

LAPORAN AKHIR PROYEK BISNIS

“PUTI GARDEN”

Bisnis Rumah Makan PUTI GARDEN (Puyuh Goreng)



Nama : Nadiyah Izzati Al Aziz

NIM : 19312290

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

2023

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa Laporan Akhir Proyek Bisnis yang berjudul “PUTI GARDEN: Usaha Makanan Puyuh Goreng” ini merupakan karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan tiruan, salinan atau duplikasi dari laporan akhir proyek bisnis yang telah dipergunakan dan dipublikasikan untuk mendapatkan gelar kesarjanaan. Selain itu, sumber informasi yang dikutip penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka.

Apabila pada kemudian hari pernyataan ini terbukti tidak benar, saya bersedia menerima sanksi apapun sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan atau Akibatnya.

Yogyakarta, 15 Juni 2023



Nadiyah Izzati Alaziz

LEMBAR PENGESAHAN

“PUTI GARDEN”

Usaha Makanan Puyuh Goreng

Dibuat Oleh:

Nama: Nadiyah Izzati Alaziz

NIM: 19312290

Dosen pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mahmudi', with a horizontal line underneath the name.

Mahmudi, Dr., M.Si., CMA.

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR WIRAUSAHA

TUGAS AKHIR BERJUDUL

Rumah Makan PUTI GARDEN

Disusun Oleh : Nadiyah Izzati Alaziz

Nomor Mahasiswa : 19312290

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

Pada hari, tanggal: 04 Juli 2023

Penguji/ Pembimbing TA : Dr. Mahmudi S.E., M.Si.

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



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin, M.Si., Ph.D., CFA, CertIPSAS.



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR WIRUSAHA

Bismillahirrahmannirrahim

Pada Semester Genap 2022/2023, hari, tanggal: 04 Juli 2023 Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir Wirusaha yang disusun oleh:

Nama : Nadiyah Izzati Alaziz
No. Mahasiswa : 19312290
Tugas Akhir : TA Wirusaha
Judul Tugas Akhir : Rumah Makan PUTI GARDEN
Pembimbing : Dr. Mahmudi S.E., M.Si.

Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir Wirusaha tersebut dinyatakan:

1. Lulus Ujian Tugas Akhir *)

- a. Tugas Akhir tidak direvisi
- b. ~~Tugas Akhir perlu direvisi~~

2. ~~Tidak Lulus Ujian Tugas Akhir~~

Nilai : A
Referensi : Layak/~~Tidak Layak~~ *) ditampilkan di Perpustakaan
Tim Penguji
Ketua Tim : Rifqi Muhammad, Prof., S.E., M.Sc., Ph.D.
Anggota Tim : Dr. Mahmudi S.E., M.Si.

Yogyakarta, 04 Juli 2023

Ketua Program Studi Akuntansi



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

Keterangan:
*) Coret yang tidak perlu
- Bagi yang lulus Ujian Tugas Akhir dan
Komprehensif, segera konfirmasi ke Divisi
Akademik

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirabbil alamin. Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat, ridho serta karunia-Nya dan shalawat serta salam pada Nabi Muhammad SAW beserta para sahabat sehingga tugas akhir proyek bisnis dengan judul “ **PUTI GARDEN**“ ini dapat terselesaikan dengan baik. Tujuan dilaksanakannya penulisan tugas akhir bisnis ini adalah sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana jenjang pendidikan strata satu (S1) Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini dapat diselesaikan dengan baik karena adanya bantuan, arahan, bimbingan, serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kemudahan, kesabaran dan kelancaran kepada penulis untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Bapak Azizil Ghofar Djauhari dan Ibu Fasikhatus selaku kedua orang tua penulis yang selalu mendukung dalam hal kebaikan dan senantiasa memberikan dukungan dan motivasi serta doa yang tidak henti-hentinya sehingga penulis sampai di titik ini.
3. Adik-adik saya, zulfa, ilya dan billa yang telah memberikan keceriaan dan motivasi dan senantiasa selalu mendoakan.
4. Bapak Dr. Mahmudi, SE., M.Si., Ak. selaku Dosen Pembimbing, yang selalu memberikan arahan dan bimbingan serta selalu sabar dalam membantu penulis menyelesaikan penulisan ini.
5. Sahabat kos saya dan teman seperjuangan, Audi dan Gita yang selalu memberikan bantuan dan dukungan dalam bentuk apapun.
6. Argo, Nifala, Shofura yang selalu menemani dan memberikan semangat.
7. Seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
8. Diri sendiri yang tidak pernah menyerah selama proses penyusunan tugas akhir ini.

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis sadar masih banyak kekurangan sehingga

penulis terbuka dan berterimakasih atas segala kritik dan saran. Penulis berharap agar tugas akhir ini dapat memberikan manfaat terhadap berbagai pihak.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 12 Juni 2023

Penulis

(Nadiyah Izzati Al-Aziz)

ABSTRAK

Usaha bisnis Puti Garden pada mulanya adalah tempat pabrik penggilingan padi yang kemudian tidak dioperasikan lagi, sehingga tempat tersebut dialihkan fungsi menjadi rumah makan PUTI GARDEN.

Puti Garden merupakan sebuah bisnis di bidang Kuliner yang berfokus pada produk puyuh. Daging puyuh tersebut diolah dan disajikan menjadi menu puyuh goreng. Menu tersebut sangat disukai masyarakat karena memiliki cita rasa yang sangat lezat dan nikmat, serta memiliki harga yang sangat terjangkau sehingga memudahkan konsumen untuk terus datang Kembali untuk membeli lagi. Selain itu, burung puyuh sangat dikenal dengan sejuta manfaat yang signifikan bagi kesehatan manusia. Daging burung puyuh memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin yang dapat melancarkan peredaran darah, menguatkan tulang belakang, memiliki kadar kolesterol yang sangat rendah, dan masih banyak manfaat yang lainnya.

Kata Kunci: Puti Garden, Kuliner, Usaha, Puyuh

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Business Model Canvas	8
Tabel 3.1 Jumlah Modal.....	14
Tabel 3.2 Jumlah Investasi Awal	14
Tabel 4.1 Penjualan produk pada bulan September – Mei.....	17
Tabel 4.2 Jumlah produksi pada bulan September – Mei	18
Tabel 4.3 Biaya pembelian bahan baku	18
Tabel 4.4 Biaya tenaga kerja	21
Tabel 4.5 Biaya pengemasan.....	21
Tabel 4.6 Biaya promosi	21
Tabel 4.7 Laporan laba rugi	22
Tabel 4.8 Laporan arus kas	22
Tabel 4.9 Tahap pelaksanaan proyek	23

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Produk Puyuh Goreng PUTI GARDEN.....	12
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 <i>Curriculum Vitae</i>	28
Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran.....	30
Lampiran 3 Laporan Realisasi Jadwal dan Kegiatan	35
Lampiran 4 Laporan Kinerja (<i>Performance Report</i>)	36
Lampiran 5 Dokumentasi Proyek Bisnis	37

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Suatu usaha dapat dijalankan dengan kebutuhan modal kecil, dimana usaha bisa dijalankan dengan memanfaatkan perabot rumah tangga yang telah ada sebagai keperluan produksi. Adanya keyakinan yang tinggi dan juga rasa optimis, maka usaha tersebut akan memiliki peluang yang tinggi untuk menjadi suatu usaha yang sukses. Hal tersebut telah diterapkan dalam usaha rumah makan PUTI GARDEN dengan menu utama puyuh goreng yang tentunya dimulai dengan suatu langkah yang mudah. Peluang dari usaha puyuh goreng ini bisa diperoleh bagi semua orang yang mendambakan usaha yang sukses. Proses pengolahan puyuh goreng yang mudah serta cara pemasarannya yang tidak sulit menjadikan usaha ini dapat dilakukan oleh siapapun. Usaha puyuh goreng bisa juga dijalankan oleh Ibu rumah tangga, pedagang, petani, sopir, karyawan, pegawai, mahasiswa, pelajar, guru, maupun profesi lainnya.

Puyuh goreng merupakan makanan yang sangat disukai masyarakat karena memiliki cita rasa yang sangat lezat dan nikmat, serta memiliki harga yang sangat terjangkau sehingga memudahkan konsumen untuk terus datang kembali untuk membeli lagi. Selain itu, burung puyuh sangat dikenal dengan sejuta manfaat yang signifikan bagi kesehatan manusia. Daging burung puyuh memiliki banyak kandungan gizi dan vitamin yang dapat melancarkan peredaran darah, menguatkan tulang belakang, memiliki kadar kolesterol yang sangat rendah, dan masih banyak manfaat yang lainnya. Oleh karena itu, olahan makanan puyuh goreng sangat aman untuk dikonsumsi masyarakat.

Selain puyuh goreng, adapun menu tambahan yang dapat disajikan adalah ayam goreng, bandeng goreng, kakap goreng, tentunya dengan cara pengolahan yang sama mudahnya dengan puyuh goreng. Banyaknya varian menu akan lebih menarik kedatangan pelanggan. Terlepas dari itu, menu puyuh goreng akan selalu menjadi menu utama dan primadona di rumah makan PUTI GARDEN.

1.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan konteks permasalahan di atas, dapat dikemukakan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana bisnis menjalankan burung puyuh?
2. Siapakah target pasar di rumah makan Puti Garden?
3. Siapakah pesaing rumah makan Puti Garden?
4. Bagaimana pembuatan makanan dengan bahan dasar burung puyuh?

1.3. Tujuan Program

Seperti dapat dilihat dari rumusan masalah yang diberikan di atas, tujuan program untuk membuat saran ini adalah:

1. Untuk mengetahui bisnis menjalankan burung puyuh di Puti Garden
2. Untuk mengetahui target pasar di rumah makan di Puti Garden
3. Untuk mengetahui pesaing rumah makan di Puti Garden
4. Untuk mengetahui proses pembuatan makanan menggunakan bahan dasar burung puyuh

1.4. Luaran yang Diharapkan

Dalam penelitian ini, bisnis yang diharapkan akan menghasilkan luaran sebagai berikut:

1. Bisnis membuat mahasiswa menjadi bertambah kreatif dan mandiri
2. Bisnis semakin banyak disukai masyarakat sehingga mendapatkan keuntungan
3. Mengurangi pengangguran
4. Bisnis bisa bersaing dengan pesaing

1.5. Manfaat Program

1. Meningkatkan kreativitas bisnis
2. Dapat menjadi pengalaman kerja sebelum lulus kuliah
3. Menghasilkan uang di usia muda
4. Semakin luas wawasan tentang bisnis
5. Semakin paham mengelola waktu dan manajemen keuangan

1.6. Sistematika Penulisan Laporan

Laporan akhir proyek bisnis terdiri dari lima bab dengan rincian sebagai berikut:

1. BAB 1 PENDAHULUAN

Menjelaskan konteks, rumusan masalah, tujuan program, hasil yang diantisipasi, keuntungan program, dan prosedur penulisan laporan.

2. BAB 2 TELAAH PENDAHULUAN

Menjelaskan teori-teori yang digunakan, termasuk SWOT, Business Model Canvas, dan Strategi Kompetitif Porter.

3. BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Menjelaskan secara luas rencana bisnis, konsep untuk usaha bisnis, kemungkinan pasar, studi kelayakan bisnis, dan kelangsungan bisnis proyek bisnis.

4. BAB 4 PERKEMBANGAN DAN REALISASI PROYEK BISNIS

Menggambarkan profil bisnis, mencapai anggaran proyek bisnis, melaksanakan proyek bisnis, mengidentifikasi masalah dan menemukan solusi, serta menganalisis pelaksanaan proyek bisnis.

5. BAB 5 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Menguraikan hasil akhir studi proyek bisnis dan menyarankan perbaikan berdasarkan pengalaman untuk tahap implementasi.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

2.1. Pengertian Bisnis

Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab. Adapun menurut Pandji (2004), bisnis ialah membuat atau menjual barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan sambil menangani kebutuhan masyarakat, bisnis didefinisikan sebagai bentuk kegiatan komersial individu (swasta) yang dilembagakan.

Berdasarkan pengertian-pengertian bisnis maka bisa disimpulkan bahwa bisnis dapat menghasilkan dan menjual barang atau jasa dengan tujuan mendapatkan keuntungan.

2.2. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah konsekuensi dari penerapan kreativitas dan inovasi pada kemungkinan dan kebutuhan pasar secara disiplin dan metodis (Zimmerer dan Scarborough, 2008:59). Sedangkan menurut Suryana (2001), kewirausahaan adalah kemampuan berpikir kreatif dan bertindak inovatif (menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda) merupakan landasan, sumber, strategi, dan prosedur yang digunakan oleh para wirausahawan untuk menghasilkan barang dan jasa bernilai tambah sekaligus berani mengambil risiko.

Berdasarkan definisi-definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan mengasah kemampuan agar dapat berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menghasilkan barang atau jasa sekaligus berani mengambil resiko.

2.3. Tujuan Kewirausahaan

Berikut beberapa tujuan kewirausahaan menurut Indeed (2021):

1. Mengembangkan rencana bisnis
2. Meluncurkan produk pertama
3. Menciptakan kehadiran dan kontribusi bisnis secara online
4. Mencapai stabilitas keuangan
5. Mempekerjakan orang yang tepat
6. Mendelegasikan kemampuan secara efektif

7. Bekerja dengan klien yang ideal
8. Terhubung dengan individu yang sepemikiran
9. Membangun identitas merek produk
10. Menerapkan strategi pemasaran
11. Menemukan keseimbangan kerja yang sehat
12. Mempertahankan pertumbuhan bisnis yang stabil
13. Fokus pertumbuhan bisnis dan diri sendiri
14. Meneliti alat dan metode baru

2.4. Manfaat Kewirausahaan

Menurut Thomas W. Zimmerer dkk (2005), manfaat kewirausahaan antara lain sebagai berikut:

1. Seseorang mempunyai kesempatan dan kebebasan untuk menentukan nasib mereka sendiri.
2. Ciptakan kemungkinan untuk perubahan: dalam upaya untuk meningkatkan kehidupan mereka, para pebisnis menggabungkan ekspresi kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan sosial.
3. Memiliki kesempatan untuk mencapai keuntungan yang optimal
4. Memiliki kesempatan untuk berpartisipasi aktif dalam masyarakat dan mendapatkan imbalan atas usaha mereka
5. Memiliki kesempatan untuk menyelesaikan sesuatu yang disukai dan mengembangkan rasa senang dalam berwirausaha.

2.5. Teori *Business Model Canvas*

Alexander Osterwalder menciptakan Business Model Canvas (BMC) pada tahun 2010. Model bisnis ini merupakan kanvas yang terdiri dari sembilan elemen bangunan, termasuk infrastruktur, keuangan perusahaan, dan strategi manajemen untuk merencanakan konsep bisnis. Pebisnis pemula biasanya menggunakan model ini. (Rintisan).

Alexander Osterwalder (2012) menyusun Business Model Canvas menjadi sembilan komponen utama, antara lain:

1. **Customer Segments** (Segmen Pelanggan)

Kelompok orang atau organisasi yang ingin dilayani atau dijangkau oleh perusahaan

dijelaskan oleh blok bangunan segmen klien. Tujuan utama model perusahaan adalah untuk menyenangkan konsumen. Tidak ada perusahaan yang bisa bertahan lama tanpa pelanggan (yang mendatangkan uang). Bisnis dapat membagi bisnis konsumen mereka menjadi berbagai kelompok berdasarkan keinginan, perilaku atau karakteristik lain yang sama untuk melayani mereka dengan lebih baik. Model bisnis dapat menjelaskan satu, dua atau lebih kategori klien besar ataupun kecil.

2. **Value Propositions** (proposisi nilai)

Produk atau layanan yang mungkin menambah nilai pada segmentasi tertentu membentuk proposisi nilai (nilai tambahan yang ditawarkan kepada pelanggan). Proporsi nilai diwujudkan dengan mengatasi masalah atau persyaratan yang memuaskan.

3. **Channel** (Saluran)

Blok bangunan saluran menjelaskan bagaimana bisnis berinteraksi dengan berbagai segmen konsumen dan membuat kontak menyajikan nilai dengan resiko. Hubungan antara bisnis dan pelanggan terdiri dari seluruh distribusi, penjualan dan komunikasi.

4. **Customer Relationships** (Hubungan Pelanggan)

Hubungan klien mengacu pada berbagai jenis koneksi yang dibuat bisnis dengan segmen klien yang berbeda. Bisnis harus memutuskan hubungan seperti apa dengan segmen konsumen yang berbeda yang ingin di kembangkan.

Hubungan pelanggan: peningkatan penjual, akuisisi pelanggan, dan retensi pelanggan (*upselling*).

5. **Revenue Streams** (Arus Pendapatan)

Arus pendapat yang diterima perusahaan dari segmen pasar atau sebagai alternatif biasanya diukur oleh perusahaan dalam uang yang diterima oleh klien.

6. **Key Resources** (Sumber Daya Utama)

Sumber daya utama ini memungkinkan bisnis untuk membuat dan menyajikan proposisi nilai. Sumber daya utama dapat berupa sumber daya manusia, keuangan, interaksi, atau fisik.

7. **Key Activities** (Aktivitas Kunci)

Blok bangunan kegiatan inti merupakan kegiatan utama yang harus dilakukan bisnis untuk memastikan kelangsungan model bisnisnya. Setiap model bisnis memerlukan serangkaian aktivitas inti tertentu, yang merupakan langkah paling penting yang harus diikuti bisnis agar dapat berjalan dan berhasil.

8. **Key Partnerships** (Kemitraan Utama)

Menjelaskan mengenai rantai pasokan dan jaringan mitra yang menjadi sandara model perusahaan. Kemitraan dibentuk beberapa bisnis karena beberapa alasan merupakan landasan strategi dari beberapa landasan bisnis. Perusahaan membentuk aliansi untuk meningkatkan bisnis mereka, menurunkan resiko atau memperoleh sumber daya.

9. **Cost Struktur** (Struktur Biaya)

Keseluruhan biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model perusahaan lengkap dirinci dalam struktur biaya. Komponen ini menggambarkan biaya yang signifikan terkait dengan pengoperasian bisnis tertentu untuk mempertahankan koneksi klien, memberi nilai, dan menghasilkan uang.

Tabel 2.1 Business Model Canvas

<p>KEY PARTNERS</p> <ul style="list-style-type: none"> Buy supplier Relationship : Koki, karyawan, bumbu-bumbu yang diperlukan produk (puyuh, ayam, bandeng dan kakap), pasar tradisional. Strategic alliance Media sosial 	<p>KEY ACTIVITIES</p> <ul style="list-style-type: none"> Mengungkep puyuh goreng sehingga daginnya menjadi tidak keras. Menguleg sambel untuk tambahan makanan 	<p>KEY PROPOSITIONS</p> <p>Makanan olahan “puyuh” diharapkan dapat menumbuhkan minat konsumsi masyarakat karena “puyuh” memiliki beberapa manfaat dalam tubuh diantaranya kaya akan gizi dan vitamin, melancarkan peredaran darah, menguatkan tulang belakang, memiliki banyak kandungan protein, dan memiliki kadar kolesterol yang sangat rendah, serta manfaat lainnya.</p>	<p>CUSTOMER REALTIONSHIP</p> <p>Memberikan promo potongan harga untuk pembelian banyak, mengakrabkan diri dengan konsumen</p>	<p>CUSTOMER SEGMENTS</p> <p>Prioritas 1 : Pecinta makanan Prioritas 2 : Remaja di Brebes Prioritas 3 : masyarakat umum</p>
	<p>KEY RESOURCES</p> <ul style="list-style-type: none"> Human Resources : Koki yang membuat puyuh goreng menjadi lezat Financial : Modal awal sebesar Rp.13.236.000 yang digunakan untuk membeli bahan baku dan peralatan untuk menghasilkan produk yang di jual di warung makan PUTI GARDEN 		<p>CHANNELS</p> <ul style="list-style-type: none"> Awareness : menggunakan social media sebagai sarana informasi dalam memperkenalkan PUTI GARDEN Direct : Memberikan pilihan varian rasa dan menu kepada konsumen 	
<p>COST STRUCTURE</p> <ul style="list-style-type: none"> Fixed cost : biaya operasional, biaya marketing, biaya tenaga kerja Variable cost : bahan baku, biaya listrik, air 			<p>REVENUE STREAMS</p> <p>Asset sale : penjualan PUTI GARDEN</p>	

2.6. Teori Porter Five Force

Lima kekuatan porter oleh michael porter (1980):

1. Persaingan Perusahaan Sejenis

Lima kekuatan kompetitif biasanya mencakup persaingan antara perusahaan yang mirip satu sama lain. jika strategi perusahaan menawarkan keunggulan kompetitif dibandingkan bisnis pesaing mereka akan berhasil.strategi perusahaan mungkin diserang balik dengan harga yang lebih rendah kualitas lebih baik, lebih banyak fitur, layanan, garansi lama atau lebih banyak iklan.

2. Pendetang Baru

Tingkat pesaing antar bisnis meningkat ketika bisnis baru dapat memasuki industri tertentu dengan mudah, namun hambatan masuk mungkin untuk mencapai skala ekonomi dengan cepat untuk memperoleh teknologi dan pengetahuan khusus kurangnya pengalaman, profesi merek yang kuat, kebutuhan modal yang signifikan, kurangnya saluran distribusi yang memadai, peraturan pemerintah, tarif, akses ke bahan mentah, kepemilikan paten,lokasi yang tidak menguntungkan, oposisi dari bisnis yang sudah mapan, dan kemungkinan kejenuhan pasar.

3. Potensi Pengembangan produk Substitusi

Sebelum konsumen beralih ke produk substitusi,plafon harga ditetapkan dengan ketersediaan produk substitusi. Cara terbaik untuk mengukur daya saing produk pengganti adalah dengan memantau pangsa pasar yang diperoleh produk serta rencana perusahaan untuk meningkatkan kapasitas dan penetrasi pasar.

4. Daya Tawar- Menawar Penjualan/ Pemasok

Pemasok dan prosedur sering mencari harga yang dapat diterima bersama, peningkatan kualitas, pengembangan layanan baru, pengiriman tepat waktu, biaya investasi yang lebih rendah untuk meningkatkan jangka panjang bagi semua pihak. Strategi integrasi dapat digunakan oleh bisnis untuk mengambil kepemilikan atau kendali dari supplier.

5. Daya Tawar-menawar Pembeli/Konsumen

Pada saat pembelian bergerak atau jumlahnya sangat banyak atau membeli jumlah yang sangat besar,daya jual mereka menjadikan kekuatan fundamental yang mempengaruhi kekuatan persaingan dalam kekuatan industri. Hal ini juga dapat menangani kekuatan pembelian pada titik ketika apa yang dibeli adalah barang standar atau berbeda.strategi menghadapi persaingan dapat dipilih setelah manajer mampu mengevaluasi lima

kekuatan serta ancaman dan peluang.

2.7. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat untuk menentukan beberapa aspek yang dikembangkan secara metodis dan digunakan untuk menyusun strategi bisnis. Analisis semacam ini logis dan dapat meningkatkan keuntungan dan kekuatan sambil mengurangi kerugian dan bahaya. Secara sederhana, analisis SWOT dapat digunakan dengan memeriksa dan mengklasifikasikan variabel-variabel yang berdampak pada keempat kriteria tersebut. Temuan studi, yang mencakup variabel strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman), kemudian dapat digunakan untuk menginformasikan perencanaan strategis. Ada empat variabel yang membentuk analisis SWOT, yaitu:

1. Strength (Kekuatan)

Suatu kondisi dapat berkembang menjadi suatu kekuatan. Faktor kekuatan adalah kompetensi unik atau keunggulan kompetitif yang merupakan bagian dari kompetensi inti organisasi. Kekuatan organisasi yang positif atau berlawanan ini merupakan faktor kekuatan. Hal ini jelas jika suatu perusahaan memiliki kualitas unik yang membedakannya dari para pesaingnya dan memungkinkannya memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan dan pelanggan.

2. Weakness (Kelemahan)

Kelemahan kondisi atau segala sesuatu yang cacat atau kelemahan dalam tubuh organisasi. Pada dasarnya, perusahaan memiliki kelemahan adalah hal yang lumrah. Tapi bagaimana cara bisnis mengembangkan kebijakannya untuk mengurangi atau mungkin menghilangkan kekurangan yang ada. Selain itu, memiliki kekuatan untuk mengubah kekurangan menjadi aset yang unik untuk suatu bisnis.

3. Opportunities (Peluang)

Peluang adalah lingkungan eksternal yang menguntungkan yang dapat digunakan sebagai alat atau bahkan senjata untuk mengembangkan bisnis atau organisasi. Dengan membandingkan analisis internal (kekuatan dan kelemahan) perusahaan atau organisasi Anda dengan analisis internal pesaing lain, Anda dapat menentukan faktor eksternal mana yang dapat Anda ubah menjadi peluang.

4. Threats (Ancaman)

Ancaman adalah faktor luar yang mungkin mencegah bisnis atau organisasi beroperasi

secara normal. Faktor lingkungan yang negatif bagi organisasi dapat dianggap sebagai ancaman. Jika bahaya tidak ditangani dengan cepat, hal itu dapat memiliki efek jangka panjang dan menjadi hambatan untuk memenuhi visi dan tujuan organisasi.

BAB III

METODOLOGI PELAKSANAAN PROYEK BISNIS

3.1. Gambaran Umum Rencana Usaha

3.1.1 Nama Usaha dan Karakteristik

Nama usaha adalah nama bisnis yang digunakan dan berlaku secara hukum yang dapat mengidentifikasi produk atau jasa yang akan ditawarkan kepada Konsumen. Produk usaha ini diberi nama PUTI GARDEN. Pemilihan kata awal yaitu PUTI merupakan singkatan dari “Perkumpulan Untuk Tani Indonesia”. Hal tersebut dikarenakan tempat yang dijadikan usaha adalah pabrik penggilingan padi yang kemudian tidak dioperasikan lagi. Sehingga tempat tersebut dialihkan fungsi menjadi rumah makan PUTI GARDEN. Pemilihan akhir kata yaitu GARDEN tentunya memiliki makna kebun karena tempat usaha tersebut juga menyajikan *view* berupa taman yang indah.



Gambar 3.1 Produk Puyuh Goreng PUTI GARDEN

3.1.2 Keunggulan Produk

Produk *puyuh goreng* ini memiliki keunggulan, diantaranya:

- Daging burung puyuh memiliki manfaat yang sangat signifikan bagi kesehatan seperti kaya akan gizi dan vitamin, melancarkan peredaran darah, menguatkan tulang belakang, mempunyai kadar kolesterol yang sangat rendah, dan juga manfaat lainnya.
- Memiliki rasa yang lezat dan dapat dikonsumsi mulai dari anak-anak hingga dewasa.
- Harga yang terjangkau.

3.1.3 Kelemahan Produk

- Lokasi yang kurang strategis (jauh dari keramaian) sehingga layanan gojek maupun grab belum memadai.

3.2. Gagasan Kegiatan Usaha

3.2.1 Target Konsumen

Target konsumen pada produk puyuh goreng dimulai dari kalangan anak-anak hingga orang dewasa.

3.2.2 Pesaing

Rumah makan yang menyajikan menu puyuh goreng dengan pemandangan taman belum terlalu banyak.

3.2.3 Strategi Promosi

Strategi promosi puyuh goreng dapat dipromosikan dari mulut ke mulut, selain itu dapat dipromosikan dengan memanfaatkan media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp, serta melalui pemasangan banner dan spanduk dengan desain yang menarik.

3.2.4 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran masih dilakukan dari mulut ke mulut saja.

3.3. Peluang Pasar

3.3.1 Target Konsumen

Usaha puyuh goreng memiliki peluang dengan potensi yang bagus karena peminatnya sangat banyak sehingga memungkinkan untuk menjual puyuh goreng.

3.4. Analisis Kelayakan Usaha

3.4.1 Aspek Hukum

- Pelaksanaan proyek : Perorangan
- Bidang proyek : Usaha di bidang makanan
- Lokasi proyek : Dekat dengan rumah (Bulakelor, brebes)

3.4.2 Aspek Lingkungan

Penjualan puyuh goreng ini dapat dipercaya oleh konsumen karena produknya sudah

pasti halal sehingga membuat konsumen merasa aman serta penyajian produk yang memiliki cita rasa lezat.

3.4.3 Aspek Manajemen

Bisnis tersebut belum memiliki struktur manajemen yang kuat dikarenakan setiap aspek dikelola langsung oleh pemilik. Akan tetapi, terdapat karyawan yang sangat membantu dalam proses produksi, pengiriman, dan promosi saat mengoperasikan bisnis ini.

3.4.4 Aspek Keuangan

3.4.4.1 Sumber Pendanaan

Sumber dana atau modal yang digunakan untuk memulai usaha PUTI GARDEN berasal dari dana pribadi pemilik.

Tabel 3.1 Jumlah Modal

Keterangan	Persentase	Jumlah
Modal Pribadi	100%	Rp.13,236,000

3.4.4.2 Kebutuhan Investasi Awal

Tabel 3.2 Jumlah Investasi Awal

No.	Keterangan	Jumlah	Total
Biaya Produksi			
1	Puyuh	200/pcs	Rp.1,120,000
2	Ayam	10 ekor	Rp.400,000
3	Bandeng	1kg	Rp.30,000
4	Kakap	1kg	Rp.40,000
5	Lalaban	1 kg	Rp.20,000
6	Minyak goreng	5L	Rp.72,900
7	Bumbu kaldu rasa ayam	1kg	Rp.55,000
8	Bawang putih	250gr	Rp.7,250
9	Kunyit bubuk (isi 6)	7,5gr	Rp.7,800
10	Ketumbar bubuk (Isi6)	15gr	Rp.5,700

11	Garam	250gr	Rp.2,500
12	Ladaku (Isi 6)	2gr	Rp.6,000
13	Bawang merah	500gr	Rp.10,000
14	Kemiri pecah	250gr	Rp.13,500
15	Kencur	500gr	Rp.12,000
16	Jahe	500kg	Rp.9,000
17	lengkuas/laos	1kg	Rp.5,000
18	Daun sere	5 biji	Rp.1,000
19	Daun salam	5 biji	Rp.1,000
20	Daun jeruk	5 biji	Rp.1,000
21	Micin	200gr	Rp.11,500
22	Masako ayam (isi12)	11gr	Rp.5,400
23	Gula merah	½ kg	Rp.7,000
24	Asem jawa	1 one	Rp.2,500
25	Sambel terasi		Rp.55,000
26	Mentega kuning	1/2kg	Rp.9,650
27	Telur ayam	1/4kg	Rp.7,500
28	Tepung beras	500gr	Rp.6,800
29	Tepung maizena	250gr	Rp.7,000
30	Kunir	500gr	Rp.3,000
Biaya Pengemasan			
1	Nota untuk kasir	1 rim	Rp.230,000
2	Box nasi	1.000/pcs	Rp.1,800,000
3	Mika+kertas nasi		Rp.36,000
4	Kresek+plastik+karet		Rp.35,000
5	Tablet untuk kasir		Rp.2.000.000
Biaya Promosi			
1	Neon box		Rp.2,000,000

2	Daftar menu		Rp.200.000
Biaya Tenaga Kerja			
1	Koki 1		Rp.1,500,000
2	Koki 2		Rp.1,500,000
3	Waitress		Rp.1,000,000
4	Waiter		Rp.1,000,000
	Total anggaran		Rp.13,236,000

3.4.4.3 Analisis ROI (Return on Investment)

Menurut Munawir (2010:89), *return on investment* (ROI) merupakan bentuk dari rasio profitabilitas yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang berasal dari keseluruhan dana pada aktiva yang digunakan untuk operasional perusahaan return on investment sebagai sebuah perhitungan yang memungkinkan suatu usaha untuk menentukan jumlah usaha yang diterima dari penanaman sejumlah modal yang berupa uang atau sumber daya.

$$\text{ROI} = (\text{Laba bersih} / \text{Total Investasi}) \times 100\%$$

Berikut perhitungan ROI dari proyek Bisnis PUTI GARDEN:

$$\text{ROI} = (91.192.000 / 13.236.000) \times 100\% = 689\%$$

Perhitungan ROI pada proyek bisnis PUTI GARDEN menghasilkan sebesar 689%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha PUTI GARDEN telah berhasil menghasilkan laba dari investasi yang dilakukan.

3.5. Keberlanjutan Usaha Proyek Bisnis

Usaha rumah makan “PUTI GARDEN” akan terus berlanjut walaupun proyek bisnis sudah selesai karena memiliki peminat yang sangat banyak dikalangan masyarakat. Meskipun menu yang tersedia masih tergolong sedikit, namun PUTI GARDEN akan mengusahakan varian menu baru sehingga dapat menambah minat konsumen.

BAB IV

PELAKSANAAN DAN ANALISIS PROYEK BISNIS

4.1. Profil Bisnis

PUTI GARDEN merupakan usaha bisnis di bidang kuliner khususnya di bidang lauk pauk. Latar belakang berdirinya usaha ini terinspirasi dari suatu rumah makan yang hanya menyajikan menu puyuh di daerah BUMI AYU-BREBES. Produk puyuh seperti itu sangat langka terutama di lingkungan sekitar PUTI GARDEN sehingga pemilik kemudian membangun usaha rumah makan PUTI GARDEN yang menyajikan menu utama puyuh goreng. Selain kelangkaan tersebut, daging puyuh juga dikenal memiliki manfaat yang baik bagi kesehatan, diantaranya adalah kaya akan kandungan gizi dan vitamin, melancarkan peredaran darah, menguatkan tulang belakang, memiliki kadar kolesterol yang sangat rendah dan masih banyak manfaat lainnya.

4.2. Realisasi Anggaran Proyek Bisnis

4.2.1 Penjualan

Tabel 4.1 Penjualan produk pada bulan September – Mei

No.	Bulan	Total Penjualan
1	September	Rp.37.600.000
2	Oktober	Rp.35.311.000
3	November	Rp.31.360.000
4	Desember	Rp.50.566.000
5	Januari	Rp.54.639.000
6	Februari	Rp.31.266.000
7	Maret	Rp.37.631.000
8	April	Rp.51.956.000
9	Mei	Rp.34.884.000
	TOTAL	Rp.365.213.000

4.2.2 Produksi

Tabel 4.2 Jumlah produksi pada bulan September – Mei

Keterangan	Produk
Unit diproduksi:	
Puyuh	12.500
Ayam	9.027
Kakap	1.051
Bandeng	2.000
Persediaan akhir:	
Puyuh	6
Ayam	16
Kakap	18
Bandeng	156
Unit terjual:	
Puyuh	12.494
Ayam	9.011
Kakap	1.033
Bandeng	1.844

4.2.3 Biaya Pembelian Bahan Baku

Tabel 4.3 Biaya pembelian bahan baku

Biaya produksi			
No	Keterangan	Jumlah	Total
1	Puyuh	200/pcs	Rp.1,120,000
2	Ayam	10 ekor	Rp.400,000
3	Bandeng	1kg	Rp.30,000

4	Kakap	1kg	RP.40,000
5	Lalaban	1 kg	Rp.20,000
6	Minyak goreng	5L	Rp.72,900
7	Bumbu kaldu rasa ayam	1kg	Rp.55,000
8	Bawang putih	250gr	Rp.7,250
9	Kunyit bubuk (isi 6)	7,5gr	Rp.7,800
10	Ketumbar bubuk(Isi6)	15gr	Rp.5,700
11	Garam	250gr	Rp.2,500
12	ladaku (Isi 6)	2gr	Rp.6,000
13	Bawang merah	500gr	Rp.10,000
14	Kemiri pecah	250gr	Rp.13,500
15	Kencur	500gr	Rp.12,000
16	Jahe	500kg	Rp.9,000
17	lengkuas/ laos	1kg	Rp.5,000
18	Daun sere	5 biji	Rp.1,000
19	Daun salam	5 biji	Rp.1,000
20	Daun jeruk	5 biji	Rp.1,000
21	Micin	200gr	Rp.11,500
22	Masako ayam(isi12)	11gr	Rp.5,400
23	Gula merah	½ kg	Rp.7,000
24	Asem jawa	1 one	Rp.2,500
25	Sambel terasi		Rp.55,000
26	Mentega kuning	1/2kg	Rp.9,650
27	Telur ayam	1/4kg	Rp.7,500
28	Tepung beras	500gr	Rp.6,800
29	Tepung maizena	250gr	Rp.7,000
30	Kunir	500gr	Rp.3,000
	TOTAL		RP.1935.000

4.2.4 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tabel 4.4 Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja		
No.	Keterangan	Total
1	Koki 1	Rp.1,500,000
2	Koki 2	Rp.1,500,000
3	Waitress	Rp.1,000,000
4	Waiter	Rp.1,000,000
	TOTAL	RP.5.000.000

4.2.5 Total Biaya Overhead

Tabel 4.5 Biaya pengemasan

Biaya pengemasan			
No.	Keterangan	Jumlah	Total
1	Nota untuk kasir	1 rim	Rp.230,000
2	Box nasi	1.000/pcs	Rp.1,800,000
3	mika +kertas nasi		Rp.36,000
4	Kresek+plastik+karet		Rp,35,000
5	Tablet untuk kasir		Rp.2.000.000
	TOTAL		Rp.4.066.000

4.2.6 Biaya Promosi

Tabel 4.6 Biaya promosi

Biaya promosi		
No.	Keterangan	Total
1	Neon box	Rp.2,000,000
2	Daftar menu	Rp.200.000
	TOTAL	RP.2,200,000

4.2.7 Laporan Laba Rugi

Tabel 4.7 Laporan laba rugi

Laporan Laba Rugi Bulan September-Mei		
Penjualan	Rp. 365.213.000	
Harga Pokok Penjualan	Rp. (226.821.000)	
Laba/(rugi) kotor		Rp. 138.392.000
Biaya operasional		
Upah Karyawan	Rp. 45.000.000	
Biaya Promosi	Rp. 2,200,000	
Laba/(rugi) bersih		Rp. 91.192.000

4.2.8 Laporan Arus Kas

Tabel 4.8 Laporan arus kas

PUTI GARDEN		
Laporan Arus Kas		
Bulan September 2022-Mei 2023		
Arus Kas Kegiatan Operasi		Rp.365.213.000
Arus Kas Kegiatan Investasi		Rp.(13.236.000)
Arus Kas Kegiatan Pendanaan		Rp.(10.000.000)
Kenaikan Kas		Rp.341.977.000
Kas pada Awal Periode		Rp. -
Kas pada Akhir Periode (31 Mei 2023)		Rp.341.977.000

4.3. Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.3.1 Tahap Inisiasi Proyek

Menu puyuh goreng yang memiliki cita rasa khas dan dapat dinikmati oleh semua kalangan membuat pelanggan loyal untuk terus datang kembali ke PUTI GARDEN. Kesulitan penulis adalah membuat tambahan menu baru dan cara baru untuk lebih menarik pelanggan. Salah satu faktor yang menginspirasi adalah diri sendiri, orang tua, serta dukungan keluarga dan teman dalam menjalankan bisnis ini yang kemudian terwujud melalui inisiatif bisnis.

4.3.2 Tahap Perencanaan Proyek

Proses perencanaan proyek dimulai dari pembuatan proposal proyek bisnis yang mencakup analisis proyek, perencanaan anggaran, dan lain-lain. Langkah selanjutnya adalah melakukan pemasaran produk dan proses produksi, peralatan manufaktur lainnya, serta barang lainnya untuk pengoperasian proyek perusahaan ini.

4.3.3 Tahap Pelaksanaan Proyek

Tabel 4.9 Tahap pelaksanaan proyek

Bulan	Tahapan
September	Membuat menu baru selain puyuh goreng agar pelanggan dapat lebih tertarik
Oktober	Mempromosikan produk ke semua sosial media yang dapat di jangkau oleh penulis
November	Membuat desain wadah makanan agar lebih menarik konsumen
Desember	Melayani beberapa bookingan di warung secara offline
Januari	Melayani beberapa bookingan di warung secara offline
Febuari	Membeli tablet untuk mempermudah dalam membuat nota
Maret	Melayani dan menjadi kasir di rumah makan PUTI GARDEN
April	Melayani dan menjadi kasir di rumah makan PUTI GARDEN
Mei	Mengedit produk agar lebih menarik untuk di promosikan

4.3.4 Tinjauan Aspek Organisasi

Rumah makan "PUTI GARDEN" bergerak di industri makanan dengan spesialisasi kuliner. PUTI GARDEN didirikan pada bulan Mei tahun 2022, kemudian mulai melakukan penjualan dimulai pada tanggal 26 Mei 2022. Berlokasi di Desa Bulakelor RT 01 RW 01, Kecamatan Ketanggungan, Kabupaten Brebes, Jawa Tengah. Penjualan di rumah makan PUTI GARDEN melayani langsung di tempat. Selain itu, PUTI GARDEN memanfaatkan Facebook dan Instagram serta WhatsApp untuk pemasaran dan penjualan. Berikut adalah kontak yang dapat dihubungi oleh usaha bisnis rumah makan "PUTI GARDEN".

WhatsApp : 08649883659
Facebook : Puti Garden Resto
Instagram : puti garden bulakelor
Email : gardenputi@yahoo.com

4.3.5 Tahap Penutupan Proyek

Tahap penutupan proyek bisnis dengan menghasilkan laporan akhir proyek bisnis selama waktu yang ditentukan.

4.4. Identifikasi Masalah dan Pemecahannya

4.4.1 Identifikasi Masalah

- a. Grabfood maupun gofood belum memadai

Dikarenakan tempat resto yang terlalu jauh dari kota (pelosok) sehingga memiliki kendala dalam mendaftarkan menu-menu. Oleh karena itu, resto hanya melayani pesanan di beberapa media sosial yang kami promosikan.

- b. Kurangnya tim kerja

Kurangnya tim kerja menyebabkan waktu pelayanan menjadi tidak efisien dalam melayani pelanggan dan membuat pelanggan menjadi tidak nyaman.

4.4.2 Pemecahan Masalah

- a. Cara promosi usaha resto dengan cara mulut ke mulut sehingga dapat menambah jangkauan pemasaran resto dan dapat memperluas silaturahmi. Selain itu, cara promosi lain dilakukan melalui *share* produk ke whatsapp, facebook, instagram dan tiktok untuk memperluas pemasaran produk yang di jual.
- b. Menambah tim kerja sehingga pelayanan lebih cepat dan efisien yang membuat pelanggan tidak menunggu terlalu lama dan merasa lebih puas dengan pelayanannya.

4.5. Analisis Pelaksanaan Proyek Bisnis

4.5.1 Produksi

Telur dan daging burung puyuh menjadi makanan yang banyak diminati saat ini. Salah satu penyajian dari daging burung puyuh adalah puyuh goreng. Hidangan ini disajikan sebagai olahan unggas yang telah digoreng dengan campuran rempah-rempah, kemudian dikonsumsi dengan lalapan dan sambal yang lezat sebagai pelengkap. Puyuh goreng telah menjadi suatu menu standar di berbagai kedai dan rumah makan. Sebagai salah satu makanan olahan yang menawarkan cita rasa lezat, gurih, dan nikmat tentunya sangatlah memikat pelanggan. Puyuh goreng menjadi salah satu makanan yang disukai masyarakat, mulai dari golongan bawah hingga atas banyak yang menggemarnya. Harganya yang sangat terjangkau membuat olahan puyuh goreng dapat dinikmati oleh siapapun di semua kalangan ekonomi. Mulai dari usia anak-anak hingga orang dewasa banyak yang menggemari puyuh goreng sebagai salah satu

menu yang sangat menggoda. Rumah makan yang menyajikan menu puyuh goreng selalu dipadati pengunjung hampir di setiap harinya.

4.5.2 Pemasaran

Pemasaran yang telah dilakukan dalam berbagai upaya yakni dengan promosi. Puyuh goreng dapat dipromosikan dari mulut ke mulut. Olahan puyuh goreng harus disajikan secara lezat sehingga dapat disukai oleh banyak orang dan mendapat promosi yang efektif karena banyak diperbincangkan pelanggan. Selain itu usaha puyuh goreng dapat dipromosikan dengan memanfaatkan media sosial seperti media facebook, instagram, whatsapp, dan lainnya serta pemasangan banner dan juga spanduk dengan desain usaha puyuh goreng yang memiliki tampilan menarik sehingga dapat dilihat banyak orang.

4.5.3 Pesaing

Setiap usaha bisnis tentu tidak terlepas dari adanya pesaing, tetapi hal tersebut tidak membuat pelaku usaha berkecil hati. Adanya pesaing membuat pelaku usaha beserta para karyawan untuk lebih semangat dalam bekerja sehingga usaha bisnis menjadi lebih berkembang, tentunya membuat konsumen puas dengan pelayanan dan hidangan rumah makan PUTI GARDEN. Selain itu, pencapaian PUTI GARDEN di media sosial sangat dikenal masyarakat. Hal tersebut menunjukkan bahwa PUTI GARDEN lebih diminati pelanggan dibandingkan resto lain yang serupa. Kelebihan lain yang tidak dimiliki pesaing adalah *view* taman yang indah pada PUTI GARDEN.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1. Kesimpulan

Proyek bisnis usaha rumah makan PUTI GARDEN berjalan sekitar 8 bulan yang dimulai sejak bulan September 2022 hingga bulan Mei 2023. Proses ide proyek bisnis memakan waktu tiga bulan pertama, dilanjutkan dengan proses pembuatan, proses penjualan, pengelolaan, dan evaluasi atau pembuatan laporan akhir proyek bisnis yang membutuhkan waktu tiga bulan berikutnya. Kegiatan telah berlangsung setiap bulannya, semakin hari bisnis tersebut semakin meningkat. Akan tetapi proyek bisnis ini juga memiliki sejumlah masalah. Salah satu masalah terbesar adalah jumlah karyawan yang kurang sehingga membuat penulis harus terjun langsung.

5.2. Rekomendasi

Penulis dapat memberikan saran berikut berdasarkan pengetahuannya sendiri dan wawasan baru yang dia terima selama mengerjakan proyek bisnis, diantaranya:

1. Sebelum melakukan bisnis, lakukan persiapan yang matang agar fokus pada bisnis yang dijalankan agar berjalan lancar
2. Penting untuk terlebih dahulu memvalidasi ide dan pasar sebelum memutuskan produk. Hal itu dilakukan untuk memastikan bahwa barang atau jasa yang diberikan sesuai dengan yang dibutuhkan pasar.
3. Jangan pernah meremehkan bahkan masalah terkecil, bahkan hal positif kecil lainnya. Ini akan menyelamatkan kita dari penyesalan dan kesulitan yang lebih besar.
4. Terapkan tujuan jangka panjang saat menjalankan bisnis. Mungkin tidak mudah untuk mempertahankan atau meningkatkan kualitas produk dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
5. Lihatlah contoh perusahaan yang berbeda untuk mendapatkan inspirasi sehingga usaha yang sedang dikerjakan dapat berkembang

DAFTAR PUSTAKA

- Pandji Anoraga, Manajemen Bisnis, (Jakarta: Rineka Cipta & Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Bank BPD Jateng, 1997), 2; Muhammad, Etika Bisnis Islami, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2004), 37
- Muhammad Djakfar, Hukum Bisnis: Membangun Wacana Integrasi Perundangan Nasional dengan Syariah (Yogyakarta: PT LKIS Printing Cemerlang, 2009), 25; Muhammad Djakfar, Etika Bisnis Islami: Tataran Teoritis dan Praktis, (Malang: UIN Malang Press, 2008).
- Suryana, Asep. "Peningkatan peran dan performan inovator untuk pengembangan sumber daya manusia pedesaan." *MediaTor (Jurnal Komunikasi)* 2.1 (2001): 127-144.
- Indeed. (2021). 14 Goals of Entrepreneurship to Set for Yourself and Your New Business. Indeed Career Guide. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/goals-of-entrepreneurship>
- Zimmerer, Thomas W., and Norman M. Scarborough. "Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil." *Jakarta: Indeks* (2005).
- Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. "Designing business models and similar strategic objects: the contribution of IS." *Journal of the Association for information systems* 14.5 (2012): 3.

LAMPIRAN

Lampiran 1 *Curriculum Vitae*

Daftar Riwayat Hidup



DATA PRIBADI

Nama Lengkap : Nadiyah Izzati Alaziz
Tempat & tanggal lahir : Brebes, 02 Agustus 2001
Alamat : Cipelem, RT/RW 004/007, Bulakamba, Brebes, Jawa Tengah
Jenis Kelamin : Perempuan
Status Perkawinan : Belum Menikah
Agama : Islam
No. Telp : 085601723958
Email : 19312290@students.uui.ac.id
Pendidikan Terakhir : Man 02 Cirebon

RIWAYAT PENDIDIKAN

2005-2007 TK AISYIYAH SITANGGAL
2007-2013 MIN MODEL LARANGAN
2013-2016 MTs AL-HIKMAH 2
2016-2019 MAN 2 CIREBON
2019-Now UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

PENGALAMAN ORGANISASI

ANGGOTA IESC (ISLAMIC ECONOMICS STUDY CLUB) 2019-2022

ANGGOTA KMNU 2019-2022

Lampiran 2 Laporan Realisasi Anggaran

Proyek bisnis ini berlangsung selama 9 bulan sejak bulan September hingga Mei 2023. Berikut adalah laporan realisasi anggaran yang dilakukan,

A. Penjualan

Penjualan produk pada bulan September – Mei

No.	Bulan	Total Penjualan
1	September	Rp.37.600.000
2	Oktober	Rp.35.311.000
3	November	Rp.31.360.000
4	Desember	Rp.50.566.000
5	Januari	Rp.54.639.000
6	Februari	Rp.31.266.000
7	Maret	Rp.37.631.000
8	April	Rp.51.956.000
9	Mei	Rp.34.884.000
	TOTAL	Rp.365.213.000

B. Produksi

Jumlah produksi produk pada bulan September – Mei

Keterangan	Produk
Unit diproduksi:	
Puyuh	12.500
Ayam	9.027
Kakap	1.051
Bandeng	2.000
Persediaan akhir:	
Puyuh	6
Ayam	16
Kakap	18

Keterangan	Produk
Bandeng	156

Unit terjual:	
Puyuh	12.494
Ayam	9.011
Kakap	1.033
Bandeng	1.844

C. Total Biaya Keseluruhan

No	Keterangan	Jumlah	Total
Biaya Produksi			
1	Puyuh	200/pcs	Rp.1,120,000
2	Ayam	10 ekor	Rp.400,000
3	Bandeng	1kg	Rp.30,000
4	Kakap	1kg	Rp.40,000
5	Lalaban	1 kg	Rp.20,000
6	Minyak goreng	5L	Rp.72,900
7	Bumbu kaldu rasa ayam	1kg	Rp.55,000
8	Bawang putih	250gr	Rp.7,250
9	Kunyit bubuk (isi 6)	7,5gr	Rp.7,800
10	Ketumbar bubuk (Isi6)	15gr	Rp.5,700
11	Garam	250gr	Rp.2,500
12	Ladaku (Isi 6)	2gr	Rp.6,000
13	Bawang merah	500gr	Rp.10,000
14	Kemiri pecah	250gr	Rp.13,500
15	Kencur	500gr	Rp.12,000
16	Jahe	500kg	Rp.9,000

17	lengkuas/ laos	1kg	Rp.5,000
18	Daun sere	5 biji	Rp.1,000
19	Daun salam	5 biji	Rp.1,000
20	Daun jeruk	5 biji	Rp.1,000
21	Micin	200gr	Rp.11,500
22	Masako ayam (isi12)	11gr	Rp.5,400
23	Gula merah	½ kg	Rp.7,000
24	Asem jawa	1 one	Rp.2,500
25	Sambel terasi		Rp.55,000
26	Mentega kuning	1/2kg	Rp.9,650
27	Telur ayam	1/4kg	Rp.7,500
28	Tepung beras	500gr	Rp.6,800
29	Tepung maizena	250gr	Rp.7,000
30	Kunir	500gr	Rp.3,000
Biaya Pengemasan			
1	Nota untuk kasir	1 rim	Rp.230,000
2	Box nasi	1.000/pcs	Rp.1,800,000
3	Mika+kertas nasi		Rp.36,000
4	Kresek+plastik+karet		Rp.35,000
5	Tablet untuk kasir		Rp.2.000.000
Biaya Promosi			
1	Neon box		Rp.2,000,000
2	Daftar menu		Rp.200.000
Biaya Tenaga Kerja			
1	Koki 1		Rp.1,500,000
2	Koki 2		Rp.1,500,000
3	Waitress		Rp.1,000,000
4	Waiter		Rp.1,000,000

	Total anggaran		Rp.13,236,000
--	-----------------------	--	----------------------

D. Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi Bulan September-Mei			
Penjualan		Rp. 365.213.000	
Harga Pokok Penjualan		Rp. (226.821.000)	
Laba/(rugi) kotor			Rp. 138.392.000
Biaya operasional			
Upah Karyawan		Rp. 45.000.000	
Biaya Promosi		Rp. 2,200,000	
Laba/(rugi) bersih			Rp. 91.192.000

E. Laporan Arus Kas

PUTI GARDEN	
Laporan Arus Kas	
Bulan September 2022-Mei 2023	
Arus Kas Kegiatan Operasi	Rp.365.213.000
Arus Kas Kegiatan Investasi	Rp.(13.236.000)
Arus Kas Kegiatan Pendanaan	Rp.(10.000.000)
Kenaikan Kas	Rp.341.977.000
Kas pada Awal Periode	Rp. -
Kas pada Akhir Periode (31 Mei 2023)	Rp.341.977.000

Lampiran 4 Laporan Kinerja (*Performance Report*)

Target Penjual	Realisasi Penjual	Presentase
Puyuh: 13.000 unit x Rp.17.000 = Rp.221.000.000	Puyuh: 12.494 unit x Rp.17.000 = Rp.212.398.000	
Ayam: 9.500 unit x Rp.10.000 = Rp.95.000.000	Ayam: 9.011 unit x Rp.10.000 = Rp.90.110.000	
Kakap: 1.500 unit x Rp.25.000 = Rp.37.500.000	Kakap: 1.033 unit x Rp.25.000 = Rp.25.825.000	
Bandeng: 2.000 unit x Rp.20.000 = Rp.40.000.000	Bandeng: 1.844 unit xRp. 20.000 = Rp.36.880.000	
Total Rp.393.500.000	Total Rp.365.213.000	(393.500.000/365.880.000) = 1,07%

Lampiran 5 Dokumentasi Proyek Bisnis



Proses pembuatan produk



Produk jadi puyuh goreng dan Kemasan produk



Lokasi Rumah Makan Puti Garden



Dokumentasi Konsumen



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2605220022128

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Klasifikasi Risiko	Perizinan Berusaha	
					Jenis	Legalisasi
1	56102	Rumah/Warung Makan	RM PUTI GARDEN-JL RAYA BULAKELOR RT 01 RW 01, Desa/Kelurahan Bulakelor, Kec. Ketanggungan, Kab. Brebes, Provinsi Jawa Tengah Kode Pos: 52263	Rendah	NIB	Untuk persiapan, operasional, dan/atau komersial kegiatan usaha

- Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
- Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (KL).
- Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
- Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

- Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terlampir dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
- Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSE-BSSN.
- Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2605220022128

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- Nama Pelaku Usaha : NADIATU IZZATI AL AZIZ
- Alamat : CIPELEM, Desa/Kelurahan Cipelem, Kec. Bulakamba, Kab. Brebes, Provinsi Jawa Tengah
- Nomor Telepon Seluler : +6285649833659
- Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) : Lihat Lampiran
- Skala Usaha : Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepastian, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 26 Mei 2022

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 26 Mei 2022

- Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, terlampir dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
- Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
- Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSE-BSSN.
- Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran Perizinan Dalam Berusaha