Utara, Kec. Penjaringan, Jakarta Utara.

Pada pemilihan mitra bahan baku bubuk Perisa . Penulis selaku rekan produksi memilih mitra bahan baku dari pihak MAXFOOD. Dengan pertimbangan harga bahan baku terbilang lebih murah di bandingkan tempat lainnya yaitu 12.500 rupiah per 100 gram dan juga bahan baku sudah terjamin karena sudah terdaftar dalam PIRT dan produk halal.



Gambar 2. 14 Bubuk Perisa Buah

3) Riset Bahan Baku Syrup, Topping dan Buah-buahan.

Pada riset bahan baku yang di laksanakan hari Rabu, 1 Maret 2023. Pada pelaksanaan riset bahan baku wedangan dilakukan satu metode yaitu riset *via offline*. Sehingga dalam pemilihan bahan baku produk MOWE dilakukan yaitu sebagai berikut.

a) Bahan Baku Syrup dan Topping

Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1) SuperIndo, Jl. Kaliurang KM 6,2, Purwosari, Kec. Mlati, Kab. Sleman.

Dalam pemilihan bahan baku Syrup dan Topping, penulis sebagai rekan produksi memilih Superindo dengan pertimbangan harga yang relative murah. Namun ketika harga di superindo naik maka rekan produksi memilih untuk mencari bahan baku di Mirota Pasaraya yang tidak jauh dari superindo.



Gambar 2. 15 Superindo

(2) Mirota Pasaraya, Jl. Kaliurang KM 6,2, Purwosari, Kec. Mlati, Kab. Sleman.

Dalam pemilihan bahan baku Syrup dan Topping. Mirota Pasaraya menjadi pilihan jika bahan baku di superindo lebih mahal di bandingkan dengan di Mirota Pasaraya.



Gambar 2. 16 Mirota Pasaraya

b) Bahan baku Buah-buahan

Adapun mitra bahan baku yang penulis pilih selaku rekan produksi yaitu :

(1) Toko Buah ABC, Jl. Kaliurang KM 13, Kec. Ngaglig. Kab. Sleman.

Dalam pemilihan Buah-buahan seperti strawberry dan lemon, penulis selaku rekan produksi memilih Toko ABC dalam menstok strawberry dan lemon. Yakni dengan pertimbangan lebih dekat dengan lokasi produksi.



Gambar 2. 17 Toko Buah ABC

b. Melakukan spesifikasi produk

Spesifikasi produk merupakan hal yang penting dalam berbisnis, karena dengan spesifikasi produk dapat menunjukkan identitas suatu produk. Dalam hal ini berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Dengan adanya spesifikasi produk, maka konsumen dapat mendapatkan data serta identitas dari produk yang akan dibeli. Dalam printisan bisnis ini karena produk yang akan di tawarkan yaitu produk MOWE sachet dan MOWE cup, Maka bisnis MOWE ini ada beberapa hal yang harus dicantumkan dalam spesifikasi produk. Adapun penulis mengambil beberapa poin dari spesifikasi produk MOWE ini yaitu sebagai berikut :

1) MOWE Sachet



Gambar 2. 18 Desain Sticker Kemasan

a) Deskripsi Produk MOWE

MOWE Merupakan produk minuman kekinian dengan perpaduan rasa antara wedangan tradisional dengan sari-sari buah-buahan, herbal atau bunga. Sehingga mocktail wedangan ini memiliki cita rasa yang unik.

(1) Harga Produk

Dalam penetapan harga produk berkordinasi kepada rekan keuangan

(2) Model Kemasan

Kemasan yang di gunakan dalam produk MOWE sachet menggunakan kemasan standing pouch polos dengan fitur ziplock yang berguna untuk menjaga kualitas produk dan juga memperpanjang usia atau masa tahan produk supaya lebih awet.

(3) Perizinan dalam kemasan

Pada kemasan produk mowe dalam hal perizinan seperti PIRT dan Logo halal masih belum mengajukan karena masih dalam proses pengembangan usaha. Dengan hal ini, proses perizinan memerlukan waktu yang panjang sehingga belum dapat untuk di daftarkan.

(4) Nama Produk/Merk

Pada printisan bisnis ini penulis mengambil nama MOWE. Nama MOWE ini di pakai karena untuk menguatkan identitas dari printisan bisnis ini yaitu Mocktail Wedangan.

(5) Bahan Baku

Dalam MOWE sachet ini memiliki 3 varian rasa yaitu mocktail wedang uwuh, mocktail wedang telang dan mocktail wedang rosella. Sehingga spesifikasi bahan baku yang digunakan dalam MOWE sachet ini yaitu :

(a) Mocktail Wedang Uwuh

1. Bubuk wedang uwuh
2. Bubuk perisa lemon
3. Bubuk perisa Strawberry

(b) Mocktail Wedang Telang

1. Bubuk wedang telang
2. Bubuk perisa anggur
3. Bubuk perisa lecy

(c) Mocktail Wedang Rosella

1. Bubuk bunga rosella
2. Bubuk perisa strawberry
3. Bubuk perisa lecy

(6) Berat Bersih

Pada produk MOWE sachet memiliki isi 5 sachet dalam 1 kemasan. Masing-masing sachet memiliki berat 15 gram sehingga dalam 1 kemasan memiliki berat bersih sebesar 75 gram.

(7) Alamat produksi

Alamat produksi dalam perintisan bisnis ini berlokasi di Dusun Niron, Desa Pandowoharjo, Kecamatan Sleman , Kabupaten Sleman, D.I. Yogyakarta.

(8) Keterangan Kedaluwarsa

Dalam penulisan kedaluwarsa pada stiker kemasan berfungsi mengetahui durasi ketahanan produk yang dikemas, sehingga menjadi tolak ukur dari ketahan produk. Penentuan ini sesuai dengan kedaluwarsa yang telah di tetapkan produsen. Sehingga durasi kedaluwarsa produk MOWE yaitu 12 bulan.

(9) Tulisan Logo

Mengenai logo kemasan penulis berkoordinasi dengan bidang pemasaran selaku pembuat desain stiker kemasan.

- (a) Logo “MW” Pada perintisan bisnis ini, penulis dan tim ingin menguatkan identitas dan brand dari bisnis ini dengan mengambil singkatan dari kata M dan W. yang memiliki arti Mocktail Wedangan
- (b) Tulisan “Est 2023”. Est merupakan singkatan dari Established yang memiliki arti didirikan, Sehingga Est 2023 merupakan tahun berdirinya bisinis Mocktail Wedangan ini,
- (c) Gambar daun hijau yang melingkar. Memiliki arti bahwa bisnis mocktail wedangan ini di harapkan dapat terus berputar dan bertumbuh.
- (d) Air dan Rempah-rempah, Memiliki arti memili arti kesegaran dan menggambarkan bahwa wedangan tradisional yang kaya akan rempah-rempah.

(10) Tagline kemasan

Dalam kemasan produk MOWE sachet memiliki tagline “Enjoy And Chill” memiliki arti untuk menikmati mocktail wedangan dengan senang dan santai.

(11) Varian Rasa

Dalam produk MOWE sachet memiliki varian rasa sehingga dapat menunjukkan rasa yang akan di nikmati konsumen.

(12) Instagram dan Marketplace Shoppe

Dengan memberikan akun media sosial dan marketplace pada kemasan berguna untuk konsumen yang ingin berkunjung pada akun Instagram mocktail wedangan atau juga bisa mengunjungi toko kami untuk mengetahui produk-produk yang kami tawarkan.

(13) Manfaat

Dengan penulisan manfaat pada kemasan berguna untuk memberi tahu konsumen akan manfaat yang akan di terima ketika mengkonsumsi produk yang kami tawarkan.

(14) Saran Saji

Penulisan saran saji pada kemasan berguna memudahkan konsumen dalam pembuatan mocktail wedangan.

2) MOWE Cup



Gambar 2. 19 Desain Sticker Cup

a) Bahan Baku

Dalam bahan baku yang di gunakan dalam mocktail wedangan ini yaitu : Es batu, wedang uwuh, wedang telang, wedang rosella, sirup blueberry, sirup strawberry, sirup lemon, sirup lecy, sirup rose, topping, slasih, nata decoco dan buah-buahan.

b) Nama Merek/Brand

Dalam kemasan cup terdapat nama brand “MOWE” yang bertujuan sebagai identitas dari bisnis ini.

c) Logo

Dalam kemasan pada MOWE cup terdapat logo yang menunjukkan identitas produk.

d) Tagline Kemasan Cup “Haus Bestie, Moctailin Aja”

Memiliki arti untuk mengajak konsumen untuk menikmati Mocktail Wedangan dan juga agar terlihat menarik di mata konsumen.

c. Membuat Sample Produk

Dalam program kerja membuat sample ini berfokus pada uji coba sebelum melakukan penjualan produk MOWE. Pembuatan sampel ini di laksanakan pada tanggal 8 sampai dengan 9 Maret 2023. Adapun pembuatan sampel produk di bagi menjadi 2 bagian yaitu sampel MOWE Sachet dan MOWE Cup. Pada tanggal 8 Maret 2023 penulis melakukan uji coba pembuatan MOWE Sachet dan MOWE Cup yang berfokus pada penentuan rasa pada produk yang ingin di buat. Dan kemudian pada tanggal 9 Maret penulis membuat sampel yang telah jadi untuk uji coba kepada rekan tim dan juga beberapa teman. Dari uji coba inilah penulis bisa meningkatkan kualitas dari produk yang ingin di hasilkan.

1) MOWE Sachet

a) Mempersiapkan Alat dan Bahan Yang Di Gunakan

(1) Alat-alat Yang Di Gunakan

1. Bubuk Wedang Uwuh
2. Implues Sealer
3. Gunting
4. Kater
5. Timbangan Digital
6. Mangkok
7. Sendok

(2) Mempersiapkan Bahan Baku

1. Bubuk Wedang Uwuh
2. Bubuk Wedang Telang
3. Bubuk Wedang Rosella
4. Bubuk Perisa Strawberry
5. Bubuk Perisa Blueberry
6. Bubuk Perisa Lecy
7. Bubuk Perisa Lemon

b) Proses Pembuatan MOWE Sachet

Adapun Langkah-langkah dalam pembuatan MOWE Sachet yaitu :

(1) Menimbang Bubuk Wedangan

Dalam menimbang bubuk wedangan ini menggunakan timbangan digital dan mangkok yang kemudian bubuk wedangan di tuangkan ke dalam mangkok dengan berat yang di butuhkan yaitu sebesar 35 gram untuk mengisi sebanyak 5 sachet.

(2) Menimbang Bubuk Perisa buah

Dalam MOWE Sachet membutuhkan 2 perisa buah-buahan. Dimana dalam menimbang bubuk perisa buah ini menggunakan timbangan digital dan mangkok yang kemudian bubuk perisa buah di tuangkan ke dalam mangkok dengan berat yang di butuhkan masing-masing perisa buah-buahan yaitu sebesar 20 gram untuk mengisi sebanyak 5 sachet.

(3) Mencampurkan Bubuk Wedangan dan Bubuk Perisa Buah

Setelah menimbang bubuk wedangan dan perisa buah. Langkah selanjutnya yaitu pencampuran kedua bahan tersebut hingga merata.

(4) Memasukan Bubuk Kedalam Sachet

Setelah tercapur rata maka langkah selanjutnya yaitu memasukan bubuk mocktail wedangan kedalam sachet yang kemudian di timbang kembali seberat 15 gram persatu sachetnya.

(5) Merekatkan Sachet

Sachet yang sudah di timbang ulang selanjutnya di rekatkan menggunakan implues sealer hingga rapat agar bubuk mocktail wedangan tidak tumpah.

(6) Memasukan Sachet Kedalam Standing Pouch

Sachet yang sudah di implues sealer selanjutnya di dikemas kedalam standing pouch. Dalam 1 standing pouch berisi 5 sachet mocktail wedangan.



Gambar 2. 20 Sample Uwuh Sachet



Gambar 2. 21 Sample Telang Sachet



Gambar 2. 22 Sample Rosella Sachet

2) MOWE Cup

a) Mempersiapkan Alat dan Bahan Yang Di Guanakan

B. Alat-alat Yang Di Guanakan

1. Shaker
2. Coller Box
3. Panci
4. Timbangan Digital
5. Pisau
6. Talenan
7. Sendok Es

C. Mempersiapkan Bahan Baku

1. Wedang Uwuh Paket (Jahe,Kayu Secang,Kapulaga,Kayu Manis,Cengkeh,Daun cengkeh, dan Daun Pala)
2. Bunga Telang
3. Bunga Rosella
4. Serai
5. Jahe
6. Syrup Strawberry
7. Syrup Blueberry

8. Syrup Lecy
9. Syrup Lemon
10. Syrup Rose
11. Air
12. Es Batu
13. Soda
14. Selasi
15. Topping Bubble
16. Natadecoco
17. Strawberry, dan
18. Lemon

a) Proses Pembuatan MOWE Cup

Adapun Langkah-langkah dalam pembuatan MOWE Cup yaitu :

(1) Memasak Wedangan

Dalam masak wedangan ini relative sama, yang membedakan hanya bahan baku saja. Dalam memasak wedangan ini memiliki beberapa tahapan yaitu :

1. Mencuci rempah-rempah yang di gunakan dengan air bersih yang mengalir.
2. Selanjutnya yaitu memasukan air sebanyak 1,5 liter kedalam panic yang kemudian di panaskan hingga sedikit mendidih.
3. Setelah itu masukan rempah-rempah yang sudah di cuci bersih kedalam panci. Tunggu selama 5-10 menit dengan api kecil. Hal ini bertujuan agar wedangan yang di hasilkan dapat bertahan lama karena proses penyeduhan berjalan dengan maksimal sehingga menghasilkan rasa yang rempah-rempah yang khas.
4. Setelah wedangan sudah matang tunggu hingga dingin kemudian masukan kedalam botol yang telah di siapkan.

(2) Menimbang Wedangan Tradisional

Setelah wedangan sudah dingin proses selanjutnya yaitu menimbang wedangan menggunakan timbangan digital dan alat shaker. Untuk 1 cup wedangan yang digunakan yaitu sebesar 90-95 ml.

(3) Menimbang Syrup Buah-Buahan

Setelah menimbang wedangan, langkah selanjutnya yaitu mencampur dengan syrup buah-buahan. Dalam mencampur syrup buah-buahan yaitu menggunakan timbangan digital dan shaker yang berisi wedangan. Untuk masing-masing syrup buah-buahan memiliki berat yang berbeda-beda. Contohnya pada mocktail wedangan uwuh memerlukan 15 ml syrup strawberry, 10 ml syrup lemon dan 10 ml syrup lecy.

(4) Memasukan Es Batu

Es batu yang digunakan dalam menshaker mocktail wedangan kurang lebih 50 gr. Es batu dimasukkan ke dalam shaker berisi wedangan dan syrup yang telah ditimbang.

(5) Menshaker Mocktail Wedangan

Dalam proses menshaker ini bertujuan untuk mencampur wedangan tradisional dengan syrup buah-buahan. Sehingga menghasilkan rasa yang unik dan khas.

(6) Memasukan Es Batu ke dalam Cup

Untuk 1 cup Mocktail wedangan ukuran 16 oz membutuhkan kurang lebih 150 gram es batu.

(7) Menuangkan Mocktail Wedangan ke dalam Cup

Setelah menshaker, mocktail wedangan dituangkan ke dalam cup yang telah berisi es batu.

(8) Menambahkan Topping

Langkah selanjutnya yaitu menambahkan topping untuk memperoleh sensasi rasa tambahan ketika meminum mocktail wedangan.

(9) Siap untuk Dinikmati

Mocktail Wedangan pun siap untuk dinikmati.



Gambar 2. 23 Sample Uwuh Cup



Gambar 2. 24 Sample Telang Cup



Gambar 2. 25 Sample Rosella Cup

d. Menentukan biaya produksi yang berkordinasi dengan bidang keuangan

Dalam menentukan biaya produksi, penulis selaku rekan produksi berkoordinasi langsung bersama Bidang keuangan. Sebelum menentukan biaya produksi penulis merincikan alat-alat yang di gunakan dalam melakukan produksi. Yang kemudian melakukan pembelian. Alat-alat produksi yang di gunakan pun di bagia 2 bagian, yaitu dalam melakukan produksi MOWE Sachet dan MOWE Cup.

- 1) Alat-alat Produksi
 - a) MOWE Sachet

Tabel 2. 2 Alat-alat Produksi MOWE Sachet

No	Alat Produksi	Q	Satuan	Harga
1	Impluse Sealer	1	Unit	Rp 73.597
2	Gunting	1	Unit	Rp 5.900
3	Kater	1	Unit	Rp 9.000
4	Timbangan Digital	1	Unit	Rp 30.000
5	Penggaris	1	Unit	Rp 2.000
6	Mangkok	1	Unit	Rp 2.500
7	Sendok	1	Unit	Rp 1.500
Jumlah				Rp 124.497

Adapun deskripsi alat-alat produksi MOWE Sachet sebagai berikut :

(1) Implues sealer

Alat implues sealer ini berfungsi untuk merekatkan sachet atau kemasan agar dapat menyimpan produk lebih lama dan menjaga kualitas produk.



Gambar 2. 26 Implues Sealer

(2) Gunting

Gunting berfungsi untuk memotong stiker dan merapikan sachet yang sudah di sealer.



Gambar 2. 27 Gunting

(3) Kater

Kater berfungsi untuk memotong stiker dan kemasan.



Gambar 2. 28 Kater

(4) Timbangan Digital

Timbangan Digital berfungsi untuk menimbang isi atau bubuk yang di gunakan agar sesuai dengan takaran yang di butuhkan.



Gambar 2. 29 Timbangan Digital

(5) Penggaris

Penggaris berfungsi untuk memotong stiker dan merapikan sachet setelah di sealer.



Gambar 2. 30 Penggaris

(6) Mangkok

Mangkok di gunakan untuk menimbang bubuk dan juga mencampurkan bubuk wedangan dan perisa buah. Yang memiliki kapasitas 500 gram.



Gambar 2. 31 Mangkok

(7) Sendok

Sendok digunakan untuk memasukan bubuk yang sudah tercampur kedalam sachet.



Gambar 2. 32 Sendok

Pada tanggal 7 Maret 2023 penulis mulai membeli peralatan yang di butuhkan dalam proses produksi. Hal ini pula penulis selalu berkoordinasi dengan rekan keuangan dalam proses pembelian alat-alat yang dibutuhkan.

b) MOWE Cup

Tabel 2. 3 Alat-alat Produksi MOWE Cup

No	Alat Produksi	Q	Satuan	Harga
1	Shaker	1	Unit	Rp 75.608

2	Coller Box	1	Unit	Rp 40.000
3	Panci	1	Unit	Rp 26.200
4	Meja	1	Unit	Rp 170.000
5	Timbangan Digital	1	Unit	Rp 30.000
6	Tempat Topping	1	Unit	Rp 7.670
7	Tempat Botol	1	Unit	Rp 21.000
8	Tempat Sendok	1	Unit	Rp 10.000
9	Canebo	1	Unit	Rp 3.399
10	Penumbuk Buah	1	Unit	Rp 19.726
11	Pisau dan Talenan	1	Unit	Rp 6.750
12	Kursi	2	Unit	Rp 40.000
13	Botol Syrup	6	Unit	Rp 18.603
14	Botol Wedangan	3	Unit	Rp 13.697
15	Tempat Sendok	1	Unit	Rp 10.000
Jumlah				Rp 492.653

Adapun deskripsi alat-alat produksi MOWE Sachet sebagai berikut :

(1) Shaker

Shaker digunakan untuk mencampurkan antara wedangan dan juga syrup perisa buah. Sehingga akan menghasilkan rasa mocktail yang khas dan unik. Yang memiliki kapasitas sebesar 500 ml.



Gambar 2. 33 Shaker

(2) Cooler Box

Cooler Box digunakan untuk menyimpan es batu ketika melakukan jualan offline. Yang memiliki kapasitas 6 liter.



Gambar 2. 34 Cooler Box

(3)Panci

Panci digunakan untuk memasak wedangan sebelum melakukan jualan offline. Yang memiliki kapasitas 1 liter.



Gambar 2. 35 Panci

(4)Meja

Meja digunakan untuk menaruh barang-barang dan keperluan dalam melakukan jualan offline.



Gambar 2. 36 Meja

(5) Timbangan Digital

Timbangan digital digunakan untuk menimbang syrup dan wedangan sebelum di shaker agar sesuai dengan takaran yang di butuhkan.



Gambar 2. 37 Timbangan Digital 2

(6) Tempat Topping

Tempat topping digunakan untuk menaruh topping yang akan di tambahkan ketika berjualan offline.



Gambar 2. 38 Tempat Topping

(7) Tempat Botol

Tempat botol digunakan untuk menata botol syrup agar rapi ketika berjualan offline.



Gambar 2. 39 Tempat Botol

(8) Canebo

Canebo/Lap meja digunakan untuk melap meja agar tetap bersih saat berjualan.



Gambar 2. 40 Canebo/Lap

(9) Penumbuk Buah

Penumbuk buah digunakan untuk menumbuk lemon dan strawberry agar dapat mendapatkan sari buah dari lemon dan strawberry.



Gambar 2. 41 Penumbuk Buah

(10) Pisau dan Talenan

Pisau dan talenan digunakan untuk memotong lemon dan strawberry.



Gambar 2. 42 Pisau dan Talenan

(11) Kursi

Kursi digunakan untuk duduk menunggu konsumen saat berjualan.



Gambar 2. 43 Kursi

(12) Botol Syrup

Borol syrup digunakan untuk menyimpan syrup saat berjualan
Yang memiliki kapasitas 350 ml.



Gambar 2. 44 Botol Syrup

(13) Botol Wedangan

Botol wedangan digunakan untuk menyimpan wedangan saat berjualan. Yang memiliki kapasitas 630 ml.



Gambar 2. 45 Botol Wedangan

(14) Tempat Sendok

Tempat sendok digunakan untuk menaruh sendok dan pisau saat berjualan.



Gambar 2. 46 Tempat Sendok

Pada tanggal 19 Maret penulis mulai membeli segala peralatan yang dibutuhkan untuk memulai jualan di bulan Ramadhan.

2) Harga Pokok Produksi

Dalam menentukan biaya produksi di bagi menjadi 2 yaitu menghitung Harga Pokok Produksi dan menentukan Harga Jual produk dari produk MOWE Sachet dan MOWE Cup. Adapun perhitungan biaya produksi yaitu :

Pada tanggal 9 Maret 2023 penulis dan rekan keuangan menghitung biaya produksi dan menghitung harga jual MOWE Sachet.

a) MOWE Sachet

Tabel 2. 4 HPP Mocktail Wedang Uwuh Sachet

Mocktail Wedang Uwuh							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
sachet	150	pcs	Rp 16.200	5	pcs	30	Rp 540
standing pouch	15	pcs	Rp 15.750	1	pcs	15	Rp 1.050
bubuk wedang uwuh	150	gr	Rp 22.000	35	gr	4,2857143	Rp 5.133
perasa strawberry	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130

perasa lemon	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130
stiker Kemasan	24	pcs	Rp 9.000	2	pcs	12	Rp 750
stiker sachet	77	pcs	Rp 9.000	5	pcs	15,4	Rp 584
Jumlah							Rp 12.318

Tabel 2. 5 HPP Mocktail Wedang Telang Sachet

Mocktail Wedang Telang							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
sachet	150	pcs	Rp 16.200	5	pcs	30	Rp 540
standing pouch	15	pcs	Rp 15.750	1	pcs	15	Rp 1.050
bubuk wedang telang	150	gr	Rp 17.500	35	gr	4,2857143	Rp 4.083
perasa anggur	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130
perasa lecy	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130
stiker Kemasan	24	pcs	Rp 9.000	2	pcs	12	Rp 750
stiker sachet	77	pcs	Rp 9.000	5	pcs	15,4	Rp 584
Jumlah							Rp 11.268

Tabel 2. 6 HPP Mocktail Wedang Rosella Sachet

Mocktail Wedang Rossela							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
sachet	150	pcs	Rp 16.200	5	pcs	30	Rp 540
standing pouch	15	pcs	Rp 15.750	1	pcs	15	Rp 1.050
bubuk wedang rosella	150	gr	Rp 31.251	35	gr	4,2857143	Rp 7.292
perasa anggur	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130
perasa lecy	100	gr	Rp 10.650	20	gr	5	Rp 2.130
stiker Kemasan	24	pcs	Rp 9.000	2	pcs	12	Rp 750
stiker sachet	77	pcs	Rp 9.000	5	pcs	15,4	Rp 584
Jumlah							Rp 14.476

Tabel 2. 7 Harga Jual MOWE Sachet

Penentuan Harga Jual	
Keterangan	Harga
Beban Promosi	Rp 1.250
HPP	Rp 12.687
Laba Perunit	Rp 634
Harga Jual	Rp 14.572

Harga jual di bulatkan	Rp 15.000
------------------------	-----------

Harga Jual Produk MOWE Sachet sesuai perhitungan yang di lakukan bidang keuangan maka di temukan harga perstanding pouch yakni sebesar Rp.14.572. Namun di bulatkan menjadi Rp.15.000.

Kemudian Pada tanggal 16 Maret 2023 penulis dan rekan keuangan melakukan perhitungan biaya produksi dan menentukan harga jual MOWE Cup.

b) MOWE CUP

Tabel 2. 8 HPP Uwuh Original

Uwuh Original							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Wedang Uwuh	1	Sachet	Rp 1.500	1	sachet	1	Rp 1.500
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,666666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Strawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastilk	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Jumlah							Rp 4.591

Tabel 2. 9 HPP Uwuh Spesial

Uwuh Spesial							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Wedang Uwuh	1	Sachet	Rp 1.500	1	sachet	1	Rp 1.500
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,666666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250

Syrup Strawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastilk	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385
Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Jumlah							Rp 5.266

Tabel 2. 10 HPP Uwuh Signature

Uwuh Signature							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Wedang Uwuh	1	Sachet	Rp 1.500	1	sachet	1	Rp 1.500
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Strawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastilk	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385
Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Natadecoco	500	gr	Rp 7.000	10	gr	50	Rp 140
Strawberry	500	gr	Rp 10.000	15	gr	33,33333333	Rp 300
Lemon	1000	gr	Rp 14.000	20	gr	50	Rp 280
Jumlah							Rp 5.986

Tabel 2. 11 HPP Telang Original

Telang Original							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Bunga Telang	100	gr	Rp 18.250	5	gr	20	Rp 913
Serai	250	gr	Rp 2.500	15	gr	16,66666667	Rp 150
Jahe	500	gr	Rp 5.000	30	gr	16,66666667	Rp 300
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Blueberry	630	ml	Rp 26.000	15	ml	42	Rp 619
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Jumlah							Rp 4.733

Tabel 2. 12 HPP Telang Spesial

Telang Spesial							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Bunga Telang	100	gr	Rp 18.250	5	gr	20	Rp 913
Serai	250	gr	Rp 2.500	15	gr	16,66666667	Rp 150
Jahe	500	gr	Rp 5.000	30	gr	16,66666667	Rp 300
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Blueberry	630	ml	Rp 26.000	15	ml	42	Rp 619
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100

Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385
Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Jumlah							Rp 5.407

Tabel 2. 13 HPP Telang Signature

Telang Signature							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Bunga Telang	100	gr	Rp 18.250	5	gr	20	Rp 913
Serai	250	gr	Rp 2.500	15	gr	16,66666667	Rp 150
Jahe	500	gr	Rp 5.000	30	gr	16,66666667	Rp 300
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Blueberry	630	ml	Rp 26.000	15	ml	42	Rp 619
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200	10	ml	45	Rp 227
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,33333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385
Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Natadecoco	500	gr	Rp 7.000	10	gr	50	Rp 140
Strawberry	500	gr	Rp 10.000	15	gr	33,33333333	Rp 300
Lemon	1000	gr	Rp 14.000	20	gr	50	Rp 280
Jumlah							Rp 6.127

Tabel 2. 14 HPP Rosella Original

Rosella Original					
Keterangan	Q	Harga Beli	Pemakaian	Jumlah	Harga

Bunga Rossela	100	gr	Rp 10.193	10	gr	10	Rp 1.019
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Rose	450	ml	Rp 18.425	15	ml	30	Rp 614
Syrup Starawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Jumlah							Rp 4.498

Tabel 2. 15 HPP Rosella Spesial

Rosella Spesial							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Bunga Rossela	100	gr	Rp 10.193	10	gr	10	Rp 1.019
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Rose	450	ml	Rp 18.425	15	ml	30	Rp 614
Syrup Starawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385

Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Jumlah							Rp 5.173

Tabel 2. 16 HPP Rosella Signature

Rosella Signature							
Keterangan	Q		Harga Beli	Pemakaian		Jumlah	Harga
Bunga Rossela	100	gr	Rp 10.193	10	gr	10	Rp 1.019
Air	19000	ml	Rp 5.000	1500	ml	12,66666667	Rp 395
Gas	5000	gr	Rp 25.000	50	gr	100	Rp 250
Syrup Rose	450	ml	Rp 18.425	15	ml	30	Rp 614
Syrup Strawberry	450	ml	Rp 10.200	15	ml	30	Rp 340
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000	10	ml	46	Rp 413
Es	500	gr	Rp 1.000	150	gr	3,333333333	Rp 300
Cup	50	pcs	Rp 23.000	1	pcs	50	Rp 460
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000	1	pcs	50	Rp 340
Sedotan	300	pcs	Rp 20.000	1	pcs	300	Rp 67
Plastik	50	pcs	Rp 5.000	1	pcs	50	Rp 100
Sticker	40	pcs	Rp 8.000	1	pcs	40	Rp 200
Soda	390	ml	Rp 5.000	30	ml	13	Rp 385
Selasih	100	gr	Rp 3.000	3	gr	33,33333333	Rp 90
Topping Bubble	500	gr	Rp 10.000	10	gr	50	Rp 200
Natadecoco	500	gr	Rp 7.000	10	gr	50	Rp 140
Strawberry	500	gr	Rp 10.000	15	gr	33,33333333	Rp 300
Lemon	1000	gr	Rp 14.000	20	gr	50	Rp 280
Jumlah							Rp 5.893

Tabel 2. 17 Harga Jual MOWE Cup

Penentuan Harga Jual	
Keterangan	Harga
Beban Promosi	Rp 833
Beban Transportasi	Rp 1.000
HPP	Rp 5.297
Laba Perunit	Rp 177
Harga Jual	Rp 7.307

Harga Jual Produk MOWE Cupt sesuai perhitungan yang di lakukan bidang keuangan maka di temukan harga percup yakni sebesar Rp.7.307. Namun karena dalam MOWE Cup terdapat 3 varian yakni Original, Spesial, dan Signature maka untuk varian original tim bersepakat untuk menjual Rp.10.000 per cup, kemudian untuk varian special dengan harga Rp. 12.000 dan untuk varian signature dengan harga Rp.15.000.

Setelah menghitung HPP selanjutnya yaitu perhitungan BEP. Dimana dengan perhitungan BEP ini bertujuan untuk mengetahui titik impas dimana pendapatan sama dengan biaya operasi. Berikut merupakan perhitungan BEP Produk MOWE.

c) Perhitungan BEP MOWE Sachet

Tabel 2. 18 Perhitungan BEP MOWE Sachet

Fixed Cost		
Keterangan	Jumlah	Harga
Impluse sealer	1 buah	Rp 73.597
Gunting	1 buah	Rp 5.900
Kater	1 buah	Rp 9.000
Timbangan digital	1 buah	Rp 30.000
Total		Rp 118.497
Variabel Cost		
Keterangan	Jumlah	Harga
Bubuk wedang uwuh	150 gr	Rp 18.000
Bubuk wedang telang	150 gr	Rp 17.500
Bubuk wedang rosella	150 gr	Rp 31.251
Perasa buah strawberry	100 gr	Rp 10.650
Perasa buah lemon	100 gr	Rp 10.650
Perasa buah lecy	100 gr	Rp 10.650
Perasa buah anggur	100 gr	Rp 10.650
Sachet	150	Rp 16.200
Standing Pouch	15	Rp 15.750
Stiker sachet	77	Rp 9.000
Stiker kemasan	24	Rp 9.000
Total		Rp 159.301
Kapasitas Produksi	20	

Variabel Perunit	Rp 7.965
Harga Jual Perunit	Rp 15.000
BEP Unit	17
BEP Rupiah	Rp 118.496

Pada produk MOWE Sachet mencapai titik impas ketika terjual atau pada BEP Unit sebanyak 17 Sachet. Dengan BEP Rupiah yaitu Rp. 118.496.

d) Perhitungan BEP MOWE Cup

Tabel 2. 19 Perhitungan BEP MOWE Cup

Fixed Cost			
Keterangan	Jumlah		Harga
Shaker	1	buah	Rp 75.608
Coller Box	1	buah	Rp 40.000
Meja	1	buah	Rp 170.000
Timbangan Digital	1	buah	Rp 30.000
Tempat Topping	1	buah	Rp 7.670
Tempat Botol	1	buah	Rp 21.000
Tempat Sendok	1	buah	Rp 10.000
Canebo	1	buah	Rp 3.399
Penumbuk Buah	1	buah	Rp 19.726
Pisau dan Talenan	1	buah	Rp 6.750
Kursi	2	buah	Rp 40.000
Total			Rp 344.278
Variabel Cost			
Keterangan	Jumlah		Harga
Wedang Uwuh Paket	10	pcs	Rp 15.000
Bunga Telang	100	gr	Rp 18.250
Serai	250	gr	Rp 2.500
Jahe	500	gr	Rp 5.000
Bunga Rossela	100	gr	Rp 10.193
Syrup Strawberry	450	ml	Rp 10.200
Syrup Lemon	460	ml	Rp 19.000
Syrup Lecy	450	ml	Rp 10.200
Syrup Blueberry	630	ml	Rp 26.000
Syrup Rose	450	ml	Rp 18.425
Es	500	gr	Rp 1.000
Cup	50	pcs	Rp 23.000
Tutup Cup	50	pcs	Rp 17.000

Sedotan	300	pcs	Rp	20.000
Plastik	50	pcs	Rp	5.000
Sticker	40	pcs	Rp	8.000
Soda	390	ml	Rp	5.000
Selasih	100	gr	Rp	3.000
Topping Bubble	500	gr	Rp	10.000
Natadecoco	500	gr	Rp	7.000
Strawberry	500	gr	Rp	10.000
Lemon	1000	gr	Rp	14.000
Stiker	124	pcs	Rp	8.000
Total			Rp	265.768
Kapasitas Produksi				30
Variabel Perunit			Rp	8.859
Harga Jual Perunit			Rp	15.000
BEP Unit				56
BEP Rupiah			Rp	344.277

Pada produk MOWE Sachet mencapai titik impas ketika terjual atau pada BEP Unit sebanyak 56 Cup. Dengan BEP Rupiah yaitu Rp. 344.277

e) Perhitungan BEP Total

Tabel 2. 20 Perhitungan BEP Total

BEP Total	
Total Fixed Cost	Rp 462.775
Total Variabel Cost	Rp 425.069
Kapasitas Produksi	50
Variabel Perunit	Rp 8.501
Harga Jual Perunit	Rp 15.000
BEP Unit Total	71
BEP Rupiah Total	Rp 462.774

Produk MOWE dapat mencapai titik impas secara total ketika produk terjual atau pada BEP Unit sebanyak 71 Unit dan Dengan BEP Rupiah atau ketika bisnis MOWE ini memperoleh pendapatan sebesar Rp. 462.774.

e. Manajemen Stok

Dalam pelaksanaan manajemen stok penulis selaku rekan produksi melakukan 3 tahapan utama yakni melakukan pengemasan, pengecekan bahan baku dan pengecekan hasil penjualan.

Sebelum melakukan manajemen stok penulis terlebih dahulu berkoordinasi dengan bagian pemasaran dan keuangan untuk menentukan berapa jumlah produk yang di siapkan dalam bulan pertama. Adapun kegiatan kegiatan yang di lakukan yaitu

1) Menentukan Ukuran Kemasan Produk

a) Sachet

Pada kemasan produk penulis memilih standing pouch dengan ukuran 10 x 15 cm, karena sesuai dengan jumlah isi per standing pouch yaitu 5 sachet, kemudian untuk sachet yang di gunakan yaitu berukuran 6 x 8 cm. Hal ini di pilih karena untuk persachet akan di isi sebanyak 15 gram.



Gambar 2. 47 Sachet

b) Cup

Dalam pemilihan ukuran cup penulis dan tim bersepakat untuk menggunakan cup dengan ukuran 16 Oz atau setara dengan 450 ml.



Gambar 2. 48 Cup

c) Tutup cup

Dalam pemilihan tutup cup penulis memilih tutup cup datar karena berguna agar jika di letakan di plastic tidak mudah tumpah.



Gambar 2. 49 Tutup Cup

d) Sedotan

Dalam pemilihan sedotan penulis memilih sedotan yang higienis yang sudah ada plastik pembalut sedotan.



Gambar 2. 50 Sedotan

2) Menentukan Ukuran Sticker Kemasan

a) Sachet

Dalam menentukan ukuran stiker penulis berkoordinasi dengan dengan bidang pemasaran berkoordinasi terkait desain dan ukuran yang digunakan pada stiker kemasan. Untuk ukuran stiker sachet yaitu 4 x 4 cm kemudian untuk ukuran stiker kemasan depan dan belakang yaitu.



Gambar 2. 51 Stiker Kemasan

b) Cup

Dalam menentukan ukuran stiker cup penulis mengukur berdasarkan ukuran cup yang di gunakan. Sehingga untuk ukuran stiker Cup yaitu 4 x 5 cm.



Gambar 2. 52 Stiker Cup

c) Proses Pengemasan Produk MOWE Sachet

Dalam pelaksanaan pengemasan produk dilakukan ketika ada pesanan dari konsumen. Hal ini bertujuan untuk menjaga kualitas produk yang di hasilkan. Adapun proses pengemasan yaitu :

- (1) Melakukan pemasangan sticker sachet dan kemasan.
- (2) Melakukan penimbangan bahan baku yang di perlukan sesuai dengan permintaan konsumen.
- (3) Melakukan pengisian pada sachet
- (4) Mensealer sachet, dan
- (5) Memasukan sachet pada kemasan.

d) Mengecek ketersediaan bahan baku

Dalam melakukan pengecekan bahan baku hal-hal yang dilaksanakan yaitu :

- (1) Mengecek ketersediaan kemasan standing pouch dan sachet
- (2) Melakukan pengecekan bahan baku bubuk wedangan yakni dengan melakukan penimbangan berat bubuk wedangan yang tersedia.
- (3) Melakukan pengecekan bahan baku perisa buah yakni dengan melakukan penimbangan berat bubuk perisa buah yang tersedia.
- (4) Melakukan ketersediaan wedang uwuh paket, bunga telang, bunga rosella, jahe dan serai.
- (5) Melakukan ketersediaan sirup dan soda

e) Mengecek Penjualan

Dalam mengecek penjualan penulis selaku rekan produksi berkoordinasi dengan bidang keuangan. Di karenakan bidang keuangan yang melakukan pencatatan hasil penjualan.

(1) Hasil Pejualan Sachet

Tabel 2. 21 Hasil Penjualan MOWE Sachet

Penjualan MOWE Sachet			
Tanggal	Jenis	Kuantitas	Total
06-Apr-23	Uwuh	1	Rp 15.000
06-Apr-23	Telang	1	Rp 15.000
09-Apr-23	Uwuh	4	Rp 60.000
09-Apr-23	Telang	2	Rp 30.000
09-Apr-23	Rosella	4	Rp 60.000
10-Apr-23	Uwuh	1	Rp 15.000
13-Apr-23	Uwuh	1	Rp 15.000
13-Apr-23	Telang	1	Rp 15.000
16-Apr-23	Uwuh	1	Rp 15.000
16-Apr-23	Telang	1	Rp 15.000
Jumlah		17	Rp 255.000

Pada tanggal 5 April 2023 terjadi peningkatan pesanan MOWE Sachet. Namun persediaan bahan baku tidak mencukupi terhadap permintaan pesanan sehingga penulis harus merestok kembali bahan baku MOWE Sachet yang di butuhkan.

Pada hasil penjualan MOWE Sachet di bulan April ini terjual sebanyak 17 Standing Pouch dengan total pendapatan sebesar Rp. 255.000.

(2) Hasil Penjualan MOWE Cup Pada bulan Ramadhan

Tabel 2. 22 Hasil Penjualan MOWE Cup Dibulan Ramadhan

PENJUALAN CUP RAMADHAN							
Tanggal	UWUH		TELANG		ROSELLA		Total
	Jenis	Kuantitas	Jenis	Kuantitas	Jenis	Kuantitas	
30/03/2023	Original	2	Original	2	-	-	Rp40,00
31/03/2023	Original	2	-	-	Signature	2	Rp50,00
31/03/2024	Spesial	1	-	-	-	-	Rp12,00
02/04/2023	Original	1	Original	1	Signature	1	Rp35,00

02/04/2023	Signature	2	-	-	-	-	Rp30,00
03/04/2023	-	-	Signature	1	Spesial	1	Rp27,00
04/04/2023	Signature	2	Signature	3	Signature	10	Rp150,00
05/04/2023	Signature	1	Signature	3	Signature	7	Rp150,00
05/04/2023	Spesial	4	Spesial	2	Spesial	2	Rp80,00
06/04/2023	-	-	Signature	3	Signature	6	Rp108,00
07/04/2023	-	-	-	-	Signature	3	Rp36,00
08/04/2023	-	-	Signature	2	Signature	2	Rp48,00
08/04/2023	-	-	-	-	Spesial	1	Rp10,00
09/04/2023	-	-	Signature	2	Signature	4	Rp72,00
09/04/2023	-	-	-	-	Spesial	10	Rp100,00
Total		15		19		49	Rp948,00

Pada penjualan MOWE CUP di bulan suci Ramadhan terbilang cukup menguntungkan. Walaupun pada awal jualan tidak terlalu banyak namun seiring berjalannya waktu penjualan MOWE Cup meningkat. Peningkatan penjualan terjadi pada tanggal 4 April 2023, hal ini di karenakan ada pesanan untuk berbuka puasa yaitu sebanyak 17 Cup.

Adapun total penjualan MOWE Cup selama Bulan Ramadhan yaitu sebanyak 83 Cup dengan pendapatan sebesar Rp. 948.000.

Dalam upaya menjalankan manajemen stok dengan efektif dan efisien, Maka dari hasil penjualan produk dapat di hitung nilai efisiensi produksi. Adapun perhitungan nilai efisiensi produksi dari masing-masing produk yaitu sebagai berikut :

1. Efisiensi Produksi Produk MOWE Sachet

Tabel 2. 23 Efisiensi Produksi Produk MOWE Sachet

Target Produksi Perhari		5
Hari Ke-	Produksi	Efisiensi Produksi
1	2	40%
2	10	200%
3	1	20%
4	2	40%

5	2	40%
Jumlah Produksi	17	68%

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan nilai efisiensi produksi pada produk MOWE Sachet yaitu sebesar 68% atau setara dengan 3 kemasan sachet yang menjadi minimal produksi perharinya. Tujuan dari menghitung nilai efisiensi produksi pada produk MOWE Sachet ini yaitu sebagai langkah untuk meminimalisir terjadi pemborosan bahan baku mentah dan juga hal ini berguna sebagai langkah dalam mempertimbangkan rencana untuk merestok bahan baku. Dengan menghitung efisiensi produksi ini pula merupakan salah satu langkah untuk mencapai keuntungan yang optimal.

2. Efisiensi Produksi Produk MOWE

Tabel 2. 24 Efisiensi Produksi Produk MOWE Cup

Target Produksi Perhari		20
Hari Ke-	Produksi	Efisiensi Produksi
1	4	20%
2	5	25%
3	5	25%
4	2	10%
5	15	75%
6	19	95%
7	9	45%
8	3	15%
9	5	25%
10	16	80%
Jumlah Produksi	83	42%

Dari hasil perhitungan di atas menunjukkan nilai efisiensi produksi pada produk MOWE Cup yaitu sebesar 42% atau setara dengan 8 cup yang menjadi minimal produksi perharinya. Tujuan dari menghitung nilai efisiensi produksi pada produk MOWE Cup ini yaitu sebagai langkah untuk meminimalisir terjadi pemborosan bahan baku mentah, Kemudian sebagai langkah dalam mempertimbangkan rencana untuk merestok bahan baku dan juga sebagai upaya untuk mengukur bahan baku yang di gunakan dalam perharinya. Dengan menghitung efisiensi produksi ini pula merupakan salah satu langkah untuk mencapai keuntungan yang optimal.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan sebuah perintisan bisnis pasti akan selalu ada hambatan atau masalah ketika menjalankan sebuah bisnis. Baik hambatan yang bisa di prediksi maupun tidak dapat di prediksi. Dengan hal ini menjadikan sebuah tantangan tersendiri dari penulis dalam mencari solusi dalam memecahkan masalah dalam menjalankan perintisan bisnis.

Dalam mengidentifikasi sebuah masalah yang terjadi selama menjalankan perintisan bisnis ini, penulis membagi beberapa tahapan sesuai dengan program kerja yang telah di laksanakan. Adapun identifikasi masalah tersebut yaitu :

1. Meriset dan Menentukan Mitra Bahan Baku Serta Kemasan

a. Kendala Dalam Meriset Bahan Baku

Dalam melakukan riset bahan baku menjadi kendala yang sangat penting dikarenakan dalam melakukan pemilihan mitra bahan baku yang sesuai dengan keinginan memerlukan banyak pertimbangan seperti harga, kuantitas, lokasi, rasa, hingga kualitas. Kendala yang terjadi saat melakukan riset bahan baku yang sering terjadi yaitu lokasi yang jauh dengan tempat produksi. Hal ini akan mengakibatkan kepada penambahan biaya oprasional dalam menjalankan bisnis ini. Adapun masalah yang muncul ketika memilih bahan baku yaitu:

b. Bahan baku tidak sesuai eskpetasi, hal ini membuat penulis selaku rekan produksi harus lebih teliti dalam mengelola bahan baku terutama rasa dalam produk yang akan di pasarkan.

c. Pemilihan bahan baku yang berbeda membuat kualitas produk menjadi berkurang. Hal ini terjadi ketika ada pertimbangan dari anggota tim mengenai harga bahan baku yang relative mahal yang membuat mengubah bahan baku dengan bahan baku yang relative murah.

d. Kendala Dalam Meriset Kemasan

Dalam melakukan riset kemasan menjadi kendala yang juga sangat penting dikarenakan dalam melakukan pemilihan mitra kemasan yang sesuai dengan keinginan memerlukan banyak pertimbangan seperti harga, kuantitas, lokasi, bentuk hingga kualitas. Kendala atau masalah yang terjadi dalam meriset kemasan yang sering terjadi yaitu :

- 1) Adanya batas minimum pemesanan kemasan, hal ini berdampak pada kuantitas dan harga yang tidak sesuai dengan biaya yang telah di tetapkan oleh tim.
- 2) Ukuran kemasan tidak sesuai dengan kuantitas yang dapat di tampung atau di isi, hal ini mengakibatkan terjadi kesulitan dalam mengemas produk.

2. Manajemen Stok.

Dalam menjalankan program kerja manajemen stok, masalah yang terjadi sebagai berikut :

a. Kendala Keterbatasan Stok Bahan Baku

Karena kurangnya perencanaan dalam menstok bahan baku khususnya pada produk MOWE sachet, membuat keterbatasan bahan baku. Pada bulan pertama perintisan bahan baku yang di sediakan hanya cukup untuk 10 kemasan. Hal ini mengakibatkan pada bulan kedua ada peningkatan pesanan dari kosumen yang membuat kosumen harus menunggu stok kembali tersedia.

b. Kendala Dalam Tempat Penyimpanan Stok

Pada produk MOWE Cup memiliki bahan baku berupa topping dan buah-buahan. Yang artinya dalam penyimpanan tidak bisa menggunakan suhu ruangan. Sehingga di perlukan lemari pendingin guna untuk menjaga kesegaran topping dan buah-buahan.

c. Kendala Ketersediaan Stok Dari Supplier

Ketersediaan stok dari supplier menjadi kendala yang sangat krusial karena membuat persediaan stok bahan baku akan terhambat. Keterbatasan stok dari supplier pun akan mengakibatkan kenaikan harga bahan baku pada supplier tersebut.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Produksi

Dalam menjalankan sebuah bisnis, operasional atau produksi menjadi aspek yang paling krusial karena hal ini menyangkut pada kualitas produk yang di hasilkan. Produksi merupakan sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik bentuk barang (goods) maupun jasa (service) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan”(Irhami,2014)

Produksi dalam ekonomi Islam merupakan suatu aktivitas yang dilakukan untuk mewujudkan sebuah manfaat yakni dengan mengeksplorasi sumber-sumber ekonomi yang disediakan Allah SWT sehingga menjadi maslahat, untuk memenuhi kebutuhan manusia, oleh karenanya aktifitas produksi hendaknya berorientasi pada kebutuhan masyarakat luas. Prinsip produksi dalam Islam berarti menghasilkan sesuatu yang halal yang merupakan akumulasi dari semua proses produksi mulai dari sumber bahan baku sampai dengan jenis produk yang dihasilkan baik berupa barang maupun jasa (Turmudi, M. 2017).

Oleh sebab itu permasalahan yang muncul dalam menjalankan kegiatan produksi perlu menjadi pertimbangan penting demi kelangsungan bisnis yang di jalankan. Seperti halnya dalam keputusan dalam memilih bahan baku. Menurut Mulyadi (2005), bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh, berdasarkan pengertian umum mengenai bahan baku merupakan bahan mentah yang menjadi dasar pembuatan suatu produk yang mana bahan tersebut dapat diolah melalui proses tertentu untuk dijadikan wujud lain.

Pemilihan mitra bahan baku menjadi perihal penting dalam menjaga kualitas produk yang di hasilkan. Menurut Handoko (2005), kualitas merupakan suatu kondisi dari sebuah barang berdasarkan pada penilaian atas kesesuaiannya dengan standar ukur yang telah ditetapkan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Satar dan Israndi (2019) menyimpulkan bahwa kualitas bahan baku dapat memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kualitas produk. hal ini di pengaruhi oleh kualitas bahan baku yang terjaga dari segi penyimpanan dengan memperhatikan kebersihan yang sangat penting dan suhu ruangan disesuaikan dengan jenis bahan baku yang disimpan dalam penyimpanan bahan baku. Dengan demikian kualitas bahan baku memberikan kontribusi positif yang dapat menentukan kualitas, artinya semakin baik pemilihan bahan baku yang berkualitas maka akan semakin baik kualitas produk.

2. Manajemen Stok

Persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, dan barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual atau diproses lebih lanjut (Rudianto, 2012). Dalam menjaga persediaan bahan baku maka perlunya manajemen stok yang baik. Manajemen stok merupakan manajemen yang mengatur tentang pasokan atau jumlah pemasok yang nantinya akan berkontribusi dengan perusahaan. Pemilihan pemasok ini sangat penting mengingat barang

mentah atau setengah jadi yang dibeli harus berkualitas baik dan juga sesuai dengan kebutuhan produksi.

Agar manajemen pasokan berjalan dengan lancar maka sangat penting untuk memilih pemasok yang baik. Berikut merupakan strategi dalam memilih pemasok menurut Render dan Heizer (2014);

a. Many suppliers (Banyak Pemasok)

Dalam strategi ini memiliki arti yakni memiliki kerjasama dengan banyak pemasok. Dimana strategi ini bertujuan agar tidak terjadinya kehabisan stok jika salah satu pemasok mengalami masalah dalam memasok bahan baku.

b. Few suppliers (Beberapa Pemasok)

Dalam strategi ini merupakan kerjasama dengan beberapa pemasok. Namun antara perusahaan dengan pemasok memiliki komitmen jangka Panjang. Sehingga tidak sampai terjadi miskom antara perusahaan dan pemasok jika terjadi kehabisan bahan baku.

c. Vertical Integration (Integrasi Vertikal)

Dalam strategi merupakan sebuah bentuk kerjasama dengan pemasok yang mana perusahaan dapat mengembangkan kemampuan dalam memproduksi barang sendiri. Atau bisa disebut juga dengan mengkonsolidasi beberapa tahapan dalam rantai pasok di beberapa pemasok dan distributor.

d. Keiretsu Network (Jaringan Keiretsu)

Dalam strategi merupakan sebuah bentuk kerjasama dengan pemasok dengan cara memberikan dukungan secara finansial melalui pinjaman. Sehingga pemasok sebagai mitra diharapkan dapat memberikan keahlian teknis serta pasokan bahan baku yang stabil terhadap perusahaan.

e. Virtual Companies (Perusahaan Virtual)

Dalam strategi merupakan sebuah bentuk kerjasama dengan pemasok untuk memberikan pelayanan yang dibutuhkan.

Seperti halnya memberikan pelayanan jasa yakni pembayaran gaji, pengangkatan pegawai, perancangan serta pendistribusian produk.

f. Joint Ventures (Perusahaan Patungan)

Dalam strategi merupakan sebuah bentuk kerjasama dengan pemasok yakni dengan cara penggabungan perusahaan baik secara kemampuan, keterampilan maupun teknologi dan strategi. Sehingga dengan strategi ini diharapkan pemasok dapat menjaga persediaan bahan baku dan juga dapat mengurangi biaya produksi.

Selain memilih strategi dalam pemilihan mitra atau pemasok yang baik. Dalam menjaga ketersediaan bahan baku juga perlu adanya persediaan pengaman (*Safety Stock*). Persediaan pengaman merupakan persediaan tambahan yang diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan bahan (stock out). Menurut Sofjan Assauri (2004) kemungkinan terjadinya stock out dapat disebabkan karena pemakaian bahan baku yang lebih besar dari perkiraan semula atau keterlambatan kedatangan bahan baku yang di pesan.

C. Pemecahan Masalah Produksi

Dalam memecahkan masalah atau kendala dari kedua permasalahan utama yang terjadi dalam pelaksanaan perintisan bisnis. Maka penulis sebagai rekan produksi dan tim perlu mengambil langkah antisipatif dan strategis untuk menyelesaikan masalah tersebut. Diantaranya yaitu :

1. Melakukan pedatatan tempat-tempat produksi bubuk wedangan yang ada di sekitar Yogyakarta. Khususnya yang tidak jauh dengan lokasi produksi. Sehingga dapat memaksimalkan dalam meriset bahan baku

terbaik agar sesuai dengan apa yang di butuhkan dalam melakukan proses produksi.

2. Mencari prosuden bubuk wedangan pengganti atau cadangan ketika terjadinya keterbatasan stok dari supplier utama atau menjalankan strategi many suppliers. Hal ini dilakukan sebagai langkah antisipasi guna untuk menjaga stok bahan baku.
3. Mendata tempat-tempat produksi kemasan disekitar Yogyakarta. Hal ini berguna untuk memilih tempat produksi kemasan yang sesuai dengan budget dan spesifikasi yang di butuhkan. Sehingga ketika terjadinya ketidaksesuaian pada ukuran kemasan dapat melakukan konsultasi langsung pada pihak produsen.
4. Karena keterbatasan tempat penyimpanan bahan baku topping dan buah-buahan di lokasi produksi, maka sebagai langkah antisipatif yaitu menyimpan bahan baku topping dan buah-buahan dalam lemari es di kos anggota tim guna untuk menjaga kesegaran buah-buahan dan topping.
5. Membuat perencanaan yang baik dalam manajemen stok, seperti halnya menyediakan *safety stock* (Persediaan Pengaman). Sehingga ketika terjadi peningkatan permintaan atau pemesanan yang tidak terduga, ada persedian bahan baku cadangan. Hal ini juga sebagai upaya meminimalisir terjadinya deadstock atau masalah ketika tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pada saat ini, industry makanan dan minuman berkembang sangat pesat. Hal ini dapat di lihat banyak beredarnya bisnis minuman kekinian yang muncul di tengah masyarakat, khususnya negara Indonesia. Bisnis minuman kekinian ini terbilang potensial. Namun dengan banyaknya minuman kekinian yang beredar di masyarakat membuat terlupakannya wedangan tradisional khas Indonesia yang kaya manfaat bagi tubuh. Dengan hal ini menjadikan peluang yang sangat potensial untuk menaikkan level wedangan tradisional Indonesia menjadi minuman kekinian. Maka dengan adanya perintisan bisnis ini memiliki tujuan untuk mengembangkan produk wedangan tradisional menjadi minuman kekinian (Mocktail).

Pada perintisan bisnis ini, penulis bertanggung jawab untuk menjalankan bagian produksi. Dalam pelaksanaan program kerja, penulis dan tim tidak selalu berjalan lancar namun berbagai masalah selama proses melaksanakan program kerja sering terjadi. Masalah tersebut muncul akibat kurangnya perencanaan hingga ketelitian dalam pencatatan dalam mengelola bahan baku. Sehingga perlu adanya evaluasi yang dilakukan penulis khususnya dalam pengoptimalan perencanaan manajemen stok. Adapun solusi dari penyelesaian masalah manajemen stok yaitu dengan menyediakan *safety stock* (Persediaan Pengaman) dan mencari mitra bahan baku cadangan. Hal ini sebagai langkah antisipatif ketika terjadi peningkatan permintaan atau pemesanan yang tidak terduga. Hal ini juga sebagai upaya meminimalisir terjadinya deadstock atau masalah ketika tidak dapat memenuhi permintaan konsumen.

B. Saran

Dalam upaya memaksimalkan efektifitas program kerja, saran yang dapat di berikan bagi penulis yakni sebagai divisi produksi yaitu dengan melakukan evaluasi setiap bulan khususnya dalam hal manajemen stok dan pemilihan mitra bahan baku cadangan guna untuk menjaga ketersediaan bahan baku. Tidak hanya itu saja perlu adanya rencana keberlanjutan perihal kegiatan produksi untuk kedepanya, yakni dengan melakukan pengolahan bahan baku mentah hingga menjadi bahan baku jadi sehingga hal ini akan berguna agar tidak ketergantungan akan ketersediaan bahan baku yang diterima dari pihak produsen bahan baku.

Kemudian saran untuk diri pribadi penulis yakni harus tetap belajar, jangan pernah merasa puas, terus berkarya serta terus melakukan evaluasi khususnya dalam hal menjalankan bisnis yang tentunya sesuai dengan syariat Islam. Sehingga apa saja yang di jalankan dapat bernilai ibadah dan juga dapat membeikan manfaat bagi diri pribadi maupun orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Laurencia, C. A. (2018). Analisis Kualitas Produk, Harga, Kualitas Pelayanan, dan Lokasi Terhadap Kepuasan Pelanggan yang Memengaruhi Loyalitas Pelanggan Teh Thailand di Jakarta. *Journal Podomoro University*, 1(Volume 1, tahun 2018), 1-61. Retrieved 2018
- Alfirahmi. (2019). Fenomena kopi kekinian di era 4.0 ditinjau dari marketing 4.0 dan teori uses and effect. *Jurnal Lugas*, 3(Vol. 3, No. 1, Juni 2019, pp. 24 - 32), 24-32. Retrieved Juni 1, 2019, from https://pdfs.semanticscholar.org/1f01/cd4a802108e51d94f04b9524180d597c1f3b.pdf?_ga=2.24865337.224561851.1592889906-929273001.1592889906
- Winarti, S. 2010. Makanan Fungsional. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Anonim, 2008, Minuman Khas Imogiri : Wedang uwuh hangat dan menyehatkan, aanjapack.multiply.com
- Marpaung, AM, 2020. Tinjauan Manfaat Bunga Telang (*Clitoria ternatea L.*) bagi Kesehatan Manusia. Manuskrip diterima (accepted) di *Journal of Functional Food and Nutraceutical*.
- Wiyarsi, A. (2011). Khasiat bunga rosella (*Hibiscus sabdariffa L.*). *Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta*.
- Aamir, M., M. Ovissipour, S. S. Sablani, dan B. Rasco. 2013. Predicting the Quality of Pasteurized Vegetables Using Kinetic Models: A Review. Hindawi Publishing Corp. *International Journal of Food Science*. Vol 2013.
- Kabo, K. L. (2020). PENGARUH ATRIBUT PRODUK MINUMAN MOCKTAIL TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN PADA THE ULTIMATE DRINK POSO. *Repository UNSIMAR*, 12-20.
- Herold. 2007. Formulasi Minuman Fungsional Berbasis Kumis Kucing (*Orthosiphon aristatus Bl. Miq*) yang Didasarkan pada Optimasi Aktivitas Antioksidan, Mutu Citarasa, dan Warna. Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Herzeqovina, B. (2020). Konsep Manajemen Bisnis Islam Dalam Pandangan Islam Berdasarkan Al-Qur'an dan Hadits. *Jurnal Al-Fatih*, 3(1), 139-154.
- Herawati, H., & Mulyani, D. (2016). Pengaruh kualitas bahan baku dan proses produksi terhadap kualitas produk pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *UNEJ e-Proceeding*, 463-482.

- Haneef, Mohamed Aslam. 2010. *Pemikiran Ekonomi Islam Kontemporer*. terj. Suherman Rosyidi. Jakarta: Rajawali.
- Anggrasari, H., Perdana, P., & Mulyo, J. H. (2021). Keunggulan komparatif dan kompetitif rempah-rempah Indonesia di pasar internasional. *Jurnal Agrica*, 14(1), 9-19.
- Irhami, Fahmi. 2014. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Penerbit Alfabeta.
- Turmudi, M. (2017). Produksi dalam perspektif ekonomi Islam. *Islamadina: Jurnal Pemikiran Islam*, 37-56.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Handoko, T. Hani. 2008. *Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Satar dan Israndi, Adi. 2019. Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Efisiensi Biaya Produksi Terhadap Kualitas Produk Pada CV. Granville. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Volume 10, Nomor 3, Hlm 89-101, September-Desember 2019. P-ISSN 2086- 4159, E-ISSN 2656-6648. Bandung.
- Hilary, D., & Wibowo, I. (2021). Pengaruh Kualitas Bahan Baku Dan Proses Produksi Terhadap Kualitas Produk Pt. Menjangan Sakti. *Jurnal Manajemen Bisnis Krisnadwipayana*, 9(1), 19-26.
- Heizer, Jay dan Barry Rander. 2014. *Manajemen Operasi. Terjemahan Chriswan Sungkono*. ed. 9. Buku 2. Jakarta: Salemba Empat
- Safitri, A. A. (2020). *Manajemen stok barang menggunakan metode economic order quantity dan reorder point pada TB. Barokah* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).

RIWAYAT HIDUP

Penulis lahirkan di pulau Sumatra tepatnya di Provinsi Riau Kabupaten Kuantan Singingi pada tanggal 01 April 2000 sebagai anak ke 5 dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Yuliono dan Ibu Siti Juyana. Saat ini beliau bertempat tinggal di Jl. Anggrek , RT 04 / RW 02, Desa Sungai Sirih, Kecamatan Singingi, Kabupaten Kuantan Singingi, Riau. Hp: 082289160291. Alamat E-mail: aprizulfiyana14@gmail.com. Pendidikan SMA di tempuh di SMAN 2 Singingi, lulus pada tahun 2019. Dan pada tahun yang sama, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

LAMPIRAN



Dokumentasi Awal Jualan Dibulan Ramadhan



Dokumentasi Awal Jualan Dibulan Ramadhan Ketika Dapat Pinjaman Payung



Dokumentasi Memasang Sticker



Dokumentasi Produksi MOWE Sachet



Dokumentasi Memasak Wedangan



Dokumentasi Berinteraksi Dengan Masyarakat Sekitar



Dokumentasi Pembelian Cup



Dokumentasi Pengambilan Meja



Dokumentasi Pembelian Pertama



Dokumentasi Pembelian Di Bulan Ramadhan



Dokumentasi Masyarakat Yang Mulai Membeli MOWE Cup



Dokumentasi Masyarakat Yang Mulai Membeli MOWE Cup



Dokumentasi Menyiapkan Pesanan
Buka Bersama



Dokumentasi Menyiapkan Pesanan
VIA Whatsapp 1



Dokumentasi Menyiapkan Pesanan
VIA Whatsapp 2



Dokumentasi Pengiriman Pesanan