

Analisis Performa Kinerja Riset dan Keuangan Es Kreasi

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



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nabilla Sari', enclosed within a large, loopy oval shape.

Acc munaqosah
15 agst 25

Oleh:

Nabilla Sari

20423130

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA
2025**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nabilla Sari
NIM : 20423130
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : **Analisis Performa Kinerja Riset dan Keuangan Es Kreasi**

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, 15 Agustus 2025



Nabilla Sari

NOTA DINAS

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan Nomor : 1376/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2024 22 Oktober 2024 M, 1446 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara :

Nama : Nabilla Sari

NIM : 20423130

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Tugas Akhir : **Analisis Performa Kinerja Riset dan Keuangan Es Kreasi**

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara tersebut di atas sudah memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Yogyakarta, 15 Agustus 2025



Muhammad Iqbal, S.E.I, M.S.I.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis:

Nama Mahasiswa : Nabilla Sari

NIM : 20423130

Judul Tugas Akhir : ANALISIS PERFORMA KINERJA RISET DAN KEUANGAN ES KREASI

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

Yogyakarta, 15 Agustus 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Iqbal sk', enclosed within a large, stylized oval loop.

Muhammad Iqbal, S.E.I, M.S.I.



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiail@uii.ac.id
W. fiail.uii.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Tugas Akhir Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 9 September 2025
Judul Tugas Akhir : Analisis Performa Kinerja Riset dan Keuangan Es Kreasi
Disusun oleh : NABILLA SARI
Nomor Mahasiswa : 20423130

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua/Pembimbing : Muhammad Iqbal, SEI, MSI
Penguji I : Anom Garbo, SEI, ME
Penguji II : Fajar Fandi Atmaja, Lc., M.S.I.

(.....)
(.....)
(.....)

Yogyakarta, 9 September 2025

Dekan,



Dr. Asmuni, MA

MOTTO

إِنَّ الْإِنْسَانَ لَفِي خُسْرٍ

إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَاصَوْا بِالْحَقِّ ه وَتَوَاصَوْا بِالصَّبْرِ

sesungguhnya manusia benar-benar berada dalam kerugian, kecuali orang-orang yang beriman dan beramal saleh serta saling menasihati untuk kebenaran dan kesabaran. (Q.s Al-Asr : 2-3)

ABSTRACT

NABILLA SARI

20423130

Es Kreasi merupakan sebuah bisnis minuman yang berfokus pada pembuatan minuman segar berbahan dasar buah dengan tiga kategori utama, yaitu smoothies series, fresh series, dan creamy series. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis performa kinerja riset dan keuangan dalam pengelolaan bisnis minuman buah sehat "Es Kreasi" yang dijalankan di kawasan Titik Nol Yogyakarta. Es Kreasi hadir sebagai respon atas rendahnya konsumsi buah masyarakat Indonesia dan meningkatnya kesadaran akan gaya hidup sehat, khususnya di kalangan mahasiswa dan pekerja muda. Metode yang digunakan dalam penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus, yang melibatkan observasi lapangan, riset konsumen, dan evaluasi keuangan. Riset dilakukan mulai dari riset pasar, produk, lokasi, packaging, hingga promosi menggunakan influencer. Dalam aspek keuangan, penelitian menyoroti pencatatan harian, pengelolaan modal, perencanaan anggaran, dan perhitungan harga pokok produksi (HPP). Dari penelitian tersebut menunjukkan hasil bahwa inovasi produk dan strategi riset yang tepat mampu meningkatkan daya saing produk, meskipun masih terdapat kendala dari sisi pemasaran dan lokasi usaha. Evaluasi keuangan menunjukkan pentingnya pengelolaan kas dan efisiensi biaya untuk menunjang keberlanjutan bisnis. Penelitian ini diharapkan menjadi referensi bagi pelaku usaha muda dalam merintis bisnis berbasis gaya hidup sehat dan prinsip ekonomi Islam.

Keyword: Es Kreasi, performa bisnis, riset pemasaran, manajemen keuangan, ekonomi Islam

ABSTRACT

NABILLA SARI

20423130

Es Kreasi is a beverage business that focuses on making fresh fruit-based drinks with three main categories, namely smoothies series, fresh series, and creamy series. This study aims to analyze the performance of research and financial management in the operation of "Es Kreasi," a healthy fruit beverage business located in the Titik Nol area of Yogyakarta. Es Kreasi was initiated in response to the low fruit consumption rate among Indonesians and the rising awareness of healthy lifestyles, particularly among university students and young professionals. This research uses a descriptive qualitative method through a case study approach, involving field observations, consumer research, and financial evaluations. The research covers various aspects including market analysis, product development, location selection, packaging design, and digital promotion using influencers. In the financial aspect, daily bookkeeping, capital management, budgeting, and cost of goods sold (COGS) calculations were examined. The findings reveal that product innovation and thorough research strategies enhanced product competitiveness, despite challenges in marketing and strategic location. Financial evaluation emphasizes the importance of cash flow management and cost efficiency to support business sustainability. This study is expected to serve as a reference for young entrepreneurs aiming to build health-oriented businesses based on Islamic economic principles.

Keywords: Es Kreasi, business performance, marketing research, financial management, Islamic economics

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI
PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pengertian Transliterasi

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.

Prinsip Pembakuan

Pembakuan pedoman transliterasi Arab-Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Disempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “satu fonem satu lambang”.
3. Pedoman transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab-Latin

Hal-hal yang dirumuskan secara konkrit dalam pedoman transliterasi Arab-Latin ini meliputi:

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta' Marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

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 dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu 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	Ṣa	ṣ	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	Ẓal	ẓ	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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa

gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tabel 0 3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اِيّ...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
وِ...	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَئِلَ 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 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...آ...	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إ...	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:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.

b. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah “h”.

- c. 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
- طَلْحَة talhah

E. Syaddah

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 (di depan huruf syamsiah dan qamariah)

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.

3. 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'khuẓu
- 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 harakat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ 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 لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ 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:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا 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

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat, dan hidayahNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan lancar. Shalawat serta salam senantiasa kita haturkan kepada nabi besar, Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan dan memberi semangat kepada penulis untuk menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis Es Kreasi yang penulis jalankan

Perintisan bisnis ini disusun untuk memenuhi tugas akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Islam di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, dan kasih sayang yang tak ternilai dan doa yang selalu dipanjatkan sehingga dapat menjadi sumber semangat dalam menyelesaikan karya tulis ini.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor-rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam

Universitas Islam Indonesia.

5. Bapak Muhammad Iqbal, S.E.I., MSI., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Segenap dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam.
7. Orang tua saya Ibu Aryani dan Bapak Mispan. mereka merupakan anugrah terindah dari Allah SWT. Yang siap sedia memberikan dukungan dan doa tulus kepada anak bungsu mereka di tengah segala perjalanan perintisan bisnis.
8. Kakak, Abang, dan seluruh keponakan saya yang selalu senantiasa memberikan semangat dan dukungan kepada saya. Berkat optimisme dari merekalah saya semakin yakin bahwa segala rintangan yang terjadi selama penyusunan laporan tugas akhir ini pasti bisa dilalui.
9. Teman seperjuangan Luqmanulhakim dan Chairullah Abbasa yang telah bersedia mengukir kisah menarik di balik perintisan bisnis ini. Semua perjalanan yang dilalui bersama mereka merupakan pelajaran berharga yang belum tentu bisa didapatkan di lain tempat. Permohonan maaf yang sebesar-besarnya pun tak lupa saya sampaikan kepada mereka, karena berkat kesabaran yang dimiliki merekalah kami bisa sampai dititik ini.
10. Keluarga rumah Arqom, Dian, Sisca, dan Ghina yang sudah bersedia menopang diri ini dengan bantuan dan semangat yang mereka berikan sehingga tugas akhir ini bisa tersusun rapih hingga terpublikasi. Semoga menjadi amal jariah bagi kalian semua.
11. Mba Vici dan mba Najwa yang juga menjadi *support system* di tanah rantau ini.
12. Seluruh manusia yang menjadi bagian dari kelas *nafsiyah*. Beribu ucap rasa syukur dan terima kasih kepada Allah karena telah mempertemukan saya dengan

paran manusia yang telah mewakafkan dirinya untuk memperjuangkan agama Allah dengan cara bahagia. Berkat semangat dan dorongan yang selalu diberikan oleh mereka telah mampu menghantarkan saya dalam menemukan cahaya Islam *Kaffah*.

13. Teman baik saya yang selalu mendukung dari belakang apapun keadaannya yaitu Binta Tsulutsi
14. Sepasang suami istri yang mendukung visualisasi bisnis ini dengan baik yaitu Mas Cahya dan Mba Lala

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal-hal yang kurang berkenan di hati, itu semata-mata kelalaian dan kekhilafan dari penulisan sendiri. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi pembacanya.

Walaikumussalam Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 15 Agustus 2025

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

Nabilla Sari

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	2
NOTA DINAS	3
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	4
LEMBAR PENGESAHAN	5
MOTTO.....	6
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	10
KATA PENGANTAR	18
DAFTAR ISI	20
DAFTAR GAMBAR	22
DAFTAR TABEL	23
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II.....	7
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	7
A. Profil Bisnis	7
B. Pelaksanaan Bisnis	10
BAB III	52
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	52
A. Identifikasi Masalah	52

B. Tinjauan Teoritis.....	53
C. Pemecahan Masalah	56
BAB IV	59
KESIMPULAN DAN SARAN.....	59
A. Kesimpulan.....	59
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
LAMPIRAN	64
A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset	64
B. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Keuangan	72
C. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Riset	76
D. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Riset.....	93
E. Laporan Hasil Riset	116
F. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan	138
G. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan.....	154

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Es Kreasi	1
Gambar 1. 2 Prototipe.....	1
Gambar 1. 3 Survey Kompetitor 1	1
Gambar 1. 4 Survey Kompetitor 2	1
Gambar 1. 5 Survey Kompetitor 3	1
Gambar 1. 6 Survey Kompetitor 3	1
Gambar 1. 7 map Es Kreasi	1
Gambar 1. 8 Survey Lokasi 1 Jakal km 13,5.....	1
Gambar 1. 9 Lokasi 2 Jakal km 13	1
Gambar 1. 10 Survey Lokasi Jl Panembahan Senopato	1
Gambar 1. 11 Riset Influencer 1.....	1
Gambar 1. 12 Riset Influencer 1.....	1
Gambar 1. 13 Survey Packaging ke offline store	1
Gambar 1. 14 Survey Packaging di Eternal Sablon.....	1
Gambar 1. 15 Desain Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian.....	1
Gambar 1. 16 Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian.....	1
Gambar 1. 17 Riset Cara Pengolahan Produk	1
Gambar 1. 18 QRIS Es Kreasi.....	1

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Harga Bahan Baku Toko Tulip	1
Tabel 2. 2 Modal Usaha.....	1
Tabel 2. 3 Anggaran Kebutuhan Bisnis.....	1
Tabel 2. 4 Hpp smoothies mangga	1
Tabel 2. 5 HPP Smoothies Stroberi	1
Tabel 2. 6 Hpp Smoothies Buah Naga	1
Tabel 2. 7 Hpp Smoothies Alpukat	1
Tabel 2. 8 HPP Es Trauma	1

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam era modern saat ini, pola konsumsi masyarakat Indonesia menunjukkan kecenderungan untuk kembali pada gaya hidup sehat. Kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan melalui pola makan yang baik semakin meningkat, khususnya di kalangan muda dan masyarakat urban. Meski demikian, berdasarkan data Survei Konsumsi Individu (SKI) 2023, hanya 3,3% penduduk Indonesia berusia ≥ 5 tahun yang mengonsumsi buah dan sayur sesuai rekomendasi WHO, yaitu minimal 400 gram/hari (Kemenkes RI, 2023). Rendahnya tingkat konsumsi ini selaras dengan penelitian Putri & Nugraheni (2022) yang menyebutkan bahwa hanya sekitar 5% penduduk yang memenuhi anjuran tersebut. Faktor penyebabnya antara lain persepsi bahwa mengonsumsi buah dan sayur merepotkan, kurang praktis, serta kurang menarik dari sisi rasa dibandingkan makanan lain yang dianggap lebih memuaskan (Putri et al., 2022).

Di tengah gaya hidup yang serba cepat dan kesibukan yang padat, banyak masyarakat cenderung memilih makanan siap saji yang dianggap lebih praktis meskipun kurang bergizi. Selain itu, ketergantungan pada makanan cepat saji atau makanan olahan yang mengandung banyak lemak, garam, dan gula, menjadi tantangan besar dalam mengubah pola makan ke arah yang lebih sehat. Tantangan ini menuntut inovasi penyajian, kemasan, dan promosi yang kreatif agar buah dan sayur bisa diterima luas, terutama oleh generasi muda. Edukasi tentang manfaat kesehatan serta cara konsumsi yang mudah juga penting untuk mengubah persepsi tersebut.

Industri minuman buah di Indonesia menunjukkan prospek yang sangat menjanjikan. Menurut Statista (2025), pendapatan pasar jus

diproyeksikan mencapai US\$601,74 juta untuk konsumsi di rumah, ditambah US\$187,21 juta dari konsumsi di luar rumah, dengan total volume pasar mencapai 399 juta liter per tahun (Statista, 2025) Tren ini didorong oleh meningkatnya permintaan minuman rendah gula, berbahan alami, dan berlabel sehat, seiring pergeseran gaya hidup masyarakat. Laporan 6Wresearch (2024) juga menunjukkan bahwa minuman rasa buah, termasuk smoothies dan jus segar, menjadi salah satu segmen dengan pertumbuhan tercepat di industri F&B Indonesia, dipicu oleh inovasi rasa, pengemasan modern, dan pemasaran digital yang agresif (Statista, 2024)

Fenomena ini mendorong lahirnya berbagai inovasi dalam produk minuman sehat yang tentunya ini bisa menjadi peluang bisnis yang cukup menjanjikan. Secara umum bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan guna memenuhi kebutuhan dan keinginan hidup dengan cara mengelola sumber daya secara efektif dan efisien (Rahman FEBI IAIN Sultan Amai Gorontalo, 2020) Sedangkan dalam Islam, bisnis adalah kumpulan kegiatan bisnis dalam berbagai bentuk yang tidak dibatasi kepemilikan hartanya, profitnya, namun dibatasi dalam cara mendapatkan dan memanfaatkan hartanya (halal/haram). Dalam Islam bisnis berorientasi pada 4 hal antara lain adalah (Rahman FEBI IAIN Sultan Amai Gorontalo, 2020):

1. Profit non-materi dan benefit non-materi, artinya bisnis tidak hanya semata-mata mengejar keuntungan tapi juga harus bisa memberikan manfaat kepada pihak internal dan eksternal bisnis.
2. Pertumbuhan, pebisnis harus selalu menjaga pertumbuhan bisnisnya agar bisa terus berkembang menjadi lebih baik. Namun tetap menggunakan cara-cara yang sesuai dengan syariat Islam.
3. Keberlangsungan, pertumbuhan bisnis yang terus dijaga akan berdampak pada keberlangsungan suatu bisnis.

4. Keberkahan, pada intinya keberkahan berada di tujuan utama dalam bisnis Islam. Keberkahan adalah bukti aktivitas dalam bisnis yang telah mendapat ridha dari Allah SWT dan bernilai ibadah.

Alasan utama penulis memilih pengembangan bisnis Es Kreasi dikarenakan penulis melihat peluang yang lumayan besar dilihat dari ketertarikan orang dengan gaya hidup sehat. Es Kreasi hadir sebagai respons terhadap tantangan dan peluang tersebut dengan menawarkan berbagai varian olahan buah seperti smoothies, kopi buah, wellness shot, salad buah, dan jus segar. Inovasi ini bertujuan membuat konsumsi buah menjadi lebih menyenangkan, praktis, dan terjangkau, sekaligus relevan dengan tren minuman kekinian. Potensi pasar yang besar, ditambah dengan tren gaya hidup sehat yang terus meningkat, membuat sektor ini strategis untuk dikembangkan meskipun persaingan produk sejenis cukup ketat.

Selain inovasi produk, keberhasilan bisnis juga sangat ditentukan oleh manajemen internal yang baik, terutama di bidang keuangan dan riset. Bidang keuangan menjadi tulang punggung kelangsungan usaha karena mengatur arus kas, permodalan, dan efisiensi pengeluaran. Menurut (Ary Yudianto, 2024) , pengelolaan kas yang baik pada UMKM F&B terbukti berpengaruh signifikan terhadap likuiditas dan daya saing usaha. Sementara itu, riset menjadi kunci inovasi produk, adaptasi terhadap tren pasar, dan pengembangan strategi pemasaran yang tepat sasaran. (Setiawan et al., 2022) menemukan bahwa inovasi berbasis riset mampu meningkatkan produktivitas dan mempertahankan keunggulan kompetitif di industri F&B Indonesia.

Urgensi kedua bidang ini tak bisa diabaikan. Tanpa manajemen keuangan yang baik, perusahaan rentan terhadap krisis likuiditas, salah perhitungan modal, dan kegagalan dalam ekspansi. Tanpa riset yang berkelanjutan, produk akan kehilangan relevansi di pasar yang cepat berubah, konsumen akan beralih ke merek lain, dan inovasi akan terhenti. Kombinasi antara keuangan yang sehat dan riset yang berkelanjutan memastikan bahwa

Es Kreasi tidak hanya mengikuti tren, tetapi juga mampu menciptakan tren baru di industri minuman sehat.

Pentingnya bisnis minuman di era sekarang juga terletak pada kontribusinya terhadap perekonomian dan kesehatan masyarakat. Industri minuman, khususnya segmen minuman sehat, tidak hanya menjadi peluang bisnis yang menguntungkan tetapi juga sarana untuk meningkatkan konsumsi buah nasional. Dengan inovasi yang tepat, bisnis seperti Es Kreasi berpotensi membantu mengatasi masalah rendahnya konsumsi buah di Indonesia, sekaligus membangun merek yang berdaya saing tinggi di pasar F&B.

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi empat bagian yakni Bab I, II, III dan IV.

Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan

berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan. Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Es Kreasi adalah sebuah usaha kuliner yang bergerak di bidang minuman berbahan dasar buah segar. Produk yang ditawarkan terdiri dari tiga kategori utama, yaitu Smoothies Series, Fresh Series, dan Creamy Series. Proses pembuatan minuman Es Kreasi dilakukan dengan mengutamakan kebersihan, kesegaran buah, dan keseimbangan rasa. Dalam setiap penyajiannya, Es Kreasi menggabungkan buah-buahan asli pilihan dengan bahan tambahan seperti susu, atau air lidah buaya untuk menghasilkan rasa yang menyegarkan dan sehat.

Bisnis ini hadir sebagai solusi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, khususnya anak muda, terhadap minuman sehat, menyegarkan, dan visual yang menarik. Di tengah maraknya minuman dengan kandungan gula tinggi dan pemanis buatan, Es Kreasi berkomitmen untuk menawarkan alternatif yang lebih alami dan ramah di tubuh, tanpa mengorbankan cita rasa. Selain itu, Es Kreasi juga menghadirkan pengalaman visual dan rasa dalam setiap gelasnya, menjadikan produk ini cocok dinikmati di berbagai suasana: saat bersantai, setelah olahraga, saat bekerja, atau sebagai pelengkap makan siang.



Gambar 1. 1 Logo Es Kreasi

1. Nama "Es Kreasi" diambil dari dua kata, yaitu "Es" yang melambangkan kesegaran, dan "Kreasi" yang menunjukkan nilai kreativitas dan inovasi dalam setiap racikan minuman. Es Kreasi tidak hanya sekadar menjual minuman buah, tetapi juga menjual pengalaman dan cerita di balik setiap pilihan rasa.
2. Pemilihan warna cerah seperti hijau muda dan kuning pada logo mencerminkan kesegaran, keceriaan, dan semangat hidup sehat. Warna-warna ini juga secara psikologis menstimulasi nafsu makan dan rasa haus, yang sangat sesuai untuk produk minuman segar (Azizah & Satriadi, 2021)

Es Kreasi adalah bisnis minuman yang sebelumnya bernama Es Ceria berdiri sejak bulan Mei 2023, produk yang dijual antara lain adalah jus buah mangga, buah alpukat, buah naga, dan buah sirsak. Dalam perjalanannya, kami melihat bahwa Yogyakarta sebagai kota pelajar memiliki potensi besar untuk pengembangan bisnis minuman buah yang sehat, praktis, dan kekinian.

Di tengah padatnya aktivitas mahasiswa dan pekerja muda di Yogyakarta, kebutuhan akan minuman cepat saji yang menyegarkan namun tetap menyehatkan semakin tinggi. Sebagian besar minuman instan yang beredar di pasaran masih mengandalkan pemanis buatan dan es batu sebagai daya tarik utama. Es Ceria lalu datang dengan branding baru yaitu Es Kreasi, hadir sebagai alternatif yang menawarkan kombinasi rasa yang kompleks namun tetap alami.

Alasan utama dipilihnya bisnis minuman buah ini adalah:

1. Pola hidup masyarakat yang berubah, sehingga lebih peduli dengan kesehatan.
2. Potensi pasar di Yogyakarta sangat besar karena banyaknya mahasiswa dan pekerja muda yang mencari minuman segar di sela aktivitas mereka.

3. Belum banyak kompetitor yang menjual minuman buah segar dengan segmentasi dan branding yang kuat, terutama di kawasan Titik Nol Yogyakarta.
4. Tren konten sosial media menunjukkan bahwa produk dengan visual menarik dan ramah lingkungan memiliki peluang viral dan repeat order tinggi (Erwin et al., 2023)

Es Kreasi memiliki tujuan, yaitu:

1. Menyediakan minuman sehat dan menyegarkan dengan bahan alami.
2. Menghadirkan pengalaman rasa dan visual yang menarik bagi konsumen.
3. Mengembangkan variasi menu secara berkelanjutan sesuai tren dan kebutuhan pasar.
4. Menjalankan bisnis dengan prinsip syariah dan nilai sosial.

Lokasi Usaha:

Es Kreasi saat ini beroperasi di kawasan Titik Nol Yogyakarta, salah satu pusat keramaian dan lalu lintas wisata di Yogyakarta. Tepatnya di Jl. Panembahan Senopati, Prawirodirjan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55121

Tim Manajemen:

Dalam pengelolaan usaha, Es Kreasi dijalankan oleh tiga orang pendiri dengan tugas dan tanggung jawab yang berbeda:

1. Nabilla Sari : Riset dan Keuangan
2. Chairullah Abbasa : Produksi
3. Luqmanulhakim : Pemasaran

Sebagai sebuah usaha yang sekaligus merupakan proyek akhir perkuliahan, Es Kreasi tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga sebagai bentuk kontribusi nyata dalam membangun ekosistem wirausaha mahasiswa yang kreatif dan berkelanjutan.

B. Pelaksanaan Bisnis

Es Kreasi secara resmi berjualan terhitung pada 14 Oktober 2024. Laporan dan analisa pelaksanaan perintisan bisnis Es Kreasi ini mengambil periode waktu dari 9 Mei 2024 sampai 4 Januari 2025. Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

Es Kreasi terdiri dari 3 anggota tim yang masing-masing memiliki tugas untuk dijalankan. Setiap bagiannya memiliki tanggung jawab masing-masing dalam menjalankan tugas, pada bisnis ini penulis menjadi bagian riset dan keuangan yang memiliki program kerja antara lain:

a. Riset:

1. Melakukan riset pemasaran
2. Melakukan riset produk
3. Melakukan evaluasi

b. Keuangan:

1. Membuat anggaran dan mengelola biaya serta pendanaan keuangan bisnis.
2. Membuat catatan keuangan harian.
3. Menyediakan *platform* pembayaran digital.
4. Menyusun laporan keuangan mingguan dan bulanan.

2. Tinjauan Aspek Riset

Dalam suatu bisnis perlu diadakannya riset yang mendalam mengenai hal-hal yang harus dipersiapkan, Menurut (Chaniago et al., 2023) riset adalah suatu proses pengumpulan, pencatatan, dan analisis data secara sistematis dan objektif yang bertujuan untuk mendukung pengambilan suatu keputusan dalam bisnis. Riset dilakukan untuk meminimalisir ketidakpastian atau praduga yang ada, guna mengurangi resiko dalam

pengambilan suatu keputusan bisnis. Tujuan dari riset ini dilakukan adalah untuk memahami cara pengelolaan bisnis yang tepat, memahami pasar, konsumen, mengetahui pesaing, dan lingkungan bisnis secara keseluruhan. Melalui informasi yang didapatkan tersebut, bisa tercipta identifikasi peluang bisnis, perumusan strategi bisnis, hingga pengambilan keputusan bisnis.

Dalam riset pemasaran penulis melakukan beberapa riset terkait pemasaran antara lain adalah:

a. Riset pasar

Riset pasar dilakukan guna mengetahui dan memahami target pasar yang tepat (Novia et al., 2023), kompetitor yang ada baik secara langsung maupun tidak langsung, dan juga peluang bisnis yang tersedia. Tujuan utama dari riset ini adalah, untuk mengetahui kondisi pasar sekitar kampus UII dengan cara menganalisis kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi.

1. Melakukan riset konsumen

Pada awal bisnis pengembangan Es Kreasi ini, penulis telah melakukan riset konsumen dengan mempertimbangkan kebutuhan konsumen yang masih belum memiliki kesadaran penuh betapa pentingnya mengkonsumsi buah, karena target pasar yang dituju adalah mahasiswa UII, sehingga Es Kreasi mencoba membuat olahan minuman buah yang diminati dengan mahasiswa UII dan kalangan masyarakat dengan status ekonominya menengah ke atas dengan rentang usia berkisar 19-45 tahun yang tentunya perlu mengkonsumsi buah setiap hari. Dari sinilah kami menemukan hasil bahwa mahasiswa UII butuh mengkonsumsi buah dengan pengalaman yang baru.

Selain itu, mereka pun berani merogoh kancing berapapun untuk mendapatkan produk yang berkualitas. Sehingga munculah inovasi produk olahan buah yaitu *smoothies*.



Gambar 1. 2 Prototipe

Penulis melakukan *trial* produk untuk mengetahui komposisi yang tepat yang disesuaikan dengan selera konsumen, setelah melalui banyak percobaan dan memberikan tester ke banyak orang akhirnya ditemukan takaran dan resep yang pas sesuai dengan standar bisnis ini.

2. Melakukan riset ancaman

Dalam sebuah bisnis ancaman akan selalu ada mulai dari kondisi lingkungan atau cuaca yang tidak mendukung, kompetitor baik secara langsung maupun tidak langsung, selera konsumen yang berubah-ubah, dan masih banyak hal lain yang bisa menjadi ancaman dalam bisnis ini. Penulis melakukan riset kompetitor di beberapa tempat, pertama penulis melakukan riset kompetitor di *Hola Juice*



Gambar 1. 3 Survey Kompetitor 1

Hola Juice kompetitor utama Es Kreasi, sebab secara *value* Es Kreasi dan *Hola Juice* juga menggunakan buah asli sebagai bahan dasar utama. Penulis melakukan pengamatan di *Hola Juice Jl. Monjali* hal yang penulis amati adalah harga, tekstur, rasa, *packaging*, serta pola pemasaran unik yang digunakan oleh *Hola Juice* seperti surat cinta bersambung. Harga yang ditetapkan pada setiap produk *smoothies* Rp. 19.900 yang dimana sangat wajar mereka menetapkan harga yang cukup tinggi, karena kualitas *smoothies* yang dihasilkan kental dan terasa dominan buah dari pada es batu. Rasa yang dihasilkan pun sepertinya belum pernah penulis temui, sebab berasal dari berbagai jenis buah yang dicampur. Namun, yang menjadi pembeda dengan produk Es Kreasi adalah tambahan

krim khas Es Kreasi yang menambahkan campuran rasa yang kaya. Sehingga dari segi rasa produk *Hola Juice* masih belum sesuai dengan karakter lidah anak muda. *Packaging* yang sangat informatif dari *Hola Juice* membuat para pembelinya merasa aman, karena tertera keterangan jumlah kalori per 100 ml nya.



Gambar 1. 4 Survey Kompetitor 2

Setelah melakukan pengamatan terhadap kompetitor 1, Penulis melanjutkan pengamatan ke kompetitor 2 yakni *Sayfresh* yang berada di Jalan Gondang Raya Condong Catur. Lokasinya cukup strategis karena berada di pinggir jalan dan dekat dengan tempat *gym*, sehingga kesempatan konsumen untuk berbelok secara tiba-tiba karena tertarik dengan tempatnya menjadi lebih besar. *Sayfresh* ini tidak hanya menyediakan minuman sehat, namun juga berbagai olahan makanan rendah kalori

seperti *meal set*. *Sayfresh* penulis jadikan kompetitor kedua karena sesuai dengan rencana produk yang akan dikeluarkan oleh Es Kreasi



Gambar 1. 5 Survey Kompetitor 3

Sama dengan *Hola juice*, harga menu yang ditawarkan oleh *Sayfresh* cenderung sangat tinggi untuk minuman dengan harga Rp. 20,000 ke atas.

Produk minuman yang ditawarkan pun jus yang bersumber dari sari buah asli yang diproses oleh *slow juicer*. Ini merupakan menu yang cocok untuk konsumen yang membutuhkan asupan minuman yang sehat.

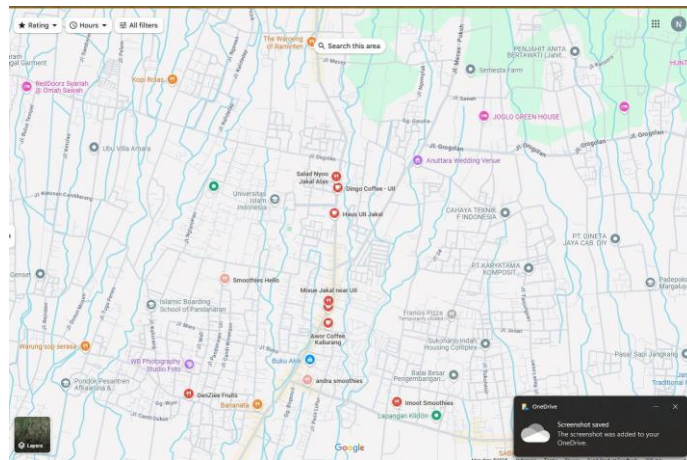


Gambar 1. 6 Survey Kompetitor 3

Setelah itu penulis melakukan riset di penjual *smoothie* pinggir jalan yang ada di Jalan Maguwoharjo. Lokasinya strategis karena berada di pinggir dan tidak di jalur cepat, jadi mudah dijangkau oleh konsumen. Selain itu, di lokasi tersebut penjual tersebut hanya satu-satunya yang menjual *smoothies*. Dari hasil produk yang penulis amati adalah dengan harga Rp 15.000 sesuai dengan rasa, *packaging*, dan kualitas yang dihasilkan, karena perpaduan antara krim, keju, dan *smoothies*nya bisa dikatakan memiliki rasa yang sesuai harga.

3. Melakukan riset peluang

Penulis melakukan pengamatan di sekitar kampus UII Jakal, didapati bahwa penjual *Smoothies* dekat kampus UII tidak ada. Dulu penulis sempat menemukan penjual *smoothies* dekat kampus UII tepatnya di Jalan Nglanjaran Esensi Cafe, tapi tidak pernah buka lagi. Tidak diketahui alasan penjual tersebut tidak melanjutkan penjual di sana.



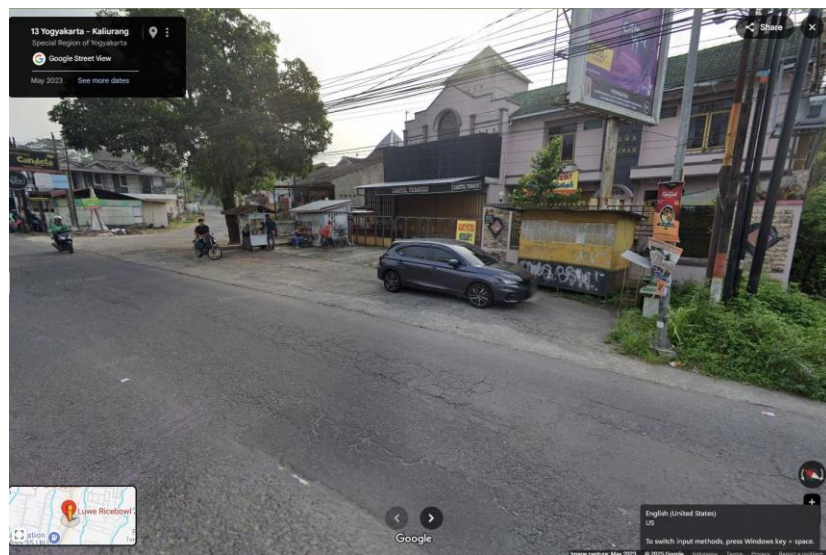
Gambar 1. 7 map Es Kreasi

Selain melakukan survey secara langsung, penulis juga melakukan survey secara online menggunakan google maps. Hal ini dilakukan untuk mempermudah penulis dalam mencari tahu letak kompetitor penjual *Smoothies* di sekitar area kampus UII Jakal. Hasil dari riset secara online menggunakan google maps menunjukkan bahwa lokasi penjual *smoothies* tidak ada yang berada di dekat kampus UII Jakal.

b. Melakukan riset lokasi berjualan

Dalam hal ini penulis melakukan riset secara langsung ke tempat-tempat kosong yang berada sepanjang Jalan Kaliurang KM 11 sampai KM 14.5. Selain itu, penulis juga melakukan

riset lokasi di daerah Kota Yogyakarta. Pemilihan lokasi menjadi hal yang penting bagi penulis dan tim, agar nantinya perkembangan bisnis ini bisa berjalan secara optimal. Pertama penulis melakukan survey di Jalan Kaliurang KM 13,5, terdapat 1 lokasi yang penulis targetkan untuk dijadikan sebagai lokasi penulis dan tim dalam menjalankan pengembangan bisnis.



Gambar 1. 8 Survey Lokasi 1 Jalal km 13,5

Lokasinya pertama ini berada di pinggir jalan yang menikung namun tempat parkirnya cukup luas. Hal ini membuat kesempatan bagi pengguna jalan melihat kondisi dan keadaan sekitar dengan lebih seksama. Sehingga ketika penulis dan tim menjalankan bisnis pengembangan Es Kreasi lokasi ini, penulis memiliki peluang yang cukup besar untuk diketahui atau setidaknya dilihat oleh para pengguna jalan terutama yang sering melintas di area tersebut.

Penulis juga bertanya terkait harga sewa kepada pemiliknya, awalnya harga lokasi yang disewakan berada di kisaran Rp

300.000 dan itu sudah termasuk listrik dan uang sampah. Harga Yang sangat terjangkau untuk tempat yang strategis. Namun ternyata lokasi tersebut harus segera ditempati agar tidak aa pedagang lain yang menempati. Karen terkendala konsep yang belum matang, akhirnya penulis dan tim urungkan menyewa di tempat tersebut.



Gambar 1. 9 Lokasi 2 Jakal km 13

Lokasinya kedua berada di dekat dengan lampu merah pertigaan jalan Besi, sehingga rawan menjadi lokasi yang dipenuhi kendaraan yang berhenti yang mengakibatkan tidak bisa dijadikan patokan yang strategis. Selain itu, pada saat keadaan lalu lintas sepi, area ini cenderung sering terlewatkan karena tidak lokasinya yang tidak strategis. Selain itu, faktor penyebab penulis dan tim tidak jadi berjualan di lokasi tersebut, karena belum menemukan container yang tepat untuk bisa diletakkan di sana. Walaupun harga sewa yang diberikan sangat terjangkau yaitu Rp350.000. Tapi dengan pertimbangan

tiga hal sebelumnya, mengurungkan niat penulis dan tim untuk berjualan di sana.



Gambar 1. 10 Survey Lokasi Jl Panembahan Senopati

Lokasi selanjutnya yang penulis *survey* berada di jalan Panembahan Senopati, dilihat dari lokasinya memang cukup strategis karena berada di tengah kota Yogyakarta di sana juga merupakan daerah pusat pariwisata Yogyakarta karendeat dengan Malioboro dan Titik 0 Yogyakarta. Sehingga di lokasi ini ada peluang bagi penulis untuk bisa menjalankan pengembangan bisnis. Tempat ini menjadi pilihan terakhir

penulis dan tim, karena pada saat itu benar belum menemukan tempat yang lebih baik lagi.

b. Melakukan riset *influencer*

Dalam upaya pemasaran, penulis melakukan riset terhadap *influencer* untuk memudahkan penulis dalam melakukan promosi produk Es Kreasi di media sosial. Penulis dan tim berencana untuk melakukan *endorse* untuk meningkatkan



Gambar 1. 11 Riset Influencer 1

wawasan konsumen mengenai Es Kreasi.

Pada saat proses riset penulis menemukan akun menu-menu Jogja yang sering lewat FYP Tik-Tok, menu-menu Jogja telah mempunyai 86,5 ribu pengikut di tik-tok dan 56,7 ribu di instagram. Penulis dibantu tim pemasaran mencari informasi

mengenai harga promosi ke akun menu-menu Jogja. Berikut *price list endorsement* dari menu-menu Jogja:

Paket Single

Menu Menu Jogja

Rp 350.000,-

- 1x Unggah IG Reels & TikTok
- Bonus Collabs IG @menudijogja
- Gratis Collabs IG Usaha Klien (By Request)

Paket Combo

Menu Menu Jogja

Info Dhahar Jogja

Rp 850.000

- 1x Unggah IG Reels + TikTok + Snack Video
- Bonus Collabs IG @menudijogja
- Gratis Collabs IG Usaha *clien* (By Request)

Setelah melakukan riset tersebut dan berdiskusi bersama tim, penulis dan tim sepakat untuk memilih menu-menu Jogja untuk *endorsement* produk Es Kreasi. Penulis dan tim mengambil paket single, hal ini disesuaikan dengan budget yang disediakan untuk *endorsement*.

Masak Jajan

Influencer ini memiliki 80,5 ribu pengikut di Instagram, dengan daftar harga sebagai berikut:

- **1x Post Instagram @masakjajan** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 450.000
- **Hanya TikTok @sabellaasa** - 1x unggahan: Rp 350.000

- **1x Post Instagram @Tumbasjogja** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 500.000
- **Paket Kolaborasi IG Masakjajan + Tumbasjogja** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 650.000
- **Paket Kolaborasi Masakjajan + Tumbasjogja + Dutajajanjogja** (bonus story + unggahan di TikTok



Gambar 1. 12 Riset Influencer 1

@sabellaasa): Rp 750.000

Penulis memutuskan untuk memilih akun Instagram Menu Menu Jogja sebagai *platform* promosi *endorse* karena beberapa pertimbangan:

1. Biaya yang lebih terjangkau

Dibandingkan dengan akun Masak Jajan, akun Menu Menu Jogja menawarkan harga yang lebih ekonomis sehingga lebih sesuai dengan anggaran promosi yang tersedia. Paket-paket yang ditawarkan juga mencakup kolaborasi di berbagai *platform* sehingga memberikan nilai tambah bagi penulis.

2. Potensi konten untuk For Your Page (FYP) TikTok

Akun Menu Menu Jogja memiliki jangkauan yang luas dan sering muncul di *For Your Page* (FYP) TikTok, berdasarkan pengamatan penulis yang kerap melihat konten mereka di TikTok. Hal ini menunjukkan potensi engagement yang tinggi, yang diharapkan mampu menarik perhatian audiens lebih banyak dan mendukung peningkatan visibilitas produk di sosial media.

- c. Melakukan riset *packaging*

Kemasan merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan jual beli makanan ataupun minuman, karena dibutuhkan untuk membungkus dan menjaga makanan agar tetap berubah bentuk fisik dan rasanya. Selain itu, kemasan produk juga bisa menjadi sarana promosi dari produk tersebut. Penulis melakukan *survey*

kemasan produk melalui *Offline store* yaitu Toko Plastik 60 untuk mencari gambaran kemasan yang tepat.



Gambar 1. 13 Survey Packaging ke offline store

Untuk contoh di atas penulis jadikan pilihan *packaging* yang akan digunakan pada varian *milk series* pada menu Es Kreasi. Selain botol tersebut, penulis juga menemukan cup *inject* dan cup starindo tutup cembung yang cocok digunakan sebagai *packaging* Es Kreasi. Penulis melanjutkan *survey* secara langsung di rumah produksi Eternal Sablon yang berlokasi di Jalan Degolan.



Gambar 1. 14 Survey Packaging di Eternal Sablon

Disana penulis dan tim memutuskan memilih cup yang seperti di gambar. Cup plastik biasa berukuran 16 oz dengan merek starindo dan menggunakan tutup cembung akan digunakan untuk *packaging smoothies series* yang nantinya akan diberi tambahan sendok dan sedotan boba. Minimal pembelian dari cup jenis ini adalah 250pcs, yang dimana harga 1 paket *packaging ini* Rp 2.072 belum dengan tambahan sedotan dan sendok. Lalu *packaging* selanjutnya adalah cup inject 16 oz dengan tutup *connected inject*. *Packaging* ini akan digunakan untuk varian minuman *freshseries*, jus biasa, dan kopi buah. Harga yang dikeluarkan untuk 1 set cup *inject* ini adalah Rp 1.428, dan minimal order dari cup jenis berjumlah 500 pcs. Setelah selesai menentukan pilihan, langkah selanjutnya adalah melakukan *mockup* fisik dari *packaging* Es Kreasi.

NEW CUSTOMER	
16 OZ INJECT DATAR	1 WARNA

Approval Design

21,04 cm



9,45 cm

boleh di scan



@eskreasi

☒ HITAM

☐

☐

CUSTOMER		PERHATIAN	
CHECK		Kepada pihak yang berkepentingan mohon untuk periksa kembali design sebelum naik cetak KESALAHAN YANG TERJADI PADA PROSES SELANJUTNYA BUKAN TANGGUNG JAWAB KAMI Terimakasih	
DATE	01 April 2024		
PARAF			

Gambar 1. 15 Desain Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian



Gambar 1. 16 Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian

Pada *mockup packaging* ini penulis dan tim memilih meletakkan *desain* di tiga sisi agar informasi yang terkandung dalam Es Kreasi tersampaikan. Proses pembuatan *packaging* ini berlangsung 3-4 hari.

d. Melakukan riset *platform* pembayaran digital

Di era yang sudah modern dan penuh dengan kemajuan teknologi ini, kecanggihan dan kemudahan teknologi harus dimanfaatkan sebaik mungkin. Salah satunya adalah penggunaan *cashless*, *cashless* adalah transaksi yang tidak lagi menggunakan uang tunai berupa logam maupun kertas (Marlina, 2020). Penggunaan *cashless* pada kegiatan transaksi

masyarakat Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat dalam 5 (lima) tahun terakhir, hal ini dipicu karena penggunaan *cashless* yang mudah dan praktis dan dianggap lebih simpel.

Penulis melakukan riset di berbagai jasa keuangan yang menyediakan sistem QRIS. Beberapa pilihan tersebut jatuh kepada *dana*, *gopay*, BANK BSI, serta Bank Mandiri. Untuk jasa keuangan *dana*, *gopay*, dan BANK BSI dalam penggunaannya dana yang masuk tidak *real time* sehingga dikhawatirkan penulis tidak bisa mendeteksi dana yang masuk. Selain itu, ada biaya administrasi yang harus dikeluarkan pada setiap transaksinya. Maka dari itu, penulis memutuskan untuk membuat rekening atas nama penulis dan selanjutnya penulis mendaftarkan rekening tersebut untuk kebutuhan pembuatan QRIS. Hal ini penulis lakukan untuk memudahkan transaksi konsumen yang ingin menggunakan *cashless* melalui QRIS, karena menurut penelitian penggunaan QRIS di Indonesia dalam kurun waktu 6 tahun terakhir pada transaksi di UMKM mengalami peningkatan yang pesat yakni sebesar 16,18%, namun masih banyak juga penjual/pebisnis yang belum menggunakan atau bahkan mengetahui tentang QRIS (Muzdalifah, 2025).

Padahal penggunaan QRIS dalam bisnis bisa meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Maka dari itu, penulis melakukan riset terhadap penyediaan pembayaran digital agar memudahkan konsumen yang lebih sering menggunakan metode *cashless* dalam bertransaksi. Penulis menggunakan nama ES KREASI di QRIS pada bisnis ini yang disesuaikan dengan *brand* bisnis yang sedang dikembangkan.

Setelah mendapatkan hasil dari riset pemasaran tersebut, penulis melanjutkan dengan melakukan riset produk. Adapun beberapa hal yang penulis lakukan untuk melakukan riset produk antara lain adalah sebagai berikut:

a. Riset bahan baku

Penulis melakukan riset bahan baku di beberapa tempat bersama bagian produksi untuk menentukan tempat pembelian bahan baku dan juga untuk mengetahui kualitas serta harga dari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi di kemudian hari. Selain melakukan riset bahan baku mengenai kualitas dan harga, penulis juga melakukan riset produk yang tidak terafiliasi oleh dengan kegiatan genosida.

No	Nama Barang	Harga	Terafiliasi
1	Gula	Rp 16.5000	x
2	Kental manis <i>dairy crown</i> 1 kg	Rp 22.500	x
3	Krimer Santos 1 kg	Rp 42.500	x
4	Keju <i>Win cheez</i> 1 kg	Rp 95.000	x
5	SP	Rp 6.500	x
6	Selai stroberi	Rp 13.000	x
7	Frisian flag 946ml	Rp 13,500	x
8	Kental manis coklat Frisian flag	Rp 18.300	x

Tabel 2. 1 Harga Bahan Baku Toko Tulip

b. Riset tata cara pengolahan produk

Dalam pengolahan produk, penulis melakukan beberapa riset untuk menemukan formula yang cocok dijadikan sebagai karakter rasa dari produk Es Kreasi. Sebab, setiap karakter rasa yang terkandung dalam buah, dapat menjadikan dominasi

antara karakter rasa tertentu. Karena pengolahan sebuah minuman berpengaruh terhadap kualitas minuman tersebut.



Gambar 1. 17 Riset Cara Pengolahan Produk

Hasil cara pengolahan *Smoothies* Es Kreasi yang penulis dapatkan adalah sebagai berikut:

1. Siapkan krim untuk tambahan di atas *smoothies* yang terbuat dari krimer bubuk, gula, dan air es. Lalu aduk menggunakan *mixer* hingga mengembang.
2. Kupas buah mangga ambil bagian dagingnya
3. Masukkan mangga, gula, kental manis, es, dan sedikit air ke dalam *blender*. *Blend* hingga tercampur.
4. Oleskan krimer yang telah dibuat ke dalam cup yang akan digunakan.
5. Tuangkan *smoothies* yang sudah di *blender*.
6. Tambahkan *whipped cream* di atasnya.
7. Lalu tambahkan parutan keju dan potongan buah. *Smoothies* mangga siap dinikmati.

c. Riset kelayakan dan ketahanan produk

Kelayakan dan ketahanan produk harus dilakukan guna menjaga kualitas produk dalam bisnis, dan memastikan produk yang dipasarkan layak untuk diperjual belikan, agar nantinya tidak menimbulkan kerugian bagi bisnis tersebut. Ketahanan produk juga harus dilakukan untuk mengetahui masa penggunaan produk tersebut, beserta metode penyimpanan yang tepat bagi produk tersebut. Dalam hal ini penulis memastikan bahan yang digunakan untuk produksi adalah bahan yang berkualitas, bersih dan halal. Selain itu, penulis juga mengamati *stock* bahan baku yang akan digunakan.

Berdasarkan hasil riset idealnya minuman olahan buah ini sebaiknya harus segera dikonsumsi di hari yang sama dengan waktu pembuatannya. Tapi jika ingin disimpan di lemari pendingin didapati waktu simpan setiap produk sangat bervariasi. Jika minuman diletakkan di *chiller* maka masa simpannya 2-5 hari. Dalam proses produksi, tim Es Kreasi menggunakan sarung tangan untuk menjaga ke higienisan produk dan alat yang digunakan dalam produksi pun bersih.

Setelah melakukan riset terhadap pemasaran dan juga riset produk, penulis melakukan rencana evaluasi untuk menunjang efektivitas berjalannya bisnis, adapun rencana evaluasi yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

a. Melakukan evaluasi produk (*quality control*)

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwasanya *quality control* bahan baku itu perlu dilakukan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan dapat dikonsumsi dengan baik. Dalam hal ini penulis melakukan pengecekan terhadap *stock* bahan baku yang tersedia, yang memang sudah

terkena suhu ruang. Sehingga untuk memastikan bahwa produk yang dijual adalah produk yang dibuat dengan baku yang bagus, penulis melakukan pengecekan terhadap warna, tekstur dan bau dari stock yang tersedia tersebut.

Setelah bisnis berjalan selama 1 pekan, penulis dan tim juga melakukan evaluasi produk. Penulis dan tim melakukan evaluasi terhadap menu *smoothies series* dan *freshseries*, karena kelangkaan jenis buah mempengaruhi kualitas yang dihasilkan. Selain itu tim Es Kreasi melakukan modifikasi komposisi jika *fresh series* dijual dengan harga murah. Akhirnya setelah dilakukan riset kembali dan berulang kali evaluasi, Es Kreasi menciptakan menu baru dengan harga yang murah, namu rasa tetap sama.

- b. Melakukan evaluasi pemasaran terhadap peningkatan penjualan

Evaluasi pemasaran dilakukan guna mengukur efektivitas dari upaya pemasaran dalam menarik konsumen untuk membeli produk Es Kreasi. Penulis melakukan pengamatan terhadap efektivitas pemasaran dalam unggahan konten yang diupload. Setelah melakukan analisis unggahan konten, Instagram Es Kreasi, tim pemasaran segera mengeksekusi hasil perbaikan dan membuahkan hasil yang baik pada Instagram. Selain reel yang diunggah setiap harinya, tim pemasaran juga melakukan pengiklanan langsung dari Instagram, namun benar-benar tidak memberikan hasil apapun, alhasil tim pemasaran melakukan kerjasama dengan *influencer*. Algoritma media sosial yang tidak menentu, membuat video *endorsement* tersebut tersampaikan kepada konsumen dengan waktu yang berbeda-beda. Sehingga pelaksanaan *endorsement*

ini akan lebih efektif ketika dilakukan di awal pelaksanaan, agar jangkauan konsumennya lebih banyak. Berdasarkan upaya manajemen media sosial yang telah dilakukan tim pemasaran, Es Kreasi tidak mengalami peningkatan, sebab kendala lokasi yang sulit untuk di kunjungi membuat Es Kreasi tidak mendapatkan banyak pelanggan.

Setelah evaluasi unggahan postingan Instagram, penulis melakukan melakukan evaluasi terhadap *platform online delivery* pada akun Es Kreasi. Es Kreasi sudah terdaftar pada *platform online delivery*, seperti *grab food*. Pada *platform* tersebut sudah tertera keterangan mengenai usaha Es Kreasi. Mulai dari keterangan bisnis, lokasi, menu, dan juga jam operasional bisnis. Namun pada penjualan *online* ini benar-benar- tidak ada hasil, sebab harga setelah pajak yang sangat tinggi menjadi pertimbangan para pembeli.

c. Melakukan evaluasi kesehatan keuangan (*cash ratio*)

Dalam bisnis, uang adalah hal yang sangat penting karena operasional bisnis memerlukan uang agar bisa berjalan. Kesehatan keuangan dalam bisnis juga penting, hal ini dikarenakan akan meningkatkan kepercayaan rekan bisnis dan investor terhadap bisnis tersebut. Pengecekan kesehatan keuangan bisnis juga dapat membantu proses pengambilan keputusan dan pengambilan kebijakan dalam bisnis.

3. Tinjauan Aspek Keuangan

Uang adalah kebutuhan utama dalam suatu bisnis, pengelolaan yang baik akan mempermudah operasional dan kelancaran dalam perkembangan bisnis tersebut. Keuangan yang terkontrol bisa memicu pertumbuhan bisnis yang stabil dan siap untuk menghadapi tantangan yang ada. Dalam pelaksanaan bisnis Es Kreasi penulis dan tim juga menjalankan 1 bisnis lain, yaitu warung kreasi yang menjual minuman

dan makanan cepat saji. Seperti mie kemasan, dan es teh. Yang mana bisnis ini penulis dan tim dapatkan dari pihak lain yang ingin menjalin akad kerja sama. Akad yang penulis dan tim gunakan adalah *syirqah* dengan persentasi pembagian keuntungan 60:40. 60% untuk tim Es Kreasi, dan 40% untuk pemilik modal. Maka dari itu, penulis membuat beberapa rincian laporan dan perencanaan keuangan bisnis, antara lain adalah:

a. Modal Usaha Es Kreasi

Modal usaha Es Kreasi berasal dari seluruh tim Es Kreasi dan suntikan dana dari keluarga tim. Pembagian penyeteroran modal pun tidak dilakukan secara merata karena kendala perekonomian. Sehingga secara pembagian keuntungan belum dilakukan pada bisnis ini. Penyeteroran modal dilakukan secara bertahap, sesuai dengan kemampuan masing-masing orang. Penulis akan menjelaskannya secara rinci pada tabel di bawah

Tabel 2. 2 Modal Usaha

Periode Pertama		Periode kedua		Periode ketiga	
			Rp	Bantuan	Rp
Luqman	Rp 500.000	Nabilla	1.500.000	Keluarga	5.000.000
Abbas	Rp 500.000	Abbas	Rp 500.000		
Nabilla	Rp 1.000.000	Luqman	Rp 3.000.000		

b. Anggaran Keuangan Es Kreasi

Penulis menyusun beberapa anggaran keuangan guna memperkirakan biaya yang akan digunakan dalam bisnis. Hal ini juga penulis gunakan agar nantinya dana yang dipakai tidak melebihi dari *budget* yang telah disediakan.

*Tabel 2. 3
Anggaran
Kebutuhan Bisnis*

No	Keterangan	Budget
1.	Blender	Rp 420,000
2.	Kursi	Rp 200,000
3.	Biaya Riset 15 Menu	Rp 3,500,000
4.	Termos Es	Rp 100,000
5.	Kontainer jualan	Rp 4,000,000

6.	Scope es	Rp 35,000
7.	Pisau	Rp 20,000
8.	Menu	Rp 50,000
9.	Desain Logo	Rp 250,000
10.	Banner	Rp 500,000
11.	Toples	Rp 300,000
12.	Packaging	Rp 1,500,000
13.	Talenan	Rp 60,000
14.	Meja	Rp 200,000
15.	Pemasaran	Rp 1,200,000
Total		Rp 12,335,000

Penentuan harga produk Es Kreasi telah disepakati bersama, adapun beberapa pertimbangan yang mempengaruhi harga produk Es Kreasi antara lain adalah: harga bahan baku produksi, biaya pokok operasional produksi, persentase keuntungan yang diinginkan, harga produk kompetitor, dan persepsi harga menurut konsumen. Namun, dalam perhitungan HPP ini, penulis tidak memasukkan biaya tenaga kerja sebab harga yang akan muncul akan sangat tinggi. Berikut hasil perhitungan HPP produk-produk Es Kreasi:

1. *Smoothies* Mangga

Item	
Material Cost	Rp8,926
Packaging Cost	Rp4,072
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp12,998

Tabel 2. 4 Hpp smoothies mangga

Dari tabel 2.6 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 8.926 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.072. Sehingga didapatkan hpp produk *smoothies* mangga sebesar Rp 12,998, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk *smoothies* mangga 30% yakni sebesar Rp 3.899. Jadi harga jual menu *smoothies* mangga Rp 17.000.

2. *Smoothies* Stroberi

Item	
Material Cost	Rp10,296
Packaging Cost	Rp4,072
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp14,368

Tabel 2. 5 HPP *Smoothies* Stroberi

Dari tabel 2.7 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 10.296 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.072. Sehingga didapatkan hpp produk *smoothies* stroberi sebesar Rp 14.365, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk *smoothies* stroberi 20% yakni sebesar Rp 2.874. Jadi harga jual menu *smoothies* stroberi Rp 17.000.

3. *Smoothies* Buah Naga

Item	
Material Cost	Rp8,438
Packaging Cost	Rp4,072
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp12,510

Tabel 2. 6 Hpp Smoothies Buah Naga

Dari tabel 2.8 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 8.438 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.072. Sehingga didapatkan hpp produk *smoothies* buah naga sebesar Rp 12.510, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk *smoothies* stroberi 35% yakni sebesar Rp 4.378. Jadi harga jual menu *smoothies* stroberi Rp 15.000.

4. *Smoothies* Alpukat

Item	
Material Cost	Rp12,188
Packaging Cost	Rp4,072
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp16,260

Tabel 2. 7 Hpp Smoothies Alpukat

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 12.188 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.072. Sehingga didapatkan hpp produk *smoothies* buah naga sebesar Rp 16.260, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk *smoothies* stroberi 15% yakni

sebesar Rp 2,439. Jadi harga jual menu *smoothies* stroberi Rp 19.000.

5. Es Trauma

Item	
Material Cost	Rp4,539
Packaging Cost	Rp2,100
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp6,639

Tabel 2. 8 HPP Es Trauma

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 4.539 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 2.100. Sehingga didapatkan hpp produk susu kurma sebesar Rp 6.639, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk susu kurma 125% yakni sebesar Rp 8.299. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 15.000.

6. SUS

Item	
Material Cost	Rp8,539
Packaging Cost	Rp1,478
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp10,017

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 8.539 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 1,478. Sehingga

didapatkan hpp produk susu pisang kurma sebesar Rp 10.017, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk susu pisang kurma 70% yakni sebesar Rp 7.012. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 17.000.

7. Es Kopitamin C

Item	
Material Cost	Rp8,439
Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp12,833

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 8.439 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.394. Sehingga didapatkan hpp produk Es Kopitamin C sebesar Rp 12.833, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Kopitamin C 32% yakni sebesar Rp 4.107. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 17.000.

8. Es KUPI Nangkau

Item	
Material Cost	Rp6,139
Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp10,533

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 6.139 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging*

untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.394. Sehingga didapatkan hpp produk Es Kupa Nangkau sebesar Rp 10.533, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Kupa Nangkau 80% yakni sebesar Rp 8.427. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 19.000.

9. Es Kopinapple

Item	
Material Cost	Rp4,195
Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp8,589

Tabel 2.14 Hpp Es Kopinapple

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 4.195 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.394. Sehingga didapatkan hpp produk Es Kopinapple sebesar Rp 8.589, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Kopinapple 95% yakni sebesar Rp 8.159. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 17.000.

10. Es Kopi Red Flag

Item	
Material Cost	Rp5,889
Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp10,283

Tabel 2.15 Hpp Es Kopi Red Flag

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 5.889 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 4.394. Sehingga didapatkan hpp produk Es Kopi Red Flag sebesar Rp 10.283, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Kopi Red Flag 55% yakni sebesar Rp 5.656. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 16.000.

11. Es Halo Dek

Item	
Material Cost	Rp5,124
Packaging Cost	Rp2,038
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp7,162

Tabel 2.16 Hpp Halo Dek

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 5.124 dalam memproduksi 1 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk satu porsi minuman yaitu Rp 2.038. Sehingga didapatkan hpp produk Es Halo Dek Flag sebesar Rp 7.162, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Halo Dek 105% yakni sebesar Rp 7.520. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 15.000.

12. Es Halo Dek 5k

Item	
Material Cost	Rp6,526
Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp10,920

Tabel 2.16 Hpp Es Halo Dek 5k

Dari tabel 2.9 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dari banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yakni sebesar Rp 10.920 dalam memproduksi 3 porsi. kemudian untuk biaya *packaging* untuk 3 porsi minuman yaitu Rp 4.394. Sehingga didapatkan hpp produk Es Halo Dek 5k sebesar Rp 10.920, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Halo Dek 105% yakni sebesar Rp 7.520. Jadi harga jual menu susu kurma Rp 15.000.

c. Catatan keuangan harian / Arus Kas Es Kreasi

Penulis melakukan pencatatan keuangan harian menggunakan ms excel, hal ini dilakukan untuk mempermudah penulis dalam perhitungan dan menghindari kesalahan dalam penjumlahan nominal keuangan. Kemudian penulis juga melakukan pencatatan keuangan pada template yang telah dibeli sebelumnya, yakni template *google sheet* dari *Biz School*.
<https://hijraschool.id/business-finance-tracker/>

d. Metode pembayaran online QRIS Es Kreasi

Dalam upaya penulis untuk memudahkan konsumen adalah dengan menyediakan QRIS pada bisnis ini, penulis melakukan hal ini guna mengoptimalkan penjualan produk. Penulis membuat QRIS bisnis dengan nama Es Kreasi.



Gambar 1. 18 QRIS Es Kreasi

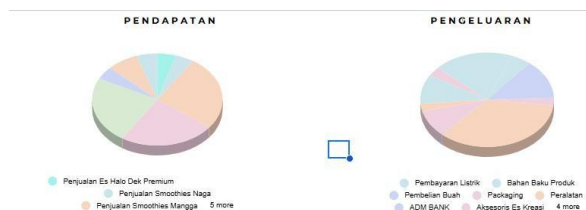
e. Laporan Keuangan Es Kreasi

1. Arus kas

a. Bulan Agustus

Tabel 2.17 Ringkasan Arus Kas Bulan Oktober

RINGKASAN	
Bulan	October
Tahun	2024
Pendapatan	Rp 649.000,00
Pengeluaran	Rp 1.682.385,00
Keuntungan	Rp -1.033.385,00



Pemasukan

Pemasukan terbesar yang dihasilkan di bulan pertama ini didapatkan dari penjualan *smoothies* mangga sebesar 26.2%, lalu penjualan *smoothies* stroberi sebesar 23.6%, serta *smoothies* alpukat 23.4%. Selain itu didapatkan dari menu lain seperti 7.7% dari es kopi *red flag*. Es kopinapple terjual sebesar 5.2%. Sedangkan sisanya dihasilkan dari *Smoothies* naga, es halo dek premium, dan es trauma yang sama-sama menghasilkan 4.6%.

Pengeluaran

Karena ini merupakan bulan pertama berjalannya Es Kreasi, sehingga penulis dan tim mengeluarkan lebih banyak dana yang dikeluarkan untuk peralatan yaitu sebesar 57%%, pengeluaran terbesar kedua adalah diperuntuk untuk membeli buah sebesar 13.5%, lalu dibulan pertama ini masih melakukan riset produk yang membutuhkan dana 9.9% dari pengeluaran. Pembelian token listrik di bulan pertama ini sebesar 6% dari pengeluaran. Masih ada 4.9% untuk bahan baku, serta 3.2% untuk biaya pemasaran, dan 2.7% untuk melakukan riset kompetitor.

b. Bulan November

Tabel 2.18 Ringkasan Arus Kas Bulan November

RINGKASAN		
Bulan	November	
Tahun	2024	
Pendapatan	Rp	1.507.000,00
Pengeluaran	Rp	2.288.136,00
Keuntungan	Rp	-781.136,00

Gambar 2.26 Diagram bulan November



Pemasukan

Pemasukan terbesar yang dihasilkan di bulan kedua ini didapatkan dari penjualan es halo dek 5k yang terjual sejumlah 42.2% dari pemasukan Es Kreasi. *smoothies* mangga menduduki peringkat kedua yang menghasilkan 19.2% dari total pemasukkan. lalu penjualan *smoothies* stroberi sebesar 12.4%, serta *smoothies* alpukat 8.8%. Selain itu didapatkan dari menu lain seperti 6%% dari es trauma, 4% dari *smoothies* buah naga, 3% dari es halo deh premium, 2.1% dari es kopi *red flag*. Dan posisi terbawah didapat dari es sus 1% dan jus nanas serta jus naga yang masing-masing mendapatkan 0.7%.

Pengeluaran

Di bulan kedua ini penulis dan tim Es Kreasi masih harus membeli peralatan serta aksesoris penunjang untuk Es Kreasi, sehingga dana yang keluar untuk hal tersebut sebesar 45.4% dari

total pengeluaran keseluruhan. selain pengeluaran untuk buah yang cukup tinggi yaitu sebesar 25.3%, tentunya setiap produksi penulis dan tim Es Kreasi membutuhkan bahan baku produk sehingga harus mengeluarkan dana sebesar 11.3% untuk itu. Di bulan ini tim Es Kreasi juga masih melaksanakan riset produk dan membutuhkan dana sebesar 9.3% dari total pengeluaran. Dan yang terakhir tim Es Kreasi membutuhkan 2.1% untuk biaya *packaging*.

c. Bulan Desember

Tabel 2.19 Ringkasan Arus Kas Bulan Desember



Gambar 2.27 Diagram bulan Desember

Pemasukan

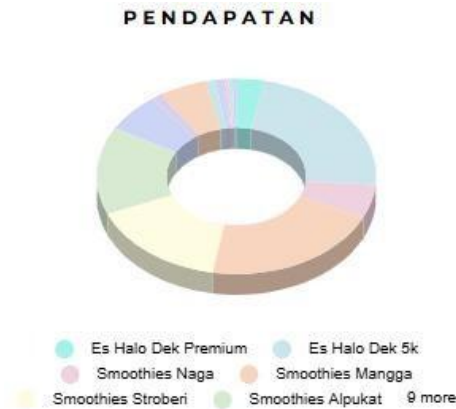
Pemasukan terbesar yang dihasilkan di bulan ketiga ini didapatkan dari penjualan *smoothies* mangga sebesar 21.7% besaran tersebut beda tipis dengan pendapatan *smoothies* alpukat yaitu sebesar 21.6%, lalu untuk penjualan 3 terbesar

adalah *smoothies* stroberi sebesar 15.3%. Di bulan terakhir ini penjualan es kopi *red flag* menjadi meningkat yaitu sebesar 12.9%. Untuk penjualan es trauma di bulan ini sebesar 11.3% dari pendapatan keseluruhan. Di bulan ini tetap ada penjualan *smoothies* buah naga yaitu sebesar 8.5%. Selain menu yang tertera di daftar menu, juga ada menu yang terjual tidak berdasarkan opsi yang tertera di menu. Karena pendapatannya didapatkan dari penjualan jus. 2.5% dapat dihasilkan dari penjualan jus stroberi dan jus alpukat. Lalu angka 1.9% masing-masing didapatkan dari jus nanas dan jus pisang.

Pengeluaran

Di bulan ketiga ini, penulis dan time Es Kreasi banyak mengalokasikan dana untuk biaya pemasaran, jumlah yang dikeluarkan lebih dari setengah dari total keseluruhan pengeluaran yaitu sebesar 50.7%, 28.8% untuk membeli buah, 12.4% untuk kebutuhan Es Kreasi, 6.8% untuk bahan baku produksi, dan terakhir 2.3% yang dibelanjakan untuk *packaging*.

2. Rekap penjualan



Gambar 2.28 Diagram Rekap Penjualan

Tabel 2.20 Rekap Keseluruhan penjualan

Akumulasi selama 3 bulan						
No	Nama Produk	Oktober	November	Desember	Total Kesekuruhan	Total Pendapatan
1	Smoothies Stroberi	11	9	5	25	Rp 425.000
2	Smoothies Mangga	12	17	6	35	Rp 595.000
3	Smoothies Alpukat	9	7	6	22	Rp 418.000
4	Smoothies Naga	2	3	2	7	Rp 105.000
5	Es Trauma	2	7	4	13	Rp 195.000
6	Es SUS	0	0	1	1	Rp 17.000
7	Es Halo Dek Premium	2	2	1	5	Rp 75.000
8	Es Kopi Red Flag	3	4	2	9	Rp 144.000
9	Es Kopi Napple	1	0	0	1	Rp 17.000
10	Es Kopitamin C	0	0	0	0	Rp 17.000
11	Es Kupinangkau	0	0	0	0	Rp 19.000
12	Es Halo Dek 5k	0	129	0	129	Rp 5.000
13	Jus Naga	0	1	5	6	Rp 10.000
14	Jus Nanas	0	1	1	2	Rp 10.000
15	Jus Alpukat	0	0	1	1	Rp 15.000
16	Jus Mangga	0	0	2	2	Rp 13.000
17	Jus Stroberi	0	0	2	2	Rp 13.000
Total		42 Cup	180 Cup	38 Cup	260 Cup	Rp 2.783.000

Gambar 2.29 Diagram Rekap Penjualan Online

3. Penjualan online

No	Platform	Jumlah	Pendapatan
1	Go food	0	Rp 0
2	Grab food	0	Rp 0
Total		0	Rp 0

Tabel 2.20 Ringkasan Penjualan Online

4. Rekap keuangan triwulan

Tabel 2.21 Rekap Keuangan Triwulan

RINGKASAN	
Dimulai	7 Oktober 2024
Berakhir	4 Januari 2025
Pendapatan	Rp 2.749.000,00
Pengeluaran	Rp 5.354.021,00
Keuntungan	Rp -2.605.021,00

Dari hasil laporan keuangan dapat dilihat bahwa dari bulan Oktober sampai dengan Desember terus mengalami kenaikan dan penurunan secara drastis. Menu yang paling diminati oleh orang-orang adalah *smoothies* mangga, di bulan pertama pendapatan yang dihasilkan sebanyak 12 cup yaitu sebesar Rp 204.000, kemudian mengalami kenaikan di bulan kedua yaitu sebanyak 17 cup dengan total pendapatan Rp 289.000. Ketika masuk bulan ketiga yaitu bulan Desember mulai terjadi penurunan yang sangat drastis yaitu menjadi 6 cup saja. Hal ini terjadi karena buah mangga tergolong kedalam jenis buah musiman. Sehingga didapatkan penjualan *smoothies* mangga selama 3 bulan adalah 35 cup.

Lain halnya dengan menu *smoothies* stroberi dimana selalu mengalami penurunan. Dimana bulan pertama terjual sebesar 11 cup yang menghasilkan Rp 187.000, dan turun lagi di bulan kedua yang terjual 9 cup saja, sehingga pendapatan yang dihasilkan dari 9 cup *smoothies* stroberi adalah Rp 153.000. Di bulan ketiga *smoothies* stroberi kembali mengalami penurunan sebesar 3 cup menjadi 5 cup, pendapatan yang dihasilkan sebesar Rp 85.000. Sehingga dihasilkan lah pendapatan selama 3 bulan dari menu *smoothies* stroberi sebesar Rp 425.000

Pada menu selanjutnya yaitu *smoothies* stroberi alpukat selalu mengalami penurunan selama 3 bulan. Di bulan pertama, penjualan *smoothies* alpukat sebanyak 9 cup dan memperoleh pendapatan sebesar Rp 171.000, dan di bulan kedua terjadi penurunan lagi menjadi 7 cup yang menghasilkan Rp 133.000. Pada bulan ketiga kembali mengalami penurunan menjadi 6 cup yang menghasilkan Rp 114.000. Penurunan permintaan pada *smoothies* alpukat ini terjadi karena langkahnya buah alpukat sehingga mengakibatkan harga yang sangat tinggi. Jika diakumulasikan pendapatan dari *smoothies* alpukat selama 3 bulan adalah Rp 418.000.

Smoothies Naga merupakan varian menu *smoothies* yang termasuk jarang dipesan. Karena masih tergolong buah yang kurang familiar untuk dijadikan *smoothies*. Sehingga di bulan pertama hanya 2 cup, 3 cup di bulan kedua, dan 2 cup di bulan ketiga. Selama 3 bulan pendapatn yang dihasilkan dari *smoothies* naga adalah Rp 112.000.

Es trauma mengalami kenaikan dan penurunan penjualan dari bulan pertama hingga bulan ke tiga. Di bulan pertama, es trauma terjual sebanyak 2 botol, yang menghasilkan Rp 30.000. Di bulan kedua penjualan es trauma meningkat menjadi 7 botol, sehingga pendapatan yang diperoleh sebesar Rp 105.000. Dan di bulan terakhir yaitu bulan Desember, penjualan es trauma mengalami penurunan menjadi 4 botol saja yang terjual, dan pendapatan Es Kreasi dari es trauma selama 3 bulan sebesar Rp 195.000.

Peminat dari menu es sus sangat rendah, hal ini disebabkan oleh menu yang kurang familiar di kalangan masyarakat, sehingga selama Es Kreasi berjualan 3 bulan,

menu ini hanya dipesan 1x di bulan ketiga. Es Kreasi memperoleh pendapatan sebesar Rp 15.00 rupiah dari penjualan es sus.

Es halo de premium merupakan menu signature yang dimiliki oleh Es Kreasi, karena menu ini diperoleh dari eksperimen yang dilakukan tim Es Kreasi. Namun, karena nama menu yang kurang familiar, mengakibatkan menu ini tidak terlalu banyak dilirik oleh konsumen. Sehingga pendapatan yang diperoleh dari es halo dek premium ini sebesar 5 cup saja, dan dana yang didapatkan adalah Rp 75.000.

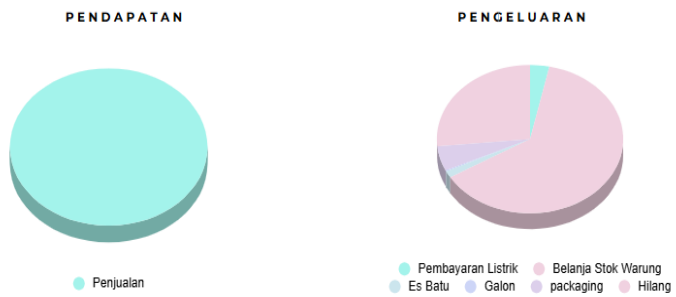
Es kopi *red flag* salah satu menu yang banyak diminati oleh pecinta kopi, rasanya yang unik serta perpaduan yang *blance* sehingga mampu menjadikan es kopi *red flag* sebagai menu yang wajib dipesan oleh pecinta kopi. Walaupun begitu, namun penjualan es kopi *red flag* selalu mengalami penurunan setiap bulannya. Yang dimana di bulan pertama menu ini mendapatkan 3 cup, naik menjadi 4 cup di bulan kedua dan mengalami penurunan di bulan ke tiga menjadi 2 cup, sehingga total pendapatan yang diperoleh dari menu adalah Rp 144.000.

f. Laporan Keuangan Makanan dan Minuman Cepat saji

1. Arus Kas

- Bulan Oktober

RINGKASAN			
Bulan	October		
Tahun	2024		
Pendapatan	Rp	3.889.000,00	
Pengeluaran	Rp	3.013.000,00	
Keuntungan	Rp	876.000,00	



Pemasukkan

Seluruh pemasukkan di bulan pertama bersumber dari penjualan minuman kemasan dan mie cup yang dijual dengan harga Rp 5.000 - Rp 10.000 per *item*, sehingga penghasilan yang diperoleh sebesar Rp 3.889.000.

Pengeluaran

Untuk memenuhi biaya oprasional Es Kreasi, penulis dan tim menggunakan dana yang diperoleh dari bisnis ini. Seperti pembayaran listrik, gaji karyawan, dan oprasional lainnya.

- Bulan November

RINGKASAN	
Bulan	November
Tahun	2024
Pendapatan	Rp 4.127.500,00
Pengeluaran	Rp 3.671.500,00
Keuntungan	Rp 456.000,00



Pemasukkan

Pemasukkan dibulan ini cukup meningkat, dapat dilihat dari perolehan angka pendapatan sebesar Rp 4.127.000.

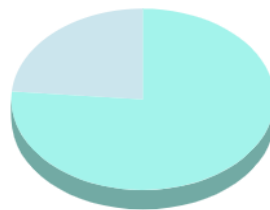
Pengeluaran

Selain pendapatan yang meningkat, pengeluaran dibulan ke dua ini juga meningkat menjadi Rp 3.671.000. Yang dimana rinciannya adalah 40,1% digunakan untuk membeli stok barang

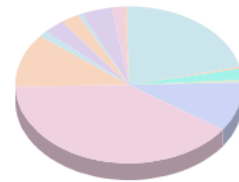
yang dibutuhkan yaitu sebesar Rp 1.472.500, lalu pengeluaran kedua merupakan bagian dari pemilik modal. Dari sini pula lah dana yang digunakan untuk membayar gaji karyawan.

- Bulan Desember

RINGKASAN	
Bulan	December
Tahun	2024
Pendapatan	Rp 5.308.500,00
Pengeluaran	Rp 4.546.500,00
Keuntungan	Rp 762.000,00



● Penjualan ● Piutang



● Utang Karyawan ● Biaya Operasional Dapur
● Pembayaran Listrik ● Tabung Gas
● Gaji Karyawan ● Belanja Stok Warung 10 more

Pemasukkan

Pemasukkan dibulan juga meningkat, dapat dilihat dari perolehan angka pendapatan sebesar Rp5.308.500. Hal yang mempengaruhi peningkatan pendapatan ini adalah libur panjang yang terjadi di bulan Desember - Januari

Pengeluaran

Selain pendapatan yang meningkat, pengeluaran dibulan ke tiga ini juga meningkat menjadi Rp 4.546.500. Yang dimana rinciannya adalah 39.9% digunakan untuk membeli stok barang yang dibutuhkan yaitu sebesar Rp 1.815.600. Dari sini pula lah dana yang digunakan untuk membayar gaji karyawan.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan bisnis ini, penulis menghadapi beberapa tantangan terutama dalam masalah riset dan keuangan. Salah satu kendala penulis dalam menjalankan pengembangan bisnis pada bidang riset adalah ketika harus mencari ide menu yang harus ditambahkan ke list menu Es Kreasi. Karena bisnis yang dijalankan bernama “Es Kreasi” yang artinya kita perlu memberikan banyak kreasi olahan buah yang harus ditawarkan kepada konsumen. Sehingga penulis sebagai bagian dari tim riset mencari ide untuk varian menu yang akan ditawarkan. Untuk bagian riset ide menu membutuhkan waktu yang cukup panjang, karena produk yang kita jual adalah minuman buah segar, jadi penulis dan tim Es Kreasi harus mempertimbangkan cara untuk menjaga agar buah yang dijual tetap segar. Dari permasalahan tersebut, mengakibatkan waktu yang dibutuhkan untuk melakukan riset produk jauh lebih panjang dari yang sudah ditargetkan.

Permasalahan lain dari bagian riset adalah pemilihan tempat jualan yang ternyata sangat tidak menjual karena di tengah tempat pariwisata, dan lokasi yang susah diakses oleh kendaraan pribadi. Ini juga mengakibatkan. Banyak calon pelanggan yang mengeluhkan permasalahan tersebut.

Selain itu penulis dan tim Es Kreasi juga mengalami kesulitan dalam pemenuhan modal. Dana yang cukup besar membuat tim Es Kreasi terhambat dalam pelaksanaan perintisan bisnis. Penulis dan tim Ek Kreasi terus mengumpulkan dana yang dimiliki, namun karena kebutuhan yang sangat besar, alhasil tim Es Kreasi memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal kepada kerabat tim Es Kreasi, sehingga didapatkanlah dana sebesar Rp 5.000.000.

Masalah keuangan yang dua adalah tingginya harga bahan baku, dan buah menjadikan harga jual yang cukup tinggi untuk segelas minuman buah yang di jual di pinggir jalan. Namun dengan harga tinggi ini pun belum bisa menutupi kebutuhan modal yang dikeluarkan. Karena HPP dari setiap produk juga membutuhkan dana yang besar. Sehingga keuntungan yang didapatkan pun sangat kecil. Selain itu kurangnya pengetahuan orang terhadap Es Kreasi juga sangat berdampak dengan penjualan. Hal ini juga dipengaruhi oleh pemasaran yang sangat kurang dalam memperkenalkan produk-produk Es Kreasi. Alhasil dampak yang ditimbulkan adalah keuangan setiap bulannya selalu menyentuh angka minus.

Dari masalah tersebut, penulis dan tim belum mendapatkan keuntungan sama sekali. Sehingga hal ini berpengaruh terhadap pertumbuhan dan perkembangan bisnis Es Kreasi. Keuntungan yang belum dihasilkan membuat perkembangan bisnis Es Kreasi menjadi tidak maksimal. Hal ini juga dikarenakan kurangnya pemahaman penulis dalam melakukan manajemen risiko keuangan.

B. Tinjauan Teoritis

1. Riset Bisnis

a. Definisi riset

Menurut (Chaniago et al., 2023) , riset adalah serangkaian proses yang terorganisir yang dilakukan secara bertahap untuk mendapatkan informasi atau mendalami suatu permasalahan tertentu. Riset bisa dilakukan dalam berbagai bidang, salah satunya adalah bisnis. Riset bisnis adalah jenis riset yang khusus dilakukan dalam konteks bisnis, riset bisnis terdiri dari beberapa aspek. Antara lain adalah:

- 1) Studi pengelolaan sumber daya manusia/SDM
- 2) Studi Keuangan

- 3) Penelitian produk
- 4) Studi Pasar
- 5) Riset Konsumen
- 6) Riset kepuasan pelanggan
- 7) Riset persaingan
- 8) Riset pemasaran digital
- 9) Riset branding

b. Tujuan Riset Pasar

Tujuan dilakukannya riset adalah untuk menyelesaikan masalah melalui pengumpulan dan analisis data dengan metode yang terencana, sehingga bisa menghasilkan teori baru atau solusi yang bermanfaat dalam berbagai bidang. Salah satunya adalah bisnis, tujuan dari riset bisnis adalah memahami dan menganalisis pengelolaan bisnis, pasar, konsumen, pesaing, serta lingkungan bisnis secara menyeluruh.

2. Manajemen Keuangan

a. Perencanaan keuangan

Perencanaan keuangan adalah sebagian proses dari pengelolaan keuangan, rencana keuangan adalah sebuah strategi yang digunakan untuk membantu pencapaian tujuan keuangan di masa depan. Perencanaan keuangan juga dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang dilakukan untuk memperkirakan pendapatan dan pengeluaran yang akan datang agar tujuan keuangan di masa yang akan datang dapat terpenuhi dan berjalan sesuai rencana.

Tujuan dari perencanaan keuangan adalah memaksimalkan sumber daya keuangan suatu bisnis dan memperkecil resiko keuangan yang mungkin terjadi. Perencanaan keuangan yang baik juga bisa membantu seseorang atau kelompok untuk

mencapai tujuan jangka pendek, menengah maupun jangka panjang. Urgensi dari perencanaan keuangan bagi usaha atau bisnis adalah: Membantu pengelola menghindari kegagalan, meningkatkan daya saing, mempermudah koneksi ke sumber pembiayaan (Ary Yudianto, 2023).

b. Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah aktivitas mengelola keuangan yang berkaitan dengan tindakan mencari dan menggunakan dana secara maksimal dan tepat untuk mencapai tujuan (Aura Damayanti et al., 2022). Manajemen keuangan mempunyai 3 Fungsi yaitu (Aura Damayanti et al., 2022):

1) Fungsi Pendanaan

Fungsi manajemen keuangan dalam pendanaan adalah menetapkan tujuan penggunaan dana, menetapkan jumlah penarikan dana sesuai kebutuhan, menetapkan sumber dana, dan masih banyak lagi. Pada intinya fungsi pendanaan ini berkaitan dengan kebijakan dalam mengelola struktur keuangan usaha, struktur modal dan kebijakan dividen.

2) Fungsi Operasional

Fungsi operasional dalam manajemen keuangan mencakup aktivitas penentuan penggunaan dana jangka pendek sebagai modal kerja untuk operasional perusahaan secara berkala dengan maksud untuk mendapatkan penghasilan. Aktivitas lain yang berkaitan dengan fungsi ini adalah pengelolaan keuangan untuk bahan baku dan bahan pelengkap, pembayaran tenaga kerja, dan beban-beban dalam usaha.

3) Fungsi Investasi

Fungsi investasi ini mencakup aktivitas penentuan penggunaan dana jangka panjang pada investasi di aset tetap dan juga investasi keuangan di sekuritas.

c. Laporan Keuangan

Menurut (Helmawanti Nava, 2023), laporan keuangan adalah informasi yang memberikan gambaran kondisi keuangan suatu instansi atau perusahaan serta menggambarkan kinerja keuangan instansi tersebut. Dalam sebuah bisnis, laporan keuangan adalah suatu hal yang sangat penting untuk mengetahui kondisi keuangan bisnis dan hasil kinerja yang telah dilakukan. Selain itu laporan keuangan juga bisa mempermudah pengelola untuk melakukan perencanaan bisnis, hingga membantu pengelola dalam pengambilan keputusan bisnis yang dijalani. Adapun beberapa keunggulan laporan keuangan berdasarkan konsep akuntansi, yakni:

- 1) Pengelola mampu memisahkan pencatatan keuangan milik pribadi dan usaha.
- 2) Mampu menunjang keberlangsungan bisnis.
- 3) Adanya pencatatan, pengelompokan dan paparan transaksi dengan satuan nilai uang.
- 4) Adanya pencatatan yang rutin dan konsisten dari waktu ke waktu

C. Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi dalam bisnis *Es Kreasi*, penulis dan tim mencoba merumuskan beberapa solusi meskipun dengan keterbatasan sumber daya dan pengalaman. Dalam bidang riset produk, tim mengalami kesulitan dalam menemukan ide menu baru yang menarik dan sesuai dengan identitas brand *Es Kreasi* sebagai penyedia kreasi minuman

buah. Karena belum sempat melakukan riset langsung kepada konsumen, proses pencarian ide lebih banyak dilakukan melalui diskusi internal, pencarian referensi dari media sosial, serta pengamatan terhadap tren minuman kekinian yang beredar di pasaran. Tim menyadari bahwa proses ini membutuhkan waktu yang panjang, terutama karena harus mempertimbangkan juga faktor kesegaran buah sebagai bahan utama. Oleh karena itu, ke depannya, tim berencana untuk mulai mengembangkan riset sederhana seperti observasi langsung terhadap preferensi pelanggan atau menggunakan media sosial untuk mengumpulkan masukan secara informal.

Masalah lain yang cukup besar adalah pemilihan lokasi yang ternyata tidak strategis. Tempat jualan yang terletak di kawasan wisata namun sulit diakses kendaraan pribadi membuat banyak calon pelanggan enggan mampir. Untuk mengatasi hal ini, tim mempertimbangkan opsi untuk mencari lokasi baru yang lebih mudah dijangkau dan ramai, seperti area kampus atau perkantoran. Sambil mencari lokasi alternatif, tim juga mulai mempertimbangkan membuka layanan pesan antar berbasis media sosial sebagai langkah awal memperluas jangkauan pelanggan.

Dalam hal keuangan, keterbatasan modal juga menjadi kendala signifikan. Setelah mengumpulkan dana secara mandiri namun belum cukup, tim memutuskan mengajukan pinjaman ke kerabat dan berhasil memperoleh dana awal sebesar Rp5.000.000. Namun, dana ini belum mampu sepenuhnya menutupi kebutuhan operasional, terutama karena harga bahan baku yang cukup tinggi. Untuk mengatasi hal ini, tim mulai mengevaluasi komposisi produk dan mengurangi elemen tambahan yang tidak terlalu penting agar harga pokok produksi bisa ditekan. Selain itu, pembelian bahan baku ke depan akan lebih difokuskan pada buah lokal yang musiman agar harga lebih stabil dan margin keuntungan dapat meningkat.

Masalah lain yang berdampak pada pendapatan adalah rendahnya tingkat promosi. Karena belum banyak orang yang mengenal *Es Kreasi*, penjualan menjadi stagnan. Tim menyadari bahwa pemasaran menjadi aspek penting yang selama ini kurang mendapat perhatian. Oleh karena itu, langkah awal yang akan dilakukan adalah dengan mengaktifkan kembali akun media sosial *Es Kreasi*, membuat konten promosi sederhana, serta menawarkan promo-promo kecil yang menarik. Tim juga membuka kemungkinan kolaborasi dengan pihak lokal seperti pelaku usaha sekitar untuk memperluas jangkauan.

Di sisi lain, kurangnya pemahaman dalam manajemen risiko keuangan turut memperburuk kondisi bisnis. Tidak adanya pencatatan keuangan yang rapi membuat evaluasi keuangan menjadi sulit dilakukan. Sebagai solusinya, tim mulai menerapkan pencatatan arus kas harian secara manual dan menyusun rencana pengeluaran agar tidak melebihi pemasukan. Selain itu, evaluasi keuangan akan dilakukan secara berkala agar tim bisa mengetahui kondisi bisnis secara lebih objektif dan membuat keputusan yang tepat. Dengan berbagai upaya ini, diharapkan bisnis *Es Kreasi* bisa kembali tumbuh secara lebih terarah dan berkelanjutan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam melaksanakan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini, tim *Es Kreasi* berkesempatan untuk bisa menerapkan ilmu-ilmu yang telah dipelajari saat masa studi dan mendapatkan pengalaman baru dalam hal berbisnis. Pada saat pelaksanaan tugas akhir ini, penulis berperan di 2 bagian yakni bagian riset dan keuangan. Adapun tanggung jawab penulis pada bagian riset antara lain adalah melakukan riset pasar dan pemasaran yang meliputi riset konsumen, riset ancaman, riset peluang, riset lokasi jualan, riset *influencer*, riset *packaging*, dan riset penyediaan *platform* pembayaran digital. Kemudian melakukan riset produksi yang meliputi riset bahan baku, riset tata cara pengolahan produk, riset kelayakan dan ketahanan produk, dan riset halal. Dalam hal evaluasi ini meliputi evaluasi produk, evaluasi pemasaran/peningkatan penjualan, dan evaluasi kesehatan keuangan. Pada bidang Keuangan penulis mempunyai tanggung jawab dalam hal keuangan mulai dari membuat rencana anggaran keuangan bisnis, mengelola keuangan, mencatat transaksi, membuat laporan keuangan, dan membuat QRIS sebagai media pembayaran digital.

Selama menjalankan bisnis, penulis mengalami beberapa masalah di kedua bagian yang penulis ampu. Dalam menjalankan bisnis *Es Kreasi*, penulis dan tim menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks, terutama dalam aspek riset produk, pemilihan lokasi, keterbatasan modal, harga bahan baku yang tinggi, dan lemahnya promosi. Meskipun riset konsumen belum dilakukan secara langsung, tim berusaha mengembangkan menu melalui diskusi internal dan pengamatan tren pasar. Permasalahan lokasi yang tidak strategis dan kendala finansial turut memperlambat perkembangan usaha. Namun, dengan sejumlah solusi seperti penyesuaian bahan baku,

rencana relokasi, pencatatan keuangan sederhana, serta mulai membangun promosi melalui media sosial, tim *Es Kreasi* berupaya untuk memperbaiki arah bisnis secara bertahap. Kesadaran akan pentingnya manajemen risiko keuangan dan penguatan pemasaran menjadi langkah awal yang penting untuk menciptakan pertumbuhan usaha yang lebih sehat dan berkelanjutan. Dengan evaluasi berkala dan penerapan strategi yang lebih matang, diharapkan *Es Kreasi* dapat bangkit dan berkembang menjadi bisnis yang lebih kompetitif.

B. Saran

Sebagai penulis sekaligus bagian dari tim pelaksana *Es Kreasi*, saya menyadari bahwa menjalankan sebuah bisnis memerlukan proses belajar yang berkelanjutan. Pengalaman selama merintis usaha ini memberikan banyak pelajaran berharga, khususnya dalam hal pentingnya persiapan dan perencanaan yang matang sebelum memulai sebuah bisnis, baik dari sisi produk, lokasi, maupun pengelolaan keuangan.

Ke depannya, saya menyarankan agar setiap langkah pengembangan usaha, termasuk dalam mencari ide produk, mempertimbangkan lokasi, dan menetapkan harga jual, didasarkan pada data atau riset, meskipun dalam bentuk yang sederhana. Dengan demikian, proses pengambilan keputusan dapat lebih tepat sasaran dan efisien. Saya juga menyadari bahwa pencatatan keuangan dan pengelolaan modal adalah aspek yang sangat penting dan tidak boleh diabaikan, bahkan sejak tahap awal usaha.

Selain itu, membangun komunikasi yang baik di dalam tim serta memanfaatkan media sosial secara optimal juga menjadi hal yang patut diperhatikan untuk memperkuat branding dan memperluas jangkauan pasar. Saya percaya bahwa setiap tantangan yang dihadapi selama menjalankan *Es Kreasi* adalah bagian dari proses berkembang, dan semoga pengalaman ini

bisa menjadi bekal yang bermanfaat untuk pengembangan usaha kedepannya, maupun untuk siapa saja yang sedang atau akan merintis usaha serupa.

DAFTAR PUSTAKA

- Ary Yudianto. (2023). *ANALISIS PERENCANAAN KEUANGAN PADA KELOMPOK USAHA MIKRO*,. 5.
- Ary Yudianto. (2024). Memahami Strategi Pengelolaan Keuangan pada Usaha Kecil Menengah di Kota Amuntai: Studi Kasus pada Industri Kuliner. *JBP*, 13(3). <https://journalmab.ulm.ac.id/index.php/jbp>
- Aura Damayanti, D., Abdurachman Saleh Situbondo Dwi Perwitasari Wiryaningtyas, U., Abdurachman Saleh Situbondo Triska Dewi Pramitasari, U., & Abdurachman Saleh Situbondo, U. (2022). PENGARUH FIRM SIZE DAN GROWTH OPPORTUNITY TERHADAP FIRM VALUE MELALUI CASH HOLDING SEBAGAI VARIABEL INTERVENING PADA PERUSAHAAN PROPERTY DAN REAL ESTATE. *Jurnal Mahasiswa Entrepreneur (JME) FEB UNARS*, 1(3), 663–676.
- Chaniago, H., Si, M., Muharam, H., & Efawti, Y. (2023). *METODE RISET BISNIS DAN PERMODELAN* (SE. , MM. Dr. Yen Efawati, Ed.). Edukasi Riset Digital PT.
- Erwin, E., Tinggi, S., Ekonomi, I., Makassar, C., & Riswanto, A. (2023). *SOCIAL MEDIA MARKETING (Analytics & Mastering the Digital Landscape)*. <https://www.researchgate.net/publication/379375254>

Helmawanti Nava. (2023). Analisis Implementasi SAK ETAP Dalam Penyajian Laporan Keuangan. *Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi*, 3. <https://doi.org/DOI:doi.org/jebma.v3n3.2922>

Kemenkes RI. (2023). *PROFIL KESEHATAN INDONESIA 2023*

Muzdalifah, N. (2025). Digitalisasi Transaksi Dengan Qris: Analisis Tingkat Konsumsi Mahasiswa Di Era Modern Intan Maharani Putri Setiawan¹, Nailah Muzdalifah GP². *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 11(D), 131–141.

Novia, R., Setiawan, B., & Marliyati, S. A. (2023). Protein Quality of Ready to Use Therapeutic Food (RUTF) Bar Product for Children Under Five Years with Severe Acute Malnutrition. *Media Gizi Indonesia*, 18(2), 142–149. <https://doi.org/10.20473/mgi.v18i2.142-149>

Putri, R. N., Nugraheni, S. A., & Pradigdo, S. F. (2022). Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Kejadian Obesitas Sentral pada Remaja Usia 15-18 Tahun di Provinsi DKI Jakarta (Analisis Riskesdas 2018). *MEDIA KESEHATAN MASYARAKAT INDONESIA*, 21(3), 169–177. <https://doi.org/10.14710/mkmi.21.3.169-177>

Rahman FEBI IAIN Sultan Amai Gorontalo, S. (2020). BISNIS DALAM ISLAM. In *Pascasarjana, IAIN Sultan Amai Gorontalo* (Vol. 1, Issue 1).

Setiawan, M., Effendi, N., Indiasuti, R., Fahmi, M., & Budiono. (2022). Innovation and Dynamic Productivity Growth in the Indonesian

Food and Beverage Industry.

Resources, 11(11). <https://doi.org/10.3390/resources11110098>

Statista. (2024). *Other Juice, Juice Mixtures & Smoothies - Indonesia*.

Statista. https://www.statista.com/outlook/cmo/non-alcoholic-drinks/juices/other-juice-juice-mixtures-smoothies/indonesia?utm_source

Statista. (2025). *Juices - Indonesia*. Statista.

https://www.statista.com/outlook/cmo/non-alcoholic-drinks/juices/indonesia?utm_source

LAMPIRAN

A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset

Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
Diskusi pembagian tugas (4 Jam)	Mendiskusikan hasil dari survei toko packaging (2 jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini (2 Jam)
Membuat timeline riset (2 jam)	Melakukan survei packaging di toko online (2 jam)	Melakukan riset lokasi jualan dan harganya (2 Jam)	Melakukan riset yang berkaitan dengan jasa percetakan packaging (3 Jam)
Pembagian tugas riset (30 menit)	Melanjutkan survei bahan baku yang dibutuhkan (3 jam)	Melakukan riset terhadap inovasi bisnis (2 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)
Menganalisis laporan pasar terkini di Industri minuman (3 jam)	Mempersiapkan bahan-bahan untuk pembuatan prototipe (2 x 3 = 6 jam)	Melakukan riset permintaan pasar atas kebutuhan produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)
Melakukan riset ide konten (2 x 2 jam = 4 jam)	Melakukan evaluasi dari hasil prototipe (2 x 1 jam = 2 jam)	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)
Melakukan riset buah yang cocok dijadikan bahan baku (4 jam)	Melakukan riset ide konten (1 jam)	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)
Melakukan riset packaging yang cocok untuk produk es kreasi (2 jam)	Melakukan riset strategi pemasaran (2 jam)	Mempersiapkan hal yang dilakukan untuk riset varian produk kepada konsumen (2 Jam)	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)

Melakukan riset lokasi berjualan yang strategis (5 Jam)	Melakukan riset rencana anggaran (2 jam)	Melakukan riset pada produk serupa es kreasi pada beberapa tempat (4 Jam)	Melakukan riset terhadap ketahanan produk (1 jam)
Melakukan pengecekan desain packaging (1 jam)	Melakukan riset menu yang akan dicantumkan (1 jam)	Melakukan riset pada produk serupa <i>Smoothies</i> pada beberapa tempat (4 Jam)	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)
Melakukan survei toko bahan baku yang dibutuhkan (2 jam)	Menentukan jumlah produksi penjualan (2 jam)	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	Melakukan riset konten yang sedang viral (2 Jam)
Melakukan diskusi fiksasi produk yang akan diproduksi (3 jam)	Melakukan riset produk yang akan dikembangkan (1 jam)	Melakukan survey, dan menentukan jumlah produksi untuk penjualan (2 Jam)	Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial (2 Jam)
Melakukan pencatatan SOP (1 jam)	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung (2 jam)	Melakukan riset kenyamanan konsumen (3 jam)	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)
Melakukan survei toko percetakan packaging (2 jam)	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	Melakukan evaluasi iklan pemasaran terhadap tingkat penjualan (1 Jam)	
Melakukan pembuatan logo (2 x 3 jam)		Melakukan riset terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk (3 Jam)	
Melakukan survei peralatan yang dibutuhkan dan tidak dimiliki sebelumnya (3 jam)		Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	

Melakukan survey lokasi yang akan digunakan untuk berjualan (2 jam)			
Membeli peralatan yang dibutuhkan (2 jam)			
Melakukan riset produk (4 jam)			
35 Jam 30 menit	20 Jam	53 Jam	49 Jam

Pekan 5 3 - 9 November 2024	Pekan 6 10 - 16 November 2024	Pekan 7 17 - 23 November 2024	Pekan 8 24 November - 30 November 2024
Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini (2 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset harga bahan baku di Kampus (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)
Melakukan analisis insight sosial media (2 jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)	Melakukan riset harga bahan baku di Toko 1 (2 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)
Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset harga bahan baku di Toko 2 (2 Jam)	Melakukan riset Kompetitor (2 Jam)
Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Melakukan riset terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap permintaan	Melakukan riset terhadap trending topik mengenai makanan di media sosial (2 Jam)

		produk (3 Jam)	
Melakukan riset permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial mengenai makanan kekinian (2 Jam)
Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset harga pesaing produk serupa (3 Jam)	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada (2 Jam)	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada (2 Jam)
Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset strategi kompetitor (2 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)
Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Menganalisis kesehatan keuangan bisnis menggunakan rasio keuangan (2 Jam)	Melakukan evaluasi pada bidang pemasaran mengenai pengelolaan media sosial bisnis, (2 Jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)
Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya	Melakukan riset terhadap ketahanan produk (1 jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)

terhadap tingkat penjualan produk (2 Jam)			
Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku (2 Jam)	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	Melakukan riset terhadap profil media sosial yang menarik (2 Jam)	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)
Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi (2 Jam)	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)	Melakukan riset terhadap ide konten yang menarik (2 Jam)	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk (2 Jam)
Melakukan riset terhadap ketahanan produk (1 jam)	Melakukan evaluasi cash ratio keuangan bisnis (1 Jam)	Melakukan quality control product bersama bagian produksi (2 Jam)	Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan produk (2 Jam)
Riset Influencer, guna kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	Melakukan evaluasi penjualan di akun go food, shopee food, dan grab food (1 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2

			Jam)
Melakukan riset untuk pengembangan varian produk (2 Jam)	Mempelajari teknik marketing Influencer (2 Jam)	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)
Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)		
52 jam	48 jam	52 jam	51 jam

Pekan 9 8 - 14 Desember 2024	Pekan 10 15 - 21 Desember 2024	Pekan 11 22 - 28 Desember 2024	Pekan 12 29 Desember 2024 - 4 Januari 2025
Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Diskusi Tim mengenai trend makanan kekinian (3 Jam)	Diskusi Tim, melakukan riset terhadap perkembangan bisnis (4 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)
Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)
Melakukan riset di media sosial terhadap produk yang serupa (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial terhadap produk yang serupa (2 Jam)

Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Melakukan riset kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)
Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset Kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)
Melakukan riset strategi kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset strategi kompetitor (2 Jam)
Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada (2 Jam)	Melakukan riset harga packaging di Shopee (2 Jam)	Menyiapkan sample produk untuk keperluan riset terhadap minat konsumen pada varian produk (3 Jam)	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada (2 Jam)
Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis (1 Jam)	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku (2 Jam)	Melakukan quality control product bersama bagian produksi (2 Jam)	Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim (4 Jam)
Melakukan riset terhadap konten sosial media kompetitor (2 Jam)	Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi (2 Jam)	Melakukan riset terhadap influencer peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi

			pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)
Melakukan riset untuk pengembangan varian produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	Menghubungi influencer yang diajak bekerja sama (2 jam)	Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis (1 Jam)
Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi (2 Jam)	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)	Melakukan briefing take konten bersama tim pemasaran (2 jam)	
Riset Influencer, guna kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)	Menyiapkan sample produk untuk keperluan riset terhadap minat konsumen pada varian produk (3 Jam)		
Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial (2 Jam)		
	Riset Influencer, guna kebutuhan iklan pemasaran (2 Jam)		
	Melakukan riset konsumen (2 Jam)		
	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4		

	jam)		
48 jam	50 jam	25 jam	23 jam

B. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Keuangan

Pekan 1 7-12 Oktober 2024	Pekan 2 13-19 Oktober 2024	Pekan 3 20-26 Oktober 2024	Pekan 4 27 Oktober - 2 November 2024
Diskusi untuk pembagian tugas (4 jam)	Membuat strategi pengumpulan sumber dana (2 jam)	Melakukan pembelian bahan baku (3 x 1 jam 30 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi (3 x 15 menit)
Melakukan analisis keuangan industri minuman (2 jam)	Melanjutkan pembuatan strategi pengumpulan sumber dana (2 jam)	Melakukan pembayaran pembelian bahan baku (15 menit x 3)	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap (15 menit)
Membuat proyeksi keuangan es kreasi (2,5 jam)	Melakukan pembayaran pembelian bahan baku (15 menit x 3)	membuat pos pembagian dana (30 menit)	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan mengakumulasi seluruh pengeluaran kebutuhan produksi, pemasaran, dan biaya sewa tempat. (2 jam)
Mencatat aset yang dimiliki oleh es kreasi	Melakukan diskusi terkait pembagian persentasi laba rugi	Menentukan fiksasi HPP (1 jam 30 menit)	Melakukan pencatatan keuangan harian

(1 jam)	(3 jam)		(6 X 1 Jam)
Mencatat gambaran biaya kebutuhan untuk produksi dan prototipe (2 jam)	Melakukan identifikasi risiko keuangan (3 jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 x 1 jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
Mencatat estimasi harga bahan baku (1,5 jam)	Mencatat biaya pengeluaran untuk pembelian bahan prototipe (30 menit)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya advertising dan endorse (2 jam)
Mencari tools pencatatan keuangan (2 jam)	Melakukan perkiraan penghitungan terhadap biaya pemasaran (4 Jam)	Menentukan biaya riset (1 Jam)	
Mencatat harga-harga bahan baku yang dibutuhkan dari hasil survei (1 jam)	Melakukan pembelian bahan baku (3 x 1 jam 30 menit)		
	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 x 1 jam)		
	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)		
16 Jam	27 jam 45 menit	17 jam 15 min	13 jam

Pekan 5 3 - 9 November 2024	Pekan 6 10 - 16 November 2024	Pekan 7 17 - 23 November 2024	Pekan 8 24 November - 30 November
--	--	--	--

			2024
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)
Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap (15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)
Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)
Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis (3 Jam)	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya advertising dan endorse (3 jam)
	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)		
9 jam	12 jam	12 jam	12 jam

Pekan 9 8 - 14 Desember 2024	Pekan 10 15 - 21 Desember 2024	Pekan 11 22 - 28 Desember 2024	Pekan 12 29 Desember 2024 - 4 Januari 2025
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko (15 menit)
Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)
Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis (3 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Membeli kebutuhan lapak (3 x 1,5 jam)	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis (3 Jam)
	Melakukan pengecekan pembukuan (1 Jam 45 menit)	Melakukan pembayaran ads konten es kreasi (1 jam)	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya pemasaran (2 jam)

		Melakukan pembayaran jasa influencer (30 menit)	Menyusun Pembukuan keuangan (4 Jam)
12 jam	10 jam	15 jam 30 menit	18 jam

C. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Riset

Pekan Ke-1					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/07/2024	Diskusi untuk pembagian tugas	Berdiskusi bersama tim terkait pembagian tugas dan penanggung jawab setiap bagian	4 Jam	
2	10/07/2024	Membuat timeline riset	Membuat list kebutuhan apa saja yang perlu diriset	2 jam	
3	10/07/2024	Pembagian tugas riset	Setelah mengetahui poin apa saja yang perlu di riset, maka tim riset memberitahu kepada tim produksi, keuangan, serta pemasaran	30 menit	
4	10/07/2024	Mengumpulkan data tentang laporan pasar terkini	Data yang dikumpulkan bersumber dari website atau sosial media	2 jam	
5	10/08/2024	Menganalisis laporan pasar terkini di Industri minuman	Analisis tersebut mencakup minuman seperti apa yang sedang diminati oleh	3 jam	

			masyarakat luas, dan minuman tersebut diolah dengan cara apa		
6	10/08/2024	Melakukan riset ide konten	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	2 jam	
7	10/08/2024	Melakukan diskusi dari hasil riset industri minuman terkini (4 jam)	Menyampaikan hasil dari analisis yang sudah dilakukan oleh tim riset	4 jam	
8	10/08/2024	Meriset buah yang cocok dijadikan bahan baku	Meriset buah apa saja yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Riset dilakukan melalui device tim riset	4 jam	
9	10/10/2024	Melakukan riset packaging yang cocok untuk produk es kreasi	Mendatangi toko plastik untuk melihat langsung bentuk dan ukuran yang cocok untuk kemasan dari produk kami	2 jam	
10	10/11/2024	Melakukan pengecekan desain packaging	Setelah menyerahkan desain packaging, tim riset memastikan mock up yang tertera di packaging sudah sesuai dengan keinginan tim	1 jam	
11	10/11/2024	Melakukan survei toko bahan baku yang dibutuhkan	mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat	2 jam	

			memungkinkan untuk didatangi		
12	10/10/2024	Melakukan diskusi fiksasi produk yang akan diproduksi	Mempertimbangkan kemampuan tim dalam memproduksi produk tersebut	3 jam	
13	10/10/2024	Melakukan survei toko percetakan packaging	Sembari membuat logo, tim riset melakukan survei toko pembuatan kemasan produk	2 jam	
14	10/09/2024	Melakukan pembuatan logo	Bekerja sama dengan partner es kreasi untuk membuat logo dari brand Es Kreasi	3 jam	
15	10/10/2024	Melakukan pembuatan logo	Melanjutkan pembuatan logo yang sudah dirancang	3 jam	
	10/11/2024	Melakukan survei peralatan yang dibutuhkan dan tidak dimiliki sebelumnya (3 jam)	survey dilakukan di berbagai toko perabotan rumah tangga	3 jam	
	10/11/2024	Melakukan survey lokasi yang akan digunakan untuk berjualan (2 jam)	Mendatangi lokasi yang direkomendasikan oleh orang lain	2 jam	
	10/12/2024	Melakukan riset produk (4 jam)	Melakukan riset produk yang akan dijual	4 jam	
			Total	46,5	

			jam	
--	--	--	-----	--

Pekan Ke-2					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/11/2024	Mendiskusikan hasil dari survei toko packaging (2 jam)	Menyusun strategi saat memulai bisnis, mulai dari pembagian job desc saat di lapak sampai dengan penentuan SOP pelayanan konsumen	2 Jam	
2	10/9/2024	Melakukan survei packaging di toko online	Melakukan riset melalui google dan e commerce	1 Jam	
3	10/11/2024	Melanjutkan survei bahan baku yang dibutuhkan (2 jam)	Mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat memungkinkan untuk didatangi	2 Jam	
5	10/12/2024	Melakukan evaluasi dari hasil prototipe (2 x 1 jam = 2 jam)	Melakukan diskusi dari hasil produk yang sudah diriset	2 Jam	
6	10/13/2024	Melakukan riset ide konten (1 jam)	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	1 jam	
7	10/13/2024	Melakukan riset strategi pemasaran (2 jam)	strategi pemasaran yang cocok terhadap produk dan tempat yang dimiliki es kreasi	2 jam	
9	10/12/2024	Melakukan riset menu yang akan dicantumkan (1 jam)	Fiksasi menu	1 Jam	

10	10/12/2024	Menentukan jumlah produksi penjualan (2 jam)	Membuat google form untuk mengetahui platform yang sering dan paling banyak digunakan konsumen untuk memesan makanan secara online	1 Jam	
11	10/14/2024	Melakukan riset produk yang akan dikembangkan (1 jam)	Melakukan pengembangan dari jenis buah yang digunakan	1 jam	
12	10/14/2024	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung (2 jam)	Meriset respon calon customer es kreasi	2 jam	
			Total Jam	30 Jam	

Pekan Ke-3					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/15/24	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	-	
2	10/15/24	Melakukan riset lokasi jualan dan harganya (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	-	
3	10/16/24	Melakukan riset terhadap inovasi bisnis (2 Jam)	Dilaksanakan dipekan ke 4	-	
4	10/16/24	Melakukan riset permintaan pasar atas kebutuhan produk (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	-	
5	10/17/24	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2	Sudah dilakukan dipekan kedua	-	

		Jam)			
6	10/17/24	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan kedua	-	
7	10/18/24	Mempersipakan hal yang dilakukan untuk riset varian produk kepada konsumen (2 Jam)	Meriset penawaran baru yang kemungkinan besar disukai konsumen	2 jam	
8	10/18/24	Melakukan riset pada produk serupa es kreasi pada beberapa tempat (4 Jam)	Melakukan analisis kompotitor yang serupa dengan es kreasi	4 jam	
9	10/18/24	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	Di pekan ke tiga tim riset tidak melakukan riset konten	-	
10	10/18/24	Melakukan survey, dan menentukan jumlah produksi untuk penjualan (2 Jam)	Bahan baku yang disediakan tidak sesuai dengan jumlah pembeli	2 jam	
11	10/19/24	Melakukan riset kenyamanan konsumen (3 jam)	Melakukan analisis kecil-kecilan terhadap kepuasan konsumen	3 jam	
12	10/20/24	Melakukan evaluasi iklan pemasaran terhadap tingkat penjualan (1 Jam)	Iklan pemasaran belum dilakukan dipekan ke tiga	-	

13	10/20/24	Melakukan riset terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk (3 Jam)	Riset ini disesuaikan dengan target pasar yang ada di lokasi penjualan es kreasi	3 jam	
			Total Jam	14 Jam	

Pekan Ke-4					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/22/24	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 Jam	
2		Melakukan riset yang berkaitan dengan jasa percetakan packaging (3 Jam)	Sudah dilakukan di pekan pertama	-	
3	10/22/24	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset konsumen yang akan menjadi target pasar utama es kreasi	2 Jam	
4	10/22/24	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk buah yang diminati	2 Jam	
5	10/23/24	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2 Jam)	Memperhatikan konsep pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh kompetitor	2 Jam	
6	10/23/24	Melakukan riset terhadap peluang	Melakukan riset terhadap taktik	2 Jam	

		bisnis (2 Jam)	Kompetitor		
7	10/23/24	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	3 Jam	
8	10/24/24	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)	Tim riset belum melakukan pencatatan hasil riset yang telah dilakukan	1 Jam	
9	10/24/24	Melakukan riset terhadap ketahanan produk (1 jam)	Sudah dilakukan di pekan pertama	-	
10	10/24/24	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	Belum dilakukan dipekan ke 4	-	
11	10/25/24	Melakukan riset konten yang sedang viral (2 Jam)	Belum dilakukan dipekan ke 4	-	
12	10/25/24	Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial (2 Jam)	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	2 Jam	

13	10/25/24	Berjualan di toko Es kreasi (6 x 4 jam)	Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial	2 Jam	
			Total Jam	11 Jam	

Pekan Ke-5					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1.	10/26/24	Riset Medsos	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 jam	
2.	10/26/24	Melakukan riset konsumen	Melakukan riset kepada konsumen terkait menu olahan buah yang diinginkan	2 jam	
3.	10/26/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
4.	10/27/24	Riset Pasar	Melakukan riset produk yang diminati konsumen	2 jam	
5.	10/27/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
6.	10/27/24	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Riset bisnis yang bisa dikembangkan dari hasil riset	2 jam	
7.	10/29/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
8	10/29/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi	3 jam	

			yang tepat		
9.	10/30/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
10	10/30/24	Riset harga	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	2 jam	
11.		Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
12	10/30/24	Melakukan riset produk	Riset Ketahanan Produk	2 jam	
13.	10/31/24	Riset Produk	Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	2 jam	
14.		Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
			Total Jam	41 jam	

Pekan Ke-6					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	11/1/24	Riset lokasi	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam	
2	11/1/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
3	11/1/24	Riset bisnis	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	2 jam	
4	11/2/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
5	11/2/24	Dsikusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk	3 jam	

			yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)		
6	11/3/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
7	11/3/24	Riset Pasar	Melakukan riset produk yang diminati konsumen	2 jam	
8	11/5/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
9	11/5/24	Riset harga produk serupa	Melakukan riset harga produk serupa yang bisa menjadi pesaing	3 jam	
10	11/6/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
11	11/6/24	Riset Kompetitor	Melakukan riset strategi kompetitor	2 jam	
12	11/7/24	Riset Produk	Melakukan riset sebuha inovasi Produk	2 jam	
13	11/7/24	Evaluasi penjualan online	Melakukan evaluasi penjualan di akun go food, shopee food, dan grab food	1 jam	
14	11/8/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
			Total Jam	41 Jam	

Pekan Ke-7					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	11/9/24	Riset Harga Bahan Baku	Melakukan riset harga bahan baku di Toko 2	2 jam	
2	11/9/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	

3	11/9/24	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk	3 jam	
4	11/10/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
5	11/10/24	Riset Sosial Media	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 jam	
6	11/11/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
7	11/12/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
8	11/13/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
9	11/13/24	Melakukan Evaluasi	Melakukan evaluasi pada bidang pemasaran mengenai pengelolaan media sosial bisnis, (2 Jam)	2 jam	
10	11/14/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
11	11/14/24	Riset Sosial Media	Melakukan riset terhadap profil media sosial yang menarik (2 Jam)	2 jam	
			Total Jam	45 Jam	

Pekan Ke-8					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	11/29/24	Riset Referensi Produk	Melakukan riset di media sosial mengenai minuman	2 jam	

			buah kekinian		
2	11/29/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
3	11/30/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	2 jam	
4	11/30/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
5	12/2/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)		
6	12/2/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
7	12/3/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
8	12/3/24	Evaluasi Riset	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)		
9	12/4/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
10	12/4/24	Riset Performa pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)		
11	12/5/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
12	12/5/24	Riset Pemasaran	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	2 jam	

	12/5/24	Riset Pemasaran	Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan produk (2 Jam)	2 jam	
13	12/5/24	Riset Konten	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	2 jam	
			Total Jam	45 Jam	

Pekan Ke-9					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/6/24	Riset Referensi Produk	Melakukan riset di media sosial mengenai minuman	2 jam	

			buah kekinian		
2	12/6/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
3	12/7/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	2 jam	
4	12/7/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
5	12/9/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)		
6	12/9/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
7	12/10/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
8	12/10/24	Evaluasi Riset	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)		
9	12/11/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
10	12/11/24	Riset Performa pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)		
11	12/12/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
12	12/12/24	Riset Pemasaran	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	2 jam	

13	12/12/24	Riset Pemasaran	Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan produk (2 Jam)	2 jam	
14	12/12/24	Riset Konten	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	2 jam	
			Total Jam	45 Jam	

Pekan Ke-10					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/13/24	Riset Referensi Produk	Melakukan riset di media sosial mengenai minuman buah kekinian	2 jam	
2	12/13/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
3	12/14/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	2 jam	
4	12/14/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
5	12/14/24	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)		
6	12/16/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	

7	12/17/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
8	12/17/24	Evaluasi Riset	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)		
9	12/18/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
10	12/18/24	Riset Performa pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)		
11	12/19/24	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	4 jam	
12	12/19/24	Riset Pemasaran	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	2 jam	
13	12/19/24	Riset Konten	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	2 jam	
			Total Jam	32 jam	

Pekan Ke-11					
N o	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/20/24	Diskusi kelompok	Diskusi Tim, melakukan riset terhadap perkembangan bisnis	4 Jam	
2	12/20/24	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	2 Jam	

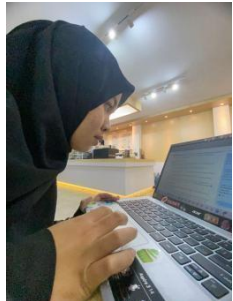
3	12/20/24	Riset Info Bazar	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 Jam	
4	12/20/24	Diskusi kelompok	Melakukan riset konsumen	2 Jam	
5.	12/21/24	Riset kompetitor	Melakukan riset Kompetitor	2 Jam	
6	12/21/24	Melakukan riset peluang	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	2 Jam	
7	12/22/24	Melakukan riset varian produk	Menyiapkan sample produk untuk keperluan riset terhadap minat konsumen pada varian produk	3 Jam	
8	12/24/24	Melakukan quality control	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	2 Jam	
9	12/25/24	Riset Influencer	Melakukan riset influencer terhadap peluang bisnis	2 jam	
7	12/26/24	Koordinasi pemasaran	Menghubungi influencer yang diajak bekerja sama	2 jam	
8	12/27/24	Pengambilan konten	Melakukan briefing take konten bersama tim pemasaran	2 jam	
			Total Jam	25 jam	

Pekan Ke-12					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/28/24	Riset Komsumen	Melakukan riset	2 Jam	

			konsumen		
2	12/28/24	Riset Info Bazar	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 Jam	
3	12/28/24	Riset Kompetitor	Melakukan riset di media sosial terhadap produk yang serupa	2 Jam	
4	12/29/24	Diskusi kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	3 Jam	
5.	12/29/24	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	2 Jam	
6	12/29/24	Riset Kompetitor	Melakukan riset strategi kompetitor	2 Jam	
7	12/31/24	Diskusi kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	2 Jam	
8	1/1/24	Evaluasi Keuangan	Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	1 Jam	
9	1/2/24	Riset Pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	3 Jam	
10	1/2/24	Melakukan evaluasi keseluruhan	Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim	4 Jam	
			Total Jam	20 jam	

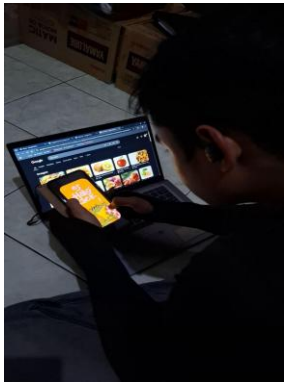
D. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Riset

PEKAN 1

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
	Diskusi untuk pembagian tugas	Berdiskusi bersama tim terkait pembagian tugas dan penanggung jawab setiap bagian	
	Membuat timeline riset	Membuat list kebutuhan apa saja yang perlu diriset	
3.	Pembagian tugas riset	Setelah mengetahui poin apa saja yang perlu di riset, maka tim riset memberitahu kepada tim produksi, keuangan, serta pemasaran	
4.	Mengumpulkan data tentang laporan pasar terkini	Data yang dikumpulkan bersumber dari website atau sosial media	

5.	Menganalisis laporan pasar terkini di Industri minuman	Analisis tersebut mencakup minuman seperti apa yang sedang diminati oleh masyarakat luas, dan minuman tersebut diolah dengan cara apa	
6.	Melakukan riset ide konten	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	
7.	Melakukan diskusi dari hasil riset industri minuman terkini (4 jam)	Menyampaikan hasil dari analisis yang sudah dilakukan oleh tim riset	
8.	Meriset buah yang cocok dijadikan bahan baku	Meriset buah apa saja yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Riset dilakukan melalui device tim riset	

9.	Melakukan riset packaging yang cocok untuk produk es kreasi	Mendatangi toko plastik untuk melihat langsung bentuk dan ukuran yang cocok untuk kemasan dari produk kami	
10.	Melakukan pengecekan desain packaging	Setelah menyerahkan desain packaging, tim riset memastikan mock up yang tertera di packaging sudah sesuai dengan keinginan tim	
11.	Melakukan survei toko bahan baku yang dibutuhkan	mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat memungkinkan untuk didatangi	
12.	Melakukan diskusi fiksasi produk yang akan diproduksi	Mempertimbangkan kemampuan tim dalam memproduksi produk tersebut	

13.	Melakukan survei toko percetakan packaging	Sembari membuat logo, tim riset melakukan survei toko pembuatan kemasan produk	
14.	Melakukan pembuatan logo	Bekerja sama dengan partner es kreasi untuk membuat logo dari brand Es Kreasi	
15.	Melakukan pembuatan logo	Melanjutkan pembuatan logo yang sudah dirancang	

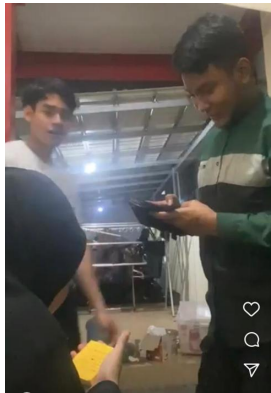
16.	Melakukan survei peralatan yang dibutuhkan dan tidak dimiliki sebelumnya (3 jam)	survey dilakukan di berbagai toko perabotan rumah tangga	
17.	Melakukan survey lokasi yang akan digunakan untuk berjualan (2 jam)	Mendatangi lokasi yang direkomendasikan oleh orang lain	
18.	Melakukan riset produk (4 jam)	Melakukan riset produk yang akan dijual	

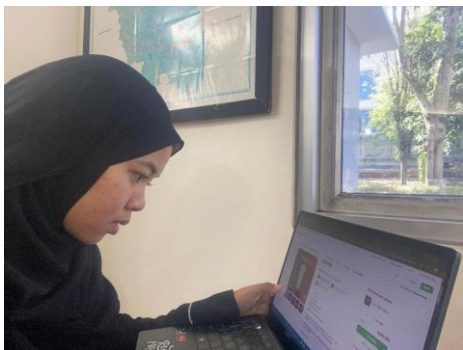
PEKAN 2

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
----	----------	-----------------	--------

1.	Mendiskusikan hasil dari survei toko packaging (2 jam)	Menyusun strategi saat memulai bisnis, mulai dari pembagian job desc saat di lapak sampai dengan penentuan SOP pelayanan konsumen	
2.	Melakukan survei packaging di toko online	Melakukan riset melalui google dan e commerce	
3.	Melanjutkan survei bahan baku yang dibutuhkan (2 jam)	Mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat memungkinkan untuk didatangi	

			
4.	Melakukan evaluasi dari hasil prototipe (2 x 1 jam = 2 jam)	Melakukan diskusi dari hasil produk yang sudah diriset	
5.	Melakukan riset ide konten (1 jam)	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	
6.	Melakukan riset strategi pemasaran (2 jam)	strategi pemasaran yang cocok terhadap produk dan tempat yang dimiliki es kreasi	
7.	Melakukan riset menu yang akan dicantumkan (1 jam)	Fiksasi menu	

8.	Menentukan jumlah produksi penjualan (2 jam)	Membuat google form untuk mengetahui platform yang sering dan paling banyak digunakan konsumen untuk memesan makanan secara online	
9.	Melakukan riset produk yang akan dikembangkan (1 jam)	Melakukan pengembangan dari jenis buah yang digunakan	
10.	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung (2 jam)	Meriset respon calon customer es kreasi	
11.	Mendiskusikan hasil dari survei toko packaging (2 jam)	Menyusun strategi saat memulai bisnis, mulai dari pembagian job desc saat di lapak sampai dengan penentuan SOP pelayanan konsumen	

12.	Melakukan survei packaging di toko online	Melakukan riset melalui google dan e commerce	
13.	Melanjutkan survei bahan baku yang dibutuhkan (2 jam)	Mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat memungkinkan untuk didatangi	
14.	Melakukan evaluasi dari hasil prototipe (2 x 1 jam = 2 jam)	Melakukan diskusi dari hasil produk yang sudah diriset	

15.	Melakukan riset ide konten (1 jam)	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	
-----	------------------------------------	---	--

PEKAN 3

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	
2.	Melakukan riset lokasi jualan dan harganya (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	
3.	Melakukan riset terhadap inovasi bisnis (2 Jam)	Dilaksanakan dipekan ke 4	
4.	Melakukan riset permintaan pasar atas kebutuhan produk (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan pertama	
5.	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2	Sudah dilakukan dipekan kedua	

	Jam)		
6.	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Sudah dilakukan dipekan kedua	
7.	Mempersipakan hal yang dilakukan untuk riset varian produk kepada konsumen (2 Jam)	Meriset penawaran baru yang kemungkinan besar disukai konsumen	
8.	Melakukan riset pada produk serupa es kreasi pada beberapa tempat (4 Jam)	Melakukan analisis kompotitor yang serupa dengan es kreasi	
9.	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	Di pekan ke tiga tim riset tidak melakukan riset konten	
10.	Melakukan survey, dan menentukan jumlah produksi untuk penjualan (2	Bahan baku yang disediakan tidak sesuai dengan jumlah pembeli	

	Jam)		
11.	Melakukan riset kenyamanan konsumen (3 jam)	Melakukan analisis kecil-kecilan terhadap kepuasan konsumen	

PEKAN 4

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini (2 Jam)	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	
2.	Melakukan riset yang berkaitan dengan jasa percetakan packaging (3 Jam)	Sudah dilakukan di pekan pertama	
3.	Melakukan riset konsumen (2 Jam)	Melakukan riset konsumen yang akan menjadi target pasar utama es kreasi	
4.	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk (2 Jam)	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk buah yang diminati	

5.	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor (2 Jam)	Memperhatikan konsep pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh kompetitor	
6.	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Melakukan riset terhadap taktik Kompetitor	
7.	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
8.	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)	Tim riset belum melakukan pencatatan hasil riset yang telah dilakukan	
9.	Melakukan riset terhadap ketahanan produk (1 jam)	Sudah dilakukan di pekan pertama	
10.	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	Belum dilakukan dipekan ke 4	
11.	Melakukan riset konten yang	Belum dilakukan dipekan ke 4	

	sedang viral (2 Jam)		
--	----------------------	--	--

PEKAN 5

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset Medsos	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	
2.	Melakukan riset konsumen	Melakukan riset kepada konsumen terkait menu olahan buah yang diinginkan	
3.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
4.	Riset Pasar	Melakukan riset produk yang diminati konsumen	
5.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
6.	Melakukan riset terhadap peluang bisnis (2 Jam)	Riset bisnis yang bisa dikembangkan dari hasil riset	
7.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
8.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
9.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	

10.	Riset harga	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	
11.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
12.	Melakukan riset produk	Riset Ketahanan Produk	
13.	Riset Produk	Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	
14.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	

PEKAN 6

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset lokasi	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
2.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
3.	Riset bisnis	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	
4.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
5.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	
6.	Berjualan di toko	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	

	Es kreasi		
7.	Riset Pasar	Melakukan riset produk yang diminati konsumen	
8.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
9.	Riset harga produk serupa	Melakukan riset harga produk serupa yang bisa menjadi pesaing	
10.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
11.	Riset Kompetitor	Melakukan riset strategi kompetitor	
12.	Riset Produk	Melakukan riset sebuha inovasi Produk	
13.	Evaluasi penjualan online	Melakukan evaluasi penjualan di akun go food, shopee food, dan grab food	
14.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	

PEKAN 7

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset Harga Bahan Baku	Melakukan riset harga bahan baku di Toko 2	
2.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
3.	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap	

		keinginan dan kebutuhan konsumen terhadap permintaan produk	
4.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
5.	Riset Sosial Media	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	
6.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
7.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
8.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
9.	Melakukan Evaluasi	Melakukan evaluasi pada bidang pemasaran mengenai pengelolaan media sosial bisnis, (2 Jam)	
10.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
11.	Riset Sosial Media	Melakukan riset terhadap profil media sosial yang menarik (2 Jam)	

PEKAN 8

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset Referensi Produk	Melakukan riset di media sosial mengenai minuman	

		buah kekinian	
2.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
3.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	
4.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
5.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	
6.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
7.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
8.	Evaluasi Riset	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)	
9.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
10.	Riset Performa pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	
11.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
12.	Riset Pemasaran	Melakukan analisis terkait	

		pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	
13.	Riset Pemasaran	Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan produk (2 Jam)	
14.	Riset Konten	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending (2 Jam)	

PEKAN 9

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan riset konsumen	Melakukan riset konsumen	
2.	Melakukan riset info bazar	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
3.	Melakukan riset media sosial	Melakukan riset di media sosial terhadap produk yang serupa	
4.	Melakukan diskusi tim	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
5.	Melakukan riset pasar	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	
6.	Melakukan riset	Melakukan riset strategi	

	kompetitor	kompetitor	
7.	Melakukan riset peluang bisnis	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	
8.	Melakukan evaluasi keuangan	Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	
9.	Melakukan riset kompetitor	Melakukan riset terhadap konten sosial media kompetitor	
10.	Melakukan riset pengembangan	Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	

PEKAN 10

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset Referensi Produk	Melakukan riset di media sosial mengenai minuman buah kekinian	
2.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
3.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	
4.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
5.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat (3 Jam)	

6.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
7.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
8.	Evaluasi Riset	Melakukan evaluasi bagian riset (1 Jam)	
9.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
10.	Riset Performa pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk (3 Jam)	
11.	Berjualan di toko Es kreasi	Ikut Menjaga lapak Es Kreasi	
12.	Riset Pemasaran	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	
13.	Riset Konten	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending	2 jam

PEKAN 11

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Diskusi kelompok	Diskusi Tim, melakukan riset terhadap perkembangan bisnis	
2.	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap	

		permintaan pasar terhadap produk	
3.	Riset Info Bazar	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
4.	Diskusi kelompok	Melakukan riset konsumen	
5.	Riset kompetitor	Melakukan riset Kompetitor	
6.	Melakukan riset peluang	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	
7.	Melakukan riset varian produk	Menyiapkan sample produk untuk keperluan riset terhadap minat konsumen pada varian produk	
8.	Melakukan quality control	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	
9.	Riset Influencer	Melakukan riset influencer terhadap peluang bisnis	
10.	Koordinasi pemasaran	Menghubungi influencer yang diajak bekerja sama	
11.	Pengambilan konten	Melakukan briefing take konten bersama tim pemasaran	

PEKAN 12

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Riset Komsumen	Melakukan riset konsumen	

2.	Riset Info Bazar	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
3.	Riset Kompetitor	Melakukan riset di media sosial terhadap produk yang serupa	
4.	Diskusi kelompok	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
5.	Riset Pasar	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	
6.	Riset Kompetitor	Melakukan riset strategi kompetitor	
7.	Diskusi kelompok	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	
8.	Evaluasi Keuangan	Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	
9.	Riset Pemasaran	Melakukan riset terhadap persentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	
10.	Melakukan evaluasi keseluruhan	Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim	

E. Laporan Hasil Riset

Dalam suatu bisnis perlu diadakannya riset yang mendalam mengenai hal-hal yang harus dipersiapkan, Menurut (Chaniago, M.Si., 2023) riset adalah suatu proses pengumpulan, pencatatan, dan analisis data secara sistematis dan objektif yang bertujuan untuk mendukung pengambilan suatu keputusan dalam bisnis. Riset dilakukan untuk meminimalisir ketidakpastian atau praduga yang ada, guna mengurangi resiko dalam pengambilan suatu keputusan bisnis. Tujuan dari riset ini dilakukan adalah untuk memahami cara pengelolaan bisnis yang tepat, memahami pasar, konsumen, mengetahui pesaing, dan lingkungan bisnis secara keseluruhan. Melalui informasi yang didapatkan tersebut, bisa tercipta identifikasi peluang bisnis, perumusan strategi bisnis, hingga pengambilan keputusan bisnis. Dalam riset pemasaran penulis melakukan beberapa riset terkait pemasaran antara lain adalah:

e. Riset pasar

Riset pasar dilakukan guna mengetahui dan memahami target pasar yang tepat (Novia et al., 2023), kompetitor yang ada baik secara langsung maupun tidak langsung, dan juga peluang bisnis yang tersedia. Tujuan utama dari riset ini adalah, untuk mengetahui kondisi pasar sekitar kampus UII dengan cara menganalisis kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi.

4. Melakukan riset konsumen

Pada awal bisnis pengembangan Es Kreasi ini, penulis telah melakukan riset konsumen dengan mempertimbangkan kebutuhan konsumen yang masih belum memiliki kesadaran penuh betapa pentingnya mengkonsumsi buah, karena target pasar yang dituju

adalah mahasiswa UII, sehingga Es Kreasi mencoba membuat olahan minuman buah yang diminati dengan mahasiswa UII dan kalangan masyarakat dengan status ekonominya menengah ke atas dengan rentang usia berkisar 19-45 tahun yang tentunya perlu mengkonsumsi buah setiap hari. Dari sinilah kami menemukan hasil bahwa mahasiswa UII butuh mengkonsumsi buah dengan pengalaman yang baru. Selain itu, mereka pun berani merogoh kucang berapapun untuk mendapatkan produk yang berkualitas. Sehingga munculah inovasi produk olahan buah yaitu *smoothies*.



Gambar 2.

Penulis melakukan *trial* produk untuk mengetahui komposisi yang tepat yang disesuaikan dengan selera konsumen, setelah melalui banyak percobaan dan memberikan tester ke banyak orang akhirnya ditemukan takaran dan resep yang pas sesuai dengan standar bisnis ini.

5. Melakukan riset ancaman

Dalam sebuah bisnis ancaman akan selalu ada mulai dari kondisi lingkungan atau cuaca yang tidak mendukung, kompetitor baik secara langsung maupun tidak langsung, selera konsumen yang berubah-ubah, dan masih banyak hal lain yang bisa menjadi ancaman dalam bisnis ini. Penulis melakukan riset kompetitor di beberapa tempat, pertama penulis melakukan riset kompetitor di *Hola Juice*



Gambar 2.5 Survey Kompetitor 1

Hola Juice kompetitor utama Es Kreasi, sebab secara *value* Es Kreasi dan *Hola Juice* juga menggunakan buah asli sebagai bahan dasar utama. Penulis melakukan pengamatan di *Hola Juice Jl. Monjali* hal yang penulis amati adalah harga, tekstur, rasa, *packaging*, serta pola pemasaran unik yang digunakan

oleh *Hola Juice* seperti surat cinta bersambung. Harga yang ditetapkan pada setiap produk *smoothies* Rp. 19.900 yang dimana sangat wajar mereka menetapkan harga yang cukup tinggi, karena kualitas *smoothies* yang dihasilkan kental dan terasa dominan buah dari pada es batu. Rasa yang dihasilkan pun sepertinya belum pernah penulis temui, sebab berasal dari berbagai jenis buah yang dicampur. Namun, yang menjadi pembeda dengan produk Es Kreasi adalah tambahan krim khas Es Kreasi yang menambahkan campuran rasa yang kaya. Sehingga dari segi rasa produk *Hola Juice* masih belum sesuai dengan karakter lidah anak muda. *Packaging* yang sangat informatif dari *Hola Juice* membuat para pembelinya merasa aman, karena tertera keterangan jumlah kalori per 100 ml nya.



Gambar 2.6 Survey Kompetitor 2

Setelah melakukan pengamatan terhadap kompetitor 1, Penulis melanjutkan pengamatan ke kompetitor 2 yakni *Sayfresh* yang berada di Jalan Gondang Raya Condong Catur. Lokasinya cukup strategis karena berada di pinggir jalan dan dekat dengan tempat *gym*, sehingga kesempatan konsumen untuk berbelok secara tiba-tiba karena tertarik dengan tempatnya menjadi lebih besar. *Sayfresh* ini tidak hanya menyediakan minuman sehat, namun juga berbagai olahan makanan rendah kalori seperti *meal set*. *Sayfresh* penulis jadikan kompetitor kedua karena sesuai dengan rencana produk yang akan dikeluarkan oleh Es Kreasi



Gambar 2.7 Survey Kompetitor

Sama dengan *Hola juice*, harga menu yang ditawarkan oleh *Sayfresh* cenderung sangat tinggi untuk minuman dengan harga Rp. 20,000 ke atas.

Produk minuman yang ditawarkan pun jus yang bersumber dari sari buah asli yang diproses oleh *slow*

juicer. Ini merupakan menu yang cocok untuk konsumen yang membutuhkan asupan minuman yang sehat.



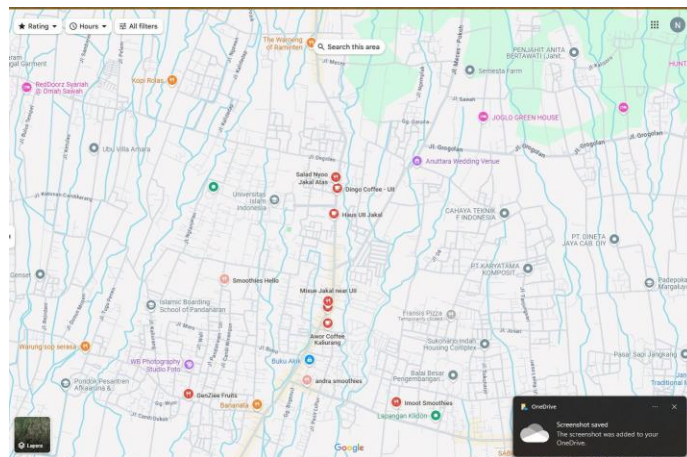
Gambar 2.7 Survey Kompetitor 3

Setelah itu penulis melakukan riset di penjual *smoothie* pinggir jalan yang ada di Jalan Maguwoharjo. Lokasinya strategis karena berada di pinggir dan tidak di jalur cepat, jadi mudah dijangkau oleh konsumen. Selain itu, di lokasi tersebut penjual tersebut hanya satu-satunya yang menjual *smoothies*. Dari hasil produk yang penulis amati adalah dengan harga Rp 15.000 sesuai dengan rasa, *packaging*, dan kualitas yang dihasilkan, karena perpaduan antara krim, keju, dan

*smoothies*nya bisa dikatakan memiliki rasa yang sesuai harga.

6. Melakukan riset peluang

Penulis melakukan pengamatan di sekitar kampus UII Jakal, didapati bahwa penjual *Smoothies* dekat kampus UII tidak ada. Dulu penulis sempat menemukan penjual *smoothies* dekat kampus UII tepatnya di Jalan Nglanjaran Esensi Cafe, tapi tidak pernah buka lagi. Tidak diketahui alasan penjual tersebut tidak melanjutkan penjual di sana.

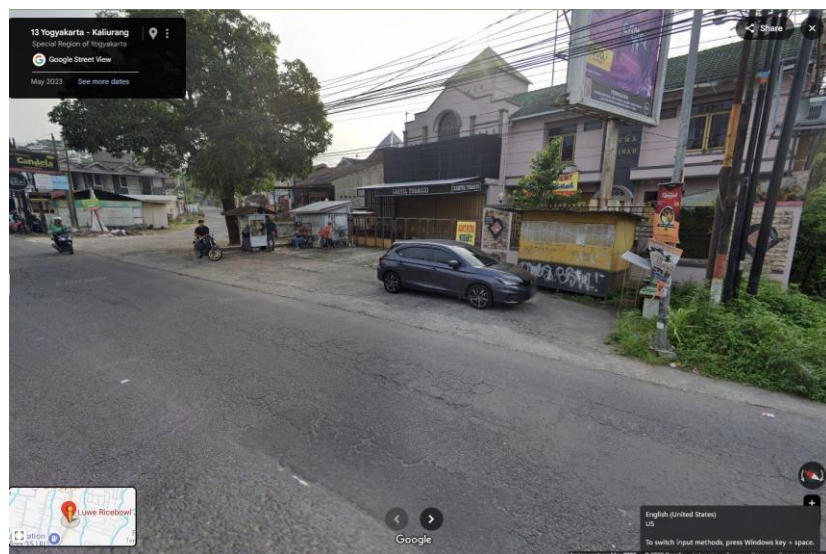


Gambar 2.8 Maps Penjual *Smoothies*

Selain melakukan survey secara langsung, penulis juga melakukan survey secara online menggunakan google maps. Hal ini dilakukan untuk mempermudah penulis dalam mencari tahu letak kompetitor penjual *Smoothies* di sekitar area kampus UII Jakal. Hasil dari riset secara online menggunakan google maps menunjukkan bahwa lokasi penjual *smoothies* tidak ada yang berada di dekat kampus UII Jakal.

b. Melakukan riset lokasi berjualan

Dalam hal ini penulis melakukan riset secara langsung ke tempat-tempat kosong yang berada sepanjang Jalan Kaliurang KM 11 sampai KM 14.5. Selain itu, penulis juga melakukan riset lokasi di daerah Kota Yogyakarta. Pemilihan lokasi menjadi hal yang penting bagi penulis dan tim, agar nantinya perkembangan bisnis ini bisa berjalan secara optimal. Pertama penulis melakukan survey di Jalan Kaliurang KM 13,5, terdapat 1 lokasi yang penulis targetkan untuk dijadikan sebagai lokasi penulis dan tim dalam menjalankan pengembangan bisnis.



Gambar 2.9 Survey Lokasi 1 Jalan km 13,5

Lokasinya pertama ini berada di pinggir jalan yang menikung namun tempat parkirnya cukup luas. Hal ini membuat kesempatan bagi pengguna jalan melihat kondisi dan keadaan sekitar dengan lebih seksama. Sehingga ketika penulis dan tim menjalankan bisnis pengembangan Es Kreasi lokasi ini, penulis memiliki peluang yang cukup besar untuk diketahui atau setidaknya dilihat oleh para pengguna jalan terutama yang sering melintas di area tersebut.

Penulis juga bertanya terkait harga sewa kepada pemiliknya, awalnya harga lokasi yang disewakan berada di kisaran Rp 300.000 dan itu sudah termasuk listrik dan uang sampah. Harga Yang sangat terjangkau untuk tempat yang strategis. Namun ternyata lokasi tersebut harus segera ditempati agar tidak aa pedagang lain yang menempati. Karen terkendala konsep yang belum matang, akhirnya penulis dan tim urungkan menyewa di tempat tersebut.



Gambar 2. 10 Lokasi 2 Jakal km 13

Lokasinya kedua berada di dekat dengan lampu merah pertigaan jalan Besi, sehingga rawan menjadi lokasi yang dipenuhi kendaraan yang berhenti yang mengakibatkan tidak bisa dijadikan patokan yang strategis. Selain itu, pada saat keadaan lalu lintas sepi, area ini cenderung sering terlewatkan karena tidak lokasinya yang tidak strategis. Selain itu, faktor penyebab penulis dan tim tidak jadi berjualan di lokasi tersebut, karena belum menemukan container yang tepat untuk bisa diletakkan di sana. Walaupun harga sewa yang diberikan sangat terjangkau yaitu Rp350.000. Tapi dengan pertimbangan

tiga hal sebelumnya, mengurungkan niat penulis dan tim untuk berjualan di sana.



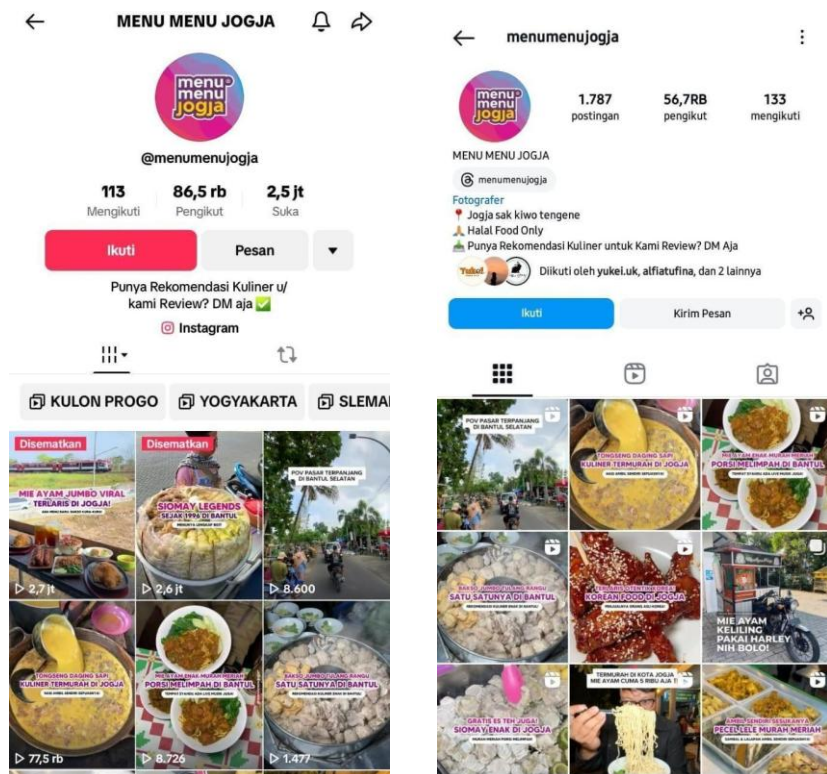
Gambar 2.11 Survey Lokasi Jl Panembahan Senopati

Lokasi selanjutnya yang penulis *survey* berada di jalan Panembahan Senopati, dilihat dari lokasinya memang cukup strategis karena berada di tengah kota Yogyakarta di sana juga merupakan daerah pusat pariwisata Yogyakarta karena dekat dengan Malioboro dan Titik 0 Yogyakarta. Sehingga di lokasi ini ada peluang bagi penulis untuk bisa menjalankan

pengembangan bisnis. Tempat ini menjadi pilihan terakhir penulis dan tim, karena pada saat itu benar belum menemukan tempat yang lebih baik lagi.

f. Melakukan riset *influencer*

Dalam upaya pemasaran, penulis melakukan riset terhadap *influencer* untuk memudahkan penulis dalam melakukan promosi produk Es Kreasi di media sosial. Penulis dan tim berencana untuk melakukan *endorse* untuk meningkatkan



wawasan konsumen mengenai Es Kreasi.

Gambar 2.14 Riset *Influencer* 1

Pada saat proses riset penulis menemukan akun menu-menu Jogja yang sering lewat FYP Tik-Tok, menu-menu Jogja telah mempunyai 86,5 ribu pengikut di tik-tok dan 56,7 ribu di

instagram. Penulis dibantu tim pemasaran mencari informasi mengenai harga promosi ke akun menu-menu Jogja. Berikut *price list endorsement* dari menu-menu Jogja:

Paket Single

Menu Menu Jogja

Rp 350.000,-

- 1x Unggah IG Reels & TikTok
- Bonus Collabs IG @menudijogja
- Gratis Collabs IG Usaha Klien (By Request)

Paket Combo

Menu Menu Jogja

Info Dhahar Jogja

Rp 850.000

- 1x Unggah IG Reels + TikTok + Snack Video
- Bonus Collabs IG @menudijogja
- Gratis Collabs IG Usaha Klien (By Request)

Setelah melakukan riset tersebut dan berdiskusi bersama tim, penulis dan tim sepakat untuk memilih menu-menu Jogja untuk *endorsement* produk Es Kreasi. Penulis dan tim mengambil paket single, hal ini disesuaikan dengan budget yang disediakan untuk *endorsement*.

Masak Jajan

Influencer ini memiliki 80,5 ribu pengikut di Instagram, dengan daftar harga sebagai berikut:

- **1x Post Instagram @masakjajan** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 450.000
- **Hanya TikTok @sabellaasa** - 1x unggahan: Rp 350.000

- **1x Post Instagram @Tumbasjogja** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 500.000
- **Paket Kolaborasi IG Masakjajan + Tumbasjogja** (bonus story + unggahan di TikTok @sabellaasa): Rp 650.000
- **Paket Kolaborasi Masakjajan + Tumbasjogja + Dutajajanjogja** (bonus story + unggahan di TikTok



@sabellaasa): Rp 750.000

Gambar 2.15 Riset Influencer 2

Penulis memutuskan untuk memilih akun Instagram Menu Menu Jogja sebagai *platform* promosi *endorse* karena beberapa pertimbangan:

3. Biaya yang lebih terjangkau

Dibandingkan dengan akun Masak Jajan, akun Menu Menu Jogja menawarkan harga yang lebih ekonomis sehingga lebih sesuai dengan anggaran promosi yang tersedia. Paket-paket yang ditawarkan juga mencakup kolaborasi di berbagai *platform* sehingga memberikan nilai tambah bagi penulis.

4. Potensi konten untuk For Your Page (FYP) TikTok

Akun Menu Menu Jogja memiliki jangkauan yang luas dan sering muncul di *For Your Page* (FYP) TikTok, berdasarkan pengamatan penulis yang kerap melihat konten mereka di TikTok. Hal ini menunjukkan potensi engagement yang tinggi, yang diharapkan mampu menarik perhatian audiens lebih banyak dan mendukung peningkatan visibilitas produk di sosial media.

g. Melakukan riset *packaging*

Kemasan atau *packaging* merupakan alat pembungkus yang bisa memproteksi atau melindungi makanan agar tetap terjaga kebersihannya (Nurani, 2015). Selain itu, kemasan produk juga bisa menjadi sarana promosi dari produk tersebut. Penulis melakukan *survey* kemasan produk melalui *Offline*

store yaitu Toko Plastik 60 untuk mencari gambaran kemasan yang tepat.

Untuk contoh di atas penulis jadikan pilihan *packaging* yang akan digunakan pada varian *milk series* pada menus Es Kreasi. Selain botol tersebut, penulis juga menemukan cup *inject* dan cup starindo tutup cembung yang cocok digunakan sebagai *packaging* Es Kreasi. Penulis melanjutkan *survey* secara langsung di rumah produksi Eternal Sablon yang berlokasi di Jalan Degolan.



Gambar 2.16 Survey Packaging di Eternal Sablon

Disana penulis dan tim memutuskan memilih cup yang seperti di gambar. Cup plastik biasa berukuran 16 oz dengan merek starindo dan menggunakan tutup cembung akan digunakan untuk *packaging smoothies series* yang nantinya akan diberi tambahan sendok dan sedotan boba. Minimal pembelian dari cup jenis ini adalah 250pcs, yang dimana harga



1 paket *packaging* ini Rp 2.072 belum dengan tambahan sedotan dan sendok. Lalu *packaging* selanjutnya adalah cup inject 16 oz dengan tutup *connected inject*. *Packaging* ini akan digunakan untuk varian minuman *freshseries*, jus biasa, dan kopi buah. Harga yang dikeluarkan untuk 1 set cup *inject* ini adalah Rp 1.428, dan minimal order dari cup jenis berjumlah 500 pcs. Setelah selesai menentukan pilihan, langkah selanjutnya adalah melakukan *mockup* fisik dari *packaging* Es Kreasi.

NEW CUSTOMER	
16 OZ INJECT DATAR	1 WARNA

Approval Design



Pilih,
Racik,
Nikmati.

Kkal

boleh di scan



@eskreasi

☒ HITAM

☐

☐

CUSTOMER				PERHATIAN
CHECK				Kepada pihak yang berkepentingan mohon untuk periksa kembali design sebelum naik cetak KESALAHAN YANG TERJADI PADA PROSES SELANJUTNYA BUKAN TANGGUNG JAWAB KAMI Terimakasih
DATE	01 April 2024			
PARAF				

Gambar 2.18 Desain Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian



Gambar 2.18 Mockup Packaging Produk Es Kreasi Setelah Penyesuaian

Pada *mockup packaging* ini penulis dan tim memilih meletakkan *desain* di tiga sisi agar informasi yang terkandung dalam Es Kreasi tersampaikan. Proses pembuatan *packaging* ini berlangsung 3-4 hari.

h. Melakukan riset *platform* pembayaran digital

Di era yang sudah modern dan penuh dengan kemajuan teknologi ini, kecanggihan dan kemudahan teknologi harus dimanfaatkan sebaik mungkin. Salah satunya adalah penggunaan *cashless*, *cashless* adalah transaksi yang tidak lagi menggunakan uang tunai berupa logam maupun kertas (Marlina, 2020). Penggunaan *cashless* pada kegiatan transaksi masyarakat Indonesia mengalami perkembangan yang sangat

pesat dalam 5 (lima) tahun terakhir, hal ini dipicu karena penggunaan *cashless* yang mudah dan praktis dan dianggap lebih simpel.

Penulis melakukan riset di berbagai jasa keuangan yang menyediakan sistem QRIS. Beberapa pilihan tersebut jatuh kepada *dana*, *gopay*, BANK BSI, serta Bank Mandiri. Untuk jasa keuangan *dana*, *gopay*, dan BANK BSI dalam penggunaannya dana yang masuk tidak *real time* sehingga dikhawatirkan penulis tidak bisa mendeteksi dana yang masuk. Selain itu, ada biaya administrasi yang harus dikeluarkan pada setiap transaksinya. Maka dari itu, penulis memutuskan untuk membuat rekening atas nama penulis dan selanjutnya penulis mendaftarkan rekening tersebut untuk kebutuhan pembuatan QRIS. Hal ini penulis lakukan untuk memudahkan transaksi konsumen yang ingin menggunakan *cashless* melalui QRIS, karena menurut penelitian penggunaan QRIS di Indonesia dalam kurun waktu 6 tahun terakhir pada transaksi di UMKM mengalami peningkatan yang pesat yakni sebesar 16,18%, namun masih banyak juga penjual/pebisnis yang belum menggunakan atau bahkan mengetahui tentang QRIS (Marlina, 2020).

Padahal penggunaan QRIS dalam bisnis bisa meningkatkan efisiensi dan efektivitas bisnis. Maka dari itu, penulis melakukan riset terhadap penyediaan pembayaran digital agar memudahkan konsumen yang lebih sering menggunakan metode *cashless* dalam bertransaksi. Penulis menggunakan nama ES KREASI di QRIS pada bisnis ini yang disesuaikan dengan *brand* bisnis yang sedang dikembangkan.

Setelah mendapatkan hasil dari riset pemasaran tersebut, penulis melanjutkan dengan melakukan riset produk. Adapun beberapa hal yang penulis lakukan untuk melakukan riset produk antara lain adalah sebagai berikut:

d. Riset bahan baku

Penulis melakukan riset bahan baku di beberapa tempat bersama bagian produksi untuk menentukan tempat pembelian bahan baku dan juga untuk mengetahui kualitas serta harga dari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi di kemudian hari. Selain melakukan riset bahan baku mengenai kualitas dan harga, penulis juga melakukan riset produk yang tidak terafiliasi oleh dengan kegiatan genosida.

No	Nama Barang	Harga	Terafiliasi
1	Gula	Rp 16.5000	x
2	Kental manis <i>dairy crown</i> 1 kg	Rp 22.500	x
3	Krimer Santos 1 kg	Rp 42.500	x
4	Keju <i>Win cheez</i> 1 kg	Rp 95.000	x
5	SP	Rp 6.500	x
6	Selai stroberi	Rp 13.000	x
7	Frisian flag 946ml	Rp 13,500	x
8	Kental manis coklat Frisian flag	Rp 18.300	x

Tabel 2.1 Harga Bahan Baku Toko Tulip

e. Riset tata cara pengolahan produk

Dalam pengolahan produk, penulis melakukan beberapa riset untuk menemukan formula yang cocok dijadikan sebagai karakter rasa dari produk Es Kreasi. Sebab, setiap karakter rasa yang terkandung dalam buah, dapat menjadikan dominasi

antara karakter rasa tertentu. Karena pengolahan sebuah minuman berpengaruh terhadap kualitas minuman tersebut.



Gambar 2.22 Riset Cara Pengolahan Produk

Hasil cara pengolahan *Smoothies* Es Kreasi yang penulis dapatkan adalah sebagai berikut:

8. Siapkan krim untuk tambahan di atas *smoothies* yang terbuat dari krimer bubuk, gula, dan air es. Lalu aduk menggunakan *mixer* hingga mengembang.
 9. Kupas buah mangga ambil bagian dagingnya
 10. Masukkan mangga, gula, kental manis, es, dan sedikit air ke dalam *blender*. *Blend* hingga tercampur.
 11. Oleskan krimer yang telah dibuat ke dalam cup yang akan digunakan.
 12. Tuangkan *smoothies* yang sudah di *blender*.
 13. Tambahkan *whipped cream* di atasnya.
 14. Lalu tambahkan parutan keju dan potongan buah.
- Smoothies* mangga siap dinikmati.

f. Riset kelayakan dan ketahanan produk

Kelayakan dan ketahanan produk harus dilakukan guna menjaga kualitas produk dalam bisnis, dan memastikan produk yang dipasarkan layak untuk diperjual belikan, agar nantinya tidak menimbulkan kerugian bagi bisnis tersebut. Ketahanan produk juga harus dilakukan untuk mengetahui masa penggunaan produk tersebut, beserta metode penyimpanan yang tepat bagi produk tersebut. Dalam hal ini penulis memastikan bahan yang digunakan untuk produksi adalah bahan yang berkualitas, bersih dan halal. Selain itu, penulis juga mengamati *stock* bahan baku yang akan digunakan.

Berdasarkan hasil riset idealnya minuman olahan buah ini sebaiknya harus segera dikonsumsi di hari yang sama dengan waktu pembuatannya. Tapi jika ingin disimpan di lemari pendingin didapati waktu simpan setiap produk sangat bervariasi. Jika minuman diletakkan di *chiller* maka masa simpannya 2-5 hari. Dalam proses produksi, tim Es Kreasi menggunakan sarung tangan untuk menjaga ke higienisan produk dan alat yang digunakan dalam produksi pun bersih.

Setelah melakukan riset terhadap pemasaran dan juga riset produk, penulis melakukan rencana evaluasi untuk menunjang efektivitas berjalannya bisnis, adapun rencana evaluasi yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

d. Melakukan evaluasi produk (*quality control*)

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwasanya *quality control* bahan baku itu perlu dilakukan untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan dapat dikonsumsi dengan baik. Dalam hal ini penulis melakukan pengecekan terhadap *stock* bahan baku yang tersedia, yang memang sudah

terkena suhu ruang. Sehingga untuk memastikan bahwa produk yang dijual adalah produk yang dibuat dengan baku yang bagus, penulis melakukan pengecekan terhadap warna, tekstur dan bau dari stock yang tersedia tersebut.

Setelah bisnis berjalan selama 1 pekan, penulis dan tim juga melakukan evaluasi produk. Penulis dan tim melakukan evaluasi terhadap menu *smoothies series* dan *freshseries*, karena kelangkaan jenis buah mempengaruhi kualitas yang dihasilkan. Selain itu tim Es Kreasi melakukan modifikasi komposisi jika *fresh series* dijual dengan harga murah. Akhirnya setelah dilakukan riset kembali dan berulang kali evaluasi, Es Kreasi menciptakan menu baru dengan harga yang murah, namu rasa tetap sama.

- e. Melakukan evaluasi pemasaran terhadap peningkatan penjualan

Evaluasi pemasaran dilakukan guna mengukur efektivitas dari upaya pemasaran dalam menarik konsumen untuk membeli produk Es Kreasi. Penulis melakukan pengamatan terhadap efektivitas pemasaran dalam unggahan konten yang diupload. Setelah melakukan analisis unggahan konten, Instagram Es Kreasi, tim pemasaran segera mengeksekusi hasil perbaikan dan membuahkan hasil yang baik pada Instagram. Selain reel yang diunggah setiap harinya, tim pemasaran juga melakukan pengiklanan langsung dari Instagram, namun benar-benar tidak memberikan hasil apapun, alhasil tim pemasaran melakukan kerjasama dengan *influencer*. Algoritma media sosial yang tidak menentu, membuat video *endorsement* tersebut tersampaikan kepada konsumen dengan waktu yang berbeda-beda. Sehingga pelaksanaan *endorsement*

ini akan lebih efektif ketika dilakukan di awal pelaksanaan, agar jangkauan konsumennya lebih banyak. Berdasarkan upaya manajemen media sosial yang telah dilakukan tim pemasaran, Es Kreasi tidak mengalami peningkatan, sebab kendala lokasi yang sulit untuk di kunjungi membuat Es Kreasi tidak mendapatkan banyak pelanggan.

Setelah evaluasi unggahan postingan Instagram, penulis melakukan melakukan evaluasi terhadap *platform online delivery* pada akun Es Kreasi. Es Kreasi sudah terdaftar pada *platform online delivery*, seperti *grab food*. Pada *platform* tersebut sudah tertera keterangan mengenai usaha Es Kreasi. Mulai dari keterangan bisnis, lokasi, menu, dan juga jam operasional bisnis. Namun pada penjualan *online* ini benar-benar- tidak ada hasil, sebab harga setelah pajak yang sangat tinggi menjadi pertimbangan para pembeli.

f. Melakukan evaluasi kesehatan keuangan (*cash ratio*)

Dalam bisnis, uang adalah hal yang sangat penting karena operasional bisnis memerlukan uang agar bisa berjalan. Kesehatan keuangan dalam bisnis juga penting, hal ini dikarenakan akan meningkatkan kepercayaan rekan bisnis dan investor terhadap bisnis tersebut. Pengecekan kesehatan keuangan bisnis juga dapat membantu proses pengambilan keputusan dan pengambilan kebijakan dalam bisnis.

F. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan

Pekan Ke-1					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya

1	10/07/2024	Diskusi untuk pembagian tugas	Berdiskusi bersama tim terkait pembagian tugas dan penanggung jawab setiap bagian	4 Jam	
2	10/07/2024	Melakukan analisis keuangan industri minuman	Memahami perputaran keuangan yang ada dalam perusahaan di bidang industri keuangan	2 jam	
3	10/08/2024	Membuat proyeksi keuangan es kreasi	Memperkirakan biaya yang dibutuhkan untuk bisnis, dan mendiskusikannya dengan Tim mengenai sumber modal yang akan digunakan untuk memulai bisnis	2,5 jam	
4	10/07/2024	Mencatat aset yang dimiliki oleh es kreasi	karena es kreasi ini adalah rebranding dari es ceria. Maka tentunya sudah ada beberapa aset yang sudah tak terpakai lagi di es ceria. Sehingga perlu melakukan pencatatan agar es kreasi tidak perlu mengeluarkan uang untuk membeli barang yang sudah ada	1 jam	
5	10/08/2024	Mencatat gambaran biaya kebutuhan untuk produksi dan prototipe	Memperkirakan biaya yang dibutuhkan untuk prototipe produk	2 jam	
6	10/08/2024	Mencatat estimasi harga bahan baku	Melakukan pencatatan estimasi harga bahan baku yang dibutuhkan melalui harga pasaran di Google	2 jam	
7	10/07/2024	Mencari tools pencatatan keuangan	Pencarian tools keuangan dilakukan melalui platform instagram dan youtube	2 jam	

11	10/08/2024	Mencatat harga-harga bahan baku yang dibutuhkan dari hasil survei	Mencatat hasil harga yang telah disurvei	1 jam	
	10/12/2024	Membeli peralatan yang dibutuhkan (2 jam)	Memberi peralatan yang dibutuhkan sesuai dengan harga yang cocok	2 jam	
			Total Jam	20,5 Jam	

Pekan Ke-2					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/12/2024	Membuat strategi pengumpulan sumber dana	Dalam strategi ini kami memutuskan untuk melakukan iuran sebagai modal awal. Selain itu, kamu juga meminjam uang dari pihak keluarga	4 jam	
2	10/12/2024	Melakukan pembelian peralatan	Sudah dilakukan di bulan pertama	3 jam	
3	10/15/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	
3	10/16/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	
4	10/9/2024	Melakukan diskusi terkait pembagian persentasi laba rugi	Berdiskusi bersama tim atas pembagian laba rugi	15 Menit	
5	10/16/2024	Melakukan identifikasi risiko keuangan	Melakukan riset terhadap pengelolaan keuangan yang akan dilakukan	15 Menit	
	10/17/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	

6	10/17/2024	Mencatat biaya pengeluaran untuk pembelian bahan prototipe (30 menit)	Mencatat hal-hal yang dibutuhkan dan menghitung estimasi biaya yang dibutuhkan	1 Jam	
7	10/17/2024	Melakukan perkiraan penghitungan terhadap biaya pemasaran (4 Jam)	Berdiskusi dengan tim pemasaran terkait biaya yang dibutuhkan untuk pemasaran secara online maupun offline	1 Jam	
	10/18/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	
8	10/18/2024	Melakukan pembelian bahan baku (3 x 1 jam 30 menit)	Membayar seluruh kebutuhan belanja	1 Jam 30 Menit	
	10/19/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	
9	10/19/2024	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 x 1 jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	2 Jam	
	10/20/2024	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	30 Menit	
10	10/20/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Melakukan Penyusunan laporan keuangan Mingguan	1 Jam	
			Total Jam	17 Jam	

Pekan Ke-3					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/22/2024	Melakukan pembelian bahan baku	Melakukan pembelian buah	1,5 jam	

2	10/22/2024	Melakukan pembayaran pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran pembelian buah	15 menit	
3	10/22/2024	Pencatatan Keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 x	1 jam	
4	10/23/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	1 Jam	
5	10/23/2024	Menentukan biaya riset	Melakukan perkiraan penghitungan biaya riset yang akan dilakukan	1 Jam	
6	10/26/2024	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	15 menit	
7	10/26/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	1 Jam	
8	10/27/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	1 Jam	
9	10/28/2024	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	30 menit	
10	10/24/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	1 Jam	
11	10/28/2024	Penyusunan laporan mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
			Total Jam	11 jam	

Pekan Ke-4					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/29/2024	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	10/29/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan	1 Jam	

			keuangan harian		
3	10/29/2024	Peninjauan ulang HPP	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan mengakumulasikan seluruh pengeluaran kebutuhan produksi, pemasaran, dan biaya sewa tempat. (2 jam)	30 menit	
3	10/30/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	10/31/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5	10/30/2024	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6	11/1/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	11/4/2024	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
8	11/2/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	11/3/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	11/4/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	

			Total Jam	14 Jam	
--	--	--	------------------	---------------	--

Pekan Ke-5					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1.	11/5/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2.	11/6/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3.	11/5/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4.	11/6/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5.	11/6/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6.	11/7/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7.	11/8/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8.	11/9/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9.	11/10/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	

10.	11/11/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
			Total Jam	9 jam 15 menit	

Pekan ke-6					
No.	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1.	11/12/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2.	11/13/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3.	11/13/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	11/12/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5.	11/15/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6.	11/14/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7.	11/15/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8.	11/16/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan	1 Jam	

			keuangan harian		
9.	11/17/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10.	11/15/2024	Pembayaran Riset	Melakukan Pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk riset produk	15 menit	
11.	11/18/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
12.	11/17/2024	Melakukan evaluasi keuangan	Melihat bagaimana keadaan keuangan Es Kreasi	2 jam 45 menit	
			Total Jam	12 jam 15 menit	

Pekan ke-7					
No.	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	11/19/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	11/22/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3	11/19/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	11/20/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5	11/24/2025	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan	15 menit	

		baku (3 x 15 menit)	baku produksi		
6	11/24/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	11/18/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8	11/22/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	11/23/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	11/25/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
11	11/20/2024	Menyusun jurnal keuangan	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	3 jam	
			Total Jam	12 jam 15 menit	

Pekan ke-8					
N o.	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	11/26/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	11/28/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3	11/26/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan	1 Jam	

			keuangan harian		
4	11/27/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5	11/30/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6	11/28/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	11/29/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8	11/30/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	11/26/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	12/1/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
11	11/25/2024	Berkoordinasi	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya advertising dan endorse	3 jam	
			Total Jam	12 jam 15 menit	

Pekan ke-9					
No.	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya

1	12/8/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	12/11/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3	12/8/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	12/11/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5	12/14/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6	12/10/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	12/11/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8	12/12/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	12/13/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	12/14/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
11	12/15/2024	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok	3 jam	

			berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis		
			Total Jam	12 jam 15 menit	

Pekan ke-10					
No.	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/17/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	12/20/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3	12/17/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	12/18/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5	12/22/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6	12/19/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	12/20/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	

8	12/21/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	12/22/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	12/22/2024	Pembayaran Riset	Melakukan Pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk riset produk	15 menit	
11	12/22/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
2	12/23/2024	Melakukan pengecekan	cek pembukuan keuangan	1 jam 45 menit	
			Total Jam	11 jam 45 menit	

Pekan ke-11					
No .	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	12/24/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2	12/26/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3	12/26/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4	12/24/2024	Pencatatan	Melakukan	1 Jam	

		keuangan	pencatatan keuangan harian		
5	12/28/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6	12/25/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7	12/27/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8	12/28/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9	12/23/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	12/25/2024	Membeli Kebutuhan	Melakukan pembelian kebutuhan lapak	15 menit	
11	12/28/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	
12	12/24/2024	Melakukan pembayaran	Membayar jasa infuenser	1 jam 45 menit	
13	12/25/2024	Melakukan pembayaran	Membayar kebutuhan ads	1 jam	
			Total Jam	11 jam 45 menit	

Pekan ke-12

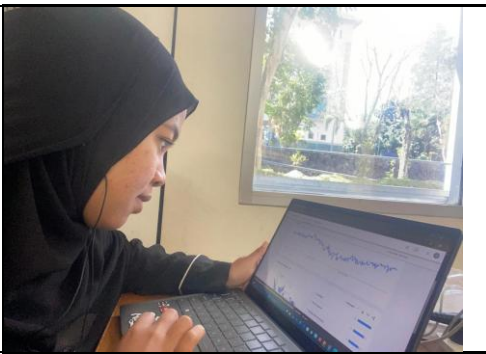
No .	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1.	12/29/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
2.	12/31/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
3.	12/31/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
4.	12/29/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
5.	12/6/2024	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	15 menit	
6.	12/30/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
7.	1/1/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
8.	1/2/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
9.	1/4/2024	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	1 Jam	
10	1/5/2024	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 Jam	

		Jam)			
11	1/6/2024	Menyusun jurnal keuangan	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	3 jam	
12	1/5/2024	Pembukuan	Menulis pembukuan keuangan	4 jam	
				16 jam, 5 menit	

G. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan

PEKAN 1

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
	Diskusi untuk pembagian tugas	Berdiskusi bersama tim terkait pembagian tugas dan penanggung jawab setiap bagian	
	Membuat timeline riset	Membuat list kebutuhan apa saja yang perlu diriset	
3.	Pembagian tugas riset	Setelah mengetahui poin apa saja yang perlu di riset, maka tim riset memberitahu kepada tim produksi, keuangan, serta pemasaran	

4.	Mengumpulkan data tentang	Data yang dikumpulkan	
----	---------------------------	--------------------------	--

	laporan pasar terkini	bersumber dari website atau sosial media	
5.	Menganalisis laporan pasar terkini di Industri minuman	Analisis tersebut mencakup minuman seperti apa yang sedang diminati oleh masyarakat luas, dan minuman tersebut diolah dengan cara apa	
6.	Melakukan riset ide konten	Melakukan riset konten yang sesuai dengan produk yang ada kita jual	
7.	Melakukan diskusi dari hasil riset industri minuman terkini (4 jam)	Menyampaikan hasil dari analisis yang sudah dilakukan oleh tim riset	
8.	Meriset buah yang cocok dijadikan bahan baku	Meriset buah apa saja yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Riset dilakukan melalui device tim riset	
9.	Melakukan riset packaging yang cocok untuk produk es kreasi	Mendatangi toko plastik untuk melihat langsung bentuk dan ukuran yang cocok untuk kemasan dari produk kami	

10.	Melakukan pengecekan desain packaging	Setelah menyerahkan desain packaging, tim riset memastikan mock up yang tertera di packaging	
-----	---------------------------------------	--	--

		sudah sesuai dengan keinginan tim	
11.	Melakukan survei toko bahan baku yang dibutuhkan	mendatangi swalayan, toko manisan, serta toko bahan kue yang lokasinya sangat memungkinkan untuk didatangi	
12.	Melakukan diskusi fiksasi produk yang akan diproduksi	Mempertimbangkan kemampuan tim dalam memproduksi produk tersebut	
13.	Melakukan survei toko percetakan packaging	Sembari membuat logo, tim riset melakukan survei toko pembuatan kemasan produk	
14.	Melakukan pembuatan logo	Bekerja sama dengan partner es kreasi untuk membuat logo dari brand Es Kreasi	
15.	Melakukan pembuatan logo	Melanjutkan pembuatan logo yang sudah dirancang	
16.	Melakukan survei peralatan yang dibutuhkan dan tidak dimiliki sebelumnya (3 jam)	survey dilakukan di berbagai toko perabotan rumah tangga	
17.	Melakukan	Mendatangi lokasi	

	survey lokasi yang akan digunakan untuk berjualan (2 jam)	yang direkomendasikan oleh orang lain	
18.	Melakukan riset produk (4 jam)	Melakukan riset produk yang akan dijual	

PEKAN 2

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Membuat strategi pengumpulan sumber dana	Dalam strategi ini kami memutuskan untuk melakukan iuran sebagai modal awal. Selain itu, kamu juga meminjam uang dari pihak keluarga	
2.	Melakukan pembelian peralatan	Sudah dilakukan di bulan pertama	
3.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
4.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
5.	Melakukan diskusi terkait pembagian persentasi laba rugi	Berdiskusi bersama tim atas pembagian laba rugi	

6.	Melakukan identifikasi risiko keuangan	Melakukan riset terhadap pengelolaan keuangan yang akan dilakukan	
7.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
8.	Mencatat biaya pengeluaran untuk pembelian bahan prototipe (30 menit)	Mencatat hal-hal yang dibutuhkan dan menghitung estimasi biaya yang dibutuhkan	
9.	Melakukan perkiraan penghitungan terhadap biaya pemasaran (4 Jam)	Berdiskusi dengan tim pemasaran terkait biaya yang dibutuhkan untuk pemasaran secara online maupun offline	
10.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
11.	Melakukan pembelian bahan baku (3 x 1 jam 30 menit)	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
12.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
13.	Melakukan pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	

	harian (6 x 1 jam)		
14.	Pencatatan Keuangan	Membayar seluruh kebutuhan belanja	
15.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Melakukan Penyusunan laporan keuangan Mingguan	

PEKAN 3

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembelian bahan baku	Melakukan pembelian buah	
2.	Melakukan pembayaran pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran pembelian buah	
3.	Pencatatan Keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 x	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	
5.	Menentukan biaya riset	Melakukan perkiraan penghitungan biaya riset yang akan dilakukan	
6.	Pembayaran	Melakukan	

	atas pembelian bahan baku	pembayaran atas pembelian bahan baku	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	
9.	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	
10.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian secara keseluruhan	
11.	Penyusunan laporan mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	

PEKAN 4

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
3.	Peninjauan ulang HPP	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan	

		mengakumulasi seluruh pengeluaran kebutuhan produksi, pemasaran, dan biaya sewa tempat. (2 jam)	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
6.	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
11.	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	

PEKAN 5

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
----	----------	-----------------	--------

1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	

PEKAN 6

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	

10.	Pembayaran Riset	Melakukan Pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk riset produk	
11.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
12.	Melakukan evaluasi keuangan	Melihat bagaimana keadaan keuangan Es Kreasi	

PEKAN 7

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	

6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
11.	Menyusun jurnal keuangan	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	

PEKAN 8

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	

4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
11.	Berkoordinasi	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya advertising dan endorse	

PEKAN 9

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	

2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
11.	Diskusi Kelompok	Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis	

PEKAN 10

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	

10.	Pembayaran Riset	Melakukan Pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk riset produk	
11.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
12.	Melakukan pengecekan	cek pembukuan keuangan	

PEKAN 11

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	

6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Membeli Kebutuhan	Melakukan pembelian kebutuhan lapak	
11.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
12.	Melakukan pembayaran	Membayar jasa influencer	
13.	Melakukan pembayaran	Membayar kebutuhan ads	

PEKAN 12

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
2.	Melakukan pembayaran atas pembelian kondimen pelengkap	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	

3.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
4.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
5.	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi	
6.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
7.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
8.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
9.	Pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan harian	
10.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan	
11.	Menyusun jurnal keuangan	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	
12.	Pembukuan	Menulis pembukuan keuangan	

Tabel Kendala Riset

No.	KENDALA	SOLUSI	STATUS
1.	Riset pasar atau uji coba produk yang mahal.	Diawal jangan langsung banyak mengeluarkan menu untuk bisnis baru (jual sedikit varian dalam waktu singkat)	Tidak Terlaksana
2.	Data konsumen masih terbatas	Buat database konsumen sederhana dengan Google Form atau kartu loyalitas pelanggan	Tidak Terlaksana
3.	Kurang benchmarking terhadap kompetitor	Lakukan studi pesaing secara rutin: coba produk kompetitor, catat harga, kualitas, dan packaging untuk menemukan celah keunggulan <i>Es Kreasi</i> .	Terlaksana
4.	Kurangnya evaluasi kepuasan pelanggan	Buat sistem feedback sederhana, misalnya kuesioner Google Form, kartu komentar, atau rating di media sosial untuk mengukur kepuasan pelanggan.	Tidak Terlaksana
5.	Tidak adanya dokumentasi hasil riset	Buat catatan digital di Google Drive/Notion berisi hasil percobaan rasa, feedback konsumen, dan inovasi.	Terlaksana
6.	Minim analisis tren kesehatan	ambahkan varian minuman sehat seperti “less sugar”, “tanpa pemanis buatan”, atau opsi topping rendah kalori.	Terlaksana

Tabel Kendala Keuangan

No.	KENDALA	SOLUSI	STATUS
1.	Biaya operasional membengkak	Buat anggaran bulanan, evaluasi supplier untuk mencari harga lebih	Tidak Terlaksana

		kompetitif, serta terapkan kontrol stok yang ketat	
2.	Tidak ada perencanaan keuangan jangka panjang	Sisihkan minimal 10–20% laba untuk tabungan usaha. Buat rencana keuangan 6 bulan – 1 tahun sebagai modal ekspansi atau dana darurat.	Tidak Terlaksana
3.	Fluktuasi harga bahan baku	Jalin kontrak dengan supplier tetap, atau cari alternatif bahan lokal yang lebih stabil harganya.	Tidak Terlaksana
4.	Penjualan musiman	Tambahkan menu alternatif (contoh: minuman hangat atau herbal) agar penjualan tetap stabil di musim hujan.	Terlaksana
5.	Pencatatan keuangan masih manual	Digitalisasi pencatatan keuangan dengan backup cloud (Google Drive, Excel online) agar data aman dan mudah diakses.	Terlaksana
6.	Kurangnya kontrol terhadap stok bahan baku	Terapkan sistem FIFO (<i>First In, First Out</i>) untuk bahan baku. Catat stok masuk dan keluar harian agar tidak ada bahan menumpuk atau terbuang.	Tidak Terlaksana
7.	Kurangnya literasi keuangan pada tim operasional	Adakan pelatihan internal sederhana tentang cara hemat bahan, efisiensi penggunaan listrik/air, dan pentingnya catatan keuangan.	Tidak Terlaksana

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Bangko pada tanggal 24 Agustus 2001 sebagai anak ketiga dari pasangan Bapak Mispan dan Ibu Aryani. Saat ini penulis berdomisili di Jl. Raya Krapyak, Bakungan, Wedomartani, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Penulis dapat dihubungi melalui nomor 085211932824 atau kotaksuratnabilla@gmail.com. Penulis menempuh Pendidikan di SMP N 2 Sarolangun, dan melanjutkan pendidikan ke SMA N 1 Sarolangun hingga lulus di tahun 2019. Setelah lulus SMA, penulis memilih untuk melanjutkan pendidikan non formal yang ada di Bandung selama 1 tahun hingga tahun 2020 penulis memutuskan untuk melanjutkan pendidikan formal ke perguruan tinggi, dan penulis mendaftarkan diri ke Universitas Islam Indonesia, dan diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama menjadi mahasiswa UII penulis mengikuti berbagai organisasi seperti LDK (Lembaga Dakwah Kampus) Al-Fath, FKEI (Forum Kajian Ekonomi Islam), FoSSEI (Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam), KSPMS (Kelompok Studi Pasar Modal Syariah), serta menjadi tim pemasaran Fakultas Ilmu Agama Islam. Selain mengikuti organisasi, penulis juga pernah mendapatkan penghargaan juara 2 *Business Plan* dalam TEMILREG (Temu Ilmiah Regional) yang diadakan oleh FoSSEI Jogja.