

***Analisis Performa Bidang Produksi Penjualan ‘Es Kreasi’ Selama Tiga Bulan
Pertama Dan Implikasinya Terhadap Perkembangan Masa Depan***

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



Acc munaqosah
15 agst 25

Oleh:

Chairullah Abasa

2042316

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Chairullah Abasa
NIM : 20423162
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : **Analisis Performa Bidang Produksi Penjualan 'Es Kreasi' Selama Tiga Bulan Pertama Dan Implikasinya Terhadap Perkembangan Masa Depan**

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



Chairullah Abasa

NOTA DINAS

NOTA DINAS

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

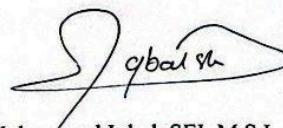
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan Nomor : 1377/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2024 tanggal 22 Oktober 2024 M, 19 Rabiul Akhir 1446 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara :

Nama : Chairullah Abasa
NIM : 20423162
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : *Analisis Performa Bidang Produksi Penjualan 'Es Kreasi' Selama Tiga Bulan Pertama Dan Implikasinya Terhadap Perkembangan Masa Depan*

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, SEI, M.S.I

REKOMENDASI PEMBIMBING

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama : Chairullah Abasa
NIM : 20423162
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : *Analisis Performa Bidang Produksi Penjualan 'Es Kreasi' Selama Tiga Bulan Pertama Dan Implikasinya Terhadap Perkembangan Masa Depan*

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



Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I.

LEMBAR PENGESAHAN



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. fiali@uii.ac.id
W. fiali.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 Bidang Produksi Penjualan 'Es Kreasi'
Selama Tiga Bulan Pertama dan Implikasinya terhadap
Perkembangan Masa Depan
Disusun oleh : CHAIRULLAH ABASA
Nomor Mahasiswa : 20423162

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



Asmuni, MA

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُزُوا فَانْشُزُوا
يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila dikatakan kepadamu, “Berilah kelapangan didalam majelis-majelis,” maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan, “Berdirilah kamu,” maka berdirilah, niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha Teliti apa yang kamu kerjakan.” (Q.S. Al-Mujadalah: 11)

مَنْ أَرَادَ الدُّنْيَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَ الْآخِرَةَ فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ، وَمَنْ أَرَادَهُمَا فَعَلَيْهِ بِالْعِلْمِ

“Barangsiapa yang hendak menginginkan dunia, maka dengan ilmu. Barangsiapa menginginkan akhirat, maka dengan ilmu. Dan barangsiapa yang menginginkan keduanya (dunia dan akhirat), maka dengan ilmu.”

ABSTRAK

Analisis Performa Bidang Produksi Penjualan ‘Es Kreasi’ Selama Tiga Bulan Pertama dan Implikasinya Terhadap Perkembangan Masa Depan

CHAIRULLAH ABASA

20423162

Industri minuman buah segar merupakan salah satu sektor bisnis yang menjanjikan, terutama dengan meningkatnya permintaan akan produk sehat dan menyegarkan. Es Kreasi hadir sebagai bisnis rintisan yang menawarkan berbagai varian minuman buah dengan cita rasa khas. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem produksi Es Kreasi selama tiga bulan pertama operasional dan meninjau implikasinya terhadap pengembangan operasional ke depan. Penulis melakukan kajian terhadap alur kerja produksi, perencanaan bahan baku, serta manajemen waktu dan tenaga kerja dalam proses produksi harian. Metode yang digunakan mencakup observasi langsung, dokumentasi, dan wawancara internal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun sistem produksi telah mampu memenuhi permintaan pasar awal, masih ditemukan beberapa hambatan seperti keterbatasan alat, fluktuasi ketersediaan bahan baku, serta belum optimalnya pengaturan jadwal kerja. Rekomendasi pengembangan difokuskan pada perbaikan manajemen stok, penyusunan SOP yang lebih rinci, serta peningkatan efisiensi tenaga kerja untuk mendukung stabilitas dan pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Produksi, Efektivitas Operasional, Manajemen Stok, Minuman Buah, Es Kreasi

ABSTRACT

production performance Analysis of ‘Es Kreasi’ Sales during the First Three Months and its Implications for Future Development

CHAIRULLAH ABASA

20423162

The fresh fruit drink industry is one of the promising business sectors, especially with the increasing demand for healthy and refreshing products. Es Kreasi is a start-up business that offers various variants of fruit drinks with distinctive flavours. This study aims to analyse the effectiveness of Es Kreasi's production system during the first three months of operation and review its implications for future operational development. The author studied the production workflow, raw material planning, and time and labour management in the daily production process. The methods used included direct observation, documentation, and internal interviews. The results show that although the production system has been able to meet initial market demand, there are still some obstacles such as limited tools, fluctuations in raw material availability, and not optimal work schedule arrangements. Development recommendations focus on improving stock management, drafting more detailed SOPs, and increasing labour efficiency to support sustainable business stability and growth.

Keywords: Production, Operational Effectiveness, Stock Management, Fruit Drinks, Ice Creations

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	Ṡa	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
َئِ...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
َؤِ...	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سئِلَ 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
اَ...ى	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
إ...ى	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
أ...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 | raudhah al-atfāl/ raudah al atfāl |
| - الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ | al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah |
| - طَلْحَةُ | 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:

- | | |
|------------|----------|
| - نَزَلَ | nazzala |
| - الْبِرُّ | al-birru |

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'khuзу
- 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:

- | | | |
|---|---|---|
| - | وَإِنَّ 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/<br>Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn |
| - | الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ | 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 |
| - | بِاللَّهِ الْأُمُورُ 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, M.A., 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., M.S.I., 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. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis.
8. Teman seperjuangan Luqmanulhakim dan Nabilla Sari yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini serta membantu penulis memberi informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
9. Mas cahya dan Mbak Lala yang telah turut banyak membantu dalam berjalanya bisnis Es Kreasi ini, serta teman2 yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu-satu namanya disini

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

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 15 Agustus 2025



Chairullah Abasa

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	2
NOTA DINAS.....	3
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	4
LEMBAR PENGESAHAN.....	5
MOTTO.....	6
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	9
KATA PENGANTAR.....	18
DAFTAR ISI.....	20
DAFTAR TABEL.....	22
DAFTAR GAMBAR.....	23
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Sistematika Penulisan.....	4
BAB II.....	5
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	5
A. Profil Bisnis.....	5
B. Pelaksanaan Bisnis.....	8
1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia.....	9
2. Tinjauan Aspek Produksi.....	9
BAB III.....	53
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	53
A. Identifikasi Masalah Bidang Produksi.....	53
B. Tinjauan Teoritis Produksi.....	54
C. Pemecahan Masalah Bidang Produksi.....	56
BAB IV.....	58
KESIMPULAN DAN SARAN.....	58
A. Kesimpulan.....	58
B. Saran.....	59
DAFTAR PUSTAKA.....	60
LAMPIRAN.....	62

A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan.....	62
B. Laporan Mingguan Es Kreasi.....	71
C. Bukti Agenda Kegiatan.....	91
D. Tabel Hambatan Bidang Produksi Team Es Kreasi.....	122
E. RIWAYAT HIDUP.....	125

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Hpp smoothies mangga	16
Tabel 1. 2 Hpp Smoothies Strawberry	18
Tabel 1. 3 Hpp Smoothies Buah Naga	20
Tabel 1. 4 Hpp Smoothies Alpukat	22
Tabel 1. 5 Hpp Es Trauma	23
Tabel 1. 6 Hpp Es Susu Kurma	25
Tabel 1. 7 Hpp Es Kopi Strawberry	26
Tabel 1. 8 Hpp Es Kopi Nangka	28
Tabel 1. 9 Hpp Es kopi Nanas	30
Tabel 1. 10 Hpp Es Kopi Buah Naga	32
Tabel 1. 11 Hpp Es Nanas Lidah Buaya	33
Tabel 1. 12 Hpp Es Hallo Dek 5k	35
Tabel 1. 13 Proses Pembuatan Produk	39
Tabel 1. 14 Jumlah Produksi	40
Tabel 1. 15 Harga Menu Smoothies Series Es Kreasi	46
Tabel 1. 16 Harga Menu Es Kreasi	48
Tabel 1. 17 Cup Es Kreasi yang sudah di Print	50
Tabel 1. 18 Kemasan Milk Series	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Logo Es Kreasi	6
Gambar 1. 2 Warung Es Kreasi	8
Gambar 1. 3 survei dan pembelian bahan baku	12
Gambar 1. 4 Supplier Plastik dan bahan minuman	13
Gambar 1. 5 Supplier Buah	13
Gambar 1. 6 Survei dan Pembelian Packaging/Kemasan	14
Gambar 1. 7 Proses Produksi	38
Gambar 1. 8 Uji Coba Fruit & Coffee Series	42
Gambar 1. 9 Produk Es Kreasi awal peluncuran	45
Gambar 1. 10 Menu Es Kreasi	46
Gambar 1. 11 Menu Fruit & Coffee Series	48
Gambar 1. 12 Menu Milk series & Fresh series	48
Gambar 1. 13 Kemasan Fresh and Coffee series	51
Gambar 1. 14 Lokasi Jualan Es Kreasi	52
Gambar 1. 15 Membuat Pesanan produk	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di tengah pesatnya perkembangan industri minuman kekinian, inovasi produk menjadi elemen penting dalam menarik perhatian konsumen, khususnya generasi muda yang semakin sadar akan kesehatan dan gaya hidup yang praktis. Gaya hidup modern yang serba cepat telah mendorong masyarakat, terutama generasi milenial dan Gen Z, untuk memilih produk yang tidak hanya menyegarkan tetapi juga memberikan nilai tambah bagi kesehatan mereka. Minuman sehat berbasis buah menjadi salah satu jawaban atas kebutuhan tersebut, karena menawarkan kombinasi antara kelezatan rasa, kemudahan konsumsi, dan manfaat nutrisi. Selain itu, tren minuman kekinian menuntut produsen untuk terus berinovasi, baik dari segi rasa, kemasan, maupun cara penyajian, agar tetap relevan dan diminati oleh pasar anak muda yang dinamis.

Variasi rasa yang unik dan tampilan kemasan yang menarik menjadi daya tarik utama yang mampu meningkatkan daya beli serta loyalitas konsumen muda terhadap suatu produk. Strategi ini juga diimplementasikan oleh berbagai pelaku usaha, salah satunya adalah D'SRUPUT, yang sukses menggabungkan kualitas rasa, pelayanan yang ramah, dan desain kemasan yang kreatif untuk menciptakan pengalaman minum yang menyenangkan dan berkesan bagi pelanggannya. (Vivi Nila Sari et al., 2023)

Industri minuman non-alkohol di Indonesia terus menunjukkan pertumbuhan positif, didorong oleh inovasi produk fermentasi, peningkatan minat pada minuman siap saji dan herbal, serta kemajuan dalam teknologi pengemasan, pemasaran digital, dan sertifikasi halal. Faktor-faktor tersebut memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing pelaku usaha di sektor ini. Selain itu, kesadaran konsumen terhadap manfaat kesehatan dan

kepraktisan mendorong permintaan yang semakin tinggi terhadap produk minuman yang sehat dan inovatif (Rasmikayati et al., 2025)

Generasi muda, khususnya Gen Z dan Milenial, menjadi segmen pasar yang sangat potensial. Kelompok ini memiliki kesadaran tinggi terhadap kesehatan, menjalani gaya hidup aktif, dan cenderung memilih produk yang selaras dengan prinsip konsumsi berkelanjutan. Kepercayaan terhadap merek dan preferensi pada produk sehat menjadi faktor utama yang mempengaruhi kebiasaan konsumsi mereka (Agustina et al., 2024) Dalam konteks ini, minuman berbasis buah mendapat perhatian khusus karena tidak hanya menyegarkan, tetapi juga memberikan manfaat gizi.

Salah satu contoh manfaat kesehatan dapat dilihat pada jus buah naga merah, yang mengandung zat besi, vitamin C, dan antioksidan. Kandungan ini berperan dalam meningkatkan kadar hemoglobin, bermanfaat mencegah anemia, serta menyediakan energi alami melalui kandungan glukosa sekitar 12% (Fitri & Andriani, 2025) Fakta ini menguatkan potensi minuman berbasis buah sebagai pilihan sehat yang relevan dengan tren konsumsi saat ini.

Dalam industri minuman kekinian, inovasi rasa, daya tarik sensorik, dan kualitas produk menjadi penentu keberhasilan. Pelaku usaha dituntut menciptakan variasi rasa yang unik, kemasan yang menarik, dan penyajian yang kreatif untuk mempertahankan pelanggan. Hal ini telah terbukti dalam berbagai studi yang menunjukkan hubungan positif antara orientasi pasar, pemanfaatan pengetahuan konsumen, dan keberhasilan inovasi produk di sektor makanan dan minuman (Yuwono et al., 2025) Keberhasilan tersebut juga bergantung pada manajemen usaha yang efektif, termasuk pengelolaan sumber daya manusia, keuangan, serta strategi promosi yang konsisten. Tantangan seperti keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, dan kurangnya optimalisasi promosi digital tetap menjadi hambatan yang harus diatasi oleh pelaku UMKM (Pratiwi et al., 2025)

Kota Yogyakarta memiliki potensi pasar minuman sehat yang besar, didukung oleh tren konsumsi masyarakat yang menuntut produk praktis, bergizi, dan memiliki nilai tambah dari sisi keberlanjutan maupun kearifan lokal. UMKM yang mampu memadukan inovasi produk, pemasaran digital, dan kemasan menarik diprediksi memiliki peluang sukses tinggi di wilayah ini (Jupri et al., 2021)

Dalam konteks pengembangan UMKM, mahasiswa berperan sebagai fasilitator yang menghubungkan pelaku usaha dengan berbagai sumber daya, pelatihan, dan peluang kerja sama. Mahasiswa juga berfungsi sebagai agen perubahan yang mendorong inovasi dan adaptasi pelaku usaha terhadap perkembangan zaman dan perubahan pasar (Jupri et al., 2021)

Menjawab peluang pasar minuman sehat, Es Kreasi hadir dengan dua tujuan utama: pertama, sebagai bagian dari tugas akhir penulis di Program Studi Ekonomi Islam, Universitas Islam Indonesia, untuk memperoleh gelar sarjana; kedua, sebagai implementasi nyata merespons tren minuman kekinian dan menjadi tantangan pribadi dalam menjalankan bisnis riil. Produk yang ditawarkan meliputi jus dan smoothie berbahan buah segar seperti mangga, alpukat, nanas, dan kurma, disajikan dengan memperhatikan estetika, kebersihan, dan manfaat kesehatan tanpa tambahan gula berlebih. Proses produksi dilakukan secara efisien mulai dari persiapan bahan baku hingga pelayanan langsung, dengan penyesuaian berdasarkan masukan konsumen, serta koordinasi tim produksi, riset, dan pemasaran untuk mengikuti perkembangan tren.

Pemilihan lokasi di kawasan Titik 0 KM Yogyakarta, yang strategis dan ramai oleh anak muda serta wisatawan, menjadi bagian dari strategi positioning merek. Booth bergaya modern dengan dominasi warna kuning, hijau, dan jingga dirancang untuk menciptakan identitas visual yang ceria dan segar, sesuai dengan target pasar usia 15–35 tahun yang menginginkan minuman sehat, praktis, dan sesuai gaya hidup aktif. Melalui analisis pasar yang matang, inovasi produk berkelanjutan, dan pendekatan bisnis yang terstruktur, Es Kreasi diharapkan tidak hanya menjadi proyek akademik, tetapi juga bisnis berkelanjutan yang mampu menjawab tantangan industri minuman kekinian dan memberikan kontribusi nyata, baik secara bisnis maupun akademis.

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

Arti dari logo brand Es Kreasi:

- 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.
- 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 (Anshori et al., 2020)

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. Perubahan gaya hidup masyarakat yang mulai peduli dengan kesehatan (Novitasari et al., 2022)

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.



Gambar 1.2 Warung Es Kreasi

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

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

B. Pelaksanaan Bisnis

Es Kreasi secara resmi berjualan terhitung pada 5 Desember 2024. Laporan dan analisa pelaksanaan perintisan bisnis Es Kreasi ini mengambil periode waktu dari 4 Oktober 2024 sampai dengan 7 January 2025.

Seiring berkembangnya bisnis dan untuk menjangkau lebih banyak konsumen, lokasi berjualan kini berpindah ke kawasan strategis di Titik 0 KM Yogyakarta, yang merupakan salah satu pusat aktivitas publik paling ramai di kota ini. Lokasi ini dipilih untuk meningkatkan visibilitas dan menjangkau konsumen yang lebih luas, baik wisatawan maupun warga lokal. 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. Dimana setiap bagian memiliki tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Dalam bisnis ini, penulis menjadi bagian Produksi yang memiliki program kerja antara lain:

- a. Menentukan varian produk untuk memenuhi selera konsumen
- b. Melakukan manajemen stok, mengatur kapasitas produksi, serta memastikan ketersediaan bahan baku sesuai dengan permintaan pasar.
- c. Menyusun *Standard Operating Procedure* (SOP) untuk resep produk guna memastikan konsistensi kualitas
- d. Melakukan pengolahan bahan baku menjadi produk yang dapat dinikmati sebagai camilan maupun hidangan utama
- e. Melakukan *quality control*, memantau kualitas produk untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar yang telah ditetapkan.

2. Tinjauan Aspek Produksi

a. Strategi Produksi

Sebagai langkah awal dalam memulai proses produksi, penulis merancang proses produksi dengan alur sebagai berikut:

1. Menentukan kualitas dan kuantitas bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi
2. Merancang dan menentukan jadwal pembuatan produk yang akan dilakukan

3. Membeli bahan baku yang akan digunakan ketika pembuatan produksi
4. Melakukan uji coba pembuatan produk
5. Melakukan pengecekan kualitas produk dan uji ketahanan (*quality control*)
6. Melakukan penjualan produk

b. Riset dan Pembelian Bahan Baku

Pembelian bahan baku merupakan tahap awal yang sangat krusial dalam proses produksi di perusahaan manufaktur maupun industri lainnya. Keberhasilan proses produksi sangat bergantung pada ketersediaan bahan baku yang tepat waktu, berkualitas, dan sesuai jumlah yang dibutuhkan (Khanifatul Khusna et al., 2020)

Pembelian bahan baku merupakan aspek krusial dalam operasional suatu perusahaan karena berkaitan langsung dengan kelancaran proses produksi. Tanpa pasokan bahan baku yang memadai, kegiatan produksi berisiko terhambat atau tertunda, yang pada akhirnya dapat mengurangi produktivitas dan menimbulkan kerugian. Selain itu, mutu produk sangat bergantung pada kualitas bahan baku yang digunakan.

Oleh karena itu, pengawasan yang ketat terhadap proses pembelian bahan baku sangat penting agar hasil akhir tetap sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Perencanaan pembelian yang matang juga berkontribusi pada efisiensi biaya, misalnya dengan menerapkan metode Economic Order

Quantity (EOQ) guna menentukan jumlah pembelian yang paling ekonomis dan menghindari pemborosan serta biaya penyimpanan yang berlebihan.

Lebih lanjut, pengendalian internal yang baik dalam aktivitas pembelian akan membantu menjaga kestabilan harga pokok produksi, sehingga harga jual produk tetap bersaing di pasar. Di sisi lain, data dari aktivitas pembelian bahan baku juga berperan penting dalam penyusunan anggaran dan perencanaan produksi, memungkinkan perusahaan menyusun jadwal produksi secara lebih efisien dan tanggap terhadap perubahan permintaan pasar.

Penulis menentukan bahan baku berdasarkan hasil riset yang mempertimbangkan kualitas yang baik, kehalalan, kemudahan akses, serta ketersediaan yang stabil di pasaran. Sumber bahan baku diperoleh dari berbagai tempat, termasuk supermarket, toko agen, dan pedagang pasar di wilayah Yogyakarta. Bahan-bahan yang disuplai mencakup komponen utama seperti buah, susu, gula, dan air, serta bahan tambahan seperti float, keju, susu kental manis, dan pelengkap lainnya. Setiap pemasok dipilih dengan mempertimbangkan harga yang kompetitif, reputasi yang baik, dan kemampuan untuk menyediakan bahan baku berkualitas secara konsisten.



Gambar 1. 3 survei dan pembelian bahan baku

Berikut adalah daftar *supplier* bahan baku yang digunakan:

Offline:

1. Toko Eternal Kreasindo
2. Toko Pamela
3. Toko Mirota Kampus (Manna Kampus)
4. Toko Plastik & Kemasan 60
5. Kurmanis Jogja
6. Toko Buah Cempaka (Jl. Cempaka)
7. Permata Buah (Jl. sultan agung)
8. Villa Buah (Jl. Kaliurang)
9. Toko buah ABC (Jl. Kaliurang)



Gambar 1. 4 Suplier Plastik dan bahan minuman



Gambar 1. 5 Suplier Buah

Selain melakukan riset memilih bahan baku yang berkualitas, tim Es Kreasi juga melakukan riset mengenai kemasan yang akan digunakan. Tim Es kreasi mengeksplorasi berbagai jenis kemasan yang fungsional, serta mempertimbangkan aspek praktis yang memudahkan konsumen dalam menikmatinya.



Gambar 1. 6 Survei dan Pembelian Packaging/Kemasan

Berikut adalah *supplier* kemasan yang digunakan:

1. Toko Eternal Kreasindo
2. Plastik Enam Puluh

Penggunaan bahan baku melibatkan pemanfaatan produk yang telah dibeli dari pemasok untuk diolah menjadi produk akhir. Pengawasan dan pengecekan bahan baku merupakan langkah vital dalam menjamin kualitas produk yang dihasilkan. (Pribadi et al., 2024) Dengan memastikan bahwa setiap bahan yang digunakan telah memenuhi standar yang ditetapkan, perusahaan dapat meminimalkan risiko kontaminasi atau pemalsuan, yang tidak hanya merugikan dari segi mutu produk tetapi juga dapat membahayakan keselamatan konsumen, terutama dalam industri pangan. Selain itu, pengendalian penggunaan bahan baku memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan pemakaian dan menghindari pemborosan. Efisiensi ini berdampak langsung pada penurunan harga pokok

produksi dan memberikan keuntungan kompetitif di pasar. Tak kalah penting, pengawasan yang ketat terhadap bahan baku turut meningkatkan kepercayaan konsumen, karena produk yang dihasilkan dinilai lebih aman dan berkualitas, sehingga memperkuat citra perusahaan di mata publik.(Calvin et al., 2025)

Berikut ini adalah rincian bahan baku yang digunakan untuk membuat produk Smoothies series Es Kreasi :

1. Buah stroberi
2. Buah Mangga
3. Buah Naga
4. Buah Alpukat
5. Kurma
6. Pisang
7. Lidah Buaya
8. Nangka
9. Nanas
10. Gula pasir
11. Air
12. Susu Kental manis
13. Keju
14. Krimer bubuk
15. Es Kristal
16. Selai Strawberry
17. SP

c. *Penentuan Hpp*

Berdasarkan bahan baku yang telah ditentukan, bagian produksi dan bagian keuangan berkoordinasi untuk mencatat pengeluaran produksi untuk setiap produk. Hal ini penting untuk memastikan transparansi dan efisiensi dalam pengelolaan biaya. Pada awal penjualan, penulis merintis tiga varian produk udang keju yaitu Smoothies Series, Milk Series dan Fresh Series yang masing-masing dibuat untuk memenuhi selera konsumen yang beragam. Sebagai pelengkap, bisnis Es Kreasi juga menawarkan Coffee Series yang unik yaitu perpaduan buah dan kopi yang nikmat di tengah gempuran maraknya penikmat kopi.

Berikut adalah rincian Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk setiap produk yang ditawarkan:

1. *Smoothies Mangga*

Tabel 1. 1 Hpp smoothies mangga

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Mangga	200	gram	Rp25	Rp5,000
Gula pasir	20	gram	Rp18	Rp350
Air	30	ml	Rp0	Rp13
Kental manis	30	gram	Rp23	Rp675
Keju	32	gram	Rp49	Rp1,568
Krim bubuk	22	gram	Rp43	Rp935

Es batu	350	gram	Rp1	Rp385
SP	0.001	gram	Rp60	Rp0

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz datar 7 gr starindo	1	per order	Rp1,842	Rp1,842
Lid db cembung	1	per order	Rp230	Rp230
Sedotan Boba	1	pcs	Rp140	Rp140
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50
Sendok	1	pcs	Rp560	Rp560
Listrik	250	watt	Rp5	Rp1,250

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

Dari tabel 1.1 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* Strawberry

Tabel 1. 2 Hpp *Smoothies* Strawberry

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah stroberi	1	porsi	Rp6,250	Rp6,250
Gula pasir	20	gram	Rp18	Rp350
Air	30	ml	Rp0	Rp13
Kental manis	30	gram	Rp23	Rp675
Keju	32	gram	Rp49	Rp1,568
Krimer bubuk	22	gram	Rp43	Rp935
Es batu	350	gram	Rp1	Rp385
Selai	5	gram	Rp24	Rp120

SP	0.001	gram	Rp60	Rp0
----	-------	------	------	-----

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz datar 7 gr starindo	1	per order	Rp1,842	Rp1,842
Lid db cembung	1	per order	Rp230	Rp230
Sedotan Boba	1	pcs	Rp140	Rp140
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50
Sendok	1	pcs	Rp560	Rp560
Listrik	250	watt	Rp5	Rp1,250

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

Dari table 1.2 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 14.368, 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

Tabel 1. 3 Hpp *Smoothies* Buah Naga

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Naga	150	gram	Rp15	Rp2,250
Gula pasir	20	gram	Rp18	Rp350
Air	30	ml	Rp0	Rp13
Kental manis	30	gram	Rp23	Rp675
Keju	32	gram	Rp49	Rp1,568
Krimer bubuk	22	gram	Rp43	Rp935
Es batu	350	gram	Rp1	Rp385
SP	0.001	gram	Rp60	Rp0

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz datar 7 gr starindo	1	per order	Rp1,842	Rp1,842
Lid db cembung	1	per order	Rp230	Rp230
Sedotan Boba	1	pcs	Rp140	Rp140
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50
Sendok	1	pcs	Rp560	Rp560
Listrik	250	watt	Rp5	Rp1,250

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

Dari tabel 1.3 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 buah naga* 35% yakni sebesar Rp 4.378. Jadi harga jual menu *smoothies buah naga* Rp 15.000.

4. *Smoothies Alpukat*

Tabel 1. 4 Hpp *Smoothies Alpukat*

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Alpukat	200	kg	Rp30	Rp6,000
Gula pasir	20	gram	Rp18	Rp350
Air	30	ml	Rp0	Rp13
Kental manis	30	gram	Rp23	Rp675
Keju	32	gram	Rp49	Rp1,568
Krimer bubuk	22	gram	Rp43	Rp935
Es batu	350	gram	Rp1	Rp385
SP	0.001	gram	Rp60	Rp0
Kental Manis Coklat	54	gram	Rp42	Rp2,262

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
---------------------------	-----	------	------------	------------

16 oz datar 7 gr starindo	1	per order	Rp1,842	Rp1,842
Lid db cembung	1	per order	Rp230	Rp230
Sedotan Boba	1	pcs	Rp140	Rp140
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50
Sendok	1	pcs	Rp560	Rp560
Listrik	250	watt	Rp5	Rp1,250

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

Dari tabel 1.4 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* alpukat 15% yakni sebesar Rp 2,439. Jadi harga jual menu *smoothies* alpukat Rp 19.000.

5. Es Trauma

Tabel 1. 5 Hpp Es Trauma

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Kurma Sukari	32	gram	Rp60	Rp1,920
Fresh milk	150	ml	Rp17	Rp2,537
Es batu	75	gram	Rp1	Rp83

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Botol 250 ml	1	pcs	Rp780	Rp780
Tutup Botol	1	pcs	Rp120	Rp120
Stiker Botol	1	pcs	Rp1,200	Rp1,200

Item	
Material Cost	Rp4,539
Packaging Cost	Rp2,100
Labour Cost	Rp0

Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp6,639

Dari table 1.5 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. Es SUS

Tabel 1. 6 Hpp Es Susu Kurma

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Kurma Sukari	32	gram	Rp60	Rp1,920
Fresh milk	150	ml	Rp17	Rp2,537
Es batu	75	gram	Rp1	Rp83
Pisang Cavendish	200	gram	Rp20	Rp4,000

Packaging Cost Calculator				
	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	1	pcs	Rp1,128	Rp1,128
Lid Connected Inject Victory Bening	1	pcs	Rp300	Rp300
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50

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

Dari tabel 1.6 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 pisang kurma Rp 17.000.

7. Es Kopitamin C

Tabel 1. 7 Hpp Es Kopi Strawberry

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Stroberi Butir	5	butir	Rp960	Rp4,800
Kopi xxx	1.5	pcs	Rp1,600	Rp2,400
Gula pasir	15	gram	Rp18	Rp263
Es batu	100	gram	Rp1	Rp110
Air	50	ml	Rp0	Rp21
Fresh milk	50	ml	Rp17	Rp846

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	3	pcs	Rp1,128	Rp3,384
Lid Connected Inject Victory Bening	3	pcs	Rp300	Rp900
Sedotan Biasa	3	pcs	Rp37	Rp110
Listrik	200	watt	Rp0	Rp0

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

Dari table 1.7 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 Es Kopitamin C Rp 17.000.

8. Es KUPI Nangkau

Tabel 1. 8 Hpp Es Kopi Nangka

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Nangka	50	gram	Rp50	Rp2,500

Kopi xxx	1.5	pcs	Rp1,600	Rp2,400
Gula pasir	15	gram	Rp18	Rp263
Es batu	100	gram	Rp1	Rp110
Air	50	ml	Rp0	Rp21
Fresh milk	50	ml	Rp17	Rp846

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	3	pcs	Rp1,128	Rp3,384
Lid Connected Inject Victory Bening	3	pcs	Rp300	Rp900
Sedotan Biasa	3	pcs	Rp37	Rp110
Listrik	200	watt	Rp0	Rp0

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

Dari table 1.8 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 KupiNangkau sebesar Rp 10.533, tim Es Kreasi mengambil keuntungan pada produk Es Kupi Nangkau 80% yakni sebesar Rp 8.427. Jadi harga jual menu Es KupiNangkau Rp 19.000.

9. Es Kopinapple

Tabel 1. 9 Hpp Es kopi Nanas

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Nanas	50	gram	Rp11	Rp556
Kopi xxx	1.5	pcs	Rp1,600	Rp2,400
Gula pasir	15	gram	Rp18	Rp263
Es batu	100	gram	Rp1	Rp110
Air	50	ml	Rp0	Rp21
Fresh milk	50	ml	Rp17	Rp846

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
---------------------------	-----	------	------------	------------

16 oz inject datar bening	3	pcs	Rp1,128	Rp3,384
Lid Connected Inject Victory Bening	3	pcs	Rp300	Rp900
Sedotan Biasa	3	pcs	Rp37	Rp110
Listrik	200	watt	Rp0	Rp0

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

Dari tabel 1.9 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 Kopinappel Rp 17.000.

10. Es Kopi Red Flag

Tabel 1. 10 Hpp Es Kopi Buah Naga

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Naga	150	gram	Rp15	Rp2,250
Kopi xxx	1.5	pcs	Rp1,600	Rp2,400
Gula pasir	15	gram	Rp18	Rp263
Es batu	100	gram	Rp1	Rp110
Air	50	ml	Rp0	Rp21
Fresh milk	50	ml	Rp17	Rp846

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	3	pcs	Rp1,128	Rp3,384
Lid Connected Inject Victory Bening	3	pcs	Rp300	Rp900
Sedotan Biasa	3	pcs	Rp37	Rp110
Listrik	200	watt	Rp0	Rp0

Item	
Material Cost	Rp5,889

Packaging Cost	Rp4,394
Labour Cost	Rp0
Shipping + Other Fees	Rp0
Total Base Cost	Rp10,283

Dari tabel 2.15 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 Es Kopi Red Flag Rp 16.000.

11. Es Halo Dek

Tabel 1. 11 Hpp Es Nanas Lidah Buaya

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Nanas	50	gram	Rp11	Rp556
Lidah Buaya	1	pcs	Rp3,800	Rp3,800
Gula pasir	12.5	gram	Rp18	Rp219
Es batu	500	gram	Rp1	Rp550

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	1	pcs	Rp1,128	Rp1,128
Lid Connected Inject Victory Bening	1	pcs	Rp300	Rp300
Sendok	1	pcs	Rp560	Rp560
Kresek 1 cup	1	pcs	Rp50	Rp50

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

Dari table 1. 11 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 Es Halo Dek Rp 15.000.

12. Es Halo Dek 5k

Tabel 1. 12 Hpp Es Halo Dek 5k

Material Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
Buah Nanas	100	gram	Rp11	Rp1,111
Lidah Buaya	1	pcs	Rp3,800	Rp3,800
Gula pasir	50	gram	Rp18	Rp875
Es batu	500	gram	Rp1	Rp550
Air	450	ml	Rp0	Rp189

Packaging Cost Calculator	Qty	Unit	Unit Price	Total Cost
16 oz inject datar bening	3	pcs	Rp1,128	Rp3,384
Lid Connected Inject Victory Bening	3	pcs	Rp300	Rp900
Sedotan Biasa	3	pcs	Rp37	Rp110

Listrik	200	watt	Rp0	Rp0
---------	-----	------	-----	-----

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

Dari tabel 1. 12 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 Es Halo Dek Rp 15.000.

d. Proses Produksi

Proses produksi sangat penting karena menjadi inti dari kegiatan menghasilkan produk yang berkualitas dan efisien. Proses produksi yang terencana dan terkontrol dengan baik memastikan penggunaan bahan baku yang tepat, mengurangi kerusakan bahan, dan meningkatkan efisiensi serta efektivitas kerja dalam produksi. Kualitas bahan baku dan proses produksi yang baik berpengaruh signifikan terhadap kualitas produk akhir, sehingga pengelolaan yang tepat dapat meningkatkan daya saing produk di pasar (Edi alfian)

Hubungan proses produksi dengan SOP (*Standard Operating Procedure*) sangat erat karena SOP berfungsi sebagai panduan baku yang mengatur langkah-langkah produksi secara sistematis dan konsisten. Dengan adanya SOP, proses produksi dapat berjalan dengan standar kualitas yang terjaga, mengurangi kesalahan, meningkatkan keselamatan kerja, dan memastikan produk yang dihasilkan memenuhi standar yang diharapkan. SOP juga membantu dalam pengendalian mutu dan keselamatan kerja selama proses produksi, sehingga risiko kecelakaan dan cacat produk dapat diminimalisir (Calvin et al., 2025)

Tim Es Kreasi melakukan serangkaian uji coba produk secara berulang demi mendapatkan cita rasa dan kualitas yang sesuai harapan. Proses ini mencakup berbagai tahapan penting, seperti teknik pengolahan, penyesuaian takaran bahan, hingga penentuan bentuk serta tampilan penyajian. Setiap percobaan diamati dengan saksama untuk mengevaluasi kekurangan,

memperbaiki aspek yang belum optimal, dan memastikan bahwa produk akhir memenuhi standar mutu yang telah ditetapkan.

Proses produksi minuman di Es Kreasi dilakukan berdasarkan sistem made by order, yaitu minuman dibuat langsung setelah pesanan diterima dari konsumen. Sistem ini digunakan agar kesegaran dan kualitas rasa tetap terjaga karena minuman dibuat on the spot. Proses ini memungkinkan efisiensi bahan baku serta meminimalkan risiko pemborosan produk yang tidak terjual.

Setiap pesanan biasanya membutuhkan waktu 5-10 menit untuk disiapkan, tergantung pada tingkat kerumitan varian minuman. Produksi dilakukan setiap hari aktif operasional, yaitu Selasa hingga Minggu, dari jam buka hingga tutup.

Berikut adalah bahan-bahan dan komposisi yang diperlukan untuk setiap 1 (satu) resep produk Smoothies Series Es Kreasi :

1. 150 Buah (Mangga, Alpukat, Naga)
2. 2 Sendok gula pasir
3. 2 sendok susu kental manis
4. Air es batu 350gram/ 16oz
5. Float / Whipcream
6. Parutan Keju
7. Irisan Buah diatasnya



Gambar 1. 7 Proses Produksi

Berikut ini adalah proses produksi yang dilakukan untuk membuat Smoothies series:

Tabel 1. 13 Proses Pembuatan Produk

No	Tahapan	Deskripsi Kegiatan
1	Persiapan Bahan Baku	Ambil buah segar sesuai varian, cuci bersih, kupas dan potong sesuai takaran. Siapkan bahan tambahan seperti gula, susu kental manis, keju parut, dan float.
2	Menyiapkan Peralatan	Siapkan blender, cup 16 oz dan tutup, sendok takar, parutan keju, pisau, talenan, dan air galon.
3	Proses Pencampuran	Masukkan buah, gula, SKM, dan air es ke dalam blender. Proses selama $\pm 20-30$ detik hingga halus.
4	Pengecekan Tekstur	Cek tekstur dan rasa: jika terlalu cair $\rightarrow$ kurangi air; jika terlalu kental $\rightarrow$ tambah air.
5	Penuangan dan Topping	Tuang ke cup, tambahkan topping seperti float, keju parut, dan potongan buah sesuai varian.

6	Pengemasan	Tutup cup menggunakan tutup cembung dan tambahkan sedotan besar.
7	Penyimpanan / Penyajian	Sajikan langsung atau simpan dalam box es maksimal 1–2 jam untuk menjaga kesegaran.

- Gunakan SOP porsi standar untuk menjaga rasa dan konsistensi.
- Untuk Smoothies Alpukat, tambahkan susu coklat sebagai pemanis dan daya tarik visual.
- Selalu jaga kebersihan tangan dan peralatan sebelum dan sesudah produksi.
- Gunakan bahan baku segar dan berkualitas untuk hasil terbaik

Berikut adalah jumlah produksi untuk setiap jenis produk Es Kreasi :

Tabel 1. 14 Jumlah Produksi (penjualan selama 3 bulan)

No	Nama Produk	Oktober	November	Desember	Total Keseluruhan
1	Smoothies Stroberi	11	9	5	25
2	Smoothies Mangga	12	17	6	35
3	Smoothies Alpukat	9	7	6	22
4	Smoothies Naga	2	3	2	7
5	Es Trauma	2	7	4	13
6	Es SUS	0	0	1	1
7	Es Halo Dek Premium	2	2	1	5
8	Es Kopi Red Flag	3	4	2	9
9	Es Kopi Napple	1	0	0	1
10	Es Kopitamin C	0	0	0	0
11	Es Kupinangkau	0	0	0	0
12	Es Halo Dek 5k	0	129	0	129
13	Jus Naga	0	1	5	6
14	Jus Nanas	0	1	1	2

15	Jus Alpukat	0	0	1	1
16	Jus Mangga	0	0	2	2
17	Jus Stroberi	0	0	2	2
Total		42 Cup	180 Cup	38 Cup	260 Cup

Smoothies Series terdiri dari varian Smoothies Mangga, Smoothies Naga, Smoothies Strawberry, dan Smoothies Alpukat. Setiap varian dibuat menggunakan buah segar sebagai bahan utama, yang diblender bersama es batu, susu kental manis, krimer, dan sedikit air mineral untuk menghasilkan tekstur lembut dan kental yang khas.

Untuk mendapatkan cita rasa dan tekstur yang tepat, penulis melakukan beberapa kali uji coba dalam menentukan takaran setiap bahan. Tujuan dari uji coba ini adalah menciptakan perpaduan rasa manis, segar, dan creamy yang seimbang, tanpa menghilangkan karakter buah aslinya. Penyesuaian terutama dilakukan pada komposisi krimer dan volume air agar hasil akhir tidak terlalu cair maupun terlalu padat. Selain itu, topping seperti parutan keju dan float susu juga ditambahkan untuk memberikan rasa gurih serta mempercantik tampilan minuman.

Dalam hal penyimpanan bahan baku, Es Kreasi menerapkan sistem yang efisien untuk menjaga kesegaran buah. Mengingat satu buah utuh biasanya hanya dibutuhkan untuk satu hingga dua porsi produk, maka hanya buah yang telah dipotong yang disimpan di dalam kulkas. Potongan buah sisa dari produksi disimpan dalam wadah tertutup dan dimasukkan ke

dalam lemari pendingin (chiller), tanpa dibekukan, untuk digunakan pada produksi selanjutnya di hari yang sama atau maksimal keesokan harinya. Sementara itu, buah yang masih utuh tidak disimpan dalam lemari pendingin, melainkan diletakkan di keranjang buah pada suhu ruang agar tetap segar dan tidak mengalami perubahan tekstur.

Sistem penyimpanan ini dirancang untuk meminimalkan pemborosan bahan dan menjaga kualitas rasa dari smoothies yang disajikan. Dengan pengelolaan bahan baku yang baik dan proses produksi yang konsisten, Smoothies Series dari Es Kreasi dapat terus menghadirkan minuman sehat dan menyegarkan yang digemari oleh konsumen.



Gambar 1. 8 Uji Coba Fruit & Coffee Series

Berikut ini adalah daftar bahan yang digunakan dalam pembuatan Fruit & Coffee Series :

1. Buah Naga 150 gram
2. Buah Strawberry

3. Buah Nangka
4. Buah Nanas
5. Kopi Indocafe mix 1 suchet
6. Gula pasir 15 gram/2 sendok
7. Es kristal 100gram
8. Air 50 ml
9. Fresh milk 50 ml
10. Susu SKM 1 sendok

Dalam proses pengembangan produk Es Kreasi, penulis melakukan berbagai uji coba pada menu selain Smoothies Series, yaitu Fruit Milk Series, Fresh Series, dan Fruit & Coffee Series. Tujuan dari uji coba ini adalah untuk menemukan komposisi bahan yang seimbang dan menghasilkan cita rasa yang sesuai dengan selera target pasar, khususnya anak muda yang menyukai minuman sehat dan kekinian.

Pada Fruit Milk Series, penulis mengembangkan dua varian utama, yaitu Es Trauma (susu kurma) dan Es SUS (susu pisang). Uji coba dilakukan untuk menentukan takaran ideal antara susu kental manis, krimer, dan buah asli agar menghasilkan rasa manis alami serta tekstur yang creamy namun tetap ringan. Kurma dan pisang diblender bersama es batu, lalu disaring agar hasil akhir terasa halus tetapi tetap menyisakan sedikit tekstur buah. Tambahan topping seperti parutan keju atau potongan buah digunakan untuk memberikan tampilan menarik sekaligus memperkaya tekstur minuman.

Pada Fresh Series, khususnya untuk varian Es Halo Dek dan Es Halo Dek 5K, uji coba difokuskan pada pencampuran lidah buaya dan jus nanas segar. Penulis mengatur keseimbangan rasa antara asam, manis, dan tekstur kenyal dari lidah buaya dengan tambahan sedikit gula cair agar rasa tetap seimbang dan menyegarkan. Untuk varian Es Halo Dek 5K, penyesuaian dilakukan pada ukuran porsi dan kemasan agar harga tetap terjangkau tanpa mengurangi kenikmatan rasa.

Sementara itu, pada Fruit & Coffee Series seperti Es Kopi Naga, Kopinapple, Kopitamin C, dan Kopi Nangkau, tantangan terbesar adalah menemukan keseimbangan antara rasa buah segar dan kopi yang kuat. Dalam proses uji coba, kopi hitam diseduh dan didinginkan terlebih dahulu, lalu dicampur dengan buah seperti naga, nanas, jeruk, dan nangka, serta susu kental manis untuk menghasilkan rasa unik yang menyegarkan namun tidak terlalu manis atau pahit.

Secara keseluruhan, uji coba dilakukan tidak hanya untuk mendapatkan rasa yang pas dan tampilan yang menarik, tetapi juga untuk menjaga konsistensi kualitas serta memastikan bahwa setiap produk dari Es Kreasi dapat memberikan pengalaman minum yang menyenangkan dan memuaskan bagi konsumen.

e. **Varian Produk dan Kemasan**

Pada awal peluncurannya, *Es Kreasi* memperkenalkan empat varian utama minuman: *Smoothies Series*, *disusul Fruit Milk Series*, *Fresh Series*, dan *Fruit & Coffee Series*. Setiap varian dirancang untuk memenuhi selera generasi muda. *Fruit Milk Series* seperti *Es Trauma* (susu kurma) dan *Es SUS* (susu pisang kurma) menghadirkan rasa manis dan creamy. *Fresh Series* menonjolkan kesegaran buah seperti pada *Es Halo Dek* yang menggabungkan lidah buaya dan nanas. *Smoothies Series* menyajikan minuman buah kental dengan topping keju, float, dan potongan buah segar, tersedia dalam varian mangga, naga, strawberry, dan alpukat. Sementara itu, *Fruit & Coffee Series* merupakan inovasi yang menggabungkan buah dengan kopi, menghasilkan rasa unik seperti pada *Es Kopi Naga* dan *Es Kopinapple*.



Gambar 1. 9 Produk Es Kreasi awal peluncuran



Gambar 1. 10 Menu Es Kreasi

Daftar menu dan harga Es Kreasi :

Tabel 1. 15 Harga Menu Smoothies Series Es Kreasi

No	Nama Produk	Porsi	Offline	Online
1	Smoothies Naga	1 Cup Cembung	Rp 15.000	Rp 17.000
2	Smoothies Mangga	1 Cup Cembung	Rp 17.000	Rp 19.000
3	Smoothies Strawberry	1 Cup Cembung	Rp 17.000	Rp 19.000
4	Smoothies Alpukat	1 Cup Cmbg	Rp 19.000	Rp 21.000

Tim *Es Kreasi* terus melakukan inovasi dengan menambahkan varian baru untuk menjawab selera pasar yang dinamis. Salah satu inovasi tersebut adalah kehadiran *Fruit & Coffee Series*, sebuah terobosan yang menggabungkan cita rasa buah segar dengan kopi. Ide ini muncul dari tren minuman kopi modern yang semakin digemari anak muda, sehingga tim merasa perlu menghadirkan produk yang unik dan berbeda dari pesaing. Varian seperti *Es Kopi Naga* dan *Es Kopitamin C* menjadi contoh perpaduan yang menggugah selera antara kesegaran buah dan aroma kopi yang khas.

Selain itu, *Es Kreasi* juga memperkuat lini produk *Fresh Series* dan *Milk Series* untuk memperluas pilihan minuman sehat bagi pelanggan. Produk *Fresh Series* seperti *Es Halo Dek* memadukan buah segar seperti lidah buaya dan nanas dengan gula alami, menciptakan sensasi minuman yang ringan dan menyegarkan. Sementara itu, *Milk Series* seperti *Es Trauma* dan *Es SUS* menghadirkan kombinasi susu dan buah seperti kurma serta pisang, memberikan rasa manis alami sekaligus manfaat gizi yang cocok untuk semua kalangan. Kehadiran kedua seri ini semakin memperkuat posisi *Es Kreasi* sebagai pelopor minuman buah sehat dan kekinian.



Gambar 1. 11 Menu Fruit & Coffe Series



Gambar 1. 12 Menu Milk series & Fresh series

Daftar menu dan harga Fruit & Coffee Series, Milk Series Dan Fresh Series.

Tabel 1. 16 Harga Menu Es Kreasi

No	Nama Produk	Porsi	Offline	Online
1	Es Halo Dek	1 Cup datar	Rp 15.000	Rp 17.000

2	Es Trauma	1 botol (250ml)	Rp 17.000	Rp 19.000
3	Es Sus	1 botol (250ml)	Rp 17.000	Rp 19.000
4	Es Kopi Red Flag	1 Cup datar	Rp 16.000	Rp 18.000
5	Es Kopinapple	1 Cup Datar	Rp 17.000	Rp 19000
6.	Es Kopitamin C	1 Cup Datar	Rp 17.000	Rp 19.000
7.	Es Kopinangkau	1 Cup Datar	Rp. 19.000	Rp 21.000

Kemasan yang digunakan untuk produk Es Kreasi adalah Cup 16oz yang dicetak , dan diberikan tutup cembung untuk varian Smoothies Series.



Tabel 1. 17 Cup Es Kreasi yang sudah di Print

Kemasan yang digunakan untuk menu lainnya bervariasi, yaitu Botol 250ml yang diberi stiker untuk Milk Series, Cup Inject 16oz dengan tutup datar untuk fresh series dan Coffe series.



Tabel 1. 18 Kemasan Milk Series



Gambar 1. 13 Kemasan Fresh and Coffe series

f. Penjualan

Tim Es Kreasi menjalankan kegiatan penjualan di kawasan Titik Nol Yogyakarta, tepatnya di depan GRHA Karbol dengan alamat 59X9+9G4, Prawirodirjan, Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55121.

Operasional dilakukan setiap hari Selasa hingga Ahad, mulai pukul 13.00 hingga 21.00. Terdiri dari tiga anggota, tim ini memiliki peran yang saling mendukung satu sama lain. Seluruh anggota turut bertanggung jawab dalam melayani pelanggan, mengemas produk, serta meracik pesanan secara langsung untuk memastikan setiap produk yang disajikan selalu segar dan baru.



Gambar 1. 14 Lokasi Jualan Es Kreasi



Gambar 1. 15 Membuat Pesanan produk

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 *syirkah* dengan persentase pembagian keuntungan 60:40. 60% untuk tim Es Kreasi, dan 40% untuk pemilik modal.

pemasukkan di bulan pertama bersumber dari penjualan minuman kemasan dan mie cup yang dijual dengan harga Rp 5.000 - Rp 10.000 per *item*, Untuk memenuhi biaya operasional Es Kreasi, penulis dan tim menggunakan dana yang diperoleh dari bisnis warung ini agar bisnis es kreasi juga bisa tetap berjalan. maka keuntungan warung dialokasikan untuk pembayaran listrik, sewa tempat, keamanan dan kebersihan, gaji karyawan, serta operasional lainnya.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah Bidang Produksi

Dalam menjalankan bisnis minuman smoothie buah, terdapat berbagai tantangan dalam aspek produksi yang berpotensi menghambat kualitas, efisiensi, dan keberlanjutan operasional. Beberapa permasalahan utama yang teridentifikasi antara lain:

1. Kualitas Bahan Baku

Kualitas buah-buahan yang tidak konsisten dapat mempengaruhi rasa dan kualitas smoothie secara keseluruhan. Fluktuasi musiman dan perubahan kondisi pertumbuhan dapat menyebabkan variasi rasa, tekstur, dan kandungan nutrisi buah.

2. Pengadaan dan Penyimpanan

Memastikan pasokan buah yang stabil bisa menjadi tantangan, terutama untuk buah-buahan eksotis atau musiman. Buah yang mudah rusak memerlukan penanganan dan penyimpanan yang tepat untuk mencegah pembusukan dan mengurangi pemborosan.

3. Proses Produksi

Inkonsistensi dalam proses pencampuran dan pembekuan dapat menyebabkan variasi tekstur dan rasa smoothie. Menjaga kebersihan dan sanitasi peralatan sangat penting untuk mencegah kontaminasi dan memastikan keamanan produk.

4. Tenaga Kerja

Kurangnya tenaga kerja yang terampil atau terlatih dapat menyebabkan inefisiensi dan kesalahan dalam produksi. Memberikan pelatihan yang memadai dan menciptakan lingkungan kerja yang positif dapat membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas.

5. Biaya Produksi

Mengelola biaya bahan baku, tenaga kerja, energi, dan pengemasan sangat penting untuk menjaga profitabilitas. Mengidentifikasi cara untuk mengurangi biaya tanpa mengorbankan kualitas dapat membantu meningkatkan daya saing.

Masalah-masalah ini menuntut pendekatan strategis agar operasional produksi dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan. (Kantor et al., 2024)

B. Tinjauan Teoritis Produksi

Untuk memudahkan pemahaman pembaca terhadap isi laporan bisnis Es Kreasi, penulis telah memberikan penjelasan mengenai beberapa definisi yang berkaitan dengan identifikasi masalah. Berikut tinjauan teoritis dari masalah produksi bisnis minuman buah berdasarkan perspektif keilmuan manajemen operasi dan rantai pasok:

1. Kualitas Bahan Baku: Teori Pengendalian Mutu (Quality Control Theory)

Konsistensi kualitas buah terkait dengan prinsip Total Quality Management (TQM) yang menekankan standarisasi input. Fluktuasi

musiman dapat diatasi dengan pendekatan Six Sigma untuk meminimalkan variasi melalui analisis statistik. Sistem HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) juga relevan untuk mengidentifikasi titik kritis bahaya pada bahan mentah.

2. Pengadaan dan Penyimpanan: Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management)

Teori Cold Chain Management menjadi krusial untuk menjaga kesegaran buah. Konsep Supplier Relationship Management (SRM) membantu menciptakan kemitraan strategis dengan pemasok, sementara Economic Order Quantity (EOQ) berguna untuk mengoptimalkan biaya pengadaan tanpa risiko kekurangan stok.

3. Proses Produksi: Lean Manufacturing

Inkonsistensi tekstur dan rasa mencerminkan kebutuhan penerapan Standard Operating Procedures (SOP). Teori 5S (Sort, Set in Order, Shine, Standardize, Sustain) meningkatkan efisiensi dan kebersihan area produksi.

4. Tenaga Kerja: Human Capital Theory

Investasi pelatihan sesuai teori Competency-Based Training meningkatkan keterampilan teknis. Herzberg's Two-Factor Theory menjelaskan pentingnya motivasi intrinsik (seperti pengakuan) dan ekstrinsik (upah) bagi produktivitas.

5. Biaya Produksi: Activity-Based Costing (ABC)

ABC membantu mengidentifikasi biaya tersembunyi di tiap tahap produksi. Strategi Cost Leadership Porter menekankan efisiensi biaya untuk keunggulan kompetitif.

C. Pemecahan Masalah Bidang Produksi

Berikut adalah solusi praktis untuk mengatasi masalah yang biasa terjadi pada aspek produksi bisnis minuman smoothie buah, berdasarkan tinjauan teoritis sebelumnya:

Pemecahan Masalah Produksi Bisnis Smoothie Buah

1. Kualitas Bahan Baku

- Seleksi Pemasok Terpercaya: Bangun kemitraan jangka panjang dengan pemasok buah yang sudah terbukti kualitasnya.
- Standarisasi Bahan Baku: Buat standar kualitas buah (matang, segar, tanpa cacat) yang harus dipenuhi.
- Pengujian Rutin: Lakukan pengecekan kualitas buah secara berkala menggunakan metode uji mutu sederhana (visual, rasa, tekstur).

2. Pengadaan dan Penyimpanan

- Cold Storage yang Memadai: Investasi pada fasilitas penyimpanan dingin untuk memperpanjang kesegaran buah.
- Sistem Pemesanan Terjadwal: Gunakan sistem ERP sederhana untuk mengatur jadwal pengadaan sesuai kebutuhan produksi.
- Pengelolaan FIFO (First In First Out): Pastikan buah yang masuk duluan digunakan duluan untuk mengurangi pemborosan.

3. Proses Produksi

- SOP yang Jelas: Buat panduan langkah demi langkah proses pembuatan smoothie untuk menjaga konsistensi.
- Pelatihan Karyawan: Latih staf agar memahami teknik pencampuran dan sanitasi yang benar.
- Penerapan 5S: Terapkan prinsip 5S untuk menjaga kebersihan dan keteraturan area produksi.

4. Tenaga Kerja

- Rekrutmen Selektif: Pilih karyawan dengan sikap kerja yang baik dan kemampuan belajar cepat.
- Pelatihan Berkala: Berikan pelatihan teknis dan soft skills secara rutin.
- Motivasi dan Penghargaan: Terapkan sistem reward untuk meningkatkan semangat kerja dan loyalitas.

5. Biaya Produksi

- Analisis Biaya Rutin: Gunakan metode ABC untuk mengidentifikasi dan mengurangi biaya yang tidak perlu.
- Negosiasi Harga dengan Pemasok: Cari harga terbaik tanpa mengorbankan kualitas.
- Efisiensi Energi: Gunakan peralatan hemat energi dan atur jadwal produksi untuk mengurangi biaya listrik.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam proses perintisan bisnis Es Kreasi, bagian produksi memegang peranan penting dalam menjaga kualitas produk serta memastikan kelancaran operasional di tengah keterbatasan sumber daya. Penulis sebagai penanggung jawab produksi bertugas dalam menentukan varian menu minuman buah, menyusun Standard Operating Procedure (SOP) untuk setiap jenis produk, mengelola stok bahan baku, serta memantau kualitas rasa dan penyajian agar konsisten dengan citra merek yang ingin dibangun.

Selama menjalankan peran ini, beberapa tantangan utama yang dihadapi adalah keterbatasan tenaga kerja, fluktuasi harga bahan baku, serta keterbatasan waktu karena aktivitas akademik anggota tim. Untuk menjawab tantangan tersebut, dilakukan upaya-upaya seperti menyusun jadwal kerja yang efisien, pelatihan internal mengenai standar produksi dan manajemen waktu, serta strategi pembelian bahan baku dalam jumlah besar ketika harga pasar sedang rendah. Selain itu, alternatif bahan baku juga dieksplorasi dengan menyesuaikan resep secara hati-hati agar tetap menjaga kualitas produk.

Melalui pendekatan yang adaptif dan kolaboratif, bagian produksi mampu menyesuaikan diri dengan dinamika bisnis dan berkontribusi pada stabilitas operasional Es Kreasi. Hal ini menjadi pondasi penting dalam mendukung strategi pemasaran dan membangun reputasi produk di mata konsumen.

B. Saran

Penulis menyarankan agar pelaku usaha di bidang minuman buah seperti Es Kreasi tidak hanya fokus pada rasa dan tampilan produk, tetapi juga menaruh perhatian besar pada proses produksi yang higienis, efisien, dan transparan. Untuk mendukung strategi pemasaran digital berbasis konten edukatif dan storytelling, bagian produksi sebaiknya mendokumentasikan proses pembuatan minuman secara berkala, mulai dari pemilihan bahan baku, pengolahan, hingga penyajian. Dokumentasi ini bisa digunakan sebagai konten media sosial untuk menunjukkan kualitas, kebersihan, dan komitmen terhadap standar operasional yang baik.

Selain itu, penting untuk memiliki SOP yang jelas dan mudah dipahami agar kualitas produk tetap terjaga meskipun dikerjakan oleh anggota tim yang berbeda. Pelatihan internal secara berkala juga direkomendasikan agar seluruh anggota produksi memahami pentingnya efisiensi dan kebersihan, sekaligus siap mendukung kebutuhan konten visual yang relevan dengan promosi brand. Dengan sinkronisasi antara tim produksi dan pemasaran, kepercayaan konsumen dapat dibangun melalui citra profesional dan kualitas yang konsisten.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T., Susanti, E., & Rana, J. A. S. (2024). Sustainable consumption in Indonesia: Health awareness, lifestyle, and trust among Gen Z and Millennials. *Environmental Economics*, 15(1), 82–96. [https://doi.org/10.21511/ee.15\(1\).2024.07](https://doi.org/10.21511/ee.15(1).2024.07)
- Anshori, M. Y., Herlambang, T., Karya, D. F., Muhith, A., & Rasyid, R. A. (2020). Profitability estimation of a Company in PT.ABCD using extended kalman filter. *Journal of Physics: Conference Series*, 1538(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1538/1/012036>
- Calvin, Ruben, Aditya, & Maria. (2025). Analisis+Pengendalian+Persediaan+Bahan+Baku+Produksi+Kerupuk+818+di+Jalan+Sukabangun+2. *Jurnal Riset Multidisiplin Edukasi*, 2(1), 393–401.
- Erwin, Suade, Y. K. M., Tanesia, C. Y., Sharon, S., & Maichal. (2023). *Customer Engagement Usaha Kuliner; Kontribusi Marketing Content dan Efek Viral Marketing Campaigns*.
- Fitri, M., & Andriani, D. (2025). PENGARUH PEMBERIAN JUS BUAH NAGA MERAH TERHADAP KADAR HEMOGLOBIN PADA IBU HAMIL DI BPM FIFI YANTI KABUPATEN AGAM. In *Health Care : Jurnal Kesehatan* (Vol. 14, Issue 1).
- Jupri, A., Prasedya, E. S., Susanto, H., Rai, N. P. K., Sri, N. J. K., Sastra, P. K., Wijayanti, K., & N, R. P. (2021). *under a Creative Commons Attribution (CC-BY) 3.0 license Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA Pengembangan Potensi Usaha Buah-buahan Menjadi Aneka Makanan dan Minuman Segar dan Sehat Sebagai Upaya Peningkatan Nilai Ekonomi Masyarakat Lingkungan Pasar Buah Bertais di Era New Normal*. <https://doi.org/10.29303/jpmpi.v4i2.694>
- Kantor, R., Ayu Widiyani, I. D., Sumare, C. W., Anjelina Preysi Wenas, G., Victoria Londa, L., Sandrina Sibara, S., Tumengkol, J., Lintogareng, A., Jordan Pangemanan, C., Patinggi, C., Ma'ati, C., Madi, E., & Silvia Wewengkang, D. (2024). Pelatihan Pembuatan Saos Tomat dan Pupuk Kompos sebagai Upaya Optimalisasi Komoditas Tomat Guna Membangun Ketahanan Ekonomi Desa Tolok Satu. *The Studies of Social Sciences*, 6(2), 1–7. <https://doi.org/10.35801/tsss.v6i2.57656>
- Khanifatul Khusna, Abdul Muhsyi, & Alif Mirzania. (2020). 3658-Article Text-14604-2-10-20201003. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 17(2), 141–150.
- Novitasari, N., Listiawati, R., Redyanita, H., Abrianto, H., Marbun, J., & Mahatmyo, A. (2022). Peningkatan Kapasitas Usaha melalui Pelatihan Pemasaran Online Produk UMKM Kecamatan Cibinong dengan Aplikasi Tiktok. *Jurnal Pemberdayaan Komunitas MH Thamrin*, 4(2), 22–27. <https://doi.org/10.37012/jpkmht.v4i2.1176>
- Pratiwi, A. N., Nurfiana, D. A., Wintari, R., Nahayun, O. E., & Prawita, D. (2025). Analisis Manajemen dan Tantangan UMKM Yourfav Smoothies sebagai Usaha Minuman Sehat di

- Imogiri, Bantul. In *Jurnal Pengabdian West Science* (Vol. 04, Issue 06).
<https://wnj.westscience-press.com/index.php/jpws>
- Pribadi, Moch. F. I., Nurlaela, R. S., Imami, I., & Syaban, M. H. (2024). *Pengawasan Mutu Pangan : Pencemaran dan Pemalsuan Yang Sering Terjadi Pada Produk Pangan* (Vol. 3).
- Rasmikayati, E., Suminartika, E., & Saefudin, B. R. (2025). Inovasi Pemasaran dan Pemanfaatan Potensi Profitabilitas pada Minuman Fermentasi Tepache. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 525–536.
<https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i1.227>
- Vivi Nila Sari, Ancilla Da Costa, & Enggel Saskia Putri. (2023).
 Production_Vivi+Nila+Sari+enggel+saskia. *JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BANGSA*, 1(5), 336–339.
- Yuwono, W., Fortuna, E., & Suprpto, Y. (2025). SKETSA BISNIS The Role of Market Orientation in Linking Customer Knowledge, Networking, and Culture to Product Innovation and Success in Batam's F&B Industry. *Jurnal Sketsa Bisnis*, 12(01), 46–63.
<https://doi.org/10.35891/jsb.v12i01.6143>

LAMPIRAN

A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan

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 pembagian tugas serta menentukan point riset produk (4 jam)	Melakukan diskusi hasil survei offline toko packaging (2 jam)	Menghitung HPP (Harga pokok produksi) (2 jam)	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)
Membuat timeline riset produk (2 jam)	Melakukan survey packaging di online shop (2 jam)	Melakukan diskusi rencana anggaran produksi (4 jam)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)
pembagian tugas riset (30 menit)	Melanjutkan survey bahan baku yang dibutuhkan (3 jam)	Persiapan bahan untuk membuat sampel produk ketiga (3 jam)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)
Membuat gambaran biaya kebutuhan untuk produksi dan prototipe (2 jam)	Membuat strategi pengumpulan dana /Modal (2 jam)	Melakukan produksi sampel produk ketiga (2 jam)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)
Mencatat aset	Melanjutkan strategi	Melakukan survey	Mulai Berjualan

es kreasi yang dimiliki Es Kreasi (1 jam)	pengumpulan dana / Modal (2jam)	harga pasar (2 jam)	(6x 6 jam)
Melakukan diskusi riset industri minuman terkini untuk menentukan produk yang akan diproduksi (4 jam)	Pembelian bahan baku prototipe pertama melaporkan nota pembelian bahan baku ke divisi keuangan (3 jam)	Melakukan fiksasi bahan baku produk (2 jam)	Clean up after jualan (6x 30 menit)
Membuat estimasi harga bahan baku (1.5 jam)	Persiapan untuk membuat sampel produk pertama (2 jam)	Membuat rincian resep dan SOP (2 jam)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)
Meriset buah yang cocok dijadikan bahan baku (4 jam)	Membantu riset bahan baku yang cocok untuk digunakan tahap kedua (3 jam)	Belanja bahan baku pekanan (2 jam)	Belanja bahan baku pekanan (1 jam)
Melakukan riset packaging yang cocok untuk produk es kreasi	Persiapan bahan baku untuk membuat sampel produk kedua	Melakukan riset mencari peluang kemitraan (4 jam)	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)

(2 jam)	(2 jam)		
Melakukan survei toko bahan baku yang dibutuhkan (2 jam)	Membuat sampel produk kedua dan Melakukan quality control (QC) sampel produk kedua (3 jam)	Menentukan fiksasi HPP dan harga jual produk (1 Jam 30menit)	
Melaporkan estimasi harga bahan baku yang dibutuhkan ke divisi keuangan (1 jam)	Melakukan diskusi untuk pembagian persentase laba rugi (3 jam)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	
Melakukan diskusi fiksasi produk yang akan diproduksi (3 jam)	Melakukan evaluasi hasil membuat sampel produk kedua (2 jam)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	
Pembuatan SOP (3 jam)	Membantu riset rencana anggaran produksi (2 jam)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	
Melakukan survey toko percetakan	Memberikan laporan nota pembelian bahan sampel produk	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	

packaging (2 jam)	kepada divisi keuangan (1 jam)		
Melakukan survei peralatan yang dibutuhkan dan tidak dimiliki sebelumnya (3 jam)	Belanja bahan baku pекanan (3 jam)	Clean up after jualan (6x 30 menit)	
Melakukan survey lokasi yang akan digunakan untuk berjualan (2 jam)	Persiapan bahan baku untuk jualan (6 x 1 jam)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	
Membeli peralatan yang dibutuhkan (2 jam)	Melaporkan catatan nota pengeluaran kepada divisi keuangan (1 jam)	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung (2 jam)	
Melakukan riset produk (4 jam)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)	
	Melakukan Produksi (6x 30 menit)		

	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)		
	Mulai Berjualan (6x 6 jam)		
	Clean up after jualan (6x 30 menit)		
	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)		
39 Jam	34 Jam	42 Jam 30 menit	57 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
Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)
Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)

Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)
Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)
Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)
Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)
Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)
Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)
Melakukan evaluasi pakan (2jam)	Melakukan evaluasi pakan (2jam)	Melakukan evaluasi pakan (2jam)	Melakukan evaluasi pakan (2jam)
	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)		

(6x 30 menit)	30 menit)	30 menit)	30 menit)
Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan Produksi (6x 30 menit)
Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)
Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai Berjualan (6x 6 jam)
Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)	Clean up after jualan (6x 30 menit)
Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)
Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)	Belanja bahan baku pakan (1 Jam)
Melakukan evaluasi pakan (2jam)	Melakukan evaluasi pakan (2jam)	Melakukan evaluasi pakan (2 jam)	Melakukan evaluasi pakan (2jam)
	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)		Memberikan laporan performa penjualan selama 3 bulan ke tim divisi

			keuangan dan riset (1 jam)
			Berdiskusi membuat laporan keuangan (Menentukan BEP) (2 jam)
			bagi hasil penjualan (1 jam)
57 Jam	57 Jam	57 Jam	62 Jam

B. Laporan Mingguan Es Kreasi

Pekan Ke-1					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/07/2024	Diskusi pembagian tugas	Melakukan diskusi bersama tim terkait pembagian tugas dan penanggung jawab setiap bagian	3 jam	
2	10/07/2024	Membuat timeline riset produk	Mebuat sebuah timeline riset produk seperti urutan waktu dan step yang harus kami kalukan untuk meriset suatu produk untuk mencari resep yang pass	3 jam	
3	10/07/2024	pembagian tugas	Menentukan tugas masing2 dan menyusun kegiatan2 yang akan dilakukan masing2 divisi	1 jam	
4	10/07/2024	Membuat gambaran biaya kebutuhan untuk produksi dan prototipe	Membuat gambaran kasar apa saja barang yang dibutuhkan dan mencoba memperkirakan berapa kira2 biaya standarnya dipasaran terkait kebutuhan produksi dan prototipe uji produk.	2 jam	
5	10/08/2024	Mencatatan aset es kreasi	Melakukan pencatatan aset-aset es kreasi sehingga bisa mempersiapkan aset yg diperlukan kedepanya	1 jam	
6	10/08/2024	Melakukan diskusi untuk menentukan produk yang akan diproduksi	Melakukan diskusi berupa produk apa yg cocok untuk di jual yang enak dan masih jarang di jogja dan dimasukan ke daftar	4 jam	

			menu es kreasi		
7	10/08/2024	Membuat estimasi harga bahan baku	Melakukan mini riset perkiraan harga bahan baku yg diperlukan seperti susu, gula, air, es batu,	2 jam	
8	10/08/2024	Melakukan Survey offline toko buah untuk mencari buah yang cocok dijadikan bahan baku (pasar induk buah gamping)	Melakukan survey langsung ke pasar seperti pasar buah gamping, toko buah ABC, pasar buah kolombo, dan pasar buah sekitar titik nol km	5 jam	
9	10/10/2024	Melakukan survey online packaging produk	Melakukan survey packaging produk di toko online baik di web, instagram dan toko online dan menghubungi pemilik packaging yang ada di jogja	2 jam	
10	10/11/2024	Melakukan survey offline toko yang menjual bahan baku minuman	Melakukan survey langsung ke toko2 bahan baku minuman disekitar titik nol seperti mirota kampus, toko kelontong di jalan senopati, dan juga toko bahan makanan di pasar kolombo	5 jam	
11	10/11/2024	Melakukan diskusi untuk membandingkan hasil survey toko bahan baku minuman	Diskusi berupa sharing dari hasil survey beberapa toko bahan baku mana yang murah dan bagus untuk dibeli diantara mirota, toko kelontong, pasar kolombo,dll.	1 jam	
12	10/10/2024	Melaporkan estimasi harga bahan baku yang dibutuhkan ke divisi keuangan	Menyampaikan keperluan biaya bahan baku agar bisa meminta divisi keuangan untuk kami bersama bisa membeli bahan bakunya langsung	2 jam	

13	10/10/2024	Melakukan diskusi terkait fiksasi produk yang akan diproduksi	Melakukan diskusi lanjutan yaitu penentuan final produk yg akan di jual di menu	4 jam	
14	10/09/2024	Pembuatan SOP	Membuat SOP bahan baku produk baik smoothies, kopi series, fresh series.	3 jam	
			Total Jam	39 Jam	

Pekan Ke-2					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	10/11/2024	Melakukan diskusi hasil survei offline toko packaging	Melakukan diskusi setelah mencoba beberapa toko	2 jam	
2	10/9/2024	Melakukan survey packaging di online shop	Melakukan dlkutsi setelah survey toko online dan membandingkannya dengan toko offline	2 jam	
3	10/11/2024	Melanjutkan survey bahan baku yang dibutuhkan	Melakukan survey toko bahan baku di toko mirota, toko bahan kue, pamela, dll.	5 Jam	
4	10/12/2024	Merencanakan pengumpulan dana (Modal)	Melakukan perencanaan modal yg dibutuhkan dan melakukan iuran bersama	2 jam	
5	10/12/2024	Melanjutkan strategi pengumpulan dana (Modal)	Melanjutkan pengumpulan dana modal masing2 anggota senilai 12 juta rupiah	2 jam	
6	10/12/2024	Pembelian bahan baku prototipe pertama melaporkan nota pembelian bahan baku ke divisi keuangan	Melakukan belanja untuk riset produk pertama khususnya smoothies mangga, jenis buah mangga apa yg cocok antara mangga indramayu, manalagi, harum manis.	3 jam	

7	10/15/2024	Persiapan untuk membuat sampel produk pertama	Melakukan persiapan membuat sampel produk pertama yg akan diberikan kepada dosen pembimbing	2 jam	
8	10/16/2024	Membantu riset bahan baku yang cocok untuk digunakan tahap kedua	Melakukan riset lanjutan bahan baku seperti pemilihan susu, buah, keju, takran gula skm	3 jam	
9	10/9/2024	Persiapan bahan baku untuk membuat sampel produk kedua	Mempersiapkan bahan baku sampel produk kedua untuk melanjutkan riset	2 Jam	
10	10/16/2024	Membuat sampel produk kedua dan Melakukan quality control (QC) sampel produk kedua	Melakukan riset kedua serta melakukan QC persiapan fixsasi produk	3 jam	
11	10/17/2024	Melakukan diskusi untuk pembagian persentase laba rugi	Melakukan rapat presentase pembagian keuntungan	3 jam	
12	10/17/2024	Melakukan evaluasi hasil membuat sampel produk kedua (2 jam)	Melakukan evaluasi fixsasi menentukan produk apa yang akan ditambilan di menu setelah riset produk kedua	2 Jam	
13	10/18/2024	Memberikan laporan nota pembelian bahan sampel produk kepada divisi keuangan (1 jam)	Meelaporkan nota belanja bahan baku dari ujian sampel produk ke devisi keuangan	1 Jam	
14	10/18/2024	Belanja bahan baku bulanan (3 jam)	Belanja bahan baku seperti susu kental manis, gula, plastik, cup, dll	3 jam	
15	10/19/2024	Persiapan bahan baku untuk jualan (6 x 1 jam)	melakukan persiapan bahan baku yaitu membawanya ke lokasi jualan yang ada di parkiran bus senopati titik 0	6 Jam	
16	10/19/2024	Melaporkan catatan nota pengeluaran kepada divisi keuangan (1	memberikan catatan nota pengeluaran harian seperti buah mangga, naga,	30 Menit	

		jam)	apukat, es kristal dll		
17	10/20/2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	melakuakn persiapan rutinan harian seperti menyapu, mengepel, mendisplay buah di etalase, dll	3 jam	
18	10/20/2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	memproduksi produk untuk sampel melakukan QC	3 jam	
19	10/18/2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	melakukan pengecekan seperti ketersediaan bahan baku seperti es dangula, kebersihan alat, dan juga seleksi buah apakah masih segar atau sudah mulai busuk.	3 jam	
20	10/18/2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Mulai berjualan dari jam 1 siang sampai jam 9 malam	36 jam	
21	10/19/2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	Melakuakn elsoing dengan membersihkan semua barang barang, menyapu, mencuci, membereskan meja dan kursi, menghitung uang masuk harian	3 jam	
22	10/19/2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	memberikan laporan penjualan harian dan juga melaporkan jumlah uang masuk dan keluar di hari itu	3 jam	
23					
			Total Jam	Jam Menit	

Pekan Ke-3					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya

1	10/22/2024	Menghitung HPP (Harga pokok produksi)	Menghitung lagi HPP produk dari setiap produk es kreasi	2 Jam	
2	10/22/2024	Melakukan diskusi rencana anggaran produksi	Melakukan kesepakatan pengumpulan anggaran atau iuran untuk pembelian peralatan yang diperlukan	4 jam	
3	10/22/2024	survey packaging produk secara online	Membantu survey dan juga memberikan saran terkait pemilihan packaging	3 jam	
4	10/23/2024	Persiapan bahan untuk membuat sampel produk ketiga	Belanja dan mempersiapkan alat dan bahan yg diperlukan untuk mencoba membuat produk untuk ketiga kalinya	3 Jam	
5	10/23/2024	Melakukan produksi sampel produk ketiga	eksekusi pembuatan produk ketiga	2 jam	
6	10/26/2024	Melakukan survey harga pasar	Melihat langsung pasar real yang ada di daerah jogjakarta terkait harga2 bahan baku yang ada dipasaran	2 Jam	
7	10/26/2024	Melakukan fiksasi bahan baku produk	Melakukan diskusi dan juga saring pendapat untuk menentukan produk mana yg layak dan memutuskan bersama yang akan dijual	2 Jam	
8	10/27/2024	Membuat rincian resep dan SOP	kemudian membuat resep dan komposisi dari setiap produk dan juga SOP nya	2 jam	
9	10/28/2024	Belanja bahan baku bulanan	Belanja bahan baku bulanan seperti gula, susu,webcream, plastik dan juga buah untuk persiapan awal jualan	3 Jam	
10	10/24/2024	Melakukan riset mencari peluang kemitraan (4 jam)	Mencoba membuka relasi peluang kerjasama	-	

11	10/28/2024	Menentukan fiksasi HPP dan harga jual produk	Memutuskan final baik HPP dan Harga jual setiap produk es kreasi	2 Jam	
12	10/22/2024	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 jam	
13	10/22/2024	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat webcream, memasak teh	3 jam	
14	10/22/2024	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 jam	
15	10/23/2024	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 menit	
16	10/23/2024	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
17	10/26/2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	30 Menit	
18	10/28/2024	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung	melakukan mini riset dengan memberikan test produk kepada beberapa masyarakat disekitar dan juga orang yang mampir ke taman parkir bus senopati dan menanyakan pendapat mereka tekait produk es kreasi	2 jam	

			Total Jam	jam menit	
--	--	--	------------------	----------------------	--

Pekan Ke-4					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	27 Oktober - 2 November 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	6 Jam	
2	27 Oktober - 2 November 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	3 Jam	
3	27 Oktober - 2 November 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	27 Oktober - 2 November 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	27 Oktober - 2 November 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	27 Oktober -	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang	3 Jam	

	2 Novembe r 2024		samping, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)		
7	27 Oktober - 2 Novembe r 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	2 Novembe r 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	3 Jam	
9	2 Novembe r 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-5					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	3 - 9 November 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	6 Jam	
2	3 - 9 November 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	3 - 9 November 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok	3 Jam	

			whipcream masih tersedia, memasak teh		
4	3 - 9 November 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	3 - 9 November 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	3 - 9 November 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	3 - 9 November 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	3 Jam	
8	9 November 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	3 Jam	
9	9 November 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan di pekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi di pekan sebelumnya	2 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-6					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya

1	10 - 16 November 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	10 - 16 November 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	10 - 16 November 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	10 - 16 November 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	10 - 16 November 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	10 - 16 November 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	10 - 16 November 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	16 November 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	

9	16 November 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	2 Jam
10	17 November 2024	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)	Melakukan riset sebuha inovasi Produk	1 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-7					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	17 - 23 November 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	17 - 23 November 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	17 - 23 November 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	17 - 23 November 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan	3 Jam	

			alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.		
5	17 - 23 November 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	17 - 23 November 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	17 - 23 November 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	23 November 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	
9	23 November 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-8					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	24 November - 30 November 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	24 November - 30 November	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula,	3 Jam	

	2024		cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.		
3	24 November - 30 November 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	24 November - 30 November 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	24 November - 30 November 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	24 November - 30 November 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	24 November - 30 November 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	30 November 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	
9	30 November 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang	2 Jam	

			dihadapi dipekan sebelumnya		
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-9					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	8 - 14 Desember 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	8 - 14 Desember 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	8 - 14 Desember 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	8 - 14 Desember 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	8 - 14 Desember 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	8 - 14 Desember 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat	3 Jam	

			penyimpanan)		
7	8 - 14 Desember 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	3 Jam	
8	14 Desember 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	
9	14 Desember 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-10					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	15 - 21 Desember 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	15 - 21 Desember 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	15 - 21 Desember 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	

	15 - 21 4 Desember 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
	15 - 21 5 Desember 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
	15 - 21 6 Desember 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
	15 - 21 7 Desember 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	3 Jam	
	21 8 Desember 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	
	21 9 Desember 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
10		Melakukan riset terhadap inovasi produk baru (1 Jam)	Melakukan riset sebuah inovasi Produk	1 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

Pekan Ke-11					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya

1	22 - 28 Desember 2024	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	22 - 28 Desember 2024	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	3 Jam	
3	22 - 28 Desember 2024	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	22 - 28 Desember 2024	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	
5	22 - 28 Desember 2024	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	22 - 28 Desember 2024	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	22 - 28 Desember 2024	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	28 Desember 2024	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	

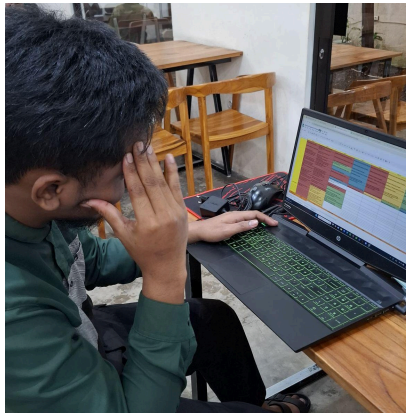
	28 9 Desember 2024	Melakukan evaluasi pekanan (2 jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
			Total Jam	57 Jam	

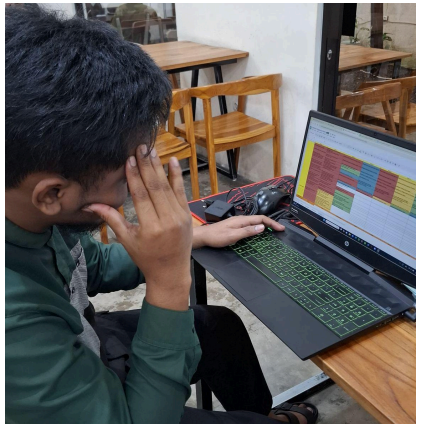
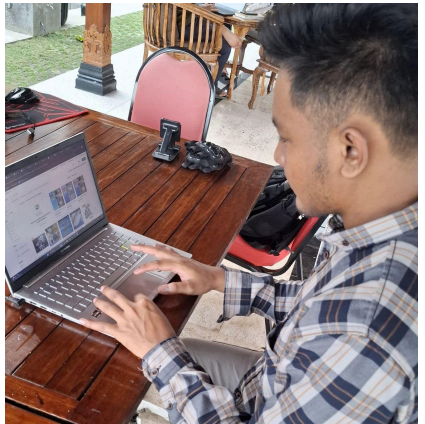
Pekan Ke-12					
No	Tanggal	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
1	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 30 menit)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	3 Jam	
2	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	3 Jam	
3	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	3 Jam	
4	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	3 Jam	

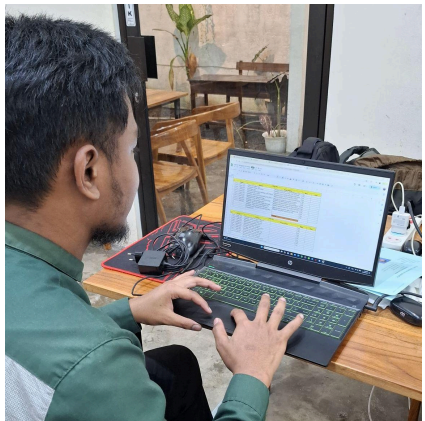
5	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Mulai Berjualan (6x 6 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	36 Jam	
6	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	3 Jam	
7	29 Desember 2024 - 4 Januari 2025	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	3 Jam	
8	4 Januari 2025	Belanja bahan baku pekanan (1 Jam)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	1 Jam	
9	4 Januari 2025	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	2 Jam	
10		Memberikan laporan performa penjualan selama 3 bulan ke tim divisi keuangan dan riset (1 jam)			
11		Berdiskusi membuat laporan keuangan (Menentukan BEP) (2 jam)			
12		bagi hasil penjualan (1 jam)			
			Total Jam	62 Jam	

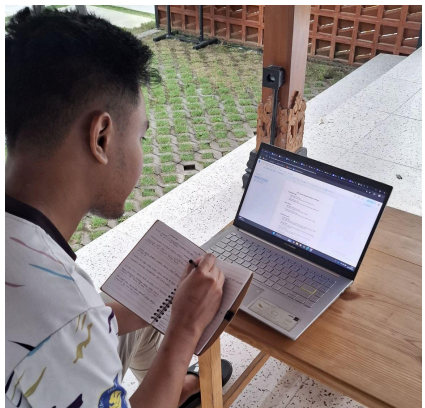
C. Bukti Agenda Kegiatan

No	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Gambar
1.	Diskusi pembagian tugas	Melakukan diskusi dengan tim terkait pembagian tugas per divisi.	
2.	Membuat timeline riset produk	Mebuat sebuah timeline riset produk seperti urutan waktu dan step yang harus kami kalukan untuk meriset suatu produk untuk mencari resep yang pass	
3.	pembagian tugas	Menentukan tugas masing2 dan menyusun kegiatan2 yang akan dilakukan masing2 divisi	

4.	Membuat gambaran biaya kebutuhan untuk produksi dan prototipe	Membuat gambaran kasar apa saja barang yang dibutuhkan dan mencoba memperkirakan berapa kira2 biaya standarnya dipasaran terkait kebutuhan produksi dan prototipe uji produk.	
5.	Mencatat aset es kreasi	Melakukan pencatatan aset-aset es kreasi sehingga bisa mempersiapkan aset yg diperlukan kedepanya	
6.	Melakukan diskusi untuk menentukan produk yang akan diproduksi	Melakukan diskusi berupa produk apa yg cocok untuk di jual yang enak dan masih jarang di jogja dan dimasukan ke dalam daftar menu es kreasi	

7.	Membuat estimasi harga bahan baku	Menghitung2 perkiraan estimasi harga2 bahan baku yang ada dipasar seperti pasar kolombo, pasar senopati, dan juga swalayan	
8.	Melakukan Survey offline toko buah untuk mencari buah yang cocok dijadikan bahan baku (pasar induk buah gamping)	Melakukan survey langsung ke pasar seperti pasar buah gamping, toko buah ABC, pasar buah kolombo, dan pasar buah sekitar titik nol km	
9.	Melakukan survey online packaging produk	Melakukan survey packaging produk di toko online baik di web, instagram dan toko online dan menghubungi pemilik packaging yang ada di jogja	

10.	Melakukan survey offline toko yang menjual bahan baku minuman	Melakukan survey langsung ke toko2 bahan baku minuman disekitar titik nol seperti mirota kampus, toko kelontong di jalan senopati, dan juga toko bahan makanan di pasar kolombo	
11.	Melakukan diskusi untuk membandingkan hasil survey toko bahan baku minuman	Diskusi berupa sharing dari hasil survey beberapa toko bahan baku mana yang murah dan bagus untuk dibeli diantara mirota, toko kelontong, pasar kolombo,dll.	
12.	Melaporkan estimasi harga bahan baku yang dibutuhkan ke divisi keuangan	Menyampaikan keperluan biaya bahan baku agar bisa meminta divisi keuangan untuk bisa membeli bahan bakunya langsung	

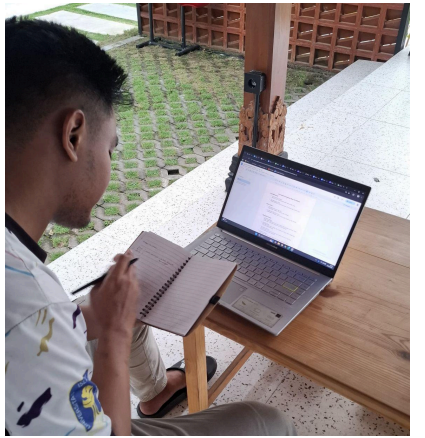
13.	Melakukan diskusi terkait fiksasi produk yang akan diproduksi	Melakukan diskusi lanjutan yaitu penentuan final produk yg akan di jual dan dimasukkan kedalam di menu baik dari smooyhies series, fresh series, milk coffe series.	
14.	Pembuatan SOP	Membuat SOP bahan baku produk baik smoothies, kopi series, fresh series.	
15.	Melakukan diskusi hasil survei offline toko packaging	Melakukan riset untuk packaging produk melalui Pinterest dan Shopee, dan melakukan survei secara langsung ke Toko Plastik Enam Puluh.	

16.	Melakukan survey packaging di online shop	Melakukan dikusi setelah survey toko online dan membandingkannya dengan toko offline	
17.	Melanjutkan survey bahan baku yang dibutuhkan	Melakukan survey toko bahan baku di toko mirota, toko bahan kue, pamela, dll.	
18.	Merencanakan pengumpulan dana (Modal)	Melakukan perencanaan modal yg dibutuhkan dan melakukan iuran bersama	

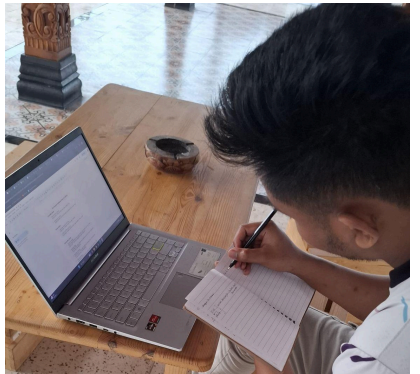
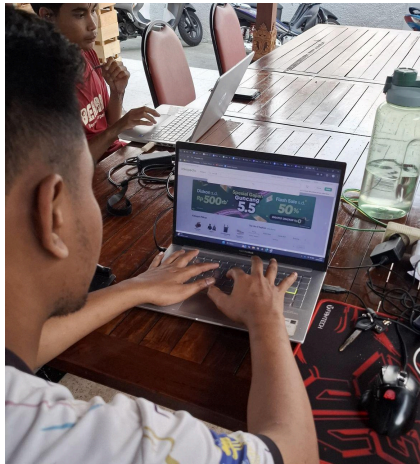
19.	Melanjutkan strategi pengumpulan dana (Modal)	Melanjutkan pengumpulan dana dengan akumulasi iuran anggota senilai 12 juta rupiah	
20.	Pembelian bahan baku prototipe pertama melaporkan nota pembelian bahan baku ke divisi keuangan	Melakukan belanja untuk riset produk pertama khususnya smoothies mangga, jenis buah mangga apa yg cocok antara mangga indramayu, manalagi, harum manis.	
21.	Persiapan untuk membuat sampel produk pertama	Melakukan persiapan membuat sampel produk pertama yg akan diberikan kepada dosen pembimbing	

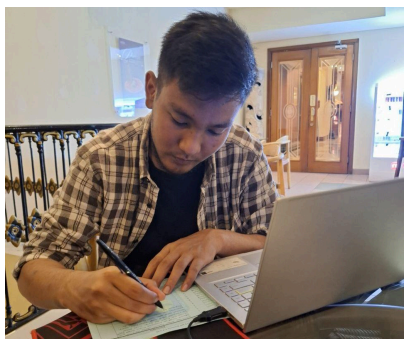
22.	Membantu riset bahan baku yang cocok untuk digunakan tahap kedua	Melakukan riset lanjutan bahan baku seperti pemilihan susu, buah, keju, takran gula skm	
23.	Persiapan bahan baku untuk membuat sampel produk kedua	Mempersiapkan bahan baku sampel produk kedua untuk melanjutkan riset	

24.	Membuat sampel produk kedua dan Melakukan quality control (QC) sampel produk kedua	Melakukan riset kedua serta melakukan QC persiapan fixsasi produk	
25.	Melakukan diskusi untuk pembagian persentase laba rugi	Melakukan rapat presentase pembagian keuntungan	
26.	Melakukan evaluasi hasil membuat sampel produk kedua (2 jam)	Melakukan evaluasi fixsasi menentukan produk apa yang akan ditambilan di menu setelah riset produk kedua	

27.	Membantu riset rencana anggaran produksi (2 jam)		
28.	Memberikan laporan nota pembelian bahan sampel produk kepada divisi keuangan (1 jam)	Melaporkan nota belanja bahan baku dari ujian sampel produk ke divisi keuangan	
29.	Belanja bahan baku bulanan (3 jam)	Belanja bahan baku seperti susu kental manis, gula, plastik, cup, dll	

30.	Persiapan bahan baku untuk jualan (6 x 1 jam)	melakukan persiapan bahan baku yaitu membawanya ke lokasi jualan yang ada di parkir bus senopati titik 0	
31.	Melaporkan catatan nota pengeluaran kepada divisi keuangan (1 jam)	memberikan catatan nota pengeluaran harian seperti buah mangga, naga, apukat, es kristal dll	
32.	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	melakuakn persiapan rutinan harian seperti menyapu, mengepel, mendisplay buah di etalase, dll	

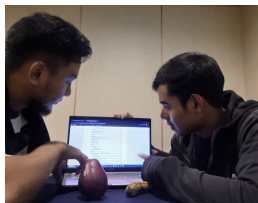
33.	Menghitung HPP (Harga pokok produksi)	Menghitung lagi HPP produk dari setiap produk es kreasi	
34.	Melakukan diskusi rencana anggaran produksi	Melakukan kesepakatan pengumpulan anggaran atau iuran untuk pembelian peralatan yang diperlukan	
35.	survey packaging produk secara online	Membantu survey dan juga memberikan saran terkait pemilihan packaging	
36.	Persiapan bahan untuk membuat sampel produk ketiga	Belanja dan mempersiapkan alat dan bahan yg diperlukan untuk mencoba membuat produk untuk ketiga kalinya	

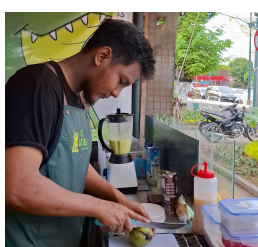
37.	Melakukan produksi sampel produk ketiga	eksekusi pembuatan produk ketiga	
38.	Melakukan survey harga pasar	Melihat langsung pasar real yang ada di daerah jogjakarta terkait harga2 bahan baku yang ada dipasaran	
39.	Melakukan fiksasi bahan baku produk	Melakukan diskusi dan juga saring pendapat untuk menentukan produk mana yg layak dan memutuskan bersama yang akan dijual	
40.	Membuat rincian resep dan SOP	kemudian membuat resep dan komposisi dari setiap produk dan juga SOP nya	

41.	Belanja bahan baku bulanan	Belanja bahan baku bulanan seperti gula, susu,webcream, plastik dan juga buah untuk persiapan awal jualan	
42.	Melakukan riset mencari peluang kemitraan (4 jam)	Mencoba membuka relasi peluang kerjasama	
43.	Menentukan fiksasi HPP dan harga jual produk	Memutuskan final baik HPP dan Harga jual setiap produk es kreasi	
44.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	

45.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat webcream, memasak teh	
46	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	
47.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
48.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	

49.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	
50.	Melakukan mini riset kepada calon konsumen secara langsung	melakukan mini riset dengan memberikan test produk kepada beberapa masyarakat disekitar dan juga orang yang mampir ke taman parkir bus senopati dan menanyakan pendapat mereka terkait produk es kreasi	
51.	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
52.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	
53.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	

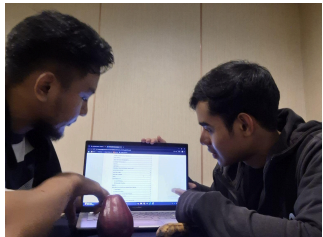
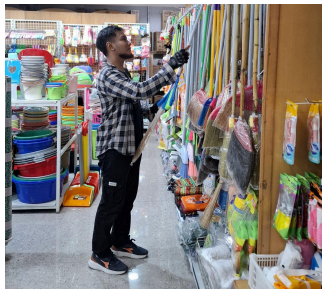
54.	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blender, kain lap, dll.	
55.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
56.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
57.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	
58.	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
59.	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan di pekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi di pekan sebelumnya	

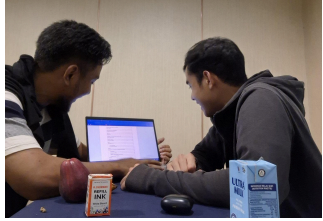
60	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
61.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	
62.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	
63.	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan,dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	
64.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	

65.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
66.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	
67.	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
68.	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
69.	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
70.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah,dll.	

71.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	
72.	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	
73.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
74.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
75.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	

76.	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
77.	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
78.	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
79.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	
80.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whip cream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	

81. ..3..	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whip cream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blender, kain lap, dll.	
82.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
83.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
84.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	
85.	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	

86.	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
87.	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
88.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	
89.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	

90.	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blender, kain lap, dll.	
91.	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
92.	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
93.	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	

94.	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
95.	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
96.	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
97.	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	

98.	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whip cream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	
99.	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blender, kain lap, dll.	
100	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
101	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampang, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	

102	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada devisi keuangan	
103	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
104	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
105	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
106	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	
107	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	
108	Melakukan QC	Melakukan cek terkkait	

	(quality control)	whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blender, kain lap, dll.	
109	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
110	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
111	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	
112	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
113	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
114	Membeli bahan baku harian (buah segar)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
115	Melakukan persiapan jualan	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	
116	Melakukan Produksi	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok	

		whipcream masih tersedia, memasak teh	
117	Melakukan QC (quality control)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	
118	Mulai Berjualan	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
119	Clean up after jualan	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
120	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	
121	Belanja bahan baku pekanan	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
122	Melakukan evaluasi pekanan	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan di pekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi di pekan sebelumnya	
123	Membeli bahan baku harian (buah segar) (6x 1 jam)	Membeli bahan baku harian pokok yaitu buah di toko buah yang sudah dipilih	
124	Melakukan persiapan jualan (6x 30 menit)	Melakukan persiapan datang ke warung membuka warung, menyiapkan toples gula, cup, membeli es kristal, memajang buah, dll.	

125	Melakukan Produksi (6x 30 menit)	Melakukan produksi awal seperti membuat whipcream atau memastikan stok whipcream masih tersedia, memasak teh	
126	Melakukan QC (quality control) (6x 30 menit)	Melakukan cek terkait whipcream yang diproduksi apakah sudah pas atau masih encer atau kekentalan, dan juga memeriksa kebersihan alat2 seperti pisau, sendok, blander, kain lap, dll.	
127	Mulai Berjualan (6x 8 jam)	Melakukan jualan mulai dari pukul 1 siang - 9 malam	
128	Clean up after jualan (6x 30 menit)	closing (membersihkan semua alat2, membuang sampah, memasukan semua alat ke tempat penyimpanan)	
129	Memberi laporan penjualan ke divisi keuangan (6x 30 menit)	Mencatat dan memberikan laporan penjualan harian ke pada divisi keuangan	
130	Belanja bahan baku pekanan (6x 30 menit)	Belanja barang yang sudah habis per pekan seperti gula, dll	
131	Melakukan evaluasi pekanan (2jam)	Mengevaluasi pekanan dengan berkumpul sejenak sharing terkait performa penjualan dipekan lalu dan mencoba mencari solusi dari masalah yang dihadapi dipekan sebelumnya	
132	Memberikan laporan performa penjualan selama 3 bulan ke tim divisi keuangan		

	dan riset (1 jam)		
133	Berdiskusi membuat laporan keuangan (Menentukan BEP) (2 jam)		
134	bagi hasil penjualan (1 jam)		

D. Tabel Hambatan Bidang Produksi Team Es Kreasi

No	Hambatan / Masalah yang Dihadapi	Solusi / Usulan Penyelesaian Masalah	Keterangan (Sudah Dilaksanakan / Belum)
1	Rencana awal berjualan menggunakan gerobak kontainer senilai 3 juta batal karena ditipu pihak penyedia	Membatalkan rencana berjualan dengan gerobak dan beralih bekerja sama dengan pemilik tempat jualan di Titik 0 KM Yogyakarta (Jl. Senopati, parkir bus depan Taman Pintar)	Sudah dilaksanakan
2	Buah mudah layu atau berubah tekstur jika disimpan terlalu lama	Mengatur pembelian bahan baku sesuai perkiraan penjualan harian	Sudah dilaksanakan
3	Sisa buah potong tidak habis terpakai di hari yang sama	Menyimpan potongan buah dalam wadah tertutup di chiller atau lemari pendingin dan memanfaatkannya maksimal keesokan hari	Sudah dilaksanakan

4	Tekstur smoothies kadang tidak konsisten (terlalu cair atau terlalu kental)	Standarisasi takaran resep untuk setiap varian smoothies dan pelatihan ulang staf produksi	Sudah dilaksanakan
5	Stok bahan baku tertentu habis mendadak di tengah jam operasional	Membuat jadwal pengecekan stok harian dan menambah stok bahan yang cepat habis	Sudah dilaksanakan
6	Terbatasnya alat blender saat permintaan tinggi	Menambah 1 unit blender cadangan untuk mempercepat proses produksi	Belum dilaksanakan
7	Tidak semua staf hafal semua resep varian	Membuat panduan resep (SOP) tertulis dan menempelkannya di area produksi atau di buku resep	Sudah dilaksanakan
8	Limbah kulit buah dan sisa bahan belum dimanfaatkan	Mengolah limbah menjadi kompos atau bekerja sama dengan pengelola sampah organik	Belum dilaksanakan

9	Kesulitan lulus tes CEPT (yang merupakan syarat sidang skripsi) hingga gagal 6x dan baru lulus setelah ikut CEPT Camp dengan syarat sudah menempuh pendidikan 5 tahun	Mengikuti program CEPT Camp dan memanfaatkan kesempatan khusus bagi mahasiswa yang telah menempuh pendidikan lebih dari 5 tahun dan telah ujian CEPT minimal 6x test.	Sudah dilaksanakan
---	---	---	--------------------

E. RIWAYAT HIDUP



Penulis yang bernama lengkap Chairullah Abasa dilahirkan di Kota Bengkulu pada tanggal 30 Mei 2000 sebagai anak bungsu dari empat bersaudara, dari pasangan Bapak Amin Syahrir dan Ibu Karsini. Penulis menghabiskan masa kecil dan remaja di Kota Bengkulu hingga menyelesaikan pendidikan menengah atas di SMA Negeri 7 Kota Bengkulu dan lulus pada tahun 2019.

Pada tahun 2020, penulis melanjutkan pendidikan tinggi di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Saat ini, penulis berdomisili di Selokerto, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman, DI Yogyakarta. dan dapat dihubungi melalui :

nomor telepon : 0882-1525-2529 atau

alamat email : abbaschairullah@gmail.com

Penulis meyakini bahwa ilmu pengetahuan harus diiringi dengan akhlak dan keikhlasan, sehingga dapat memberi manfaat yang luas bagi sesama. Dengan semangat belajar dan tekad untuk terus berkembang, penulis berharap dapat berkontribusi dalam pengembangan ekonomi syariah dan kewirausahaan di Indonesia. Ke depan, penulis bercita-cita untuk membangun usaha yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga membawa keberkahan dan kemaslahatan bagi masyarakat.