

**Inovasi Olahan Produk Cepat Saji “Sandwich” dengan Pemilihan
Bahan Baku yang Berkualitas (Bagian Keuangan dan Riset)**

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan
guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam dari
Program Ekonomi Islam.



Acc munaqosah
10 okt 2025



Oleh :

Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti
21423152

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti
NIM : 2142315
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Inovasi Olahan Produk Cepat Saji “Sandwich” dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas Untuk Kesehatan Optimal (Bagian Keuangan dan Riset)

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, 1 Oktober 2025



Cholifatun Rosida Catur

2025

NOTA DINAS

Yogyakarta, 14 November 2025

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan nomor surat 1315/Dek/60/DAATI/FIAI/IX/2024 tanggal 30 September 2024. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama : Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti
NIM : 21423152
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2024/2025
Judul Tugas Akhir : Inovasi Olahan Produk Cepat Saji "Sandwich" dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas (Bagian Keuangan dan Riset)

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya akhirnya kami nyatakan tugas akhir mahasiswa tersebut memenuhi syarat untuk diajukan ke Sidang Munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga tugas akhir mahasiswa tersebut dapat dilanjutkan ke Sidang Munaqasah.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Dosen Pembimbing



Muhammad Iqbal, SEI, M.S.I.

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama Mahasiswa : Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti
NIM : 21423152
Judul Tugas Akhir : Inovasi Olahan Produk Cepat Saji “Sandwich”
dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas
(Bagian Keuangan dan Riset)

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, 1 Oktober 2025



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



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiat@uii.ac.id
W. fiat.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 : 28 Oktober 2025
Judul Tugas Akhir : Inovasi Olahan Produk Cepat Saji Sandwich dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas Bagian Keuangan dan Riset
Nama : CHOLIFATUN ROSIDA CATUR PUTRI RUSMAYANTI
Nomor Mahasiswa : 21423152

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 1
Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

Penguji 2
Anom Garbo, SEI, ME

Yogyakarta, 28 Oktober 2025

Fakultas Ilmu Agama Islam

Dekan



Dr. Drs. Asmuni, MA

MOTTO

Jika kamu hanya fokus pada rasa sakit, maka kamu akan terus menderita, tapi jika kamu fokus dengan pelajarannya, maka kamu akan terus bertumbuh.

"Fa inna ma'al usri yusraa"

Sesungguhnya beserta kesulitan itu ada kemudahan...

ABSTRAK

Inovasi Olahan Produk Cepat Saji “Sandwich” dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas (Bagian Keuangan dan Riset)

CHOLIFATUN ROSIDA CATUR PUTRI

21423152

Bisnis Zandwich merupakan bisnis makanan cepat saji yang digunakan sebagai pengganti makanan utama yaitu nasi. Alasan penulis memilih bisnis pengembangan ini adalah seiring dengan perkembangan zaman, minat konsumen terhadap kreasi menu baru cukup tinggi. Dibandingkan bisnis usaha lain, tren makanan selalu tetap eksis dan tidak banyak mengalami perubahan. Strategi pemasaran dan pemilihan lokasi juga berpengaruh terhadap tingkat pembelian konsumen, maka dari itu diperlukan banyak riset untuk menentukan strategi yang tepat untuk diterapkan didalam bisnis pengembangan ini. Tidak hanya riset saja yang dilakukan oleh penulis, tetapi penulis juga melakukan manajemen keuangan guna mengetahui perkembangan keuanagn bisnis, dan menjaga keberlangsungan bisnis. Tujuan dari bisnis ini yaitu untuk menciptakan inovasi baru dalam varian menu sandwich, bahkan Zandwich hadir untuk memenuhi kebutuhan konsumen terkait makanan cepat saji berupa roti lapis. Adapun program yang dilakukan oleh penulis pada bagian riset adalah dengan melakukan riset pasar untuk mengetahui lokasi yang tepat, target pasar yang dituju, minat konsumen, serta solusi dari masalah yang ada. Pada bagian keuangan penulis melakukan perencanaan keuangan terkait penganggaran harga jual pokok, dan juga pencatatan transaksi guna mengetahui sebera banyak pengeluaran dan pendapatan.

Kata Kunci : Makanan cepat saji, Zandwich, Riset dan Keuangan.

ABSTRACT

Innovation of Fast Food "Sandwich" Products with the Selection of High-Quality Ingredients (Financial and Research Division)

CHOLIFATUN ROSIDA CATUR PUTRI

21423152

Zandwich business is a fast food business that serves as a substitute for main meals, specifically rice. The reason the author chose this business development is due to the increasing consumer interest in new menu creations, which is in line with the current trend. Compared to other businesses, the food trend remains consistent and doesn't experience significant changes. Marketing strategies and location selection also play a crucial role in influencing consumer purchasing decisions. Therefore, extensive research is necessary to determine the right strategy for this business development. Not only research, but the author also conducts financial management to track the business's financial development and ensure its sustainability. The goal of this business is to create new innovations in sandwich menu variations, and Zandwich aims to fulfill consumer needs for fast food in the form of layered bread. The program conducted by the author in the research section involves market research to determine the right location, target market, consumer interest, and solutions to existing problems. In the financial section, the author plans financial management related to cost pricing and transaction recording to track expenses and revenue.

Keywords: Fast food, Zandwich, Research and Finance.

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	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẓal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
سین	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	š	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.

A. 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

B. Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tabel 0 3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huru Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
آي...	Fathah dan ya	Ai	a dan u
أو...	Fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

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

C. Maddah

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

Tabel 0.4 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
آ...آ...	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ى...	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas

و...	Dammah dan wau	Ū	u dan garis di atas
------	-------------------	---	---------------------

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

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

b. Ta' marbutah mati

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

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

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

E. Syaddah

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata sandang (di depan huruf syamsiah dan qamariah)

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu

- الجَلالُ al-jalālu

G. Hamzah

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

Contoh:

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

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

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

kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm

- لِلَّهِ 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

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Segala puji dan Syukur senantiasa tercurahkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'la, tuhan semesta alam, yang telah memberikan rahmad, Taufiq dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Tidak lupa sholawat serta salam tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW., yang telah menuntun kita dari zaman jahiliyyah menuju zaman yang terang benerang yakni *addinul islam wal iman*.

Penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang berjudul “Inovasi Olahan Produk Cepat Saji “Sandwich” dengan Pemilihan Bahan Baku yang Berkualitas Untuk Kesehatan Optimal (Bagian Keuangan dan Riset)” ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekono Program Studi Ekonomi Islam 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 S.T., M.SC., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni M.A., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas IslamIndonesia.
4. Bapak Anom Garbo SEI., MEI., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia

5. Bapak Muhammad Iqbal, SEI., M.S.I., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dengan sabar, tulus, dan penuh dedikasi dalam meluangkan waktunya serta memberikan bimbingan, arahan, saran dan motivasi yang tak terhingga dari awal hingga akhir penyelesaian Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
6. Seluruh dosen Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia yang telah berjasa dalam memberikan ilmu dan bimbingan selama penulis menempuh studi.
7. Kedua orang tua tercinta penulis, Bpk. Rusmiyanto dan Ibu Khanifah yang selalu memberikan doa, cinta, dan motivasi tanpa henti sehingga penulis dapat terus bersemangat dalam menempuh pendidikan dan menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Saudara penulis, Nur Fitria Eka Rusmayanti atas segala dukungan, perhatian, serta kebersamaan yang selalu menguatkan penulis kala suka maupun duka. Dimana kata yang melekat darah lebih kental dibandingkan air.
9. Untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang, berusaha, kerja keras dan bersungguh-sungguh dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Rasa bangga dan bahagia diucapkan penulis terhadap diri sendiri karena terus semangat dan tidak menyerah dalam melewati berbagai kesedihan dan kelelahan hingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik.
10. Tim bisnis Zandwich, Finda Nurulita Ananda dan Aliyah Nabilatul yang telah memberikan dukungan, kontribusi, Kerjasama, dan inspirasi selama proses Tugas Akhir Perintisan Bisnis berlangsung.
11. Kepada teman kontrakan ummah, afifa, imas, Mutiara, fitri, sepia dan juga retno yang telah kebersamai penulis dengan canda dan gurau.
12. Kepada teman ghibah yusma, aida, dan destia yang selalu meluangkan waktu untuk canda dan guraunya bersama penulis.
13. Seluruh sahabat, kerabat, dan teman seperjuangan penulis, atas setiap tawa dan duka yang terbagi, motivasi yang terus mengalir serta persahabatan yang terus menjadi motivasi penulis dalam setiap Langkah.

14. Semua pihak yang ikut andil dan berkontribusi dalam pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan karya ini kedepannya. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis sendiri, institusi Pendidikan, maupun bagi perkembangan ilmu di bidang bisnis.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta, 1 Oktober 2025



Cholifatun Rosida Catur

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	i
NOTA DINAS	ii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO.....	v
ABSTRAK	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	xvii
DAFTAR ISI	xx
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR TABEL.....	xxiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Sistematika Penulisan	16
BAB II.....	18
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	18
A. Profil Bisnis.....	18
B. Pelaksanaan Bisnis	20
BAB III	62
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	62
A. Identifikasi Masalah	62
B. Tinjauan Teoritis.....	62
C. Pemecahan Masalah	66
BAB IV	68
KESIMPULAN DAN SARAN.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69
C. Jadwal perintisan bisnis.....	70
DAFTAR PUSTAKA	71

LAMPIRAN.....	73
A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset.....	73
B. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Riset.....	83
C. Bukti Kegiatan Bagian Riset.....	107
D. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Keuangan.....	136
E. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan.....	143
F. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan.....	164

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Bahan Pangan yang banyak dikonsumsi	2
Gambar 2: Gizi yang berada di Sandwich.....	3
Gambar 3 : Perkembangan konsumen sandwich di Indonesia, 2020-2024 (sumber: google trends 2020-2024)	4
Gambar 4 : Diagram Hasil Responden.....	5
Gambar 5 : Kompetitor Langsung.....	7
Gambar 6 : Position Bisnis.....	10
Gambar 7 Logo Zandwich	19
Gambar 8 produk sando	23
Gambar 9 survey competitor.....	23
Gambar 10 survei mamhke	24
Gambar 11 maps penjualan roti lapis	25
Gambar 12 lokasi berjualan	26
Gambar 13 Riset Influencer	27
Gambar 14 riset packaging.....	29
Gambar 15 riset ketahanan produk	32
Gambar 16 diskusi tim mengenai produk	33
Gambar 17 evaluasi dengan tim pemasaran.....	35
Gambar 18 Qrsh Zandwich.....	54
Gambar 19 Diagram bulan pertama	54
Gambar 20 Diagram bulan kedua	55

Gambar 21 Diagram bulan ke tiga	56
Gambar 22 Diagram Penjualan	57

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Analisis SWOT.....	6
Table 2 daftar pesaing sandwich buah dan sayur di Yogyakarta (Sumber : Instagram dan Google maps)	8
Tabel 3 : Kegiatan KPI.....	13
Tabel 4 : Rencana Kegiatan Bisnis.....	14
Tabel 5 : Anggota dalam Perintisan Bisnis	16
Table 6 Bahan baku	32
Table 7 Modal Usaha	37
Table 8 Anggaran pengeluaran.....	38
Table 9 Kebutuhan produksi	39
Tabel 10 Anggaran Pemasaran	39
Table 11 Hpp sandwich sambal dan mayo	41
Table 12 Hpp sandwich bbq.....	42
Table 13 Hpp sandwich Spesial sauce	43
Table 14 Hpp Johnwich.....	45
Tabel 15 Sandwich Mini	46
Table 16 Hpp Sando Strawberi	48
Table 17 Hpp Sando Mangga	49
Table 18 Hpp Sando Mix Table	50
Table 19 Hpp Sando Anggur	52
Table 20 Laporan Laba Rugi Bulan Pertama	58
Tabel 21 Laporan Laba Rugi Bulan ke dua.....	59

Tabel 22 Laporan Bulan ke tiga	60
Tabel 23 Penjualan	61
Tabel 24 Penjualan Mix	62
Tabel 25 Rekonsiliasi	62
Tabel 26 Perhitungan Neraca	63
Tabel 27 : Jadwal perintisan bisnis.....	75

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang selalu tetap eksis. Bisnis ini juga tidak banyak mengalami perubahan, karena pada dasarnya makanan merupakan kebutuhan dasar manusia yang banyak dicari. Bisnis kuliner dapat dibagi menjadi makanan pokok maupun makanan cepat saji atau biasa dikenal dengan jajanan atau camilan. Makanan jajanan atau camilan menurut FAO adalah makanan dan minuman yang dipersiapkan dan dijual oleh pedagang kaki lima baik di jalanan atau di tempat keramaian umum lain. Dimana yang bisa langsung dimakan atau dikonsumsi tanpa pengolahan atau persiapan lebih lanjut. Istilah makanan camilan atau jajanan tidak jauh dari istilah *junk food*, *fast food* dan juga *street food*. Karena istilah tersebut merupakan bagian dari istilah makanan, jajanan dan camilan.

Terdapat pendapat lain mengenai pengertian dari jajanan atau camilan. Menurut Handaruwati, camilan atau jajanan merupakan makanan ringan sebagai selingan makanan berat. Camilan juga biasa disebut dengan kudapan. Masing-masing daerah memiliki ciri khas camilan yang berbeda-beda (Handaruwati,2017). Camilan juga sangat mudah didapatkan dimana dan kapan saja. Seiring berjalannya waktu, Masyarakat sering mengikuti trend mengenai makanan yang *hitz* atau populer. Tetapi banyak masyarakat yang kurang memperhatikan terhadap pentingnya mengkonsumsi makanan yang sehat.

Dimana dalam data yang diperoleh Kompas.com. Kementerian Kesehatan (KEMENKES) merinci sebanyak 95,4% Masyarakat Indonesia masih kurang dalam mengkonsumsi buah dan sayur. Angka ini diperoleh dari laporan riset kesehatan dasar (RISKESDES) yang terakhir diterbitkan pada tahun 2018. Dengan adanya data tersebut, maka penulis ingin meningkatkan Masyarakat Indonesia dalam mengkonsumsi buah dan sayur. Dimana kita mengetahui bahwa sayur dan buah sangat dibutuhkan oleh tubuh. Hal ini menjadi peluang dalam menciptakan

produk dari baha baku sayur dan buah untuk meningkatkan betapa pentingnya sayur dan buah bagi tubuh kita.

Keadaan gizi seseorang sangat dipengaruhi oleh konsumsi makanannya sehari-hari yang terbentuk dari kebiasaan makan seseorang. Makanan jajanan mempunyai kontribusi yang cukup besar terhadap asupan zat gizi pada semua kelompok umur, dan apabila dikonsumsi secara berlebihan akan berpengaruh pada timbulnya masalah gizi. Dilain sisi, kebiasaan mengkonsumsi makanan jajanan sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kehidupan masyarakat, baik yang tinggal di daerah perkotaan maupun perdesaan.

Tabel 5
Persentase Kelompok dan Jenis Bahan Pangan Makanan Jajanan yang Paling Banyak Dikonsumsi

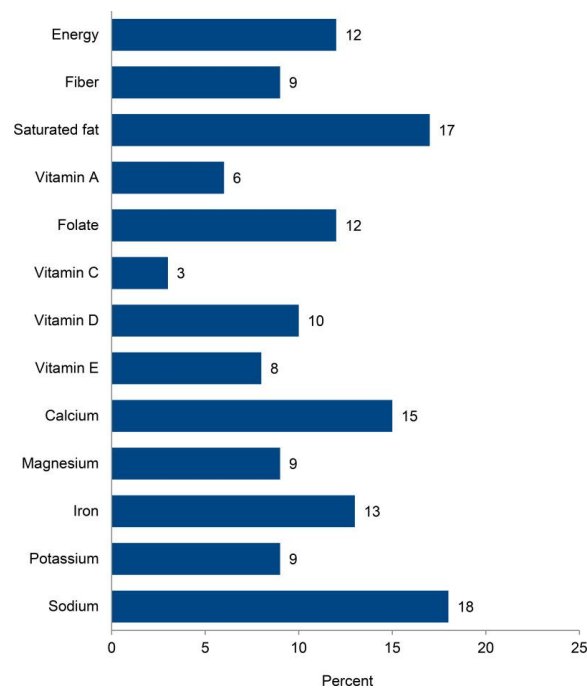
Kelompok Bahan Makanan	%	Jenis Bahan Pangan	%
Serealia dan olahan	82,0	Beras	46,5
		Tertigu	15,0
		Roli manis	5,4
Umbi dan olahan	5,2	Tepung tapioka	53,6
		Singkong	16,1
		Kentang	6,3
Kacang-kacangan dan olahan	2,7	Tahu	30,8
		Kacang tanah	20,8
		Tempe	15,9
Sayur dan olahan	1,5	Daun singkong	10,7
		Tomat merah	9,2
		Nangka muda	8,9
Buah dan olahan	2,5	Pisang kepok	13,1
		Jeruk manis	10,6
		Pisang ambon	9,1
Daging dan olahan	1,5	Bakso sapi	22,9
		Daging ayam	13,0
		Daging sapi	5,9
Jeroan dan olahan	0,1	Kerupuk kulit	66,5
		Usus ayam	6,1
		Ampela ayam	4,0
Ikan dan olahan	0,7	Tongkol	12,6
		Bandeng	8,4
		Lele	6,9
Telur dan olahan	0,2	Telur ayam	70,8
		Telur bebek, asin	11,2
		Telur puyuh	6,8
Susu dan olahan	0,5	Susu kental manis	12,9
		UHT coklat cair	7,2
		UHT vanilla cair	7,0
Minyak, lemak dan olahan	0,3	Minyak kelapa sawit	76,9
		Minyak kelapa	7,7
		Kelapa muda, daging	7,6
Gula dan konfeksionari	1,1	Gula pasir	68,9
		Permen R	3,4
		Permen K	3,2
Bumbu dan olahan	0,1	Kecap	55,4
		Saos sambal	20,3
		Garam	8,9
Minuman	1,8	Teh gelas cair	18,2
		Kopi instan bubuk	14,8
		Kopi mix instan bubuk	14,7
Makanan komposit	0,1	Ayam goreng kentucky dada original	30,2
		Ayam goreng kentucky paha extra crispy	14,6
		Ayam goreng kentucky paha bawah original	11,5

Gambar 1 : Bahan Pangan yang banyak dikonsumsi

Dalam table diatas, menunjukkan bahwa rata-rata konsumsi kelompok makanan komposit dan olahannya sebesar 101,0 gram, kemudian disusul oleh kelompok ikan dan olahan sebesar 67,5 gram, selanjutnya yaitu kelompok buah dan olahan sebesar 66,0 gram, selanjutnya kelompok daging dan olahan yaitu 66,0 gram. Dari data tersebut, Masyarakat banyak mengkonsumsi *junk food* sejenis ayam goreng Kentucky, dan kurangnya mengkonsumsi buah dan sayur. Sedangkan keadaan gizi seseorang sangat dipengaruhi oleh konsumsi yang terbentuk dari

kebiasaan makanan seseorang. Dengan table yang ada, maka peluang untuk menu sandwich sangat besar dan dapat berkembang serta potensi pasar yang cukup memadai.

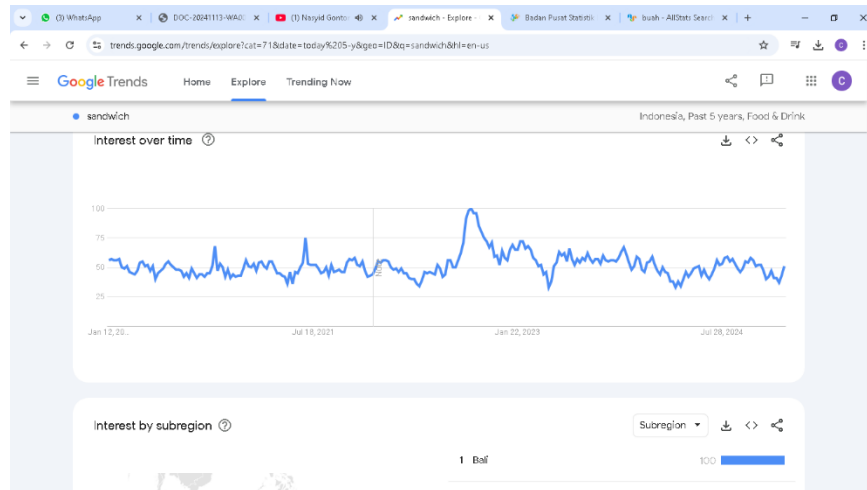
Bahkan dalam riset AS menjelaskan bahwa dalam mengkonsumsi roti lapis menyumbang sebesar 12% dari semua energi (kalori) yang dikonsumsi oleh orang dewasa. Roti lapis memberikan kontribusi besar terhadap beberapa zat gizi yang cenderung dikonsumsi orang dewasa dalam jumlah yang lebih tinggi dibanding yang direkomendasikan. Seperti lemak jenuh dan natrium. Sehingga sandwich bisa digunakan sebagai pengganti perut, yang mana didalamnya sudah dilengkapi dengan karbohidrat, protein dan juga sayur yang mana kandungan yang berada di dalam sandwich sebagai berikut.



Gambar 2: Gizi yang berada di Sandwich

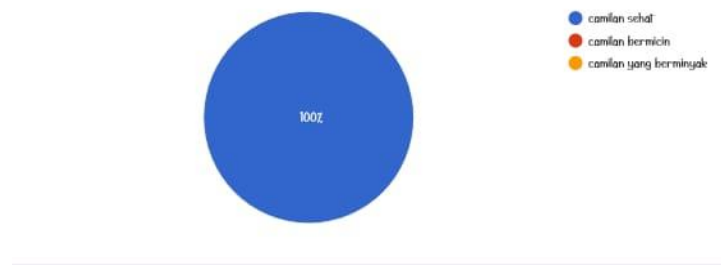
Sehingga dengan adanya menu sandwich ini dapat meningkatkan masyarakat dalam mengkonsumsi buah dan sayur. Dimana dalam bahan baku yang diperoleh dari menu sandwich sudah mencukupi nutrisi asupan masyarakat dari

karbohidrat, protein dan vitamin yang diperoleh dari buah dan sayur. Dalam riset di negara Inggris, mengkonsumsi makanan di luar rumah pada remaja rendah akan asupan gizi (protein, kalsium, zat besi dan vitamin A) dan tinggi akan asupan gula dan lemak dibandingkan dengan makanan di rumah. Maka dengan itu menu sandwich hadir untuk meningkatkan gizi yang baik terutama untuk kaum remaja.

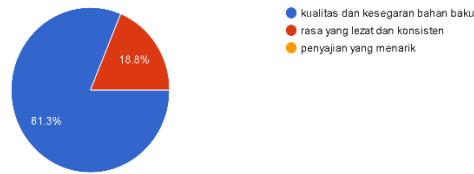


Gambar 3 : Perkembangan konsumen sandwich di Indonesia, 2020-2024
(sumber: google trends 2020-2024)

Sebelum melakukan perintisan bisnis, tim sandwich telah melakukan beberapa analisis, penulis telah melakukan observasi baik secara langsung dan juga melalui kuisisioner terhadap masyarakat sekitar atas kepedulian masyarakat dalam menjaga pola makan.



menurut anda apa saja aspek penting yang menentukan kualitas sandwich buah dan sayur
16 responsees



Gambar 4 : Diagram Hasil Responden

Penulis juga melakukan riset terhadap masyarakat sekitar, dengan melalui kuisisioner. Dari hasil riset, sebagian besar responden kalangan remaja diantara usia 20-27 tahun. Berikut hasil kuisisioner :

1. Bahwasannya responden lebih memilih mengkonsumsi makanan sehat. Sehingga dengan adanya riset ini, membuktikan bahwa produk atau bisnis penulis diterima baik oleh masyarakat.
2. Responden *aware* terhadap pemilihan kualitas bahan baku yang digunakan. Karena menurut responden dengan pemilihan bahan baku yang berkualitas maka lebih menciptakan rasa yang enak.

Dalam mengidentifikasi kompetitor, perlu adanya analisis kompetitif yang mana meliputi identifikasi langsung dan tidak langsung. Guna untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh bisnis kita dengan kompetitor kita. Seperti halnya analisis SWOT yang mana sangat penting bagi kelanjutan bisnis kita. SWOT sendiri digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan tertentu, menurut Rangkuti (2008 : 19), kinerja pengembangan ataupun organisasi dapat ditentukan oleh kombinasi factor internal dan eksternal. Kedua factor tersebut harus dipertimbangkan dengan analisis SWOT.

Berikut tabel dalam melakukan analisis SWOT terhadap usaha Sandwich pada posisi bisnis di pasar.

Faktor	Keterangan
Stragth	- Terdapat variasi rasa dan saus

	<ul style="list-style-type: none"> - Produk sehat dan homemade - Praktis untuk dibawa
Weakness	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak bisa makan ditempat - Banyak kompetitor yang sudah ada
Opportunities	<ul style="list-style-type: none"> - Meningkatkan konsumen dalam mengkonsumsi makanan sehat - Meningkatkan pasar online penjualan
Threath	<ul style="list-style-type: none"> - Kenaikan Harga bahan baku - Perubahan trend dan selera konsumen

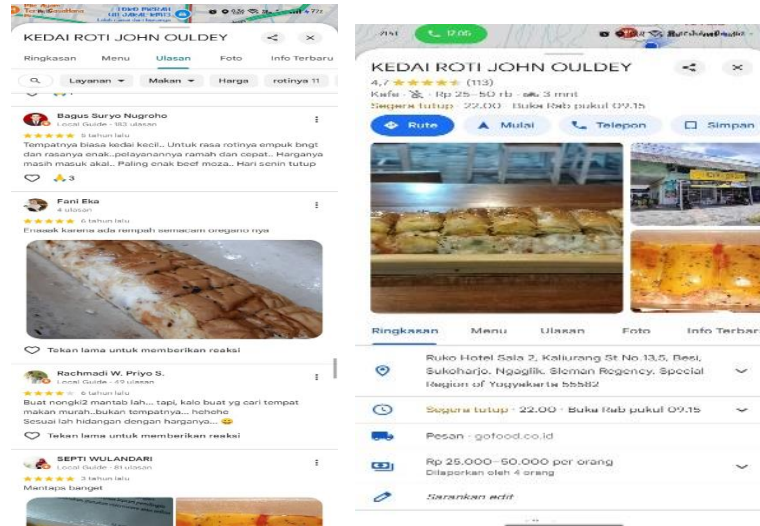
Tabel 1 : Analisis SWOT

Penulis juga melakukan riset secara mandiri yaitu melakukan survei baik dari media social maupun mendatangi langsung. Penulis telah mendapatkan hasil bahwa kompetitor yang menjual produk sejenis dan berada di Yogyakarta minim akan kompetitor. Penulis menemukan kompetitor sejenis yang berada didekat kampus yaitu roti long john dan juga tenda sorea. Selain itu terdapat kompetitor langsung yang berada di Area Maguwoharjo, penulis juga melakukan riset. Dimana pemilihan lokasi sangat penting dalam mendirikan bisnis.

Pemilihan lokasi suatu perusahaan akan mempengaruhi resiko dan keuntungan bisnis tersebut secara keseluruhan, mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variable, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Lokasi sendiri merupakan letak atau toko pengecer pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba (Basu Swasta dan Irawan dalam Rusdiana, 2014:248). Dengan begitu penulis memilih Maguwoharjo sebagai tempat berlangsungnya bisnis yang akan dilakukan.

Kedai Long John memiliki menu yang variative dari yang rasa ayam, abon, daging dan tuna. Selain memiliki menu yang variative, kedai Long John juga terdapat tambahan topping dan menu lain pada minuman. Kedai Long John sudah memiliki beberapa cabang, salah satunya yang berada di area sekitar kampus. Sehingga mudah untuk dijumpai oleh mahasiswa UII. Kedai Long John juga menyediakan tempat yang nyaman, selain itu untuk harga, roti long john mulai dari

harga 25.000 – 50.000 yang mana dengan harga tersebut bisa dikatakan target pasar pada roti Long John yaitu kalangan menengah keatas.



Gambar 5 : Kompetitor Langsung

Setelah mengamati dan melakukan riset dari sisi kompetitor yaitu Long John, dengan target pasar kalangan menengah keatas. Sehingga penulis ingin membuka bisnis sandwich dengan harga yang bisa dinikmati masyarakat menengah. Bisnis ini memiliki peluang yang cukup bagus karena masih belum memiliki banyak pesaing atau kompetitor. Selain itu bisnis sandwich ini dapat menjadi solusi dalam memenuhi gizi yang dibutuhkan oleh tubuh. Dengan adanya bisnis sandwich penulis, masyarakat tidak perlu khawatir dengan permasalahan harga yang tinggi, karena penulis hadir dengan harga yang terjangkau dikalangan masyarakat menengah.

No.	Pesaing	Menu	Harga	Tempat	Promo	Target Pasar
1.	Roti Long John	Abon, Salad: Ayam, Tuna & Beef Cheese: Ayam, Tuna dan Beef Moza: Ayam, Tuna & Beef	25.000– 50.000	Jl. Kaliurang, Besi, Sukoharjo, Ngaglik, Sleman	Instagram, Go Food, Grab Food	Cemilan keluarga, acara kumpul Bersama teman, ekonomi

No.	Pesaing	Menu	Harga	Tempat	Promo	Target Pasar
		Signature: Ayam, Tuna & Beef				menengah keatas
2.	Tenda Sorean	Sandwich buah Milk Bun Roll Crap Shuffle Pancake Salad sayur	10.000- 56.000	Gg. Wuni Magung, Caturtunggal, Depok Sleman	Instagram Tik-tok	Untuk masyarakat ekonomi menengah
3.	Moma Toast	Basic Cheese & Beef Complete Shrimp tartar mayo Crispy chicken Crispy Beef Chicken Mentai Beef Mentai	24.000 – 33.000	Selokan mataram, Cepit baru, Soropadan, Condongcatur Depok, Sleman	Instagram Shopee food Go-food	Menengah ke atas
4.	Burger Bangor	Jelata Juragan Ningrat Sultan Bbq Smoked Beef Pitik Fish	12.000 – 45.000	Jl. Tajem, Jl. Denokan, Maguwoharjo	Instagram Go-food Shopee food	Menengah ke atas
5.	Deankitchen	Sando strawberry Sando mango	15.000	Gunungketur Pakualam, Yogyakarta	Instagram Tik-tok	Menengah

No.	Pesaing	Menu	Harga	Tempat	Promo	Target Pasar
		Sando Anggur				

Table 2 daftar pesaing sandwich buah dan sayur di Yogyakarta

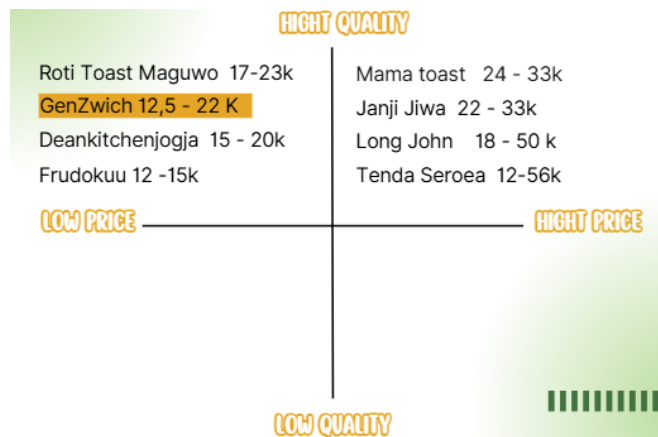
(Sumber : Instagram dan Google maps)

Selain dari sisi produk, penulis juga menyertakan bahwa bisnis sandwich dengan long john memiliki perbedaan. Dimana dalam pembuatan roti john bahan baku yang digunakan yaitu roti berukuran panjang, sedangkan sandwich penulis menggunakan roti toast sebagai bahan bakunya. Dan dalam varian menu, penulis hanya menggunakan ayam sebagai menu.

Penulis telah melakukan observasi dan juga riset, dan penulis menemukan bahwa kompetitor dalam bisnis penulis yaitu kedai long John, Tenda Sorea, Moma Toast Burger Bangor sebagai kompetitor sejenis dalam sandwich sayur, serta Tenda Sorea dan juga Deankitchen menjadi kompetitor sejenis penulis dalam sandwich buah. Dengan begitu penulis memiliki ide untuk membuat suatu inovasi dalam bisnis sandwich yaitu:

1. Dalam penawaran yang dilakukan terhadap bisnis sandwich, bisa menjadi hal yang dibutuhkan nantinya dipasaran dalam memilih camilan yang sehat.
2. Pada bisnis sandwich penulis memiliki inovasi yang terdapat divarian rasa saus yang berbeda. Seperti menu sandwich sayur Garlic Mayo, BBQ Mayo, Shasemi Sauce dan juga penulis memiliki racikan sauce sendiri yaitu Zandwich Sauce. Selain itu, penulis juga menggunakan racikan cream yang berbeda dari sandwich lainnya.

Dalam beberapa kompetitor yang sudah disebutkan oleh penulis, serta riset yang sudah dilakukan, penulis bisa mengelompokkan posisi pada bisnis sandwich Zandwich sebagai berikut:



Gambar 6 : Position Bisnis

Dengan pengelompokan posisi yang sudah penulis lakukan, maka dapat disimpulkan bahwa bisnis Zandwich berada di posisi kualitas yang bagus dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat kalangan menengah.

Setelah melakukan riset, penulis juga membuat strategi supaya bisnis yang akan dijalankan dapat berkembang. Dimana strategi pengembangan bisnis ini merupakan suatu proses yang melibatkan upaya dalam memelihara, mengidentifikasi dan meraih klien baru serta meningkatkan peluang bisnis untuk mencapai profitabilitas. Dalam pengembangan bisnis strategi yang penting yaitu membangun merek yang kuat. Dengan membangun merek yang kuat dapat membantu perusahaan membedakan dirinya dari pesaing, menciptakan hubungan yang lebih dalam dengan pelanggan dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

B. Profil Bisnis

Bisnis yang akan penulis jalani nantinya, merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner dengan produk sandwich. bisnis F&B sendiri di Indonesia sangat menjanjikan keuntungan karena banyaknya peminat dari kulineran yang ramai di masyarakat. Alasan penulis memilih sandwich sebagai bisnis yang akan dijalankan karena hal ini menjadi peluang besar dalam mendapatkan keuntungan. Dimana sebelum menjalankan bisnis, penulis telah melakukan survei terhadap bisnis kuliner berupa camilan di daerah sekitar kampus serta daerah tempat berlangsungnyabahwa

minim sekali penjual yang menjual atau memproduksi makanan camilan yang seperti penulis. Yaitu, sandwich buah dan sayur dengan nama Zandwich.

"Zandwich" sendiri adalah nama yang cukup unik dan kemungkinan belum banyak digunakan sehingga dapat memberi kesempatan untuk membangun identitas merek yang kuat dan mudah dibedakan dari pesaing. Selain itu, nama Zandwich juga membuka peluang kreativitas untuk generasi Z serta generasi lainnya. Dalam pelaksanaan kegiatan bisnis ini, penulis membagi tim penulis dengan beberapa divisi yang dapat menunjang pengembangan pada bisnis Zandwich, antara lain yaitu divisi produksi, pemasaran dan keuangan. Adapun peran yang nantinya akan penulis ambil pada Tugas Akhir perintisan bisnis ini, yaitu dibidang pengelolaan keuangan.

Pada divisi keuangan dan riset atau pengelolaan keuangan. Penulis diharuskan membuat arus kas dan pembukuan setiap harinya, guna memastikan bahwa keuangan pada bisnis tersebut dikelola dengan baik. Beberapa penelitian terkini menunjukkan bahwa analisis laporan keuangan dapat menggunakan analisis laporan arus kas untuk menilai kinerja keuangan suatu bisnis. laporan keuangan merupakan catatan tertulis yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan dalam periode tertentu (Setiorini et al, 2020).

Kemudian memudahkan dalam analisa pengoprasian pengeluaran dan pemasukan keuangan. Pada divisi keuangan diharapkan selalu berkoordinasi pada divisi pemasaran dan produksi terkait penggunaan dana bisnis yang akan digunakan untuk berbagai keperluan, salah satunya pembelian bahan baku dan juga alokasi pendanaan promosi. Selain melakukan pembukuan terhadap laporan keuangan, penulis juga melakukan riset dan survey baik terhadap konsumen, terhadap pasar, harga bahan baku dan juga tingkatan permintaan. Sehingga bisa menjadi pertimbangan dalam mengembangkan bisnis sandwich ini.

C. Tujuan Perintisan Bisnis

Adanya perintisan bisnis ini bertujuan untuk memperkenalkan kepada masyarakat bahwa dalam mengkonsumsi camilan atau jajanan perlu

memperhatikan gizi yang berada di dalamnya. Banyak masyarakat yang abai terhadap apa yang dikonsumsi. Dengan adanya riset yang sudah dilakukan, penulis akhirnya memilih ide untuk menjual makanan yang berbahan baku dari roti yaitu sandwich, sehingga bisa digunakan sebagai alternatif untuk pengganjal perut atau pemenuhan kebutuhan sementara. Selain itu, telah banyak kita jumpai bahwa masyarakat dalam mengkonsumsi camilan kurang *aware* atau kurang memperhatikan gizi yang ada di camilan tersebut. Dengan ini, penulis ingin menjalankan bisnis Zandwich supaya banyak masyarakat yang mulai sadar dan *aware* terhadap pentingnya mengkonsumsi buah dan sayur sebagai pemenuhan gizi dalam tubuh.

Dan tujuan dari perintisan bisnis ini juga ingin memperkenalkan kepada masyarakat tentang sandwich yang mana bisa dikonsumsi oleh masyarakat menengah, dan juga varian rasa saus yang belum ada pada kompetitor lain hal ini menjadi peluang terhadap bisnis. Selain itu bisnis ini juga dapat membantu kelancaran dalam memulai usaha untuk meningkatkan makanan sehat. Dimana banyak sekali masyarakat lebih memilih makanan cepat saji atau camilan. Dan perintisan bisnis ini menjadi peluang terhadap masyarakat dalam mengenalkan camilan atau jajanan yang sehat dan mengandung gizi yang sesuai dengan kepentingan tubuh.

D. Rumusan Program Perintisan Bisnis

Berdasarkan hasil observasi dari beberapa media, penulis menemukan rumusan program perintisan bisnis yang dilakukan yaitu:

1. Bagaimana menyusun laporan keuangan pada *Zandwich*?
2. Bagaimana mengelola keuangan masuk dan juga keluar pada *Zandwich*?
3. Bagaimana cara *Zandwich* dalam memperoleh keuntungan?

Rencana program yang akan dilakukan pada perintisan bisnis ini meliputi:

No.	Kegiatan	KPI (<i>Key Performance Indicator</i>)
1.	Membuat strategi keuangan	Mengumpulkan modal

No.	Kegiatan	KPI (<i>Key Performance Indicator</i>)
		Menentukan HPP
2.	Membuat target capaian laba minimum 75%	Memaksimalkan pendapatan agar tercapai target laba.
3.	Mengalokasikan pendanaan untuk divisi marketing	Ketepatan dalam pengalokasian dana untuk divisi marketing.
4.	Mengalokasikan dana untuk divisi produksi	Ketepatan dalam pengalokasian dana untuk divisi produksi.
5.	Membuat laporan keuangan harian	Menghasilkan laporan keuangan harian secara terencana dan rapi
6.	Melakukan riset atau survey kepuasan konsumen	Memudahkan dalam meningkatkan target penjualan.

Tabel 3 : Kegiatan KPI

E. Sasaran Perintisan Bisnis

Sasaran pada bidang keuangan dalam perintisan bisnis ini adalah semua kalangan menengah baik kalangan milenial, maupun generasi Z yang berada di daerah Yogyakarta. Dalam sasaran ini, bagian keuangan mengelola sedemikian rupa agar harga jual masih diterima baik oleh masyarakat menengah. Dimana banyak masyarakat yang berasumsi bahwa sandwich hanya bisa dikonsumsi oleh masyarakat atas dikarenakan memiliki harga yang mahal. Sehingga Zandwich hadir dan menawarkan harga yang terbaik bagi kalangan menengah, agar kalangan menengah bisa mengkonsumsi sandwich tanpa khawatir akan harga yang mahal.

F. Metode Perintisan Bisnis

Metode pelaksanaan perintisan bisnis yang akan dilakukan pada bisnis ini yaitu:

a. Metode Kegiatan Perintisan Bisnis

1. Analisis situasi kondisi pasar
2. Identifikasi masalah
3. Rencana pemecahan masalah

4. Pelaksanaan kegiatan bimbingan
5. Pelaksanaan kegiatan kewirausahaan
6. Evaluasi dan kegiatan hasil

b. Rencana Perintisan Bisnis

Rencana kegiatan tim yang akan pada perintisan bisnis ini meliputi:

Bidang	Kegiatan	Bulan					
		Aprl	May	Jun	Jul	Agus	Sept
Kuangan	Melakukan riset pasar	√					
	Melakukan pengelolaan keuangan dengan bag. produksi		√				
	Melakukan pengelolaan keuangan dengan bag. pemasaran		√				
	Menentukan perhitungan HPP		√	√			
	Pencatatan laporan keuangan harian			√	√	√	√
	Membuat laporan keuangan bulanan				√	√	√
	Melakukan perhitung terhadap laba dan rugi				√	√	√
	Melakukan riset kepuasan terhadap konsumen				√	√	√
	Melakukan evaluasi				√	√	√

Tabel 4 : Rencana Kegiatan Bisnis

c. Peserta Kegiatan serta Pelaksanaan Perintisan Bisnis

Peserta dan anggota tim dalam perintisan bisnis ini memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing sebagai berikut:

Nama Anggota	Devisi	Tugas dan Tanggung Jawab
Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti	Keuangan	Bertanggung jawab atas setiap kegiatan pengelolaan keuangan: a. Melakukan riset pasar b. Melakukan pengelolaan keuangan dengan bag. Produksi c. Melakukan pengelolaan keuangan dengan bag. Pemasaran d. Menentukan perhitungan HPP e. Pencatatan laporan keuangan harian f. Membuat laporan keuangan bulanan g. Melakukan perhitung terhadap laba dan rugi h. Melakukan riset kepuasan terhadap konsumen i. Melakukan evaluasi terhadap penjualan.
Aliyah Nabilatul Bahirah	Pemasaran	Memiliki tugas untuk merancang startegi pemasaran yang akan dilakukan agar

Nama Anggota	Devisi	Tugas dan Tanggung Jawab
		produk Zandwich dapat dikenal dan disukai oleh calon customer.
Finda Nurulita Ananda	Produksi	Mengembangkan produk, menjaga kualitas bahan baku, dan konsistensi produk, serta menjaga ke higienisan produksi.

Tabel 5 : Anggota dalam Perintisan Bisnis

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara terperinci terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam perintisan ini terbagi atas lima bab, yaitu sebagai berikut:

1. BAB I PENDAHULUAN

Pada BAB I, ini menjelaskan informasi mengenai kebutuhan konsumen dalam makanan cepat saji, termasuk dari segi nutrisi dan kesehatan. Bab ini juga memaparkan analisis pasar dan usaha sejenis. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi masalah yang ada dan memberikan solusi yang tepat.

2. BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada BAB II, menjelaskan mengenai permasalahan dari target pasar dan tantangan yang dihadapi untuk mengetahui rumusan masalah dalam kebutuhan pasar dan kesesuaian dengan program-program perintisan bisnis yang direncanakan. Serta bagian yang menjelaskan mengenai alur dan hasil kegiatan perintisan bisnis yang sudah dilakukan. Perintisan ini akan menjelaskan kegiatan yang direncanakan pada program kerja perintisan bisnis.

3. BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Pada BAB III, menguraikan terkait ketetapan metode dalam mengatasi permasalahan yang didapatkan. Perintisan bisnis ini akan memaparkan program kerja perintisan yang akan dilaksanakan.

4. BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada BAB IV, menjelaskan kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis. kesimpulan ini menjawab permasalahan dan tujuan perintisan yang telah disusun. Dan saran disampaikan sesuai keadaan nyata di lapangan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Bisnis Zandwich ini merupakan bisnis makanan cepat saji, yang memudahkan konsumen dalam mengkonsumsi. Zandwich berfokus pada pembuatan makanan baik sebagai camilan maupun pengganti makanan utama yaitu nasi. Bahan utama yang diperlukan dalam membuat sandwich sayur yaitu roti toas, sayuran berupa selada, potongan tomat, timun dan Bombay, serta potongan ayam maupun petty. Sedangkan untuk pembuatan sandwich buah yaitu roti tawar, whppy cream serta potongan buah yang terdiri dari strawberi, mangga dan juga anggur sebagai bahan utamanya. Proses pembuatannya yang pertama dengan membuat ayam krispi sebagai isian sandwich sayur. Selanjutnya yaitu memanggang roti toast hingga berubah warna menjadi kecoklatan, kemudian disusun dimana lapisan pertama yaitu olesan mayones, dilanjutkan potongan timun, kemudian potongan ayam, kemudian potongan tomat serta saus yang melimpah dan yang terakhir yaitu potongan Bombay yang sudah di tumis.

Selain proses pembuatan sandwich sayur, Adapun proses pembuatan sandwich buah atau kerap disebut dengan sando. Yaitu roti tawar dioles dengan whppy cream sebagai perekat potongan buah, dan susun potongan buah sejajar, selanjutnya olesi dengan whppy cream sampai menutupi potingan buah, kemudian tutup dengan roti tawar di atasnya. Selanjutnya bungkus dengan plastic wrap dan diamkan selama 30 menit di suhu dingin supaya whppy cream menjadi padat. Selanjutnya potong sandwich buah sehingga membentuk segi tiga dan sandwich buah siap untuk disajikan. Zandwich hadir sebagai salah satu terobosan kuliner untuk para pecinta kuliner, dimana kami menawarkan perpaduan rasa gurih dan manis, sehingga dapat menggugah selera para konsumen.



Gambar 7 Logo Zandwich

Arti dari logo brand Zandwich yaitu :

- Kata “Zandwich” diambil dari generasi-Z dimana generasi ini yang dimiliki oleh pemilik usaha yang memiliki arti sangat dekat dengan teknologi, kritis, kreatif dan peduli dengan nilai sosial maupun keberlanjutan. Generasi Z atau yang sering disebut dengan Gen Z merupakan kelompok yang lahir antara tahun 1997-2012.
- Warna coklat dan hijau pada logo dipilih karena kombinasi warna tersebut menciptakan kesan yang hangat dan kuat, yang dikemas dengan gaya hidup Gen Z yang energik, modern, aktif dan juga *fun*.

Bisnis ini berawal dari inspirasi yang muncul melalui tayangan *FYP* TikTok, yang menampilkan makanan populer dari Jepang, yaitu sando. Fenomena tersebut menunjukkan bahwa sando memiliki potensi untuk diminati pasar, terutama kalangan generasi muda yang gemar mengikuti tren kuliner. berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk mengembangkan bisnis dengan menghadirkan menu sando sebagai produk utama. Seiring dengan perkembangan zaman, bisnis ini tidak hanya sekedar menghadirkan sando, tetapi juga memberikan inovasi melalui variasi rasa, serta penyesuaian dengan selera konsumen modern. Dengan demikian, sando dapat diterima secara luas dan menjadi produk kuliner kekinian yang mampu bersaing di pasaran. Bisnis Zandwich memiliki Visi dan Misi sebagai berikut:

Visi:

“Menjadi pelopor bisnis sandwich sehat dan kekinian yang mampu menghadirkan kesegaran serta kebahagiaan bagi setiap konsumen”

Misi:

1. Menyajikan makanan praktis, sehat dan lezat yang sesuai dengan gaya hidup masyarakat modern.
2. Mengutamakan kualitas bahan baku segar dan higienis, supaya setiap produk aman dan bernutrisi.
3. Membangun brand kuliner kekinian yang mampu mengikuti tren, namun tetap mempertahankan nilai gizi dan cita rasa.

Bisnis Zandwich ini telah berjalan dengan lancar dan berlokasi di Jl. Stadion, Maguwoharjo, Ngemplak, Sleman, Yogyakarta. Lokasi tersebut dipilih karena strategis, mudah diakses oleh konsumen, serta berada di lingkungan yang dekat dengan pusat aktivitas masyarakat sehingga mendukung perkembangan usaha. Dalam perintisan bisnis Zandwich ini, penulis memiliki tim yang terdiri dari tiga orang yang memiliki tugas dan peran masing-masing untuk meningkatkan kinerja agar dapat efektif dan efisien:

1. Finda Nurilita Ananda : Produksi
2. Aliyah Nabilatul Bahirah : Pemasaran
3. Cholifatun Rosida : Riset dan Keuangan

B. Pelaksanaan Bisnis

Zandwich secara resmi berjualan terhitung pada 11 Juni 2025. Laporan dan Analisa pelaksanaan perintisan bisnis Zandwich ini mengambil periode waktu dari 1 Juni 2025 sampai 24 September 2025. Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Tinjauan Aspek Sumber Daya Manusia

Zandwich terdiri dari 3 anggota tim yang masing-masing memiliki tugas untuk dijalankan. Setiap bagiannya memiliki tanggung jawab masing-

masing dalam menjalankan tugas. Pada bisnis ini, penulis menjadi riset dan keuangan yang memiliki program kerja antara lain:

a. Riset:

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

b. Keuangan:

1. Membuat anggaran, menghitung harga pokok produk dan mengelola biaya serta pendanaan keuangan bisnis.
2. Membuat catatan keuangan harian
3. Membuat dan menyediakan *platform* pembayaran digital
4. Meyusun laporan keuangan mingguan dan bulanan

2. Tinjauan Aspek Riset

Dalam berbisnis, salah satu cara terbaik untuk membuat keputusan dalam manajemen dan bisnis adalah dengan menggunakan metode riset. Saat ini, sejumlah aktivitas riset bisnis telah diakui, terutama oleh pebisnis, karena keterandalannya dalam menemukan dan mengidentifikasi masalah, mengembangkan alternatif tersebut dan memecahkan masalah. Metodologi riset bisnis sangat penting untuk proses riset yang bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang berbagai aspek dunia bisnis, seperti analisis pasar, strategi pemasaran atau perilaku konsumen.

Menurut Mexon & Kumar, 2020 mendefinisikan riset mengacu pada pencarian pengetahuan. Riset Adalah seni penyelidikan ilmiah. Riset dapat juga didefinisikan sebagai usaha sistematis dan teroganisir untuk menyelidiki masalah spesifikasi yang dihadapi dalam dunia kerja yang membutuhkan solusi. Hal ini bahwa langkah pertama dalam sebuah riset ialah mengetahui dimana letak masalah yang timbul dalam organisasi, dan mengidentifikasi sejelas dan serinci mungkin masalah yang perlu dipelajari

dan diselesaikan. Tujuan riset ini dilakukan Adalah untuk memahami cara pengelolaan bisnis yang tepat, memahami pasar, konsumen, mengetahui pesaing dan lingkungan bisnis keseluruhan.

Ada beberapa topik riset bisnis dalam manajemen bisnis, hal ini disesuaikan dengan minat kajian pada sektor manajemennya, topik tersebut antara lain:

a. Riset Pasar

Riset pasar dilakukan guna mengetahui dan memahami target pasar yang tepat (Novia et al., 2023). Tujuan utama dari riset ini adalah untuk mengetahui kondisi pasar area Maguwoharjo dengan menganalisis kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi. Hal ini terdiri dari:

1. Melakukan riset terhadap konsumen

Maksudnya yaitu penulis melakukan riset dan analisa terhadap konsumen dengan mempertimbangkan kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi dan yang jarang ditemui oleh konsumen. Yaitu sandwich dengan harga yang mudah dijangkau oleh masyarakat kalangan menengah. Target pasar pada bisnis ini yaitu masyarakat menengah, masyarakat pecinta kuliner, masyarakat yang sedang olahraga di area Maguwoharjo dan *family time*. Setelah melakukan riset, ternyata banyak dari kalangan pecinta kuliner yang menginginkan makanan mengenyangkan serta menyehatkan selain makanan berat atau nasi.

Sehingga hal ini dapat menjadi peluang bagi penulis dalam menjalankan bisnis camilan cepat saji yang mengenyangkan yaitu sandwich.



Gambar 8 produk sando

Dalam pelaksanaan penjualan, penulis telah melakukan riset bahwa yang sando memiliki penjualan yang melambung tinggi dan diminati oleh konsumen.

2. Melakukan riset ancaman

Riset mengenai ancaman dalam berbisnis menunjukkan bahwa terdapat beberapa faktor eksternal yang berpotensi memengaruhi keberlangsungan usaha. Ancaman seperti kompetitor baik secara langsung maupun tidak langsung, selain itu selera konsumen yang berubah-ubah dan masih banyak lagi yang bisa menjadi ancaman. Penulis telah melakukan riset terhadap kompetitor di beberapa tempat seperti di kedai long john, Mamahke serta sandwich yang berada di Maguwoharjo.



Gambar 9 survey kompetitor

Long john adalah kedai yang populer dengan roti lapis yang mempunyai varian topping yang melimpah. Kedai long john memiliki suasana tempat yang Santai dan nyaman, sehingga cocok untuk dijadikan tempat berkumpul santai bersama keluarga. Long john salah satu kompetitor penulis dalam bisnis roti lapis ini. Terlebih lagi kedai longjohn sudah memiliki branding yang kuat dimata konsumen. Dimana memiliki rasa yang enak dan kualitas yang terjamin. Penulis melakukan pengamatan di Kedai Longjohn, hal yang penulis amati ialah ukuran, tekstur, rasa serta harga yang dijual. Ukuran yang dimiliki oleh Kedai Longjohn yaitu panjang sekitar 20 cm, dan tebal roti lapis yang dimiliki sekitar 5cm. Sedangkan untuk tekstur, Kedai longjohn memiliki tekstur roti yang lembut.

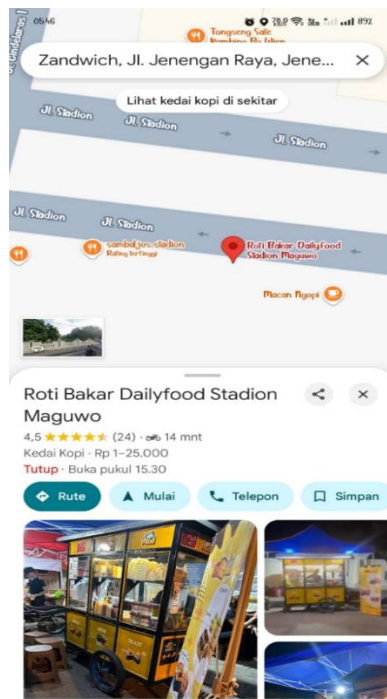


Gambar 10 survei mamhke

Setelah melakukan pengamatan terhadap kompetitor 1, penulis melanjutkan pengamatan terhadap kompetitor 2, yakni Mamahke yang berada di Jl. Taman, Patehan, Kota Yogyakarta. Lokasinya cukup strategis karena didaerah kota. Menu yang dimiliki oleh Mamahke lebih fokus makanan barat yaitu hamburger. Sehingga menu yang tersedia hanya sedikit. Dalam segi tekstur, kedai Longjohn lebih unggul dibandingkan dengan Mamahke.

3. Melakukan riset peluang

Berdasarkan riset yang dilakukan di daerah Maguwoharjo, ditemukan bahwa terdapat pelaku usaha yang menawarkan produk serupa berupa sandwich atau roti lapis. Namun, usaha tersebut jarang beroperasi secara konsisten, sehingga ketersediaan produk di pasaran masih terbatas. Kondisi ini menunjukkan adanya peluang yang cukup besar untuk mengembangkan bisnis sandwich dengan manajemen yang lebih teratur. Selain melakukan survei secara langsung, penulis juga melakukan survei secara online menggunakan google maps.



Gambar 11 maps penjualan roti lapis

4. Melakukan riset lokasi penjualan



Gambar 12 lokasi berjualan

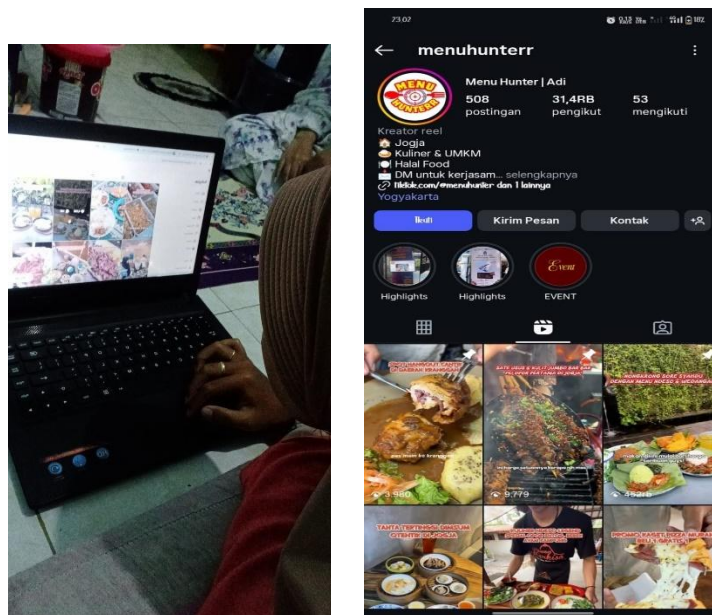
Dalam hal ini penulis melakukan pengamatan melalui survei lokasi ke beberapa tempat yang direncanakan bisa menjadi lokasi bisnis pengembangan sandwich. Pemilihan lokasi menjadi hal yang penting bagi penulis dan tim, agar nantinya perkembangan bisnis ini bisa berjalan secara optimal. Riset pemilihan lokasi dilakukan untuk memastikan keberlangsungan dan potensi pengembangan bisnis. Berdasarkan hasil observasi, lokasi di Jl. Stadion, Maguwoharjo dipilih karena memiliki akses yang mudah dijangkau oleh konsumen, berada di sekitar area yang cukup ramai dengan aktivitas masyarakat, serta dekat dengan fasilitas umum. Faktor strategis tersebut dinilai mampu meningkatkan visibilitas usaha, memperluas jangkauan pasar, dan mendukung pertumbuhan penjualan secara berkelanjutan.

Penulis juga menanyakan terkait harga sewa kepada ketua paguyuban, dimana harga untuk sewa lapak yaitu Rp. 100.000 dalam 1 bulan. Selain itu, terdapat biaya tambahan operasional harian berupa iuran sampah sebesar Rp. 5.000 per hari dan biaya Listrik

sebesar Rp. 5.000 per hari. Dengan demikian, total pengeluaran rutin tersebut perlu diperhitungkan sebagai bagian dari biaya tetap dalam menjalankan bisnis.

5. Melakukan riset influencer

Dalam upaya pemasaran, penulis melakukan riset terhadap *influencer*. Dimana riset mengenai penggunaan *influencer* dilakukan untuk mengetahui efektivitas strategi promosi dalam meningkatkan daya tarik produk. Berdasarkan hasil pengamatan, *influencer* memiliki peran penting dalam memengaruhi nilai minat konsumen, khususnya generasi muda yang aktif menggunakan media sosial.



Gambar 13 Riset Influencer

Pada saat proses riset, penulis menemukan akun menu hunter yang telah memiliki 31,4 ribu pengikut di Instagram dan 22,6 ribu pengikut di tik-tok. Penulis bekerjasama dengan tim pemasaran dalam mencari informasi mengenai harga promosi ke akun menu hunter. Berikut *price list endorsement* dari menuhunterr:

Paid Promote:

MenuHunterr

Rp. 350.000,-

- 1x Unggah IG Reels & Tiktok
- Bonus Collabs IG @menuhunterr
- Gratis Collabs IG menuhunterr

Paid Promote

@menudijogja

- 1x Post IG & Tiktok
- 35 rb
- Video / Foto + Captions sudah ready

Visit & Review

- 1 Akun Menu Menu Jogja
- 350 rb (Visit Sabtu / Minggu Pagi-Sore/ Tanggal Merah / Cuti Bersama)
- 375 rb (Khusus Minggu-Jumat di atas pukul 19.00 WIB)
- 1x IG Reels & Tiktok

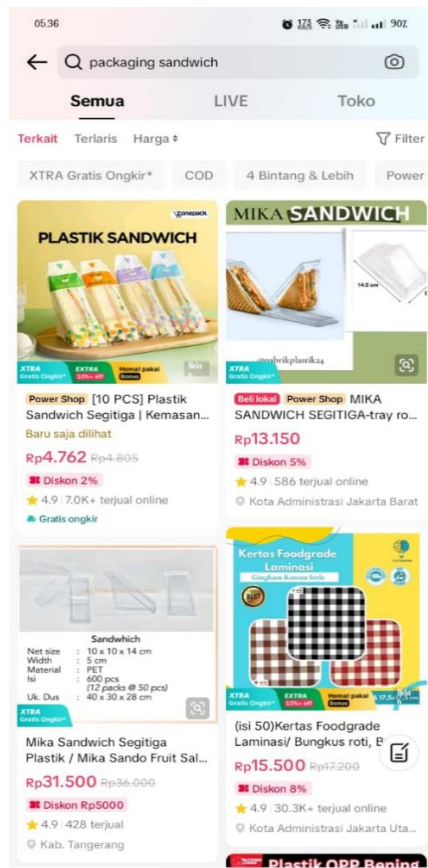
Free Collabs IG Menu di Jogja

Setelah melakukan riset tersebut dan berdiskusi dengan tim, penulis dan tim sepakat untuk memilih menuhunterr untuk *endorsement* produk Zandwich.

6. Melakukan riset *packaging*

Kemasan atau *packaging* merupakan alat pembungkus yang bisa memproteksi atau melindungi makanan agar tetap terjaga kebersihannya. Berdasarkan hasil pengamatan, konsumen cenderung menyukai kemasan yang praktis, higienis, serta memiliki desain yang menarik dan modern. Penulis melakukan survei

kemasan produk melalui *platform online* untuk mencari gambaran kemasan yang tepat. Dalam diskusi awal, packaging sando berbentuk segitiga berbahan kardus. Sedangkan untuk sandwich sayur berbahan kardus berbentuk persegi. Kemudian penulis dan tim melakukan diskusi final dengan mengganti packaging baik sando maupun sandwich sayur. Dimana hasil akhir yang diperoleh yaitu sando menggunakan bahan dasar mika berbentuk segitiga. Dan untuk sandwich sayur menggunakan *food wrapping papper* dan dilapisi dengan kantong *papper bag*.



Gambar 14 riset packaging

7. Melakukan riset *platform* pembayaran digital

Di era yang semakin maju dan modern akan teknologi, sehingga kecanggihan dan kemudahan teknologi harus dimanfaatkan sebaik mungkin. Dalam ekosistem bisnis yang terus

berkembang, digitalisasi pembayaran berperan sebagai katalisator yang tidak hanya menyederhanakan proses transaksi tetapi juga memberikan berbagai manfaat tambahan bagi pelaku UMKM. Efisiensi transaksi mencakup aspek waktu, biaya, serta keandalan operasional yang memungkinkan UMKM untuk bersaing secara lebih kompetitif. Menurut (Hartana, 2022) salah satu dampak langsung dari digitalisasi pembayaran adalah percepatan proses transaksi. Dengan metode pembayaran digital seperti e-wallet, *Quick Response Code Indonesia Standart (QRIS)*, dan internet banking.

Dengan digitalisasi pembayaran, proses ini menjadi otomatis dan lebih cepat, sehingga waktu pelayanan pelanggan dapat dioptimalkan. Kecepatan ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pelanggan tetapi juga memungkinkan UMKM untuk melayani lebih banyak konsumen dalam periode waktu yang sama. Menurut (Siti Aisyah et al., 2023) selain efisiensi waktu, digitalisasi pembayaran juga membantu UMKM mengurangi biaya operasional. Transaksi tunai sering kali melibatkan biaya tersembunyi seperti biaya pengelolaan uang fisik, risiko kehilangan, dan biaya logistik untuk penyetoran ke bank.

b. Riset bahan baku

Penulis melakukan riset bahan baku di beberapa tempat Bersama bagian produksi untuk menentukan tempat pembelian bahan baku dan juga untuk mengetahui kualitas serta harga dari bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi dikemudian hari.

Bahan Baku	Harga
Sandwich	
roti toast	Rp 17,000

ayam	Rp	10,000
selada 1	Rp	6,700
Tomat	Rp	4,700
Timun	Rp	5,000
Bombay	Rp	5,000
jeruk nipis	Rp	1,000
lada	Rp	1,000
bawang putih	Rp	1,000
saus	Rp	9,000
mayones 600	Rp	10,000
margarine	Rp	9,000
Telur	Rp	2,000
Tepung 1/2	Rp	5,000
garam	Rp	5,000
minyak	Rp	22,000
Mustard	Rp	24,500
Kwepai jepang	Rp	29,300

Table 6 Bahan baku

c. Riset kelayakan dan ketahanan produk

Kelayakan dan ketahanan produk harus dilakukan guna menjaga kualitas produk dalam bisnis, dan memastikan produk yang dipasarkan layak untuk diperjual belikan, agar nantinya tidak menimbulkan kerugian bagi bisnis tersebut. Ketahanan produk juga harus dilakukan untuk mengetahui masa penggunaan produk tersebut, beserta metode penyimpanan yang tepat bagi produk tersebut. Riset ini dilakukan untuk

memastikan bahwa sandwich yang diproduksi memenuhi standart kualitas serta mampu bertahan dalam jangka waktu tertentu tanpa mengalami penurunan mutu yang signifikan. Berdasarkan hasil pengujian, produk dinilai layak dikonsumsi karena menggunakan bahan baku yang segar, higienis, dan sesuai standart keamanan pangan. Selain itu, uji ketahanan menunjukkan bahwa sandwich dapat tetap terjaga kualitas rasa, tekstur, dan tampilannya dalam rentan waktu penyimpanan tertentu, asalkan disimpan dengan metode yang tepat.



Gambar 15 riset ketahanan produk

Berdasarkan hasil riset didapati produk sandwich buah dapat bertahan selama 3 hari jika disimpan dalam suhu pendingin, dan hanya bertahan 5 jam jika disimpan disuhu ruang. Untuk sandwich sayur bisa bertahan selama 2 jam di suhu ruang. Dalam proses pembuatan atau produksi, tim Zandwich menggunakan sarung tangan untuk menjaga ke higienisan produk dan alat yang digunakan dalam produksi pun terjamin kebersihannya.

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

1. Melakukan evaluasi produk (*Quality control*)

Quality control merupakan salah satu aspek penting dalam produksi yang bertujuan untuk memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan sesuai standart mutu yang telah ditetapkan. Melalui *quality control*, setiap tahapan produksi dapat diawasi secara sistematis, mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga pengajian produk akhir kepada konsumen. Pentingnya melakukan *quality control* terletak pada kemampuannya untuk menjaga konsistensi kualitas produk, meminimalisir terjadinya kesalahan produksi, serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap brand yang dibangun.

Selain itu, *quality control* juga berfungsi sebagai bentuk pengendalian risiko agar produk yang dihasilkan tetap aman, higienis, dan memenuhi selera pasar. Dengan adanya penerapan *quality control* yang baik, bisnis tidak hanya mampu mempertahankan kualitas produk, tetapi juga dapat meningkatkan daya saing di tengah ketatnya persaingan industry kuliner, serta menciptakan loyalitas konsumen yang berkelanjutan. Setelah bisnis berjalan selama satu bulan, penulis dan tim juga melakukan evaluasi produk.



Gambar 16 diskusi tim mengenai produk

Diskusi yang dilakukan yaitu dimana ketahanan sando buah menurun. Sehingga waktu dititipkan di jajanan pasar cream yang ada didalam sando mencair sehingga tidak layak dalam tampilan untuk dijualbelikan. Maka dari itu setelah melakukan diskusi dengan tim, penulis

memutuskan untuk melakukan uji coba terhadap ketahanan pada produk sando.

2. Melakukan evaluasi pemasaran terhadap peningkatan penjualan

Evaluasi pemasaran dilakukan guna mengukur efektivitas dari upaya pemasaran dalam menarik konsumen untuk membeli produk Zandwich. Setelah melakukan analisis penataan media sosial Zandwich sudah tertata dengan sangat baik, informasi-informasi yang disediakan dalam feed Instagram kurang lengkap. Konten yang ada didalamnya juga kurang lengkap. Reels yang dibuat oleh tim pemasaran masih kurang dari target, sehingga masih banyak yang belum mengetahui keberadaan dari Zandwich. Tim pemasaran memiliki target dimana dalam 1 minggu 3x melakukan unggahan video dalam Instagram. Tetapi akhirnya tidak sesuai dengan target yang ada. Selain Instagram ada platform lain yaitu tik-tok. Untuk *view* yang didapat lebih banyak di tiktok dibandingkan dengan Instagram. Selain itu tim pemasaran melakukan iklan (ads) sebanyak 2x di tiktok.

Setelah evaluasi penataan media sosial, penulis juga melakukan evaluasi terhadap *platform online delivery* pada akun Zandwich. Zandwich sendiri sudah terdaftar pada beberapa *platform online delivery*, seperti *go-food* dan *grab-food*. Pada platform tersebut keterangan mengenai usaha Zandwich sudah tertera mulai dari keterangan bisnis, lokasi, menu, dan juga jam operasional bisnis. tim pemasaran juga melakukan *endorsement*, dan dilakukan di tengah-tengah usaha pengembangan bisnis ini berjalan. Algoritma media sosial yang tidak menentu, membuat video *endorsement* ini lebih efektif ketika dilakukan diawal pelaksanaan, agar jangkauan konsumennya lebih banyak.



Gambar 17 evaluasi dengan tim pemasaran

3. Melakukan evaluasi kesehatan keuangan

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

3. Aspek Keuangan

Pengelolaan keuangan menjadi tantangan tersendiri ketika seseorang tidak memiliki pengetahuan dasar yang berkaitan dengan keuangan. *Financial managemen behavior* berkaitan dengan penentu, akuisisi, alokasi dan pemanfaatan sumber daya keuangan yang dimiliki oleh seseorang bersama dengan tujuan di dalam pikirannya (Humaira & Sagono, 2018). Secara umum, *financial attitude* diartikan sebagai sikap individu terhadap uang yang dimilikinya. Uang merupakan kebutuhan primer yang dapat mempengaruhi perilaku seseorang dan mampu membuat orang tersebut berpikir tidak rasional (Siswanti & Halida, 2020).

Uang adalah kebutuhan utama dalam suatu bisnis, sehingga pengelolaan yang baik akan mempermudah operasional dan kelancaran dalam perkembangan bisnis tersebut. Keuangan yang terkontrol bisa memicu pertumbuhan bisnis yang stabil dan siap untuk menghadapi tantangan yang ada. Dalam pelaksanaan bisnis ini, penulis membuat beberapa rincian laporan dan perencanaan keuangan bisnis. Antara lain adalah:

a. Modal usaha

Menurut (Subagyo, 2014), modal usaha adalah dana yang tersedia untuk usaha dan merupakan dana yang disimpan dalam bentuk aktiva lancar dan tetap. Ada dua jenis moda usaha yaitu modal kerja dan modal investasi. Modal kerja atau biasa dikatakan harta lancar yang tentunya lebih identic dengan modal yang berbentuk uang dan digunakan sebagai modal pembiayaan dalam pengeluaran selama proses produksi atau operasional, sedangkan modal investasi atau asset merupakan uang yang dikeluarkan untuk membeli peralatan barang atau alat penunjang kebutuhan usaha.

Modal usaha Zandwich sepenuhnya berasal dari penulis dan tim tanpa pinjaman modal dari bank atau pihak lainnya. Pembagian penyeteroran modal dilakukan secara merata dengan perbandingan yang sama, yaitu 1:1:1. Hal ini dilakukan guna mempermudah penulis dalam mengelola dan membagi keuntungan maupun kerugian dalam berbisnis. Untuk total modal keseluruhan dalam bisnis Zandwich ini sebesar Rp. 4.630,154. Sehingga per orang mengumpulkan modal sebesar Rp. 1.543,385, jumlah ini disesuaikan dengan perkiraan awal perhitungan anggaran dalam pelaksanaan bisnis.

Nama	Modal yang dibutuhkan	Modal Terkumpul
NABILA	Rp 1,543,385	Rp 1,543,385
FINDA	Rp 1,543,385	Rp 1,543,385
MAYA	Rp 1,543,385	Rp 1,543,600

TOTAL	Rp	4,630,154	Rp	4,630,370
--------------	-----------	------------------	-----------	------------------

Table 7 Modal Usaha

b. Anggaran keuangan

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

pembelian	harga	
banner depan +standing	Rp	100,000
Stiker Hiasan	Rp	70,000
stiker logo	Rp	143,000
tenda lipat	Rp	493,000
Styrofoam Box + thermafrez	Rp	80,000
Wajan + spatula + B. kecap	Rp	338,700
Cling + Spons+Tissue	Rp	26,500
Phylox	Rp	29,000
Stempel	Rp	140,000
Hiasan gerobak [styrofoam, cutter, double tip]	Rp	70,000
Foto copy menu dan SOP	Rp	23,000
Cat Tembok + Gembok	Rp	50,000
Hiasan Gambar Stiker	Rp	50,000
Kaca Cembung Dekor	Rp	50,000
Regulator	Rp	80,000
Perbaikan Gerobak	Rp	150,000
Standing	Rp	20,000

pembelian	harga	
Kabel	Rp	29,000
Nota	Rp	20,000
TOTAL	Rp	1,962,200

Table 8 Anggaran pengeluaran

whppy cream	12	Rp 48,500	Rp 582,000
mangga	24	Rp 15,000	Rp 360,000
strawbery	24	Rp 15,000	Rp 360,000
roti tawar	24	Rp 17,500	Rp 420,000
roti tawar	10	Rp 14,000	Rp 140,000
selada + tomat	10	Rp 8,000	Rp 80,000
anggur	6	Rp 30,000	Rp 180,000
roti toast	16	Rp 16,000	Rp 256,000
whppy bubuk	10	Rp 17,500	Rp 175,000
Ayam	12	Rp 10,000	Rp 120,000
Mayo	1	Rp 24,400	Rp 24,400
sambal	1	Rp 23,500	Rp 23,500
saus tomat	1	Rp 17,500	Rp 17,500
bbq saus	5	Rp 11,500	Rp 57,500
tepung	5	Rp 15,000	Rp 75,000
listrik + sampah	24	Rp 10,000	Rp 240,000
sewa tempat	4	Rp 25,000	Rp 100,000
sewa gerobak	1	Rp 250,000	Rp 250,000
penitipan gerobak	1	Rp 50,000	Rp 50,000
TOTAL			Rp 3,510,900

Table 9 Kebutuhan produksi

PEMASARAN				
Pekan	Kegiatan		masuk	keluar
Pemasaran			Rp 533,520	
Pekan 1	Beli sayur gratis buah	24		Rp 192,000
Pekan 2	Potongan harga 7k	7		Rp 49,000
	pemasaran print voucher			Rp 18,000 Rp 27,000
Pekan 3	Bundling	0		Rp -
Pekan 4	Buy 1 Get 1	18		Rp 234,000
	Print promo			Rp 6,000
jeda	promo 25%	10		Rp 100,000
	iklan			Rp 33,300
			Rp (125,780)	Rp 659,300
BULAN KE-2				
PEMASARAN			Rp 407,740	
PEKAN 5	Diskon 25%	15		Rp 90,000
PEKAN 6	Premium Canva			Rp 96,000
	Diskon 25%	9		Rp 54,000
HUKUMAN	print menu influencer			Rp 6,000 Rp 75,000
	Diskon 25%	22		Rp 154,000
PEKAN 7	print promo			Rp 12,000
PEKAN 8	beli 2 gratis 1	7		Rp 140,000
	Print promo			Rp 6,000
	iklan tiktok			Rp 22,000
	promo 45%	24		Rp 216,000
			Rp (463,260)	Rp 871,000
BULAN 3				
PEKAN 9	Pemasaran logo stiker influencer produk canva Print promo Promo harga	57		Rp 70,260 Rp 98,000 Rp 352,500 Rp 110,000 Rp 95,000 Rp 6,000 Rp. 399.000 Rp 1.060.500 Rp 889. 299

Tabel 10 Anggaran Pemasaran

Dalam biaya marketing, yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 26 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan rata-rata harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $Rp. 19000 \times 468 = Rp. 8,892,000 \times 6\% = Rp. 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, ini dialokasikan untuk kegiatan promosi, iklan, pembayaran *influencer*, serta aktivitas lain yang mendukung pemasaran produk. dimana dalam hitungan per porsi produk penjualan seharga Rp. 1,200. Selama bisnis berjalan, anggaran tersebut mengalami kekurangan sebesar Rp. Rp (889,240). Kekurangan tersebut disebabkan oleh adanya kerja sama tambahan dengan *influencer* pada bulan terakhir dengan nilai pembayaran sebesar Rp. 350.000, harga yang sangat tinggi dan kurangnya *feedback* pada bisnis Zandwich. Sehingga dengan data diatas, dapat disimpulkan marketing yang mempunyai peningkatan dalam penjualan yaitu di setiap pembelian sandwich sayur gratis sandwich buah karena promo ini dapat meningkatkan konsumen pembelian. Selain pembelian sandwich sayur gratis sandwich buah terdapat promo potongan harga sebesar 25% pada setiap pembelian sandwich sayur.

c. Penentuan HPP

Penentuan Harga Pokok Zandwich telah disepakati bersama, adapun beberapa pertimbangan yang mempengaruhi harga produk Zandwich antara lain adalah: harga bahan baku produksi, biaya pokok operasional produksi, persentase keuntungan yang diinginkan, harga produk kompetitor dan persepsi harga menurut konsumen. Dalam berbisnis hendaknya kita juga memperhatikan perhitungan dari HPP dalam sebuah produk. HPP sendiri merupakan singkatan dari Harga Pokok Penjualan yang terdiri dari biaya-biaya yang harus dikeluarkan perusahaan untuk proses produksi dan penjualan barang. HPP sendiri mendefinisikan sebagai penjumlahan seluruh pengorbanan sumber daya ekonomi yang digunakan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk. Definisi ini memberokan pemahaman penting

mengenai perhitungan biaya total dan proses produksi. Mulyadi (2018) menambahkan bahwa HPP adalah dasar utama dalam penetapan harga jual produk. Nantinya, keberadaan HPP sangat diperlukan dalam memastikan jumlah laba dan kerugian. Pada bisnis Zandwich, penulis menyertakan HPP yang dihasilkan. Berikut hasil perhitungan HPP produk-produk dari Zandwich:

1. Sandwich sambal dan mayo

SANDWICH SAMBAL dan MAYO		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	8,326
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	1,250
BEBAN PERALATAN	Rp	1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
GAS	Rp	58
TOTAL BEBAN	Rp	8,191
HPP	Rp	16,517
KEUNTUNGAN 75%	Rp	10,736
Harga Jual	Rp	19,062

Table 11 Hpp sandwich sambal dan mayo

Dari tabel 11 tersebut, penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 8,326, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian

dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 26 =$ 468 kemudian hasil tersebut dikalikan rata-rata harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $Rp. 19000 \times 468 = Rp. 8,892,000 \times 6\% = Rp. 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,200, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $Rp. 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 75% dalam setiap penjualan sandwich, jika dirupiahkan maka sebesar Rp. 10,736 setiap porsinya.

2. Sandwich bbq

SANDWICH BBQ	
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp 8,326
GAJI KARYAWAN	Rp 1,500
SEWA TEMPAT	Rp 307
GEROBAK	Rp 1,250
BEBAN PERALATAN	Rp 1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp 1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp 183
PACKAGING	Rp 771
PENITIPAN GEROBAK	Rp 250

Listrik + Sampah	Rp	1,560
GAS	Rp	58
TOTAL BEBAN	Rp	8,191
HPP	Rp	16,517
KEUNTUNGAN 75%	Rp	10,736
Harga Jual	Rp	19,062

Table 12 Hpp sandwich bbq

Perhitungan dari table 12 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 8,326, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $19000 \times 468 =$ Rp. 8,892,000 $\times 8\% =$ Rp. 533.520. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 75% dalam setiap penjualan sandwich, jika dirupiahkan maka sebesar Rp. 10,736 setiap porsinya.

3. Sandwich special

SANDWICH SPESIAL SAUCE		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	8,500
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	1,250
BEBAN PERALATAN	Rp	1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
GAS	Rp	58
TOTAL BEBAN	Rp	8,191
HPP	Rp	16,691
KEUNTUNGAN 80%	Rp	13,353
Harga Jual	Rp	21,853

Table 13 Hpp sandwich Spesial sauce

Perhitungan dari table 13 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 8,500, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $Rp. 19000 \times 468 = Rp. 8,892,000 \times 8\% = Rp.$

533.520. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $Rp. 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 80% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 13,353 setiap porsinya.

4. Johnwich

JOHNWICH		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	15,569
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	1,250
BEBAN PERALATAN	Rp	1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
GAS	Rp	58
TOTAL BEBAN	Rp	8,191
HPP	Rp	23,760
KEUNTUNGAN 70%	Rp	16,632
Harga Jual	Rp	32,201

Table 14 Hpp Johnwich

Perhitungan dari table 14 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi

bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 15,569, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $Rp. 19000 \times 468 = Rp. 8,892,000 \times 8\% = Rp. 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $Rp. 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 70% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 16,632 setiap porsinya.

5. Sandwich mini

SANDWICH Mini		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	4.000
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	500
BEBAN PERALATAN	Rp	-
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	-

PACKAGING	Rp	200
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	500
GAS	Rp	-
TOTAL BEBAN	Rp	4,457
HPP	Rp	8,457
KEUNTUNGAN 20%	Rp	1,692
Harga Jual	Rp	10,149

Tabel 15 Sandwich Mini

Perhitungan dari table 15 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 15,569, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpiciis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpiciis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $Rp. 19000 \times 468 = Rp. 8,892,000 \times 8\% = Rp. 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpiciis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpiciis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 500, packaging dengan harga Rp. 200, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $Rp. 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 500,. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 20% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 1,692 setiap porsinya. Penulis

mengambil keuntungan 20% karena ingin memperkenalkan produk dengan varian yang mini.

6. Sando strawberi

SANDWICH BUAH STRAWBERY		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	5,800
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	1,250
BEBAN PERALATAN	Rp	1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
TOTAL KESELURUHAN	Rp	8,133
HPP	Rp	13,933
KEUNTUNGAN 55%	Rp	6,270
Harga Jual	Rp	12,070

Table 16 Hpp Sando Strawberi

Perhitungan dari tabel 16 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 5,800, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpiciis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpiciis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah

porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $\text{Rp. } 19000 \times 468 = \text{Rp. } 8,892,000 \times 8\% = \text{Rp. } 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana per picis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat per picis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $\text{Rp. } 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 55% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 6,270 setiap porsinya.

7. Sando mangga

SANDWICH BUAH MANGGA		
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp	7,025
GAJI KARYAWAN	Rp	1,500
SEWA TEMPAT	Rp	307
GEROBAK	Rp	1,250
BEBAN PERALATAN	Rp	1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
TOTAL KESELURUHAN	Rp	8,133
HPP	Rp	15,158
KEUNTUNGAN 75%	Rp	6,821
Harga Jual	Rp	13,846

Table 17 Hpp Sando Mangga

Perhitungan dari tabel 17 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 7,025, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $19000 \times 468 =$ Rp. 8,892,000 $\times 8\% =$ Rp. 533.520. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 75% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 6,821 setiap porsinya.

8. Sando mix

SANDWICH BUAH MIX	
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp 7,800
GAJI KARYAWAN	Rp 1,500
SEWA TEMPAT	Rp 307
GEROBAK	Rp 1,250
BEBAN PERALATAN	Rp 1,112

PEMASARAN 6% per picis	Rp	1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp	183
PACKAGING	Rp	771
PENITIPAN GEROBAK	Rp	250
Listrik + Sampah	Rp	1,560
TOTAL KESELURUHAN	Rp	8,133
HPP	Rp	15,933
KEUNTUNGAN 75%	Rp	9,560
Harga Jual	Rp	17,360

Table 18 Hpp Sando Mix

Perhitungan dari tabel 18 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 7,800, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga perporisi yaitu Rp. 19,000, $19000 \times 468 =$ Rp. 8,892,000 $\times 8\% =$ Rp. 533.520. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana perpicis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat perpicis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar

75% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 9,560 setiap porsinya.

9. Sando anggur

SANDWICH BUAH ANGGUR	
BAHAN BAKU PER-PICIS	Rp 7,220
GAJI KARYAWAN	Rp 1,500
SEWA TEMPAT	Rp 307
GEROBAK	Rp 625
BEBAN PERALATAN	Rp 1,112
PEMASARAN 6% per picis	Rp 1,200
BEBAN KENDARAAN	Rp 183
PACKAGING	Rp 771
PENITIPAN GEROBAK	Rp 153
Listrik + Sampah	Rp 957
TOTAL KESELURUHAN	Rp 6,809
HPP	Rp 14,029
KEUNTUNGAN 50%	Rp 6,313
Harga Jual	Rp 13,533

Table 19 Hpp Sando Anggur

Perhitungan dari tabel 19 tersebut, merupakan penentuan biaya bahan baku dihitung dalam satuan picis, Dimana salam 1 picis produksi bahan baku yang digunakan sebesar Rp. 7,220, kemudian untuk biaya tenaga kerja langsungnya diambil dari perhitungan Total gaji karyawan = UMR Sleman 2.500.000 kemudian dibagi hari kerja = 26 hari dengan 4 kali libur dalam 1 bulan. Jadi 1 hari = 96.154 kemudian dibagi jam kerjanya yaitu 8 jam = Rp.12.000. $12/6 =$ [jika 1 jam hanya bisa menghasilkan 6 roti, maka perpicis gaji karyawan yaitu Rp. 2.000]. dan jika 1 jam bisa membuat 8 sandwich, maka $12.000/8 =$ Rp.1.500 maka perpicis gaji karyawan sebesar Rp.1.500. Kemudian untuk biaya pemasaran yaitu perhitungan dari jumlah

porsi terjual selama 1 hari yaitu 18 porsi kemudian dikalikan selama 1 bulan, maka hasilnya $18 \times 24 = 468$ kemudian hasil tersebut dikalikan harga per porsi yaitu Rp. 19,000, $\text{Rp. } 19000 \times 468 = \text{Rp. } 8,892,000 \times 8\% = \text{Rp. } 533.520$. Maka dapat disimpulkan pemasaran membutuhkan sebesar Rp. 533.520 selama 1 bulan, dimana per picis produk penjualan seharga Rp. 1,520, selanjutnya untuk beban sewa tempat per picis sebesar Rp. 307, sewa gerobak sebesar Rp. 1,250, beban peralatan sebesar Rp. 1,112, beban kendaraan Rp. 183, packaging dengan harga Rp. 771, penitipan gerobak dimana selama 1 bulan yaitu $\text{Rp. } 50,000/200 = 250$, Listrik dan sampah sebesar Rp. 1,560, gas Rp. 58. Dan penulis mengambil keuntungan sebesar 50% dalam setiap penjualan sandwich special ini, jika dirupiahkan maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 6,313 setiap porsinya.

Dalam harga selama bisnis Zandwich berjalan, penulis tidak merubah harga dengan menaikkan atau menurunkan. Karena hal yang dilakukan penulis yaitu menggunakan teknik pemasaran dengan cara mengadakan promo sebanyak mungkin. Karena dengan meningkatkan promo maupun pemasaran membuat konsumen semakin penasaran dengan produk dari Zandwich.

d. Catatan keuangan harian

Pencatatan keuangan harian dilakukan oleh penulis untuk memantau setiap transaksi yang terjadi dalam kegiatan operasional bisnis. Catatan ini mencakup pemasukan dan pengeluaran harian, mulai dari biaya bahan baku, biaya operasional, hingga pendapatan penjualan. Dengan adanya pencatatan keuangan harian, penulis bisa mengontrol arus kas secara lebih teratur, mengevaluasi kondisi keuangan secara berkala, serta meminimalisir risiko kesalahan dalam pengelolaan dana. Selain itu dengan adanya pencatatan keuangan harian dapat memudahkan dalam membuat laporan keuangan secara mingguan maupun bulanan. Penulis melakukan pencatatan keuangan harian menggunakan Ms. Exel, hal ini dilakukan untuk mempermudah

penulis dalam perhitungan dan menghindari kesalahan dalam penjumlahan nominal keuangan.

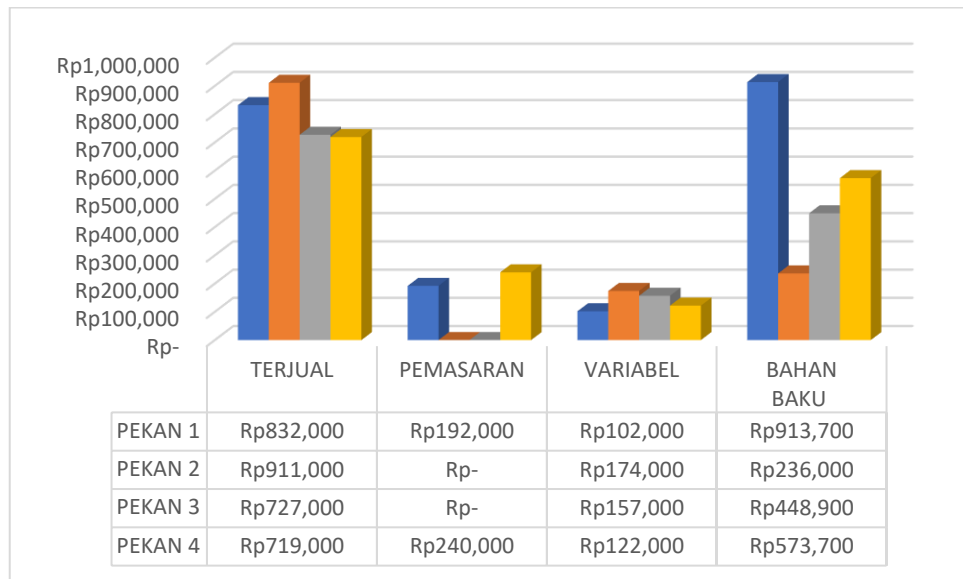
e. Metode pembayaran online QRIS

Dalam upaya penulis untuk memudahkan konsumen adalah dengan menyediakan qrish pada bisnis ini, penulis melakukan hal ini guna mengoptimalkan penjualan produk. Dengan digitalisasi pembayaran, proses ini menjadi otomatis dan lebih cepat, sehingga waktu pelayanan pelanggan dapat dioptimalkan. Kecepatan ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pelanggan tetapi juga memungkinkan UMKM untuk melayani lebih banyak konsumen dalam periode waktu yang sama. Menurut (Siti Aisyah et al., 2023). Maka dari itu, penulis melakukan pendaftara pembayaran qrish melalui aplikasi Livin Marchand yang bekerja sama dengan Mandiri.



Gambar 18 Qris Zandwich

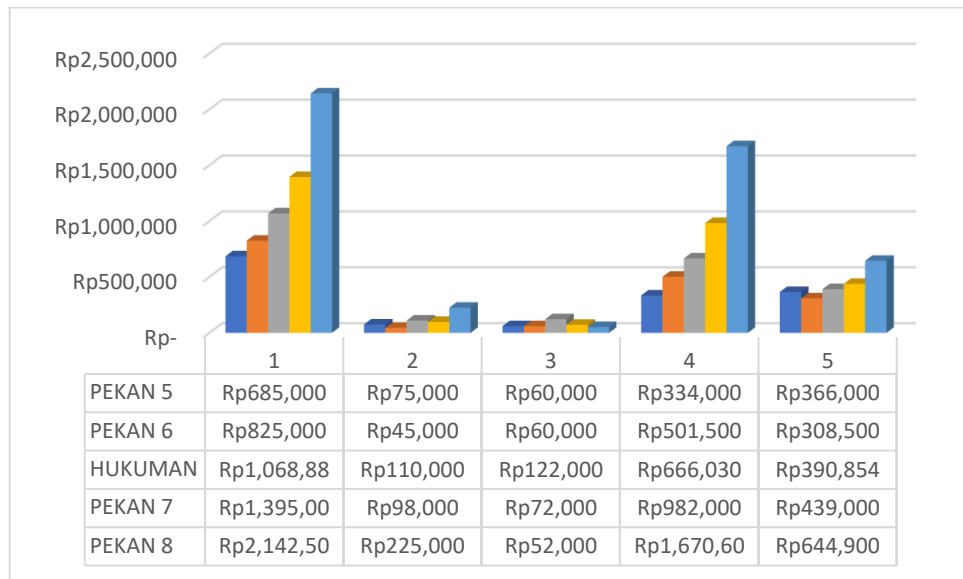
- f. Keuangan
 - 1. Arus kas
 - a. Bulan pertama



Gambar 19 Diagram bulan pertama

Pada pekan pertama, pendapatan dari penjualan Zandwich sebesar Rp. 832,000, kemudian pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 192,000, sedangkan pengeluaran buat kebutuhan variable sebesar Rp. 102,000 dan untuk pembelian bahan baku sebesar Rp. 913,700. Untuk pekan ke dua pendapatan Zandwich meningkat sebesar Rp. 911,000, ditambah dengan pemasukan dari uang pemasaran yang meliputi harga promo sebesar Rp. 94,000, sedangkan pengeluaran untuk variable naik menjadi Rp. 174,000, kemudian pengeluaran untuk bahan baku menurun menjadi Rp. 236,000. Untuk pekan ke tiga pendapatan dari penjualan produk Zandwich menurun menjadi Rp. 727,000, kemudian untuk pemasukan dari pemasaran pada pekan ke tiga tidak ada, untuk pengeluaran beban variable sebesar Rp. 157,000 dan pengeluaran bahan baku naik menjadi Rp. 448,900. Selanjutnya pada pekan ke empat, pendapatan Zandwich yang diperoleh sebesar Rp. 719.000, pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 240.000, pengeluaran variable sebesar Rp. 122,000 serta pengeluaran bahan baku sebesar Rp. 573,700.

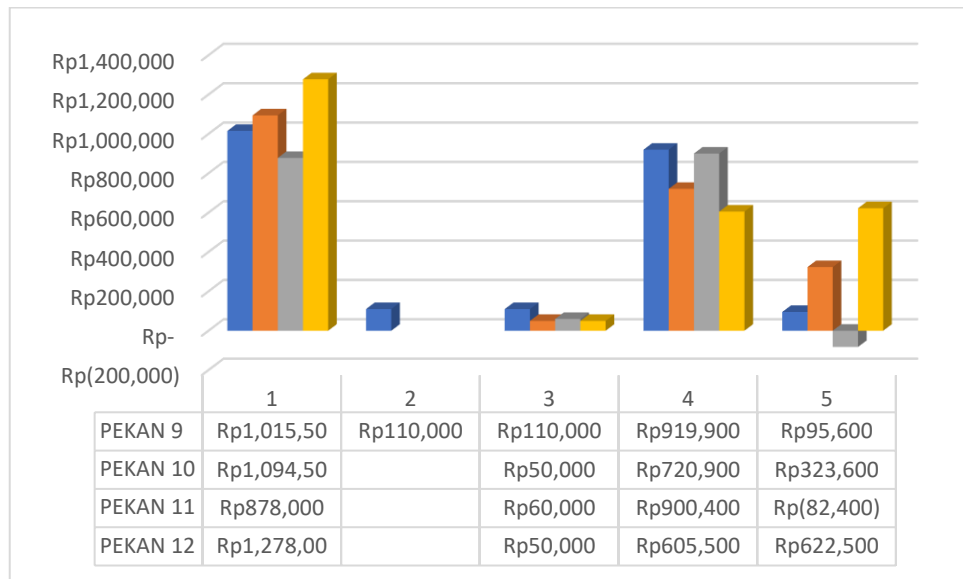
b. Bulan ke dua



Gambar 20 Diagram bulan kedua

Pada bulan kedua, yaitu terjadi dipekan 5 sampai pekan 8, dimana penjualan pada pekan ke lima menurun menjadi Rp. 622,000, kemudian pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 90,000, sedangkan pengeluaran untuk variable sebesar Rp. 60,000 dan untuk bahan baku sebesar Rp. 337.000. Kemudian di pekan ke enam, Zandwich mulai naik untuk diagram penjualan sebesar Rp. 786,000, untuk pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 54,000 dan pengeluaran untuk variable sebesar Rp. 60,000 dan untuk biaya bahan baku sebesar Rp. 501,500. Pada bulan ke tujuh, penjualan Zandwich sebesar Rp. 1,395,000, pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 140,000, dan pengeluaran variable Rp. 72,000 dan untuk bahan baku sebesar Rp. 991,000. Sedangkan pada bulan ke delapan, pendapatan Zandwich sebesar Rp. 1,273,000, dan pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 216,000, sedangkan pengeluaran untuk biaya variable sebesar Rp. 52,000, dan untuk biaya bahan baku sebesar Rp. 955,900.

c. Bulan ke tiga



Gambar 21 Diagram bulan ke tiga

Pada penjualan bulan ke tiga dilaksanakan di pekan ke sembilan sampai pekan ke dua belas, dimana penjualan Zandwich pada pekan ke sembilan sebesar Rp. 1,057,500 kemudian pemasukan dari pemasaran sebesar Rp. 110,000 dan pengeluaran biaya variable sebesar Rp. 110,000 sedangkan biaya untuk bahan baku sebesar Rp. 957,600. Dan pada penjualan ke sepuluh, Zandwich mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp. 1,162,500 dan pengeluaran biaya variable sebesar Rp. 50.000 kemudian biaya bahan baku sebesar Rp. 720.900, pada pekan ke sebelas, Zandwich mengalami penurunan dalam penjualan sebesar Rp. 859,000, kemudian pengeluaran biaya variable sebesar Rp. 60,000 dan pengeluaran biaya bahan baku sebesar Rp. 900,400. Dan pada pekan ke dua belas, penjualan Zandwich naik sebesar Rp. 1,389,000, kemudian pengeluaran biaya variable sebesar Rp. 50.000 dan biaya bahan baku sebesar Rp. 605,500.

2. Laporan Laba Rugi
 - a. bulan pertama

LAPORAN LABA RUGI		
PENDAPATAN		
	PENJUALAN	Rp 3,598,000

Harga Pokok Penjualan (HPP)		Rp	(3,028,137)
Laba Kotor		Rp	569,863
BIAYA USAHA			
	Gaji Karyawan		-
	Beban Listrik	Rp	615,000
	Beban Peralatan	Rp	654,067
	Beban Transportasi	Rp	110,000
	Biaya Administrasi	Rp	5,000
	Biaya Marketing (Diskon)	Rp	593,000
	Iklan/Print		
	Promo/Influencer	Rp	66,300
	Beban Sewa	Rp	350,000
	Total Beban Usaha	Rp	2,393,367
Laba (Rugi) Bersih		Rp	(1,823,504)

Table 20 Tabel Laba-Rugi Bulan pertama

Pada bulan pertama, bisnis Zandwich mengalami kerugian sebesar Rp. 1.823.504, karena pendapatan lebih kecil dibandingkan dengan beban yang ada. Dimana terdapat beban peralatan sebesar Rp. 654.067, kemudian beban marketing sebesar Rp. 593.000 dan beban yang lainnya.

b. bulan ke dua

LAPORAN LABA RUGI			
		Bulan 2 (Rp)	
PENDAPATAN			
	PENJUALAN	Rp	6,116,384
Harga Pokok Penjualan (HPP)		Rp	(4,150,000)
Laba Kotor		Rp	1,966,384
BIAYA USAHA			
	Gaji Karyawan		-
	Beban Listrik	Rp	366,000
	Beban Penyusutan Peralatan	Rp	654,067

	Beban Transportasi	Rp	-
	Biaya Administrasi	Rp	5,000
	Biaya Marketing (Diskon)	Rp	553,000
	Iklan/Print		
	Promo/Influencer	Rp	215,000
	Beban Sewa	Rp	350,000
	Total Beban Usaha	Rp	2,143,067
Laba (Rugi) Bersih		Rp	(176,683)

Table 21 Tabel Laba-Rugi Bulan ke dua

Pada bulan kedua bisnis Zandwich mengalami kerugian sebesar Rp. 176.683, dimana kerugian lebih kecil dibandingkan pada bulan pertama, karena penjualan pada bulan kedua meningkat.

c. bulan ke tiga

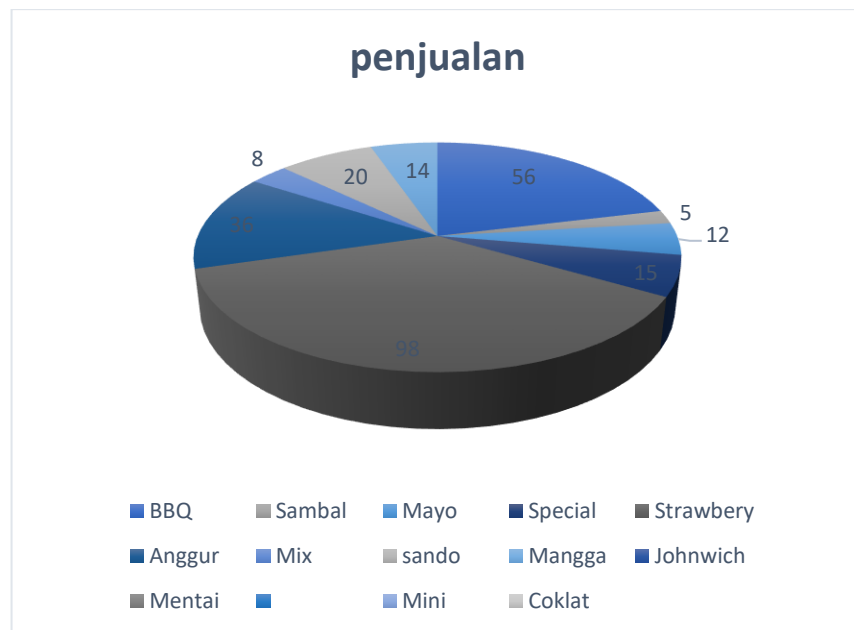
LAPORAN LABA RUGI			
Bulan 3 (Rp)			
PENDAPATAN			
	PENJUALAN	Rp	4,666,000
Harga Pokok Penjualan (HPP)		Rp	(2.719,000)
Laba Kotor		Rp	1,947,000
BIAYA USAHA			
	Gaji Karyawan		
	Beban Listrik	Rp	280,000
	Beban Penyusutan Peralatan	Rp	654,067
	Beban Transportasi	Rp	80,000
	Biaya Administrasi	Rp	5,000
	Biaya Marketing (Diskon)	Rp	399,000
	Iklan/Print		
	Promo/Influencer	Rp	661,500
	Beban Sewa	Rp	250,000
	Total Beban Usaha	Rp	2,329,567
Laba (Rugi) Bersih		Rp	(382,567)

Table 22 Tabel Laba-Rugi Bulan ke tiga

Pada bulan ke tiga Zandwich masih mengalami kerugian sebesar Rp. 382,567, hal ini terjadi dikarenakan meningkatnya beban yang ada pada pemasaran *influencer* sebesar Rp. 661.500 dan penjualan menurun dibandingkan bulan ke dua.

3. Rekap penjualan

a. Jumlah Penjualan



Gambar 22 Diagram Penjualan

Menu	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Total	
BBQ	56	42	46	144	Rp 2,736,000
Sambal	5	14	9	28	Rp 532,000
Mayo	12	7	9	28	Rp 532,000
Special	15	23	11	49	Rp 1,127,000
Strawbery	98	16	25	139	Rp 1,390,000
Anggur	36		1	37	Rp 444,000
Mix	8	18	10	36	Rp 504,000
sando	20	351	257	628	Rp 6,280,000

Menu	Bulan 1	Bulan 2	Bulan 3	Total	
Mangga	14	24	26	64	Rp 768,000
Johnwich		7	2	9	Rp 243,000
Mentai			2	2	Rp 40,000
Mini			5	5	Rp 45,000
Coklat			2	2	Rp 16,000
TOTAL	264	502	405	1,171	Rp14,657,000

Table 23 Tabel Penjualan

Pada bulan pertama yang dilaksanakan pada bulan Juni sampai dengan bulan September penjualan Zandwich mengalami naik turun disetiap menu. Pada sandwich sayur bbq, total penjualan selama 3 bulan sebesar 144 porsi, Dimana pada bulan pertama terjual sebanyak 56 porsi terjual dengan pendapatan sebesar Rp. 1,064,000, kemudia pada bulan ke dua mengalami penurunan menjadi 42 dengan total pendapatan sebesar Rp. 7989,000, dan pada bulan ke tiga mengalami peningkatan dengan penjualan sebanyak 46 dengan pendapatan sebesar Rp. 874,000. Sehingga didapati total penjualan sandwich bbq sebanyak 144 porsi dalam 3 bulan dengan pendapatan sebesar Rp. 2,736,000,

Pada menu sandwich varian sambal, pada bulan pertama terjual 5 porsi dengan pendapatan sebanyak Rp. 95,000, kemudian pada bulan ke dua varian sambal meningkat dengan penjualan sebanyak 14 porsi dan pendapatan sebesar Rp. 266,000, dan pada bulan ke tiga varian sambal mengalami penurunan, sehingga hanya terjual 9 porsi dengan pendapatan Rp. 171,000. Sehingga untuk varian sambal total penjualan sebanyak 28 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 532,000, kemudian pada varian mayo, pada bulan pertama terjual sebanyak 12 sehingga pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 228.000, untuk bulan kedua varian mayo mengalami

penurunan sehingga hanya terjual 7 porsi dengan pendapatan Rp. 133.000 dan untuk bulan ketiga varian mayo terjual sebanyak 9 porsi dengan total pendapatan sebesar Rp. 171.000, untuk total keseluruhan penjualan varian mayo sebesar 28 porsi dengan total pendapatan sebesar Rp532.000.

Selanjutnya di menu spesial saus pada bulan pertama terjual sebesar 15 porsi dengan total pendapatan sebanyak Rp. 345.000, Kemudian pada bulan kedua terjual sebanyak 23 porsi dengan total pendapatan sebesar Rp. 529.000, dan pada bulan ketiga varian spesial saus terjual sebanyak 11 porsi dengan total pendapatan sebanyak Rp. 253.000 sehingga didapati dalam 3 bulan penjualan varian spesial saus terjual sebanyak 49 porsi dengan total pendapatan sebanyak Rp. 1.127.000, Selain sandwich sayur penulis juga mencantumkan penjualan Sando, di mana pada varian strawberry bulan pertama terjual sebanyak 98 porsi dengan total pendapatan sebesar Rp. 98.000 dan pada bulan kedua varian strawberry Mengalami penurunan, sehingga hanya terjual 16 porsi dengan total pendapatan Rp. 160.000 dan pada bulan ketiga varian strawberry mengalami kenaikan dengan penjualan sebesar 25 porsi dan pendapatan sebanyak Rp. 250.000 sehingga total penjualan pada Sando strawberry diperoleh sebesar 139 porsi dengan total pendapatan sebanyak Rp. 1.390.000

Pada menu sando anggur penjualan sangat minim peminatnya di mana pada bulan pertama terjual 36 porsi dengan total pendapatan Rp. 432.000 sedangkan pada bulan kedua varian anggur tidak ada peminatnya dan pada bulan ketiga hanya terjual 1 porsi dengan pendapatan Rp. 12.000 sehingga total keseluruhan hanya terjual 37 porsi dengan total pendapatan sebesar Rp. 444.000, Kemudian pada sando varian mix pada bulan pertama terjual sebanyak 8 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 112.000, kemudian pada bulan kedua mengalami peningkatan sebanyak 18 porsi sehingga pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 252.000 dan pada bulan ketiga hanya terjual sebanyak 10 porsi dengan total pendapatan sebanyak Rp.

140.000 sehingga total keseluruhan dalam 3 bulan pada varian mix sebanyak 36 porsi penjualan dengan pendapatan sebesar Rp. 504.000

Selain itu selama bisnis berjalan penulis dan tim juga menitipkan di jajanan pasar, pada bulan pertama terjual sebanyak 20 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 200.000, pada bulan kedua terjual sebanyak 351 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 3.510.000 Kemudian pada bulan ketiga terjual sebanyak 257 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 2.570.000 sehingga diperoleh total penjualan sando yang dititipkan di jajanan pasar sebanyak 628 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 6.280.000, Adapun Sando varian mangga dengan penjualan pada bulan pertama sebanyak 14 pics dengan pendapatan sebesar Rp. 168,000 dan pada bulan kedua terjual sebanyak 24 porsi dengan keuntungan sebesar Rp. 288.000 Kemudian pada bulan ketiga terjual sebanyak 26 porsi dengan keuntungan Rp. 312.000 sehingga total penjualan sebanyak 50 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 768,000.

Kemudian pada bulan kedua penulis bersama tim Zandwich mengeluarkan produk baru sebagai inovasi pada bisnis Zandwich, yang penulis beri nama Johnwich dengan penjualan pada bulan kedua sebanyak 7 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 189.000 kemudian pada bulan ketiga hanya terjual dua porsi dengan pendapatan 54.000 sehingga total keseluruhan sebesar 9 porsi dengan total pendapatan Rp. 243.000, Selain menu Johnwich, penulis dan tim juga menambahkan varian menu mentai, dengan penjualan di bulan ketiga sebanyak 2 porsi dengan pendapatan sebesar Rp40.000, Selanjutnya penulis dan tim mengadakan inovasi baru pada bulan ketiga dengan memunculkan menu sandwich varian Mini dengan harga Rp9.000 per pcs, di mana pada bulan ketiga, sandwich Mini terjual sebanyak 5 porsi dengan pendapatan sebesar Rp. 45.000 kemudian penulis bersama tim sempat mengeluarkan inovasi baru yaitu roti coklat dengan harga Rp8.000 per pcs pada bulan ketiga terjual hanya 2 pcs dengan pendapatan sebesar Rp. 16.000.

b. *Sales Mix*

Analisis *sales mix* adalah alat penting dalam manajemen keuangan untuk menentukan proporsi relative dari setiap produk yang berkontribusi terhadap total penjualan atau laba perusahaan. Hal ini sangat krusial bagi bisnis yang menjual lebih dari satu jenis produk seperti “Zandwich” yang memiliki banyak varian menu (Murni, 2022).

Produk	Kuantitas	Persentase
BBQ	144	12%
Sambal	28	2%
Mayo	28	2%
Special	49	4%
Strawbery	139	12%
Anggur	37	3%
Mix	36	3%
sando	628	54%
Mangga	64	5%
Johnwich	9	0,77%
Mentai	2	0,17%
Mini	5	0,42%
Coklat	2	0,17%
TOTAL	1,171	100%

Table 24 Tabel Penjualan Mix

Berdasarkan data penjualan, produk Zandwich telah terjual sebanyak 1.171 porsi. Dalam data diatas ditemukan bahwa sando atau sandwich buah yang dititipkan di jajanan pasar terjual dengan presentase sebesar 54% dengan jumlah 628 porsi. Kemudian untuk sandwich sayur terdapat varian rasa BBQ dengan penjualan sebesar 144 porsi dengan presentase sebanyak

12% dan sandwich buah strawberi dengan penjualan sebanyak 139 porsi dengan presentase sebesar 12%.

KETERANGAN	BULAN 1	BULAN 2	BULAN 3
Total Penjualan	264	502	405
Penjualan Tunai	Rp. 1.821,500	Rp. 3.802.384	Rp. 2.804.500
Penjualan Qris	Rp. 1.776,500	Rp. 2.314,000	Rp. 1.861,500
Total Kas/Qris masuk	Rp. 3.598.000	Rp. 6.116.384	Rp. 4.666.000

Table 25 Tabel Rekonsiliasi

Selama berjalannya bisnis, pendapatan lebih banyak diperoleh secara tunai dikarenakan penerimaan pendapatan dari penitipan di jajanan pasar. Dimana hal tersebut terjadi karena dalam berlangsungnya bisnis, penulis menitipkan produk di 9 tempat jajanan pasar, sehingga mengakibatkan banyak pendapatan yang diterima secara tunai.

Titip jajanan pasar	628
Outlet	543

Dalam tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan lebih banyak di jajanan pasar, dikarenakan masih minim kompetitor, dan dimana banyak anak sekolah yang menjadi salah satu target pasar penulis, sehingga menjadi peluang bagi penulis untuk meningkatkan penjualan. Sedangkan jika penjualan di outlet cenderung minim karena terkadang faktor cuaca yang tidak menentu selama bisnis berlangsung. Bahkan jika cuaca hujan seringkali tidak ada konsumen yang datang.

Dampak penjualan di jajanan pasar yaitu minimnya keuntungan yang didapat, sehingga terdapat beberapa beban operasional yang dihilangkan, karena pemilik dari jajanan pasar menetapkan harga maksimal Rp. 10.000, dikarenakan ketakutan pemilik terlalu mahal sehingga minim akan pembelian produk tersebut.

c. Tabel Harga Biaya Margin per kanal

Kanal	Harga Jual	Biaya Produksi	Fee	Uang Diterima	Margin (Rp)	Margin (%)
Outlet	19.000	16.517	-	19.000	2.487	13.07%
GoFood	26.000	16.517	6.145	19.855	3.338	12.84%

Berdasarkan hasil perhitungan tabel harga, biaya, dan margin per kanal, diketahui bahwa pada kanal Outlet, harga jual rata-rata sebesar Rp. 19.000 dengan biaya produksi Rp.16.517, sehingga menghasilkan margin sebesar Rp. 2.483 atau sekitar 13,07%. Sementara itu, pada kanal GoFood, harga jual rata-rata sebesar Rp.26.000 dengan potongan fee sebesar Rp.6.145, sehingga uang bersih yang diterima sebesar Rp.19.855. setelah dikurangi biaya produksi sebesar Rp.16.517, diperoleh margin sebesar Rp.3.338 atau 12,84%. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa meskipun margin persentase di kanal Outlet sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan Gofood, penjualan melalui GoFood tetap memiliki potensi yang baik karena jangkauan konsumennya lebih luas dan dapat meningkatkan total penjualan secara keseluruhan.

4. Laporan Neraca Keuangan

NERACA			
ASET		KEWAJIBAN & EKUITAS	
Kas	Rp 2,247,400	Utang Usaha	Rp -
Peralatan setelah penyusutan	Rp -	Modal Awal	Rp 4,630,154
		Laba/Rugi Bersih	(Rp2,382,754)
Total Aset	Rp 2,247,400	Total kewajiban & Ekuitas	Rp 2,247,400

Table 26 Laporan Neraca

Dari hasil laporan neraca keuangan dapat dilihat bahwa aset terdapat pemasukan dari kas yang tersisa yaitu dari sisa modal sebesar Rp. 2.247.400. kemudian pada tabel kewajiban dan ekuitas terdapat modal awal sebesar Rp. 4.630.154, kemudian dikurangi dengan laba/rugi bersih sebesar Rp. 2. 382.754, sehingga mendapatkan hasil akhir yaitu Rp. 2.247.400, perhitungan ini antara total aset dengan kewajiban dan ekuitas memiliki perhitungan yang sama *ballance* sehingga perhitungan neraca sudah benar dikarenakan hasil dari set dan kewajiban sama.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan bisnis ini, penulis menghadapi beberapa tantangan terutama dalam masalah riset dan keuangan. Pada aspek riset, permasalahan yang penulis hadapi yaitu kesulitan dalam mengidentifikasi tren pasar secara akurat, serta kendala dalam melakukan uji ketahanan produk secara menyeluruh. Dimana terkadang masih ada beberapa produk yang rusak, sehingga mengharuskan untuk melakukan uji kembali ketahanan produk tersebut. Selain itu masalah yang dihadapi yaitu pada riset pemasaran, dimana penulis sadari masih banyak yang belum mengerti Zandwich, keberadaan Zandwich dan produk apa saja yang dikeluarkan oleh Zandwich.

Selain itu penulis juga mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual produk, kurangnya pengetahuan penulis dalam penentuan biaya operasional yang fluktuasi sehingga menyebabkan HPP menjadi kurang tepat. Penulis dan tim sepakat dengan mengambil keuntungan yang tidak banyak, karena kekhawatiran penulis terhadap persepsi harga menurut konsumen terhadap produk Zandwich, yang terlalu mahal.

B. Tinjauan Teoritis

1. Riset Bisnis

A. Definisi riset

Menurut Mexon & Kumar, 2020 mendefinisikan riset mengacu pada pencarian pengetahuan. Riset Adalah seni penyelidikan ilmiah. Riset dapat juga didefinisikan sebagai usaha sistematis dan terorganisir untuk menyelidiki masalah spesifikasi yang dihadapi dalam dunia kerja yang membutuhkan solusi. Hal ini bahwa langkah pertama dalam sebuah riset ialah mengetahui dimana letak masalah yang timbul dalam organisasi, dan mengidentifikasi

sejelas dan serinci mungkin masalah yang perlu dipelajari dan diselesaikan. Tujuan riset ini dilakukan Adalah untuk memahami cara pengelolaan bisnis yang tepat, memahami pasar, konsumen, mengetahui pesaing dan lingkungan bisnis keseluruhan.

Riset bisa dilakukan dalam berbagai bidang, salah satunya adalah bisnis. Adapun beberapa topik riset bisnis dalam manajemen bisnis, hal ini disesuaikan dengan minat kajian pada sektor manajemennya, topik tersebut antara lain:

1. Manajemen Pemasaran

Topik riset ini berlandasan pada strategi pemasaran atau biasa disebut dengan istilah *marketing mix*. Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemasaran merupakan proses sosial dan manajerial dimana individu maupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran serta pertukaran produk yang bernilai. Penerapan teori pemasaran ini dilakukan melalui segmentasi pasar, penetapan harga yang kompetitif, promosi serta distribusi yang efektif untuk menarik konsumen. Dalam manajemen pemasaran mengkaji terkait:

a. Produk

Riset mendalami terkait posisi produk bisnis di pasar, pengembangan produk baru, inovasi produk serta riset akan siklus hidup produk di pasar.

b. Promosi

Membangun relasi antar manajemen dengan konsumen, membuat citra baik bisnis di kalangan konsumen.

c. Harga

d. Lokasi Bisnis

B. Manajemen Keuangan

Riset pada bidang keuangan juga penting bagi pelaku bisnis, hal ini dikarenakan membantu mengidentifikasi posisi keuangan, investasi, peluang, risiko, dan tantangan yang ada di sektor keuangan, serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan kebijakan dan praktis bisnis. Perencanaan keuangan adalah sebagaimana proses dari pengelolaan keuangan, rencana keuangan adalah sebuah strategi yang digunakan untuk membantu pencapaian tujuan keuangan di masa depan

Tujuan dari perencanaan keuangan adalah memaksimalkan sumber daya keuangan suatu bisnis dan memperkecil resiko keuangan yang mungkin terjadi. Perencanaan keuangan yang baik juga bisa membantu seseorang atau kelompok untuk mencapai tujuan jangka pendek, menengah maupun jangka panjang. Urgensi dari perencanaan keuangan bagi usaha atau bisnis adalah membantu pengelola menghindari kegagalan, meningkatkan daya saing, mempermudah koneksi ke sumber pembiayaan(Yudianto, 2023).

Sedangkan menurut Kasmir (2019), manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berkaitan dengan tujuan untuk mencapai efisiensi serta eektivitas dalam penggunaan dana. Dalam bisnis makanan, pengelolaan keuangan dilakukan untuk mencatat arus kas harian, menghitung modal, biaya operasional, serta menentukan harga jual agar bisnis tetap berkelanjutan. Ruang lingkup manajemen keuangan memiliki empat komponen yang penting bagi sebuah perusahaan yaitu:

a. Keputusan Investasi

Untuk mengembangkan suatu bisnis atau perusahaan maka investasi merupakan salah satu langkah yang bisa dilakukan oleh perusahaan. Fungsi investasi ini mencakup aktivitas penentuan penggunaan dana jangka panjang pada investasi di asset tetap dan juga inventasi keuntungan sekuritas.

b. Pendanaan

Keputusan pendanaan atau Keputusan pembiayaan merupakan keputusan yang dilakukan oleh perusahaan yang berkaitan dengan struktur keuangan. Keputusan ini berkaitan dengan utang jangka pendek dan jangka panjang serta dana perusahaan. Pada intinya fungsi pendanaan ini berkaitan dengan kebijakan dalam mengelola struktur keuangan usaha, struktur modal dan kebijakan dividen.

c. Pembagian saham

Pembagian dividen saham berkaitan dengan keputusan pembagian saham yang diberikan oleh perusahaan kepada para pemegang saham. Pembagian keuntungan ini dapat berupa dana, saham ataupun investasi.

d. Modal kerja

Keputusan modal kerja adalah kebijakan perusahaan mengenai asset lancar dan kewajiban lancar. Asset lancar adalah asset yang hanya digunakan untuk jangka pendek, biasanya kurang dari satu tahun. Misalnya kas, surat berharga, utang. Sedangkan utang lancar merupakan kewajiban keuangan yang harus segera dilunasi.

Sedangkan untuk fungsi dari manajemen keuangan terdiri dari:

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting. Dengan manajemen perencanaan yang baik, perusahaan dapat merencanakan seperti apa prospek bisnis dimasa yang akan mendatang

b. Pengontrol

Fungsi *control* merupakan fungsi manajemen keuangan selanjutnya. Secara umum, setelah fungsi ini dijalankan akan diikuti

dengan kegiatan evaluasi. Sehingga dapat mengetahui apa yang menjadi masalah yang dihadapi bisnis tersebut dan perlu untuk diperbaiki dan ditingkatkan. Dengan fungsi ini, bisnis dapat mengetahui jika ada kejanggalan dalam pengelolaan keuangan perusahaan.

c. Audit

Tujuan dilaksanakannya kegiatan audit internal adalah untuk memvalidasi atau memastikan manajemen keuangan dapat berjalan sebagaimana mestinya tanpa ada penyimpangan dari aturan yang telah ditetapkan.

d. Anggaran

Penganggaran merupakan fungsi manajemen keuangan yang berkaitan dengan mengalokasikan dana untuk kebutuhan bisnis. Dengan mengalokasikan dana atau anggaran yang dilaksanakan seefisien mungkin maka bisnis tersebut akan mendapatkan hasil yang maksimal.

e. Laporan

Melalui manajemen keuangan, maka dapat mengetahui bagaimana kondisi keuangan yang dimilikinya. Fungsi manajemen keuangan ini memudahkan dalam mengambil keputusan bisnis kedepannya, karena dari sini dapat mengambil Analisa terhadap bisnis yang dijalankannya.

C. Pemecahan Masalah

Untuk mengatasi masalah pada bagian riset dalam hal pemasaran adalah kurang dikenalnya bisnis Zandwich oleh masyarakat secara luas. Hal ini dapat berdampak pada terbatasnya jangkauan konsumen serta rendahnya Tingkat penjualan. Dalam mengatasi hal ini, diperlukan strategi pemasaran yang tepat dan efektif. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan memperbanyak konten promosi di berbagai platform digital, khususnya media sosial yang memiliki jangkauan audiens yang luas. Pembuatan konten yang kreatif, informasi, serta

konsisten diharapkan mampu meningkatkan *brand awarness* dan menarik minat konsumen.

Selain itu, dalam hal penentuan harga pokok penjualan yang tepat yang dapat diterapkan oleh penulis dengan memperdalam pengetahuan tentang perhitungan keuangan atau bisa minta tolong kepada orang yang lebih paham dan mengerti tentang perhitungan dan penentuan harga jual yang tepat. Dengan mengambil keuntungan 75% merupakan keuntungan yang masih wajar dimana perhitungan keuntungan pada makanan cepat saji seharusnya 100%. Selain itu masalah yang dihadapi oleh penulis dengan harga tersebut terlalu mahal bagi konsumen, maka penulis melakukan strategi pemasaran yang diterapkan dalam bisnis ini dengan mengambil keuntungan dalam jumlah yang relatif kecil namun mengoptimalkannya melalui volume penjualan. Dimana pendekatan ini didukung dengan penerapan strategi harga yang kompetitif, salah satunya melalui penyelenggaraan program promosi. Langkah ini bertujuan untuk menarik perhatian pelanggan maupun konsumen baru, meningkatkan daya beli, serta memperluas pangsa pasar.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

- Zandwich merupakan bisnis yang berfokus pada inovasi produk cepat saji yang praktis. Dimana, bisnis Zandwich ini dimulai pada 11 Juni 2025 dan berlokasi di Jl. Stadion, Maguwoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.
- Produk ini dipasarkan baik secara online maupun offline dengan target pasar yaitu pecinta kuliner, mahasiswa, orang yang sedang berolahraga di sekitar Maguwoharjo dan orang yang sedang berkumpul bersama keluarga. Diawal bisnis ini menghadapi tantangan dalam peluncuran produk awal, namun penulis bersama tim berhasil melakukan evaluasi dan penyesuaian strategi dengan memanfaatkan pemasaran melalui berbagai media sosial untuk meningkatkan penjualan.
- Pada saat pelaksanaan tugas akhir ini, penulis berperan di 2 bagian yakni bagian riset dan keuangan. Adapun tanggung jawab penulis pada bagian riset antara lain adalah melakukan riset pasar dan pemasaran yang meliputi riset konsumen, riset ancaman, riset peluang, riset Lokasi jualan, riset influencer, riset *packaging*, dan riset penyedia *platform* pembayaran digital. Dalam hal evaluasi ini meliputi evaluasi produk, evaluasi pemasaran dan evaluasi kesehatan keuangan.
- Pada bidang keuangan penulis mempunyai tanggung jawab dalam hal keuangan mulai dari membuat rencana anggaran keuangan bisnis, mengelola keuangan, mencatat transaksi membuat laporan keuangan dan membuat QRIS sebagai media pembayaran digital.
- Selama periode penjualan yang berjalan empat bulan, Zandwich akhirnya berhasil menjual varian produk sebanyak 1,171 picis yang terdiri dari varian Bbq sebanyak 144 picis, Sambal sebanyak 28 picis, Mayo sebanyak 28 picis, Spesial 49 picis, Sando strawberi 139 picis, Sando anggur 37 picis, Mix 36 picis, Sando mangga 50 picis, Johnwich 9 picis, Mentai 2 picis, Mini

5 picis dan Roti coklat 2 picis. Dengan total keseluruhan produk terjual menghasilkan omset sebesar Rp. 14,657,000

B. Saran

Dalam pengembangan bisnis Zandwich, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan penulis dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis yaitu

- a. Memperkuat system pencatatan keuangan, meskipun penulis telah berusaha Menyusun laporan keuangan dengan baik, masih ada ruang untuk perbaikan. Ini dapat dilakukan dengan mengikuti pelatihan atau membaca literatur yang berkaitan dengan manajemen keuangan.
- b. Penulis juga perlu untuk melakukan evaluasi dan penyusunan laporan keuangan secara berkala, baik dari penyusunan pengeluaran, pemasukan keuangan.
- c. Hendaknya membangun komunikasi yang lebih intens terhadap bidang produksi dan juga pemasaran sangat penting. Koordinasi yang efektif dengan bidang produksi dan pemasaran dapat memastikan bahwa kebutuhan biaya yang diperlukan setiap bidang dapat terpenuhi dengan baik
- d. Penting juga untuk terus mengvaluasi dan menganalisis setiap hasil dari strategi yang telah diterapkan.

C. Jadwal Perintisan Bisnis

Jadwal kegiatan perintisan bisnis ini akan dilakukan selama 4 (empat) bulan, tahap pelaksanaan kegiatan dapat dilihat dalam table berikut ini:

Kegiatan	Bulan					
	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep
Bimbingan dalam Menentukan Konsep						

Kegiatan	Bulan					
	Apr	Mei	Jun	Jul	Agu	Sep
Perumusan dan Persetujuan Program Perintisan Bisnis						
Proses Bimbingan untuk Menyelesaikan Proposal						
Seminar Proposal Tugas Akhir Perintisan Bisnis						
Pelaksanaan dalam Tugas Akhir Perintisan Bisnis						
Ujian Tugas Akhir Perintisan Bisnis (Munaqosah)						
Revisi dan Persetujuan Tugas Akhir Perintisan Bisnis						

Tabel 27: Jadwal perintisan bisnis

References

- 8 strategi pengembangan bisnis. Retrieved from online. binus.ac.id: <https://online.binus.ac.id/2023/04/14/8-strategi-pengembangan-bisnis/>. (2023). april 14.
- Askorbat terhadap Kualitas Ketahanan Simpan Pascapanen Buah Tomat Beef 'Valoasis 'RZ'. Vol. 32, No. 1, 2021, 32, 1-6. (n.d.).
- H, P. N., S, S. N., & Rahmah, N. (2022).). *FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROSES RISET KONSUMEN: TARGET PASAR, PERILAKU PEMBELIAN DAN PERMINTAAN PASAR (LITERATURE 66 REVIEW PERILAKU KONSUMEN)*. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(5), 504-514.
- Hawin, Muhammad,. (2020). *Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Konsumen Grab di Kelurahan Pakis Jajaran Kab. Malang)*. *E-Jurnal Riset Manajemen Universitas Negeri Malang*.
- Indonesia, Kementerian Kesehatan. *Pedoman persyaratan hygiene sanitasi makanan jajanan*. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI, 2003. (n.d.).
- Lilis Sugiarti, S. M. (2021). *Pengaruh Kombinasi Konsentrasi 1-Methylcyclopropene dan Asam*. (n.d.).
- M. Afif Salim, & Siswanto, A. B. (2016). *analisis SWOT dengan metode kuisisioner*.
- Mulyadi. (2018). *Definisi Harga Pokok Produksi*. (Hal. 17-18).
- Parahito s. (2020). *strategi pengembnagan bisnis*. Retrieved from [kledo.com](https://kledo.com/blog/strategi-pengembangan-bisnis/): <https://kledo.com/blog/strategi-pengembangan-bisnis/>.
- Pengaruh Media Sosial terhadap Penjualan Online Produk Makanan Ringan Lokal. (2017). *Jurnal Bulletin Bisnis dan Manajemen*, 2017;3(1):41-52.

- Rochim Sidik. (Vol. 1 (2020)). “*Strategi Bersaing Dengan Metode SWOT Pada UKM Kerajinan Tas Purnama Tanggulangin*”. *Jurnal Sosial Ekonomi Dan Politik*.
- Roti lapis merupakan penyumbang utama natrium dalam pola makan orang dewasa Amerika: Hasil dari What We Eat in America, Survei Pemeriksaan Kesehatan dan Gizi Nasional 2009-2010. (n.d.).
- Sebastian RS, Wilkinson Enns C, Goldman JD, Hoy MK, Moshfegh AJ. *Roti lapis merupakan penyumbang utama natrium dalam pola makan orang dewasa Amerika: Hasil dari What We Eat in America, Survei Pemeriksaan Kesehatan dan Gizi Nasional 2009-2010. J Acad Nutr D*.
- Slamet Riyanto, Muh Nur, & Andi Rahman. (2021). . *Analisis SWOT Sebagai Penyusunan Strategi Organisasi. Madiun: Bintang Pustaka Madani*.
- Suhardjo. *Sosio budaya gizi*, Jakarta: Bharata Karya Aksara, 1989. (n.d.). *Suhardjo. Sosio budaya gizi, Jakarta: Bharata Karya Aksara, 1989*.
- Yudianto, A. (2023). . *ANALISIS PERENCANAAN KEUANGAN PADA KELOMPOK USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA AMUNTAI. Inovatif, 5(1), 1-11*.

LAMPIRAN

A. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset

Pekan 1		Pekan 2		Pekan 3		Pekan 4	
Diskusi pembagian tugas	4 jam	Melakukan riset jenis produk yang banyak diinginkan konsumen	3 jam	Melakukan riset konsumen	2 jam	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 jam
Melakukan riset pasar untuk menentukan jenis produk yang diinginkan konsumen	2 jam	Melakukan riset pasar mengenai trend packaging yang kekinian	2 jam	Melakukan riset lokasi jualan dan harganya	2 jam	Melakukan riset yang berkaitan dengan jasa percetakan packaging	2 jam
Melakukan riset terkait pembelian bahan baku	3 jam	Melakukan riset kompetitor melalui google maps, instagram, shopee food dan go-food	2 jam	Melakukan riset permintaan pasar atas kebutuhan produk	2 jam	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam
Melakukan riset packaging di	3 jam	Diskusi kelompok melakukan	4 jam	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	2 jam	Melakukan riset terhadap	2 jam

shopee dan tiktok		riset perbandingan produk Zandwich dengan kompetitor yang ada				taktik Kompetitor	
Melakukan perbandingan hasil survey dari toko bahan baku yang sudah dikunjungi	3 jam	Melakukan riset pada akun media sosial kompetitor, seperti IG dan Tiktok	3 jam	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	1 jam	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	3 jam
Melakukan riset lokasi penjualan yang strategis	4 jam	Melakukan riset terhadap tester dari masing-masing produk	3 jam	Mempersiapkan hal yang dilakukan untuk riset varian produk kepada konsumen	2 jam	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	4 jam
Melakukan analisa terhadap produk uji coba dan mengetes	3 jam	Melakukan riset terhadap efektivitas penggunaan go food, dan grab food	2 jam	Melakukan riset pada produk sejenis Zandwich pada beberapa tempat	4 jam	Melakukan evaluasi bagian riset	2 jam

kelayakan dari masing-masing varian produk		dalam pemasaran produk					
Melakukan riset terhadap bentuk dari varian produk yang cocok dan sesuai dengan kebutuhan produksi	2 jam	Melakukan riset perlengkapan jualan	3 jam	Melakukan riset dan analisis terhadap konten yang sedang trending	2 jam	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	2 jam
Melakukan riset analisis terhadap efektifitas iklan di IG dan Tik-tok	2 jam	Melakukan riset strategi yang tepat dalam memulai bisnis bersama tim	2 jam	Melakukan survey, dan menentukan jumlah produksi untuk penjualan	2 jam	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	3 jam
Mencari ide nama Brand	2 jam			Melakukan evaluasi iklan pemasaran terhadap tingkat penjualan	2 jam	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	2 jam

						Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial	3 jam
38 jam		16 jam		25 jam			30 jam

Pekan 5		Pekan 6		Pekan 7		Pekan 8	
Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 jam	Melakukan riset konsumen	2 jam	Melakukan riset harga bahan baku di Toko A	2 jam	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	3 jam
Melakukan riset konsumen	2 jam	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam	Melakukan riset harga bahan baku di Toko B	2 jam	Melakukan riset konsumen	2 jam

Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	3 jam	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	4 jam	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	3 jam	Melakukan riset terhadap trending topik mengenai makanan di media sosial	3 jam
Melakukan riset terhadap peluang bisnis	4 jam	Melakukan riset harga pesaing produk serupa	3 jam	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	4 jam	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	4 jam
Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan	4 jam	Melakukan riset strategi kompetitor	3 jam	Melakukan evaluasi pada bidang pemasaran mengenai pengelolaan media sosial bisnis,	3 jam	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan	4 jam

solusi yang tepat						solusi yang tepat	
Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan produk	2 jam	Menganalisis kesehatan keuangan bisnis menggunakan rasio keuangan	3 jam	Melakukan riset konsumen	3 jam	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam
Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku sandwich	2 jam	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	2 jam	Melakukan riset terhadap profil media sosial yang menarik	3 jam	Melakukan evaluasi bagian riset	2 jam
Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi	3 jam	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	3 jam	Melakukan riset terhadap ide konten yang menarik	2 jam	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	4 jam

Melakukan riset terhadap ketahanan produk	4 jam	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	2 jam			Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	2 jam
Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	2 jam	Melakukan evaluasi penjualan di akun go food dan grab food	2 jam				
		Mempelajari teknik marketing Influencer	3 jam				
28 jam		30 jam		22 jam		26 jam	

Pekan 9		Pekan 10		Pekan 11		Pekan 12	
Melakukan riset konsumen	2 jam	Diskusi Tim mengenai trend	4 jam	Diskusi Tim, melakukan riset terhadap	3 jam	Melakukan riset konsumen	3 jam

		makanan kekinian		perkembangan bisnis			
Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam	Melakukan riset konsumen	2 jam	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	3 jam	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam
Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	4 jam	Melakukan riset kompetitor	2 jam	Melakukan riset konsumen	3 jam	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	4 jam
Melakukan riset strategi kompetitor	2 jam	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	2 jam	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	4 jam	Melakukan riset strategi kompetitor	2 jam
Diskusi kelompok membahas	4 jam	Melakukan riset harga packaging di Shopee	2 jam	Menyiapkan sample produk untuk keperluan riset	4 jam	Diskusi kelompok membahas peluang	4 jam

peluang bisnis yang ada				terhadap minat konsumen pada varian produk		bisnis yang ada	
Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	2 jam	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	3 jam	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	3 jam	Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim	4 jam
Melakukan riset terhadap konten sosial media kompetitor	2 jam	Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi	3 jam	Melakukan kegiatan jumat berkah dengan setiap pembelian gratis air minum	2 jam	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	4 jam
Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	3 jam	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-	4 jam			Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	3 jam

		masing varian produk					
		Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	2 jam				
19 jam	21 jam			18 jam		29 jam	

B. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Riset

PEKAN 1

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 1						
1	6/11/2025		Diskusi dengan tim	Melakukan diskusi dengan tim mengenai pembagian tugas	4 jam	
2	6/11/2025		Melakukan riset pasar untuk menentukan jenis produk yang diinginkan konsumen	Melakukan riset kepada konsumen untuk mengetahui produk apa yang diinginkan oleh konsumen	2 jam	
3	6/11/2025		Melakukan riset menentukan desain packaging yang menarik	Melakukan riset untuk desain packaging yang menarik bagi produk	2 jam	
4	6/12/2025		Melakukan riset terhadap pembelian bahan baku	Melakukan riset dan analisa terkait pembelian bahan baku	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
5	6/12/2025		Melakukan riset packaging di shopee dan tiktok shop	Melakukan riset dan analisa terkait packaging di media sosial berupa shopee dan tiktok	3jam	
6	6/12/2025		Melakukan perbandingan terhadap hasil survey bahan baku	Melakukan riset dan perbandingan terhadap hasil survey bahan baku yang sudah dilakukan	3 jam	
7	6/13/2025		Melakukan riset terhadap tempat jualan	Melakukan riset terhadap tempat jualan yang strategis	4 jam	
8	6/13/2025		Melakukan analisa dan uji coba terhadap produk	Melakukan uji coba dan analisa terhadap kelayakan produk	3 jam	
9	6/13/2025		Melakukan riset dan bentuk darivarian	Melakukan riset dari bentuk varian produk yang cocok	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			produk yang cocok			
10	6/14/2025		Melakukan riset analisis terhadap iklan di Instagram atau Tiktok	Melakukan riset analisa mengenai periklanan baik di Instagram maupun di Tiktok	2 jam	
11	6/14/2025		Mencari ide nama brand	Melakukan diskusi mengenai nama brand yang akan digunakan	2 jam	
12	6/14/2025		Melakukan riset terhadap tester setiap produk	Melakukan tester terhadap setiap produk	3 jam	
13	6/15/2025		Melakukan riset terhadap perlengkapan jualan	Melakukan riset dengan membeli keperluan perlengkapan jualan	3 jam	
14	6/15/2025		Melakukan riset strategi yang tepat untuk memulai	Melakukan riset strategi yang tepat untuk	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			bisnis bersama tim	memulai bisnis bersama tim		
					38 jam	

PEKAN 2

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 2						
1	6/18/2025		Melakukan riset terhadap produk yang sering dibutuhkan oleh konsumen	Menganalisa dan melakukan riset terhadap produk yang sering dibutuhkan oleh konsumen	3 jam	
2	6/18/2025		Melakukan riset mengenai trend packaging	Melakukan analisa terhadap trend packaging yang kekinian	2 jam	
3	6/19/2025		Melakukan riset kepada konsumen terhadap jenis produk	Melakukan riset kepadakonsumen terhadap jenis produk yang diinginkan	2 jam	

			yang diinginkan			
4	6/19/2025		Melakukan riset kompetitor baik dari google maps, instagram maupun shopee food	Melakukan riset dan analisa terhadap kompetitor baik daei google maps,instagram maupun shopee food	2 jam	
5	6/21/2025		Diskusi dengan kelompok terkait produk Zandwich dengan kompetitor	Melakukan diskusi bersama tim mengenai produk Zandwich dengan kompetitor	4 jam	
6	6/22/2025		Melakukan riset terhadap akun media kompetitor	Menganalisa dan meriset akun media kompetitor baik di Instagram maupun google maps	3 jam	
					16 jam	

PEKAN 3

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 3						
1	6/25/2025		Melakukan riset terhadap konsumen	Melakukan riset terhadap konsumen menu yang disukai	2 jam	
2	6/25/2025		Melakukan riset terhadap lokasi jualan	Melakukan analisa dan riset terhadap lokasi jualan	2 jam	
3	6/25/2025		Melakukan riset terhadap inovasi pada produk	Melakukan analisa terhadap inovasi pada produk baru	2 jam	
4	6/26/2025		Melakukan riset terhadap kebutuhan pasar terkait produk	Melakukan riset terhadap kebutuhan pasar terkait produk	2 jam	
5	6/26/2025		Melakukan riset terhadap peluang bisnis	Melakukan riset terhadap peluang bisnis yang dapat ditambahkan pada produk	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
6	6/27/2025		Melakukan riset terhadap ketahanan produk	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	1 jam	
7	6/27/2025		Melakukan riset kepada konsumen terkait varian produk	Melakukan analisa terhadap konsumen terkait varian produk	2 jam	
8	6/28/2025		Melakukan riset terhadap produk sejenis dengan Zandwich	Melakukan riset terhadap produk sejenis dengan Zandwich	4 jam	
9	6/28/2025		Melakukan riset dan menganalisa terkait konten yang sedang trending	Melakukan analisa dan riset mengenai konten yang sedang trending	2 jam	
10	6/29/2025		Melakukan riset dan menentukan jumlah produksi	Melakukan analisa dan riset dalam menentukan jumlah produksi	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
11	6/29/2025		Melakukan evaluasi iklan penjualan terhadap tingkat penjualan	Melakukan evaluasi iklan pada tingkat penjualan	2 jam	
12	6/30/2025		Melakukan riset terhadap efektivitas penggunaan go food, dan grab food dalam pemasaran produk	Melakukan riset terhadap efektivitas penggunaan go food, dan grab food dalam pemasaran produk	2 jam	
					25 jam	

PEKAN 4

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 4						
1	07/02/2025		Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini	2 jam	
2	07/02/2025		Melakukan riset yang berkaitan	Melakukan riset yang berkaitan	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			dengan jasa percetakan packaging	dengan jasa percetakan packaging		
3	07/03/2025		Melakukan riset pada konsumen	Melakukan analisa dan riset pada konsumen	3 jam	
4	07/03/2025		Melakukan riset pasar mengenai bazar makanan	Melakukan riset pasar mengenai bazar makanan	2 jam	
5	07/03/2025		Melakukan riset pada kompetitor mengenai taktik	Melakukan riset pada kompetitor mengenai taktik	2 jam	
6	07/04/2025		Melakukan riset terhadap peluang bisnis	Melakukan riset terhadap peluang bisnsi	3 jam	
7	07/04/2025		Diskusi bersama tim dalam menentukan solusi terhadap bisnsi	Diskusi bersama tim dalam menentukan solusi terhadap bisnsi	4 jam	
8	07/05/2025		Melakukan evaluasi pada bagian riset	Melakukan evaluais di bagian riset selama penjualan 1 bulan ini	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
9	07/05/2025		Melakukan riset terhadap ketahanan produk	Melakukan riset terhadap ketahanan pada produk	2 jam	
10	07/06/2025		Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	3 jam	
11	07/06/2025		Melakukan quality control product bersama bagian produksi	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	2 jam	
12	07/07/2025		Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial	Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial	3 jam	
					30 jam	

PEKAN 5

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 5						
1	07-16-2025		Melakukan riset di media sosial mengenai trend	Melakukan riset mengenai tren pada media sosial dan mencari influencer	2 jam	
2	07-17-2025		Melakukan riset pada konsumen	Melakukan riset pada konsumen dan produk yang disukai oleh konsumen	2 jam	
4	07-17-2025		Melakukan riset dan evaluasi permintaan pasar terhadap produk	Melakukan evaluasi terhadap permintaan pasar pada produk baik yang dilakukan di lapak maupun di jajanan pasar	3 jam	
5	07-18-2025		Melakukan riset terhadap peluang bisnis	Diskusi mengenai peluang bisnis dan menu baru yang akan dikeluarkan	4 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
6	07-18-2025		Diskusi kelompok mengenai penjualan dan peluang yang akan dilakukan	Diskusi mengenai peluang bisnis dan menu baru yang akan dikeluarkan	4 jam	
7	07-19-2025		Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan	Melakukan riset dengan menganalisa strategi pemasaran baik secara offline maupun online	2 jam	
8	07-19-2025		Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan baku	Melakukan pencatatan harga bahan baku terbaru	2 jam	
9	07-20-2025		Melakukan pencatatan harga bahan baku	Melakukan uji coba terhadap ketahanan produk	3 jam	
10	07-21-2025		Melakukan riset terhadap ketahanan produk	Melakukan uji coba terhadap ketahanan produk	4 jam	
11	07-22-2025		Melakukan riset terhadap	Melakukan pengembangan produk dengan	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			pengembangan produk	mengadakan diskon hingga paket bundling		
					28 jam	

PEKAN 6

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 6						
1	23/07/2025		Melakukan riset konsumen	Melakukan riset pada konsumen terhadap produk	2 jam	
2	23/07/2025		Melakukan riset mengenai bazar makanan di medsos	Melakukan analisa terhadap bazar makanan melalui medsos	2 jam	
3	24/07/2025		Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	Melakukan diskusi kelompok mengenai kelanjuta bisnis sandwich	4 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
4	24/07/2025		Melakukan riset harga pesaing produk serupa	Melakukan riset dan membandingkan harga dengan pesaing produk	3 jam	
5	25/07/2025		Melakukan riset strategi kompetitor	Melakukan analisa dan riset terhadap strategi yang dilakukan oleh kompetitor	3 jam	
6	25/07/2025		Menganalisis kesehatan keuangan bisnis menggunakan rasio keuangan	Menganalisa kesehatan keuangan dengan menggunakan rasio keuangan	3 jam	
7	26/07/2025		Melakukan riset terhadap ketahanan produk	Melakukan uji coba dan riset terhadap ketahanan produk	3 jam	
8	26/07/2025		Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-	Melakukan riset terhadap keberhasilan strategi pemasaran dengan adanya influencer	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			masing varian produk			
9	27/07/2025		Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	3 jam	
10	27/07/2025		Melakukan evaluasi penjualan di akun go food dan grab food	Melakukan evaluasi dalam penjualan online	2 jam	
11	28/07/2025		Mempelajari teknik marketing Influencer	Mempelajari teknik marketing Influencer untuk meningkatkan iklan	3 jam	
					30 jam	

PEKAN 7

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 7						
1	8/6/2025		Melakukan riset harga bahan baku di toko ABC	Melakukan analisis harga ditoko ABC	2 jam	
2	8/6/2025		Melakukan riset harga bahan baku di toko ABC	Melakukan analisis harga di toko buah segar yg berada di Besi	2 jam	
3	8/7/2025		Melakukan diskusi kelompok mengenai penjualan di jajanan pasar	Melakukan diskusi bersama kelompok dan menganalisa mengenai penjualan di jajanan pasar	3 jam	
4	8/8/2025		Diskusi kelompok terhadap riset dan menentukan solusi yang tepat	Melakukan diskusi bersama tim untuk membahas peningkatan penjualan	4 jam	
5	8/9/2025		Melakukan evaluasi pada bidang	Melakukan diskusi dengan bagian	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			pemasaran mengenai iklan di Media sosial	pemasaran dalam periklanan di media sosial		
6	8/9/2025		Melakukan riset pada konsumen	Melakukan riset pada konsumen	3 jam	
7	8/10/2025		Melakukan riset profil media sosial yang menarik	Menganalisa tentang profil media sosial supaya lebih menarik	3 jam	
8	8/10/2025		Melakukan riset terhadap ide konten yang menarik	Melakukan riset di tiktok terhadap ide konten yang menarik	2 jam	
					22 jam	

PEKAN 8

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 8						
1	12/08/2025		Melakukan riset terhadap permintaan pasar pada produk	Melakukan riset terhadap permintaan pasar pada produk	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
2	13/08/2025		Melakukan riset konsumen	Melakukan analisa terhadap konsumen	2 Jam	
3	13/08/2025		Melakukan riset terhadap trending topik mengenai makanan di media sosial	Melakukan riset dan analisa terhadap trending topik di media sosial	3 jam	
4	14/08/2025		Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	Melakukan diskusi kelompok terkait pengembangan bisnis	4 jam	
5	15/08/2025		Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	Melakukan diskusi kelompok dan mencari solusi untuk pengembangan bisnis zandwich	4 jam	
6	16/08/2025		Melakukan riset mengenai informasi	Melakukan riset mengenai	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			bazar makanan di media sosial	informasi bazar di media sosial		
7	16/08/2025		Melakukan evaluasi bagian riset	Melakukan evaluasi diri pada bagian riset	2 jam	
8	17/08/2025		Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan strategi pemasaran pada produk	4 jam	
9	18/08/2025		Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	Melakukan analisa mandiri terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	2 jam	
					26 jam	

PEKAN 9

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 9						
1	27/08/2025		Melakukan riset terhadap konsumen	Melakukan riset tentang konsumen terhadap pembelian sandwich	2 jam	
2	27/08/2025		Diskusi kelompok melakukan riset influencer	Diskusi dengan kelompok dalam pemilihan influencer	4 jam	
3	28/08/2025		Melakukan riset strategi kompetitor	riset terhadap strategi yang digunakan oleh kompetitor	2 jam	
4	29/08/2025		Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	Melakukan diskusi bersama tim mengenai peluang bisnis dan kemungkinan buruk yang akan terjadi	4 jam	
5	30/08/2025		Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	Membuat dan melakukan evaluasi terhadap	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				cash rasio keuangan bisnis		
6	31/08/2025		Melakukan riset terhadap konten sosial media kompetitor	Melakukan riset terhadap konteng yang lagi trending dan media sosial kompetitor	2 jam	
7	01/09/2025		Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	Melakukan riset terhadap pengembangan produk baru	3 jam	
					19 jam	

PEKAN 10

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 10						
1	03/09/2025		Diskusi Tim mengenai trend makanan kekinian	Melakukan diskusi bersama tim mengenai trend makanan kekinian	4 jam	
2	03/09/2025		Melakukan riset konsumen	Melakukan riset terhadap konsumen	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
3	04/09/2025		Melakukan riset kompetitor	Melakukan riset kompetitor	2 jam	
4	05/09/2025		Melakukan riset harga packaging di Shopee	Melakukan riset harga packaging di Shopee	2 jam	
5	05/09/2025		Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	3 jam	
6	06/09/2025		Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi	Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi	3 jam	
7	07/09/2025		Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	4 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
8	08/09/2025		Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	2 jam	
					21 jam	

PEKAN 11

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 11						
1	10/09/2025		Diskusi Tim, melakukan riset terhadap perkembangan bisnis	Dalam diskusi ini dilakukan beberapa hari membahas tentang produk, bahan, makanan yang sedang tren	3 jam	
2	11/09/2025		Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				sandwich bbq		
3	12/09/2025	Melakukan kegiatan jumat berkah dengan setiap pembelian gratis air minum 2 jam	Melakukan riset konsumen	Melakukan riset terhadap konsumen produk mana yang banyak diminati	5 jam	
4	13/09/2025		Melakukan riset terhadap peluang bisnis	Melakukan riset terhadap peluang bisnis untuk kedepannya	4 jam	
5	14/09/2025		Melakukan quality control product bersama bagian produksi	Melakukan pengecekan bahan baku dan produk bersama bagian produksi	3 jam	
					18 jam	

PEKAN 12


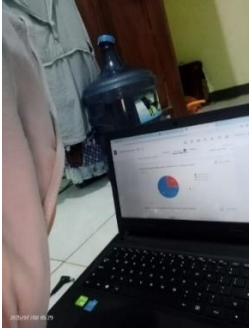
No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 12						
1	17/09/2025		Melakukan riset konsumen	Melakukan riset terhadap konsumen pada menu yang populer	3 jam	
2	18/09/2025		Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	Melakukan riset pada bazar makanan melalui media sosial baik instagram dan tiktok	2 jam	
3	19/09/2025		Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	Diskusi kelompok terhadap kemungkinan buruk yang terjadi pada bisnis zandwich	4 jam	
4	20/09/2025		Melakukan riset strategi kompetitor	Melakukan riset strategi kompetitor di sekitar	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
5	21/09/2025		Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	Melakukan diskusi kelompok tentang peluang bisnis yang ada untuk mengembangkan bisnis zandwich	4 jam	
6	22/09/2025		Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim	Melakukan evaluasi kerja bersama tim dalam pekan terakhir dan kerugian yang terjadi	4 jam	
7	23/09/2025		Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	Melakukan diskusi dengan bagian pemasaran terkait presentase keberhasilan untuk masing-masing produk	4 jam	
8	24/09/2025		Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	Melakukan evaluasi dalam perhitungan cash rasio pada	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				keuangan bisnis zandwich		
					26 jam	

C. Bukti Kegiatan Bagian Riset

Pekan 1

1	Diskusi dengan tim	
2	Melakukan riset pasar untuk menentukan jenis produk yang diinginkan konsumen	
3	Melakukan riset menentukan desain packaging yang menarik	

		
4	Melakukan riset terhadap pembelian bahan baku	
5	Melakukan riset packaging di shopee dan tiktok shop	
6	Melakukan perbandingan terhadap hasil survey bahan baku	

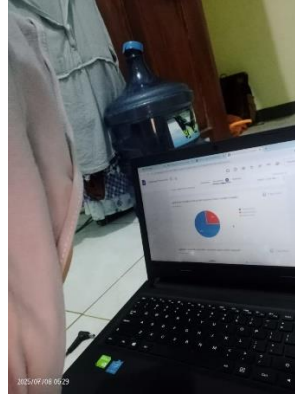
		
7	Melakukan riset terhadap tempat jualan	
8	Melakukan analisa dan uji coba terhadap produk	
9	Melakukan riset dan bentuk darivarian produk yang cocok	

		
10	Melakukan riset analisis terhadap iklan di Instagram atau Tiktok	
11	Mencari ide nama brand	
12	Melakukan riset terhadap tester setiap produk	

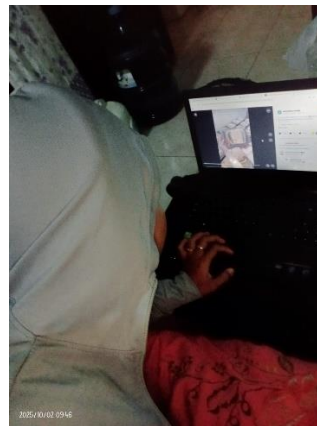
		
13	Melakukan riset terhadap perlengkapan jualan	
14	Melakukan riset strategi yang tepat untuk memulai bisnis bersama tim	

Pekan 2

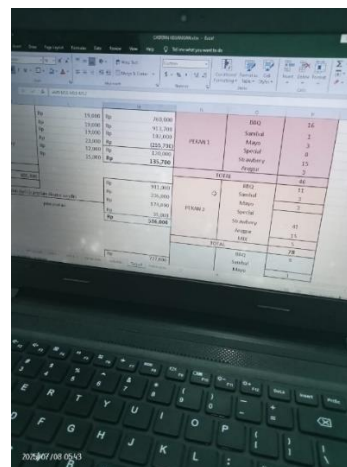
Melakukan riset terhadap produk yang sering dibutuhkan oleh konsumen



Melakukan riset mengenai trend packaging



Melakukan riset kepada konsumen terhadap jenis produk yang diinginkan



No	Spesifikasi	Produk	Jumlah	Nilai
1	11.000 Rp	100.000	100	11.000.000
2	12.000 Rp	100.000	100	12.000.000
3	13.000 Rp	100.000	100	13.000.000
4	14.000 Rp	100.000	100	14.000.000
5	15.000 Rp	100.000	100	15.000.000
6	16.000 Rp	100.000	100	16.000.000
7	17.000 Rp	100.000	100	17.000.000
8	18.000 Rp	100.000	100	18.000.000
9	19.000 Rp	100.000	100	19.000.000
10	20.000 Rp	100.000	100	20.000.000
11	21.000 Rp	100.000	100	21.000.000
12	22.000 Rp	100.000	100	22.000.000
13	23.000 Rp	100.000	100	23.000.000
14	24.000 Rp	100.000	100	24.000.000
15	25.000 Rp	100.000	100	25.000.000
16	26.000 Rp	100.000	100	26.000.000
17	27.000 Rp	100.000	100	27.000.000
18	28.000 Rp	100.000	100	28.000.000
19	29.000 Rp	100.000	100	29.000.000
20	30.000 Rp	100.000	100	30.000.000
21	31.000 Rp	100.000	100	31.000.000
22	32.000 Rp	100.000	100	32.000.000
23	33.000 Rp	100.000	100	33.000.000
24	34.000 Rp	100.000	100	34.000.000
25	35.000 Rp	100.000	100	35.000.000
26	36.000 Rp	100.000	100	36.000.000
27	37.000 Rp	100.000	100	37.000.000
28	38.000 Rp	100.000	100	38.000.000
29	39.000 Rp	100.000	100	39.000.000
30	40.000 Rp	100.000	100	40.000.000



<p>Melakukan riset kompetitor baik dari google maps, instagram maupun shopee food</p>	
<p>Diskusi dengan kelompok terkait produk Zandwich dengan kompetitor</p>	
<p>Melakukan riset terhadap akun media kompetitor</p>	

Pekan 3

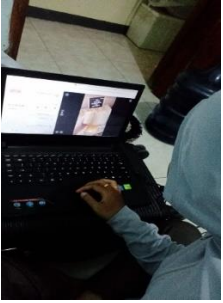
<p>Melakukan riset terhadap konsumen</p>	
<p>Melakukan riset terhadap lokasi jualan</p>	
<p>Melakukan riset terhadap inovasi pada produk</p>	

<p>Melakukan riset terhadap kebutuhan pasar terkait produk</p>	
<p>Melakukan riset terhadap peluang bisnis</p>	
<p>Melakukan riset terhadap ketahanan produk</p>	
<p>Melakukan riset kepada konsumen terkait varian produk</p>	

	
<p>Melakukan riset terhadap produk sejenis dengan Zandwich</p>	
<p>Melakukan riset dan menganalisa terkait konten yang sedang trending</p>	
<p>Melakukan riset dan menentukan jumlah produksi</p>	


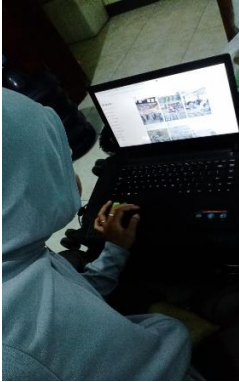
<p>Melakukan evaluasi iklan penjualan terhadap tingkat penjualan</p>	
<p>Melakukan riset terhadap efektivitas penggunaan go food, dan grab food dalam pemasaran produk</p>	

Pekan 4

<p>Melakukan riset di media sosial mengenai trend terkini</p>	
<p>Melakukan riset yang berkaitan dengan jasa percetakan packaging</p>	

	
<p>Melakukan riset pada konsumen</p>	
<p>Melakukan riset pasar mengenai bazar makanan</p>	
<p>Melakukan riset pada kompetitor mengenai taktik</p>	

Melakukan riset terhadap peluang bisnis	
Diskusi bersama tim dalam menentukan solusi terhadap bisnsi	
Melakukan evaluasi pada bagian riset	
Melakukan riset terhadap ketahanan produk	
Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	
Melakukan quality control product bersama bagian produksi	

	
<p>Melakukan pengembangan produk melalui kritik dan saran konsumen di media sosial</p>	

Pekan 5



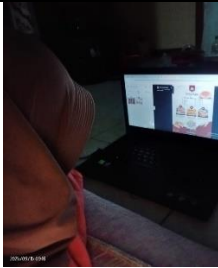


1.	Melakukan riset di media sosial mengenai trend	
2.	Melakukan riset pada konsumen	
3.	Melakukan riset dan evaluasi permintaan pasar terhadap produk	
4.	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	



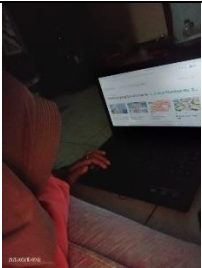
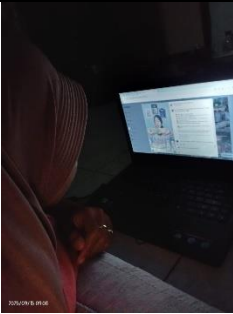
5.	Diskusi kelompok mengenai penjualan dan peluang yang akan dilakukan	
6.	Melakukan analisis strategi pemasaran dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan	
7.	Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan baku	
8.	Melakukan pencatatan harga bahan baku	

9.	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	
10.	Melakukan riset terhadap pengembangan produk	




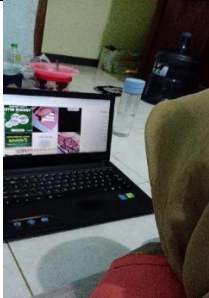

Pekan 6


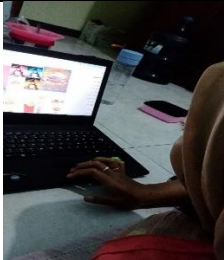
1.	Melakukan riset konsumen	
2.	Melakukan riset mengenai bazar makanan di medsos	

3.	Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
4.	Melakukan riset harga pesaing produk serupa	
5.	Melakukan riset strategi kompetitor	
6.	Menganalisis kesehatan keuangan bisnis menggunakan rasio keuangan	
7.	Melakukan riset terhadap ketahanan produk	

8.	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	
9.	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	
10	Melakukan evaluasi penjualan di akun go food dan grab food	
11	Mempelajari teknik marketing Influencer	


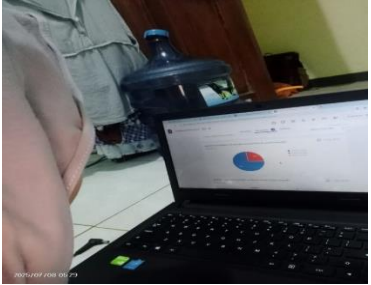
Pekan 7



1	Melakukan riset harga bahan baku di toko ABC	
2	Melakukan diskusi kelompok mengenai penjualan di jajanan pasar	
3	Diskusi kelompok terhadap riset dan menentukan solusi yang tepat	
4	Melakukan evaluasi pada bidang pemasaran mengenai iklan di Media sosial	
5	Melakukan riset pada konsumen	

6	Melakukan riset profil media sosial yang menarik	
7	Melakukan riset terhadap ide konten yang menarik	


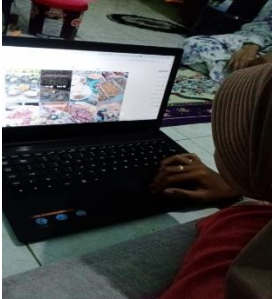
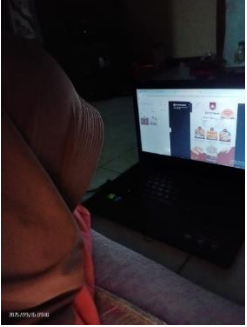

Pekan 8

1	Melakukan riset terhadap permintaan pasar pada produk	
2	Melakukan riset konsumen	

3	Melakukan riset terhadap trending topik mengenai makanan di media sosial	
4	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	
5	Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
6	Melakukan evaluasi bagian riset	
7	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	

		
8	Melakukan analisis terkait pengaruh jasa influencer terhadap peningkatan penjualan produk	


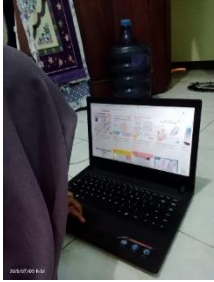

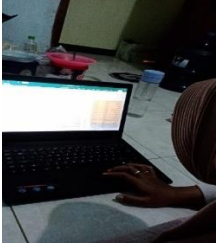

Pekan 9

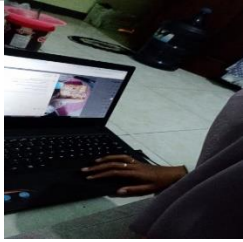
1	Melakukan riset terhadap konsumen	
2	Diskusi kelompok melakukan riset influencer	
3	Melakukan riset strategi kompetitor	
4	Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada	

5	Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis	
6	Melakukan riset terhadap konten sosial media kompetitor	
7	Melakukan riset untuk pengembangan varian produk	

Pekan 10


1	Diskusi Tim mengenai trend makanan kekinian	
2	Melakukan riset konsumen	

3	Melakukan riset kompetitor	
4	Melakukan riset harga packaging di Shopee	
5	Melakukan riset dan mencatat Harga terbaru Bahan baku	
6	Melakukan riset dan mencatat harga terbaru bahan pelengkap produksi	
7	Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk	

8	Melakukan riset terhadap inovasi produk baru	
---	--	--



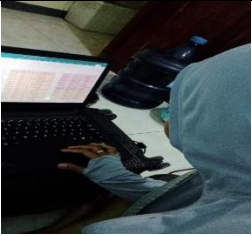
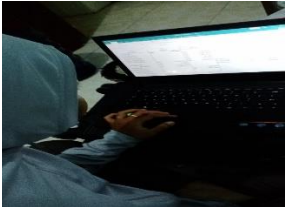
Pekan 11

1	Diskusi Tim, melakukan riset terhadap perkembangan bisnis	
2	Melakukan riset terhadap permintaan pasar terhadap produk	
3	Melakukan riset konsumen	
4	Melakukan riset terhadap peluang bisnis	

5	Melakukan quality control product bersama bagian produksi	
---	---	---

Pekan 12

Melakukan riset konsumen	
Melakukan riset mengenai informasi bazar makanan di media sosial	
Diskusi kelompok melakukan riset terhadap kemungkinan buruk yang terjadi, dan menentukan solusi yang tepat	
Melakukan riset strategi kompetitor	

<p>Diskusi kelompok membahas peluang bisnis yang ada</p>	
<p>Melakukan evaluasi kinerja bersama Tim</p>	
<p>Melakukan riset terhadap presentase keberhasilan dari strategi pemasaran untuk masing-masing varian produk</p>	
<p>Melakukan evaluasi cash rasio keuangan bisnis</p>	

D. Realisasi Kegiatan Bagian Keuangan

Pekan 1		Pekan 2		Pekan 3		Pekan 4	
Melakukan diskusi pembagian tugas	4 jam	Diskusi dengan bagian Produksi terkait	3 jam	Melakukan pembayaran atas pembelian	45 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku	45 mnt

		pengeluaran yang akan dilakukan		bahan baku produksi sayur (3 x 15 menit)		sayur (3 x 15 menit)	
Melakukan diskusi untuk menentukan kebutuhan biaya pada setiap bagian	4 jam	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku produksi sandwich sayur (2 x 15 menit)	30 menit	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko Buah (2 x 15 menit)	30 menit	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah (2 x 15 menit)	30 menit
Menyusun anggaran dana yang dibutuhkan	4 jam	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku ke Toko buah (2 x 15 menit)	30 menit	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	5 jam	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan mengakumulasi seluruh pengeluaran kebutuhan produksi, pemasaran, biaya sewa tempat, listrik dan iuran kebersihan	3 jam

Melakukan survei harga bahan baku	2 jam	Membuat perencanaan keuangan bisnis	3 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	3 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	5 jam
Melakukan survei harga sewa tempat	1 jam	Menghitung harga jual dari masing-masing varian produk	4 jam	Menentukan biaya riset	2 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	3 jam
Melakukan survei terhadap kompetitor mengenai harga produk	2 jam	Diskusi dengan Tim dalam penetapan harga jual dari masing-masing varian produk	3 jam			Koordinasi dengan bagian pemasaran terkait biaya advertising dan endorse	2 jam
Melakukan survei harga sewa gerobak	2 jam	Melakukan pencatatan pengeluaran di Ms Excel	2 jam				
Melakukan pencatatan harga bahan baku yang sudah di survey	3 jam	Melakukan perkiraan penghitungan terhadap biaya pemasaran	2 jam				
Membandingkan harga bahan	2 jam	Mengakumulasi biaya	4 jam				

baku yang sudah di survey		mingguan bisnis					
Melakukan survei terhadap harga packaging	2 jam	Memperkirakan perhitungan terhadap biaya riset	2 jam				
Melakukan pembayaran terhadap transaksi pembelian bahan baku produksi	30 mnt	Pendaftaran Qrish di aplikasi Livin Merchant	2 jam				
Melakukan pencatatan terhadap transaksi sewa Gerobak, Tempat dan bahan baku	30 mnt						
33 jam	20 jam			11 jam 15 mnt		14 jam 15 mnt	

Pekan 5		Pekan 6		Pekan 7		Pekan 8	
Melakukan pembayaran	45 mnt	Melakukan pembayaran	45 mnt	Melakukan pembayaran	45 mnt	Melakukan pembayaran	45 mnt

atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)		atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)		atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)		atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah (2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt
Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam
Menyusun laporan keuangan Mingguan	3 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	2 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam
		Melakukan evaluasi kinerja dengan tim	4 jam	Menyusun Jurnal Keuangan bisnis (3 Jam)	4 jam	Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya advertising dan endorse	4 jam

10 jam 15 mnt	13 jam 15 mnt	13 jam 15 mnt	13 Jam 15 mnt				

Pekan 9		Pekan 10		Pekan 11		Pekan 12	
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	45 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	45 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	45 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	45 mnt
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	30 mnt
Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam	Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	6 jam
Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	3 jam	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam

Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis	4 jam	Melakukan pengecekan pembukuan	3 jam			Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	4 jam
						Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya pemasaran	3 jam
						Menyusun Pembukuan keuangan	4 jam
13 jam 15 menit		12 Jam 15 menit		12 jam 15 menit		20 jam 15 menit	

E. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 1						
1	6/11/2025		Diskusi dengan tim	Melakukan diskusi bersama tim mengenai pembagian tugas	4 jam	
2	6/11/2025		Diskusi dalam menentukan biaya yang dibutuhkan pada setiap bagian	Menentukan dan mencatat biaya yang dibutuhkan oleh bagian Pemasaran dan juga bagian Produksi	4 jam	
3	6/12/2025		Menyusun Anggaran Dana yang dibutuhkan	Menyusun dan Melakukan pencatatan terhadap dana yang dibutuhkan bagian produksi	4 jam	
4	6/13/2025		Melakukan survei terhadap harga bahan baku	Melakukan pencatatan dan perbandingan harga bahan	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				baku dari beberapa toko		
5	6/13/2025		Melakukan survei terhadap harga sewa tempat	Melakukan negoisasi harga lapak sewa tempat di daerah Maguwoharjo	1 jam	
6	6/14/2025		Melakukan survei mengenai harga produk	Melakukan survei ke beberapa kompetitor mengenai harga produk yang dijual	2 jam	
7	6/14/2025		Melakukan survei terhadap harga sewa gerobak	Melakukan pencarian baik melalui google maps atau media sosial mengenai tempat sewa gerobak	2 jam	
8	6/15/2025		Pencatatan terhadap harga bahan baku yang sudah di survei	Melakukan pencatatan terhadap harga bahan baku	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				yang sudah di survei		
9	6/15/2025		Membandingkan harga bahan baku dari beberapa toko	Setelah melakukan pencatatan terhadap harga bahan baku, maka dilakukan perbandingan untuk mendapatkan harga yang terjangkau	2 jam	
10	6/15/2025		Melakukan survei terhadap harga packaging	Melakukan perbandingan harga packaging pada tiktok shop maupun shopee	2 jam	
11	6/15/2025		Pembayaran terhadap peralatan dan bahan baku	Melakukan pembayaran terhadap pembelian peralatan dan bahan baku	30 menit	Rp. 913.700
12	6/16/2025		Pembayaran terhadap sewa gerobak, sewa	Melakukan pencatatan terhadap harga	30 menit	Rp. 350.000

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			tempat dan pengeluaran lainnya	sewa tempat, gerobak dan juga pengeluaran lainnya		
13	6/16/2025		Pencatatan pengeluaran di Ms. Exel	Melakukan pengelompokan dan pencatatan pengeluaran di Ms. Exel	2 jam	
14	6/17/2025		Melakukan perhitungan terhadap biaya riset	Melakukan perhitungan biaya yang dibutuhkan oleh riset	2 jam	
15	6/17/2025		Melakukan pendaftaran pembayaran Qrish	Melakukan pendaftaran dan membuat pembayaran secara Qrish dengan menggunakan aplikasi Livin Marchant	2 jam	
					33 jam	Rp. 1.063.700

PEKAN 2

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 2						
1	6/18/2025		Diskusi dengan bagian produksi terkait pengeluaran yang akan dilakukan	Melakukan diskusi dengan bagian produksi mengenai anggaran pengeluaran untuk bahan baku	3 jam	
2	6/19/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran terhadap bahan baku yang dibeli untuk produk sandwich sayur	30 menit	Rp. 236.000
3	6/19/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku	Melakukan pembayaran terhadap bahan baku yang dibeli untuk produk sandwich buah	30 menit	
4	6/20/2025		Membuat perencanaan keuangan	Melakukan perhitungan perencanaan keuangan seperti menentukan BEP, pengeluaran dan juga penjualan	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
5	6/21/2025		Melakukan penyesuaian terhadap harga pada setiap produk	Melakukan pencatatan penyesuaian terhadap harga masing-masing produk	4 jam	
6	6/21/2025		Menetapkan harga jual produk	Melakukan diskusi bersama tim mengenai penetapan harga jual setiap produk	3 jam	
7	6/22/2025		Menetapkan biaya pada Bagian Pemasaran	Mengakumulasikan biaya pemasaran baik endors maupun potongan harga dikemudian hari yang sesuai budget dan target	2 jam	
8	6/22/2025		Mengakumulasi biaya pada bisnis setiap 1 pekan	Melakukan pencatatan dan membuat laporan keuangan mengenai biaya yang dikeluarkan selama 1 pekan	4 jam	
					20 jam	Rp. 236.000

PEKAN 3

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 3						
1	6/25/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku	Melakukan pencatatan dan pembayaran terhadap bahan baku sandwich sayur	45 menit	Rp. 448.900
2	6/25/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku	Melakukan pencatatan dan pembayaran terhadap bahan baku sandwich buah	30 menit	
3	6/27/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan terhadap pengeluaran dan pendapatan dalam bentuk harian	5 jam	
4	6/28/2025		Menyusun dan membuat	Membuat dan menyusun	3 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			laporan keuangan mingguan	laporan keuangan secara mingguan		
5	6/28/2025		Menentukan biaya riset	Melakukan perhitungan dan menentukan biaya riset	2 jam	
					11 jam 15 menit	Rp. 448.900

PEKAN 4

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 4						
1	07/02/2025		Melakukan pembayaran atas bahan baku	Melakukan pembayaran terhadap bahan baku sandwich sayur	45 menit	Rp. 573.700
2	07/02/2025		Melakukan pembayaran atas bahan baku	Melakukan pembayaran terhadap bahan baku sandwich buah	30 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
3	07/04/2025		Mengkaji ulang penetapan harga produk	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan mengakumulasikan pengeluaran keseluruhan kebutuhan produksi dan pemasaran	3 jam	
4	07/05/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Menyusun dan melakukan pencatatan keuangan harian	5 jam	
5	07/06/2025		Menyusun laporan keuangan mingguan	Menyusun laporan keuangan secara mingguan	3 jam	
6	07/06/2025		Koordinasi dengan bagian pemasaran	Koordinasi dengan bagian pemasaran terkait biaya advertising dan endorse	2 jam	
					14 jam 15 menit	Rp. 573.700

PEKAN 5

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 5						
1	07/16/2025		Melakukan pembayaran pembelian bahan baku	Pencatatan pembayaran pada pembelian bahan baku sayur	45 menit	Rp. 337.000
2	07/17/2025		Melakukan pembayaran terhadap bahan baku sandwich buah	Melakukan pembayaran dan pencatatan terhadap pembelian bahan baku sandwich buah	30 menit	
4	07/18/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan keuangan harian	6 jam	
5	07/21/2025		Melakukan pencatatan keuangan mingguan	Melakukan pencatatan laporan keuangan mingguan	3 jam	
					10 Jam	Rp. 337.000

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
					15 menit	

PEKAN 6

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 6						
1	07/23/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur	45 menit	Rp. 501.500
2	07/24/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah	30 menit	
3	07/25/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan keuangan harian	6 jam	
4	07/26/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan	Menyusun laporan keuangan Mingguan	2 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
5	07/29/2025		Melakukan evaluasi kinerja dengan tim	Melakukan evaluasi kinerja dengan tim	4 jam	
					13 jam 15 menit	Rp. 505.500

PEKAN 7

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 7						
1	8/6/2025		Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich	45 menit	Rp. 666.030
2	8/7/2025		Melakukan pembelian bahan baku sando	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sando	30 menit	
3	8/8/2025		Melakukan pencatatan	Melakukan pencatatan pengeluaran	6 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			keuangan harian	bahan baku harian		
4	8/9/2025		Menyusun laporan keuangan mingguan	Menyusun dan pencatatan laporan keuangan mingguan	2 jam	
5	8/10/2025		Menyusun jurnal keuangan	Penyusunan laporan keuangan di ms.excel	4 jam	
					13 jam 15 menit	Rp. 666.030

PEKAN 8

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 8						
1	14/08/2025		Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich	45 menit	Rp. 991.000

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
2	15/08/2025		Melakukan pembelian bahan baku sando	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sando	30 menit	
3	16/08/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan pengeluaran bahan baku harian	6 jam	
4	17/08/2025		Menyusun laporan keuangan mingguan	Menyusun dan pencatatan laporan keuangan mingguan	2 jam	
5	18/08/2025		Menyusun jurnal keuangan	Penyusunan laporan keuangan di lakukan di ms.excel	4 jam	
					13 jam 15 menit	Rp. 991.000

PEKAN 9

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 9						
1	27/08/2025		Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich	30 menit	Rp. 957.600
2	28/08/2025		Melakukan pembelian bahan baku sando	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sando	45 menit	
3	30/08/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan pengeluaran bahan baku harian	6 jam	
4	31/08/2025		Menyusun laporan keuangan mingguan	Menyusun dan pencatatan laporan keuangan mingguan	2 jam	
5	01/09/2025		Diskusi kelompok berkoordinasi	Melakukan diskusi bersama	4 jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis	bagian pemasaran dan produksi terkait biaya operasional yang dibutuhkan		
					13 jam 15 menit	Rp. 957.600

PEKAN 10

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 10						
1	03/09/2025		Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich	30 menit	Rp. 720.900
2	04/09/2025		Melakukan pembelian bahan baku sando	Melakukan pembayaran terhadap pembelian	45 menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
				bahan baku sando		
3	06/09/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian	Melakukan pencatatan pengeluaran bahan baku harian	6 jam	
4	07/09/2025		Menyusun laporan keuangan mingguan	Menyusun dan pencatatan laporan keuangan mingguan	2 jam	
6	07/09/2025		Melakukan pengecekan pembukuan	Melakukan pengecekan pembukuan penjualan	3 jam	
					12 jam 15 menit	Rp. 720.900

PEKAN 11

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 11						
1	10/09/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich buah	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich buah	30 menit	Rp. 720.900
2	12/09/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich sayur	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich sayur	45 menit	
3	13/09/2025		Melakukan pencatatan keuangan	Melakukan pencatatan keuangan	6 jam	
4	15/09/2025		Melakukan pencatatan keuangan mingguan	Melakukan pencatatan keuangan mingguan	3 jam	
					10 jam 15 menit	Rp. 720.900

PEKAN 12

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 12						
1	17/09/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sandwich sayur dengan bagia produksi	45 mnt	
2	18/09/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sandwich buah	30 mnt	
3	19/09/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan pengeluaran keuangan harian baik untuk bahan baku dan pengeluaran verbal	6 jam	
4	20/09/2025		Menyusun laporan	Menyusun laporan keuangan	2 jam	

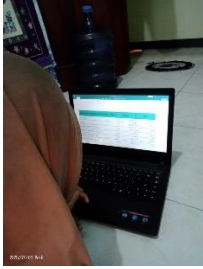

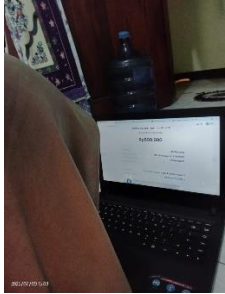
No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
			keuangan Mingguan	secara mingguan di Ms. Exel		
5	21/09/2025		Menyusun Jurnal Keuangan bisnis	Menyusun jurnal keuangan secara menyeluruh	4 jam	
6	22/09/2025		Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya pemasaran	Diskusi dengan bagian pemasaran dan produksi terkait biaya yang dikeluarkan	3 jam	
7	23/09/2025		Menyusun Pembukuan keuangan	Menyusun pembukuan laporan keuangan	4 jam	
					20 jam 15 menit	

F. Bukti Kegiatan Bagian Keuangan

Pekan 1

<p>Diskusi dengan tim</p>	
<p>Diskusi dalam menentukan biaya yang dibutuhkan pada setiap bagian</p>	
<p>Menyusun Anggaran Dana yang dibutuhkan</p>	
<p>Melakukan survei terhadap harga bahan baku</p>	

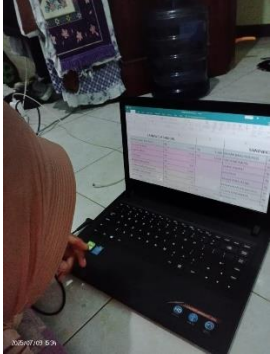

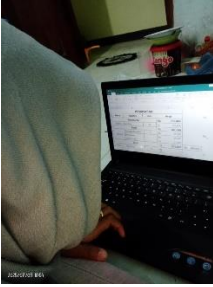
<p>Melakukan survei terhadap harga sewa tempat</p>	
<p>Melakukan survei mengenai harga produk</p>	
<p>Melakukan survei terhadap harga sewa gerobak</p>	
<p>Pencatatan terhadap harga bahan baku yang sudah di survei</p>	

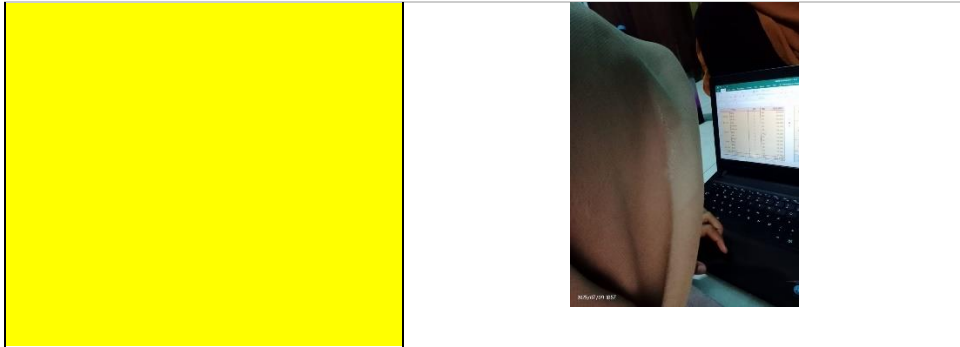
<p>Membandingkan harga bahan baku dari beberapa toko</p>	
<p>Melakukan survei terhadap harga packaging</p>	
<p>Pembayaran terhadap peralatan dan bahan baku</p>	
<p>Pembayaran terhadap sewa gerobak, sewa tempat dan pengeluaran lainnya</p>	
<p>Pencatatan pengeluaran di Ms.</p>	

<p>Exel</p>	
<p>Melakukan perhitungan terhadap biaya riset</p>	
<p>Melakukan pendaftaran pembayaran Qrish</p>	

Pekan 2

<p>Diskusi dengan bagian produksi terkait pengeluaran yang akan dilakukan</p>	
<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku</p>	
<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku</p>	
<p>Membuat perencanaan keuangan</p>	

	
<p>Melakukan penyesuaian terhadap harga pada setiap produk</p>	
<p>Menetapkan harga jual produk</p>	
<p>Menetapkan biaya pada Bagian Pemasaran</p>	
<p>Mengakumulasi biaya pada bisnis setiap 1 pekan</p>	



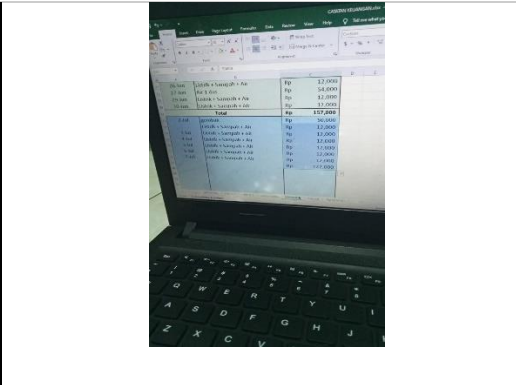
Pekan 3

<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku</p>	
<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun dan membuat laporan keuangan mingguan</p>	

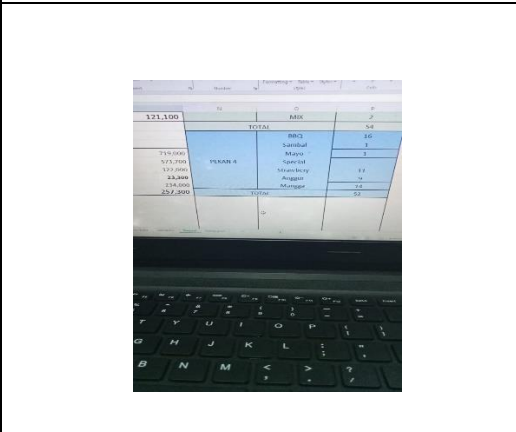
	
<p>Menentukan biaya riset</p>	

Pekan 4

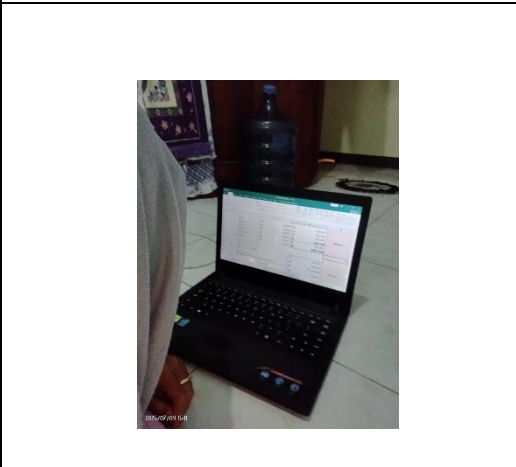
<p>Melakukan pembayaran atas bahan baku</p>	
<p>Melakukan pembayaran atas bahan baku</p>	



Mengkaji ulang penetapan harga produk



Melakukan pencatatan keuangan harian



Menyusun laporan keuangan mingguan



Koordinasi dengan bagian pemasaran



Pekan 5

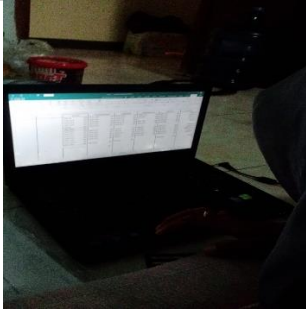
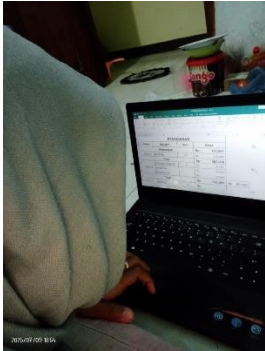
Melakukan pembayaran pembelian bahan baku



Melakukan pembayaran terhadap bahan baku sandwich buah



Melakukan pencatatan keuangan harian

	
<p>Melakukan pencatatan keuangan mingguan</p>	

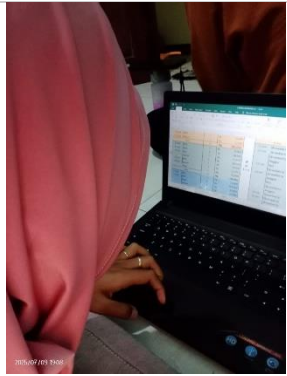
Pekan 6

<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur</p>	
<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah</p>	

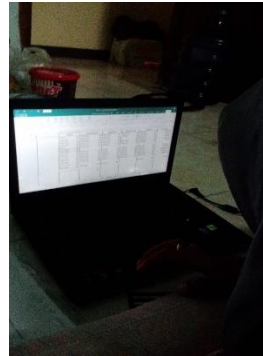
	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan Mingguan</p>	
<p>Melakukan evaluasi kinerja dengan tim</p>	

Pekan 7

<p>Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur</p>	
<p>Melakukan pembelian bahan baku sando</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan mingguan</p>	

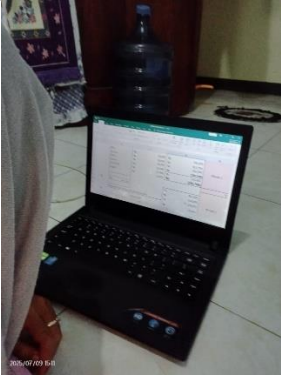
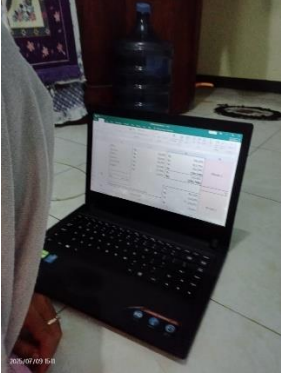


Menyusun jurnal keuangan



Pekan 8

<p>Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur</p>	
<p>Melakukan pembelian bahan baku sando</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan mingguan</p>	

	
<p>Menyusun jurnal keuangan</p>	

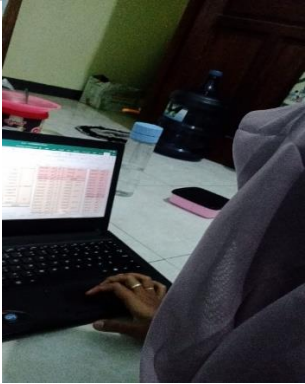
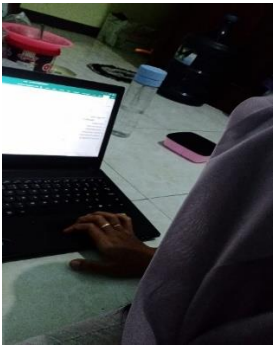
Pekan 9

<p>Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur</p>	
<p>Melakukan pembelian bahan baku sando</p>	

	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan mingguan</p>	
<p>Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis</p>	


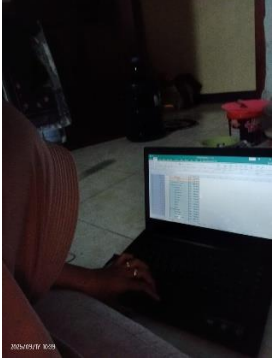
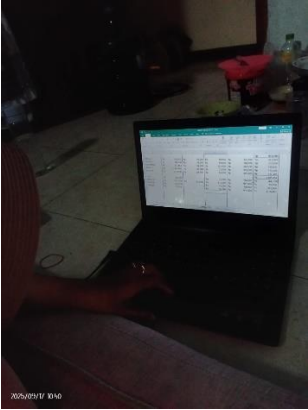
Pekan 10

<p>Melakukan pembelian bahan baku sandwich sayur</p>	
<p>Melakukan pembelian bahan baku sando</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan mingguan</p>	



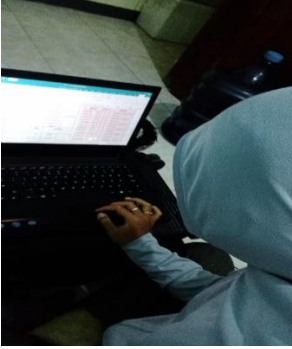
	
<p>Melakukan pengecekan pembukuan</p>	

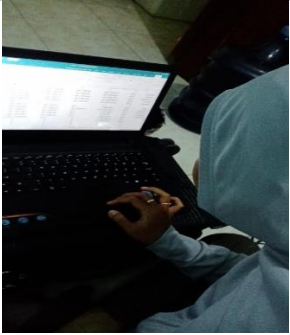


Pekan 11

<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich buah</p>	
<p>Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku sandwich sayur</p>	

	
<p>Melakukan pencatatan keuangan</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan mingguan</p>	

Pekan 12

<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku sayur (3 x 15 menit)</p>	
<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku buah(2 x 15 menit)</p>	
<p>Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)</p>	
<p>Menyusun laporan keuangan Mingguan</p>	

	
<p>Menyusun Jurnal Keuangan bisnis</p>	
<p>Koordinasi dengan tim pemasaran terkait biaya pemasaran</p>	
<p>Menyusun Pembukuan keuangan</p>	

RIWAYAT PENULIS

Cholifatun Rosida Catur Putri Rusmayanti lahir di Sidoarjo 10 Mei 2002 yang merupakan anak keempat dari empat bersaudara yang lahir dari pasangan Bapak. Rusmiyanto dan Ibu Kahifa. Penulis bertempat tinggal di Kota Krian, Sidoarjo, Jawa Timur. Penulis dapat dihubungi melalui email: cholifatunrosida10@gmail.com. Penulis menamatkan pendidikan MA di salah satu pondok yang ada di daerah penulis yaitu Pondok Pesantren Modern Al-Amanah dan lulus MA di tahun 2020, penulis sempat menempuh 1 semester perkuliahan di Universitas Islam Negeri Surabaya, tetapi tidak dilanjutkan karena tidak sesuai dengan jurusan yang diinginkan oleh penulis. Setelah pendaftaran dibuka penulis mendaftarkan diri ke Universitas Islam Indonesia, dan diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di semester pertama hingga semester ke tujuh, penulis mempunyai kerja sampingan sebagai pendamping guru *daycare* di ECC namun dikarenakan adanya kegiatan Kuliah Kerja Nyata serta kegiatan magang yang diwajibkan oleh pihak kampus Maka dari itu penulis memutuskan untuk fokus kuliah, dan berhenti menjadi pendamping guru di ECC.