

**LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN:
MINUMAN HERBAL LOLOH CEMCEM**

RINGKASAN SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana



Disusun Oleh:

I NYOMAN MOGI PRABA HARTA

1118 30475

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
AGUSTUS 2022**

TUGAS AKHIR

LAPORAN PROYEK KEWIRUSAHAAN: MINUMAN HERBAL LOLOH CEMCEM

Dipersiapkan dan disusun oleh:

I NYOMAN MOGI PRABA HARTA

Nomor Induk Mahasiswa: 111830475

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 23 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

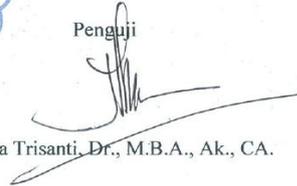
Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Lita Kusumasari, S.E., M.S.A., Ak., CA.

Penguji



Theresia Trisanti, Dr., M.B.A., Ak., CA.

Yogyakarta, 23 Juni 2022
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Wisnu Prajogo, Dr., M.B.A.

KATA PENGANTAR

Rasa Puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan berkat dan kasih sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Proyek kewirausahaan ini dengan judul “Minuman Herbal Loloh Cemcem”. Proyek kewirausahaan ini merupakan salah satu syarat penulis untuk memenuhi tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi. Penulis menyadari dalam membuat Tugas Akhir ini banyak mendapatkan bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Wisnu Prajogo, M.B.A selaku Ketua STIE YKPN Yogyakarta.
2. Bapak Dr. Bambang Suripto, M.Si., Ak., CA. selaku Ketua Prodi Akuntansi STIE YKPN Yogyakarta.
3. Ibu Lita Kusumasari, SE, MSA, Ak., CA. Dosen Pembimbing yang dengan kesabaran serta ketulusan hati bersedia meluangkan waktu untuk memberikan, bimbingan dan arahan dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini
4. Bapak Firmansyah, SIP. Selaku karyawan STIE YKPN Yogyakarta yang bertugas dalam pengecekan plagiarisme
5. Seluruh Bapak/Ibu Dosen STIE YKPN Yogyakarta yang telah membagikan pengalaman dan ilmu yang sangat bermanfaat sehingga saya dapat menyusun tugas akhir ini
6. Untuk seluruh keluarga, Bapak Ibu dan kakak yang telah menemani dan mengingatkan penulis dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Untuk Aybi yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis sehingga Tugas Akhir dapat diselesaikan dengan baik

8. Untuk seluruh karyawan/karyawati yang memberikan tenaga dan dukungan sehingga proyek ini dapat berjalan dengan baik.

Penulis merasa masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penyusunan tugas akhir ini, kurangnya pengalaman dan pengetahuan membuat penulis membutuhkan saran dan kritik yang bersifat membangun sehingga dapat bermanfaat bagi pembaca dan penulis.

Yogyakarta, Juni-2022

Penulis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Perkembangan gaya hidup sehat membuat bisnis makanan dan minuman kesehatan semakin diminati konsumen. Hal ini membuat permintaan akan produk kesehatan semakin meningkat sehingga banyak bisnis baru yang bergerak di bidang kesehatan. Dalam proses membuat bisnis hal terpenting yang harus diperhatikan adalah sebuah perencanaan yang matang sehingga bisnis dapat berjalan dengan baik, selain itu setiap bisnis harus memiliki ciri khas dan inovasi yang menarik agar bisnis memiliki nilai lebih dan memudahkan konsumen untuk membedakan produk dari pesaing lainnya. Inovasi juga diperlukan untuk mendorong pertumbuhan bisnis kedepannya sehingga bisnis tetap mempunyai sebuah keunggulan dimata konsumen. Inovasi dalam bisnis dapat berupa pengembangan produk dan peningkatan pelayanan bisnis. Peluang inovasi yang dapat dipilih dan dikembangkan dalam bisnis ini adalah minuman herbal Loloh Cemcem dalam kemasan.

ABSTRACT

The development of a healthy lifestyle has made the health food and beverage business more attractive to consumers. This makes the demand for health products increase so that many new businesses are engaged in the health sector. In the process of making a business, the most important thing that must be considered is a careful planning so that the business can run well, besides that every business must have interesting characteristics and innovations so that the business has more value and makes it easier for consumers to differentiate products from other competitors. Innovation is also needed to encourage future business growth so that businesses still have an advantage in the eyes of consumers. Innovation in business can be in the form of product development and improvement of business services. Innovation opportunities that can be selected and developed in this business are Loloh Cemcem Herbal Drinks in packaging.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 sangat berpengaruh terhadap perkembangan bisnis terutama bidang UMKM, termasuk di Indonesia banyak usaha yang mengalami kerugian sehingga tidak bisa mempertahankan usahanya. Pada awal tahun 2020 virus COVID-19 semakin berkembang menyebabkan semua aktivitas dilakukan *stay at home* dan kebutuhan atas produk kesehatan semakin meningkat (Sari, 2020). Kesehatan dan pola hidup sangat perlu diperhatikan untuk meningkatkan daya tahan tubuh seperti mengonsumsi minuman yang mengandung vitamin, menjaga kebersihan lingkungan dan mengurangi aktivitas di luar ruangan.

Dalam dunia usaha, kami menyadari bahwa peningkatan permintaan terhadap produk kesehatan membuat masyarakat membutuhkan alternatif sebagai pengganti multivitamin yang terbilang mahal. Sebagai orang baru dibidang usaha, kami ingin memanfaatkan peluang menjadi usaha bisnis yaitu membuat produk minuman herbal yang baik untuk kesehatan dengan harga yang terjangkau dan berkhasiat tinggi. Bisnis minuman herbal merupakan salah satu peluang yang cukup menjanjikan karena berbahan dasar alami dan aman dikonsumsi setiap hari. Pada era pandemi saat ini banyak orang yang mulai untuk menjaga pola hidup sehat agar terhindar dari penyakit.

Loloh Cemcem merupakan salah satu alternatif pilihan minuman herbal tradisional yang baik untuk kesehatan. Usaha minuman herbal Loloh Cemcem menjadi pilihan utama kami dalam membuat suatu bisnis. Minuman ini memiliki ciri khas yaitu menggunakan bahan dasar daun kedondong hutan yang berasal dari Pulau Dewata Bali yang memiliki kandungan *stroid* berfungsi sebagai

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

antioksidasi alami memberikan efek menyegarkan bagi tubuh, dipadukan dengan bahan-bahan tradisional seperti asam jawa, gula merah dan parutan kelapa muda menjadikan minuman ini sangat menyegarkan jika dikonsumsi.

BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk

Segala usaha yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dengan tujuan menarik perhatian konsumen sehingga dapat ditawarkan kepada pasar disebut dengan produk. Usaha produk minuman herbal adalah Loloh Cemcem yaitu minuman herbal tradisional berbahan dasar alami. (V. S. Wijaya & Wismantoro, 2018).

Minuman Herbal Loloh Cemcem

Loloh Cemcem adalah salah satu minuman tradisional khas Pulau Dewata, dibuat menggunakan bahan utama olahan dari daun kedondong hutan yang dicampurkan dengan kelapa beserta rempah lainnya (Putra et al., 2018).

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu perencanaan strategis yang memiliki cara sederhana untuk memperkirakan solusi strategi yang terbaik dalam menjalankan suatu usaha sehingga dapat memudahkan untuk menentukan suatu tujuan yang ingin dicapai dan diperhatikan. Pendekatan ini didasarkan pada pola pikir untuk memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dalam memanfaatkan suatu peluang (*opportunities*), sehingga dapat untuk meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan mengurangi resiko suatu ancaman (*threats*) (Fatimah, 2016).

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berikut tabel hasil dari analisis SWOT pada bisnis minuman herbal loloh cemcem :

Tabel 1 Perbandingan Analisis SWOT

Kekuatan <ol style="list-style-type: none">1. Memiliki manfaat untuk kesehatan2. Berbahan dasar alami.3. Tidak menggunakan bahan pengawet	Kelemahan <ol style="list-style-type: none">1. Proses pembuatan menggunakan alat tradisioanal.2. Minuman tidak tahan lama.3. Minimnya informasi terhadap minuman herbal Loloh Cemcem..
Peluang <ol style="list-style-type: none">1. Minuman herbal semakin diminati konsumen sebagai pengganti multivitamin.2. Minuman herbal dapat dijual dalam bentuk kemasan ataupun dihidangkan langsung.3. Minuman herbal dapat dikonsumsi setiap hari.	Ancaman <ol style="list-style-type: none">1. Semakin berkurangnya sumber daya bahan baku.2. Banyaknya bisnis baru yang serupa di bidang kesehatan.3. Perubahan gaya hidup sehat oleh masyarakat.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Perhitungan Analisis SWOT

Berikut Dalam melakukan perhitungan analisis yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif, melalui perhitungan ini diharapkan mampu untuk mengetahui secara pasti posisi usaha yang sedang dijalankan (Alam, 2018).

Tabel 2 Perhitungan Analisis SWOT

Strengths	Tingkat Strategis	Bobot	Rating	Skor
Khasiat	3	0,33	4,00	1,33
Bahan Baku	3	0,33	4,00	1,33
Harga	3	0,33	4,00	1,33
Total	9	1,00		4,00

Weaknesses	Tingkat Strategis	Bobot	Rating	Skor
Peralatan digunakan	2	0,33	3,00	1,00
ketahanan produk	2	0,33	3,00	1,00
Informasi produk	2	0,33	2,00	0,67
Total	6	1,00		2,67
Jumlah S-W	1,33			0,67

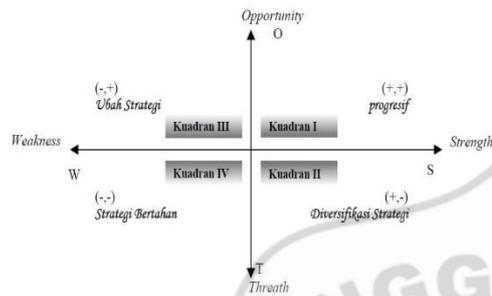
PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Opportunities	Tingkat Strategis	Bobot	Rating	Skor
Pasar minuman	3	0,38	4,00	1,50
Layanan	2	0,25	3,00	0,75
Produk menyehatkan	3	0,38	4,00	1,50
Total	8	1,00		3,75

Threats	Tingkat Strategis	Bobot	Rating	Skor
ketersediaan bahan	3	0,43	2,00	0,86
Pesaing	2	0,29	1,50	0,43
Perubahan pola hidup	2	0,29	2,00	0,57
Total	7	1,00		1,86
Jumlah O-T	1,89			0,95

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ANALISA KUANTITATIF SWOT



Kuadran 1

Dalam situasi ini usaha minuman herbal Loloh Cemcem memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan untuk pertumbuhan usaha yang cukup menguntungkan sehingga dalam perkembangannya cukup prima dalam menjalankan suatu usaha.

Kuadran 2

Dalam posisi ini meskipun usaha mengalami berbagai ancaman akan tetapi, usaha ini masih memiliki kekuatan dari faktor internal. Dalam hal ini dibutuhkan strategi yang taktis untuk memanfaatkan berbagai peluang jangka panjang untuk perkembangan produk dan pasar.

Kuadran 3

Posisi ini usaha menghadapi berbagai peluang pasar yang cukup besar, akan tetapi dalam menjalankan usaha memiliki berbagai kendala dan kelemahan dari faktor internal.

Kuadran 4

Dalam menjalankan usaha posisi ini sangat tidak menguntungkan, Usaha akan menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan yang cukup besar.

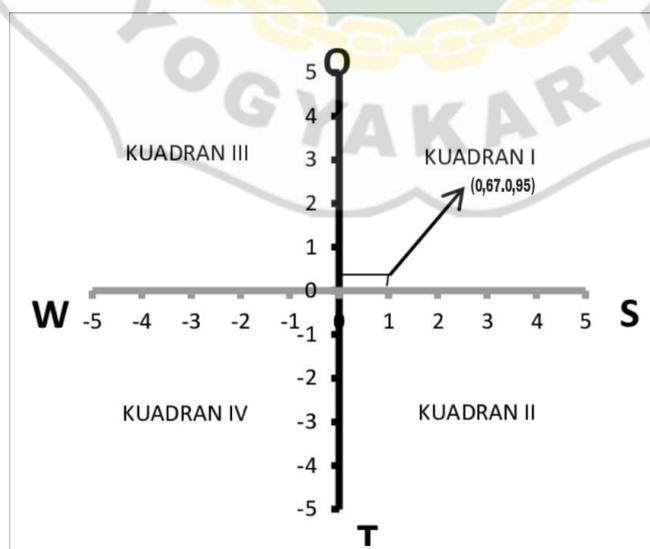
Menentukan Diagram SWOT

Berdasarkan hasil analisis perhitungan variabel internal yang telah ditentukan maka dapat ditentukan nilai X dapat diperoleh dari hasil nilai kekuatan (S) dikurangi nilai kelemahan (W) , dengan perhitungan nilai kekuatan = 4,00 dan nilai kelemahan = 2,67, maka dapat disimpulkan bahwa nilai kekuatan lebih besar dibandingkan dengan nilai kelemahan dengan perhitungan sebagai berikut :

$$S - W = 1,33 / 2 = 0,67 (X)$$

Berdasarkan hasil perhitungan variabel eksternal, maka nilai Y dapat diperoleh dari hasil nilai peluang (O) dikurangi dengan nilai ancaman (T) dengan perhitungan masing – masing nilai peluang = 3,75 dan nilai ancaman = 1,86, maka dengan ini dapat disimpulkan bahwa nilai peluang lebih besar dari nilai ancaman, dengan perhitungan sebagai berikut :

$$O - T = 3,75 - 1,86 = 1,89 / 2 = 0,95 (Y)$$



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dari hasil analisis yang diperoleh maka dapat disimpulkan posisi diagram adalah berada pada kuadran 1 (satu) yaitu SO, yang memiliki bobot nilai yang baik pada posisi *opportunities* dan memiliki nilai *strength* yang cukup baik sehingga dapat menghasilkan strategi yang agresif dalam penetrasi pasar dan pengembangan pasar.

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK

Eksplorasi Kreativitas

Produk minuman Loloh Cemcem merupakan minuman kesehatan siap minum yang disajikan dengan menggunakan rempah-rempah alami, dengan varian original yaitu Loloh murni dan varian rujak yaitu campuran loloh murni dan rempah rujak.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran merupakan suatu penganalisaan dan perencanaan dalam menjalani program-program yang bertujuan untuk mencapai target pasar yang diinginkan.

Bauran pemasaran merupakan suatu perangkat yang memiliki tujuan dibidang pemasaran. Oleh karena itu bauran pemasaran terdiri atas 4 bagian yaitu produk, harga, promosi dan distribusi, dalam hal ini akan menentukan tingkat keberhasilan dari suatu pemasaran (Rachmawati, 2011).

Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia merupakan salah satu bidang terpenting dalam menjalankan usaha. Dalam hal ini manajemen sumber daya manusia adalah pihak yang akan menjalankan dan mengelola faktor-faktor produksi sehingga dalam pelaksanaannya memerlukan berbagai peraturan dan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

program yang baik untuk kepentingan suatu usaha, dengan tujuan mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas dan meningkatkan efektivitas suatu usaha yang dapat dipertanggungjawabkan (Uyun, 2021).

Dalam mengelola dan mengatur sumber daya manusia dibutuhkan fungsi manajerial (Resa Nurul et al., 2021) sebagai berikut :

1. Perencanaan
2. Pengorganisasian
3. Pengarahan
4. Pengendalian

Manajemen Keuangan

Dalam menjalankan usaha manajemen keuangan mempunyai tanggung jawab berupa keputusan investasi dan pengeluaran usaha. Aktivitas penggunaan dana dan perolehan dana sangat berpengaruh dalam perkembangan suatu usaha sehingga harus dilakukan dengan efektif dan efisien (Setia Mulyawan, 2015). Dalam manajemen keuangan terdapat 3 fungsi utama yaitu (1). Pendanaan (2). Operasional (3). Investasi. Pendanaan modal awal dalam menjalani usaha minuman herbal Loloh Cemcem kurang lebih Rp. 2.000.000. Modal digunakan untuk membeli kebutuhan bahan baku. Peralatan dan perlengkapan yang digunakan dalam proses pembuatan minuman herbal Loloh Cemcem.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Manajemen perubahan merupakan suatu proses dalam menerapkan sumber daya dan sarana yang diperlukan untuk mempengaruhi perubahan yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

berlangsung dalam waktu yang cepat sehingga dapat meminimalkan kesulitan yang dihadapi (Rusdiana2016).

Sedangkan Inovasi produk merupakan suatu proses yang dapat membuat produk selangkah lebih maju, dengan mengembangkan ide – ide baru untuk mengelola sumber daya bahan baku sehingga menjadi nilai tambah dimata konsumen (Lapian et al., 2016).

Business Model Canvas

Business model canvas sangat cocok digunakan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif seperti sekarang ini terutama dalam membuat keputusan bisnis. Dalam(Hutamy et al., 2021).

Di bawah ini merupakan tabel Business Model Canvas minuman herbal Loloh Cemcem :

Tabel 3 Business Model Canvas

PARTNER KUNCI	AKTIVITAS KUNCI	PROPOSISI NILAI	HUBUNGAN DENGAN PELANGGAN	SEGMENT PELANGGAN
- Pemasok bahan baku (petani lokal) - Pemasok gula merah dan rempah rujak	- Menyiapkan rempah – rempah menjadi minuman herbal cair - menyiapkan tempat jualan	- Menggunakan bahan alami berkualitas - Bahan baku yang digunakan memiliki manfaat	- Memberikan pelayanan pengantaran dengan jarak tertentu - Memberikan potongan harga jika membeli lebih dari 10pcs	- Masyarakat yang menerapkan pola hidup sehat - Masyarakat dengan ekonomi rendah mupun tinggi - Masyarakat yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

SUMBER DAYA UTAMA - Sumber daya manusia - Rempahrempah - Alat masak (kompor, cobek, dan lain-lain) - Plastik <i>packaging</i>	bagi kesehatan - Tidak menggunakan bahan kimia dan pengawet	SALURAN - Menggunakan media sosial sebagai sarana promosi dan komunikasi - Mendistribusikan produk secara langsung	berdomisili di Bali khususnya Gianyar
STRUKTUR BIAYA - Biaya bahan baku - Gaji Karyawan - Biaya sewa tempat - Biaya listrik dan air	ALIRAN PENDAPATAN - Pembelian minuman herbal loloh cemcem - Pembelian minuman untuk acara besar		

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi Produk

Pada pembahasan bab 3 terdapat beberapa peluang inovasi untuk minuman herbal Loloh Cemcem yaitu, (1) membuat minuman herbal Loloh Cemcem dalam kemasan , (2) mengembangkan Loloh Cemcem dengan varian rasa baru , (3) mendirikan kedai baru. Pada tabel berikut ini penulis akan membandingkan antara peluang 1-3, berdasarkan kelebihan dan kekurangan produk minuman herbal Loloh cemcem sehingga dapat memilih inovasi tujuan dari Loloh Cemcem ini

Tabel 4 Perbandingan Peluang Inovasi

	Loloh Cemcem dalam kemasan	Loloh Cemcem dengan varian rasa baru	Kedai Loloh Cemcem
Kelebihan	<ul style="list-style-type: none">- Memaksimalkan bahan baku alami- Harga pokok penjualan lebih murah dan praktis	<ul style="list-style-type: none">- Memiliki cita rasa yang khas dan nikmat- Memiliki beberapa alternatif pilihan varian rasa	<ul style="list-style-type: none">- Mendapatkan target pasar baru- Memudahkan dalam menjangkau konsumen diluar daerah
Kekurangan	<ul style="list-style-type: none">- Terbatasnya sumber daya bahan baku	<ul style="list-style-type: none">- Miminimnya informasi tentang produk	<ul style="list-style-type: none">- Membutuhkan lokasi yang strategis- Memerlukan konsep yang kreatif dan matang

Manajemen Usaha

Dalam menjalankan usaha yang masih baru tentunya ada beberapa kendala yang dialami yaitu : pertama dari aspek pemasaran, pemilik usaha mengalami kendala pada saat melakukan promosi produk minuman herbal Loloh Cemcem dikarenakan dalam memasarkan produk hanya berfokus pada wilayah tertentu saja. Dengan adanya inovasi minuman herbal Loloh Cemcem dalam kemasan , diharapkan mampu menjangkau wilayah yang lebih luas untuk memasarkan produk melalui *online* maupun *delivery*..

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Produksi

Pada bab 3 telah disebutkan bahwa *input* dan *output* memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan manajemen produksi dari *input* yang digunakan dalam usaha ini adalah material bahan baku, tenaga kerja, peralatan dan modal. Proses produksi serta kemampuan pemilik dalam mengelola *Input* menjadi *Output* yang berupa minuman herbal Loloh Cemcem akan di produksi setiap harinya dengan menggunakan alat tradisional. Material utama yang digunakan berupa rempah-rempah alami yang berasal dari petani local.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Pada bab tiga telah disebutkan bahwa aktivitas manajemen sumber daya manusia dapat dibagi menjadi 4 bagian yaitu, (1) perencanaan (2) pengorganisasian, (3) pengarahan, dan (4) pengendalian.

Manajemen Keuangan

Dalam mengelola keuangan minuman herbal Loloh Cemcem secara keseluruhan dikendalikan oleh pemilik. Sejak awal pembuatan bisnis minuman herbal Loloh Cemcem pemilik tidak menggunakan pinjaman melainkan menggunakan dana pribadi sebagai modal membuat bisnis. Pada bab 3 modal keseluruhan digunakan untuk membeli keperluan persediaan, perlengkapan, dan lain-lain sehingga kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik.

Perhitungan Paket Biaya Produksi

Bahan Baku

Daun cemcem/kedondong	40.000
Gula merah	5.000

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kelapa	20.000
Asam jawa	15.000
Bumbu rujak	10.000
Jumlah	<hr/> 90.000

Biaya Perlengkapan

Botol kemasan 1pcs	800
Stiker 1pcs	200
Jumlah	<hr/> 1.000

Perkiraan Pengeluaran

Modal sejumlah 90.000 mampu untuk memproduksi 35 botol minuman herbal

Jadi total yang dibutuhkan bahan baku $90.000 + \text{perlengkapan } 35.000 = 125.000$

Harga awal

Modal : Produksi

$$125.000 : 35 = 3.600$$

Perkiraan Laba

Laba yang di inginkan 40%

Laba x HPP

$$40\% \times 3.600 = 1.400$$

Harga Jual

Total Laba + HPP

$$1.400 + 3.600 = 5.000$$

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berikut ini merupakan laporan penjualan minuman Herbal Loloh Cemcem tanggal 28 mei – 10 juni 2022

Tanggal	Total Penjualan (BOTOL)	Jumlah Penjualan
28-Mei-22	50	250.000
29-Mei-22	49	245.000
30-Mei-22	47	235.000
31-Mei-22	54	270.000
01-Jun-22	45	225.000
02-Jun-22	52	260.000
03-Jun-22	45	225.000
04-Jun-22	70	350.000
05-Jun-22	60	300.000
06-Jun-22	50	250.000
07-Jun-22	55	275.000
08-Jun-22	46	230.000
09-Jun-22	51	255.000
10-Jun-22	62	310.000
Total	736	3.680.000

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pada tanggal 04 juni mendapatkan penjualan tertinggi sebesar 70 botol perhari dibandingkan dengan tanggal 1 juni dan 3 juni yang hanya sebesar 45 botol perhari.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berikut ini merupakan laporan laba rugi minuman herbal Loloh Cemcem tanggal 10 juni 2022

1	Pendapatan		
	Penjualan	3.680.000	
	Total Pendapatan		3.680.000
2	Harga Pokok Penjualan		2.649.600
	Laba Kotor		1.030.400
3	Biaya Biaya		
	Gaji pegawai per 2 minggu	500.000	
	Transportasi	50.000	
	Sewa Tempat	120.000	
	Total Biaya	670.000	
	Laba Bersih per 2 minggu		360.400

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan tabel perhitungan Laba Rugi diatas, penjualan 736 botol selama 2 minggu dapat menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 360.400.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

Inovasi yang akan diterapkan dalam minuman herbal Loloh Cemcem adalah minuman herbal dalam kemasan dengan berbagai varian rasa. Minuman herbal dalam kemasan menjadi salah satu inovasi yang dapat digunakan dalam membuat bisnis baru di era pandemi saat ini. Seiring dengan perkembangan pola hidup sehat, makanan dan minuman kesehatan, menjadi inovasi yang dapat dikembangkan secara berkelanjutan.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pada akhir dari bagian proyek kewirausahaan ini, penulis memperoleh berbagai kesimpulan dari proyek minuman herbal Loloh Cemcem yang baru berjalan sekitar 1 bulan sebagai berikut :

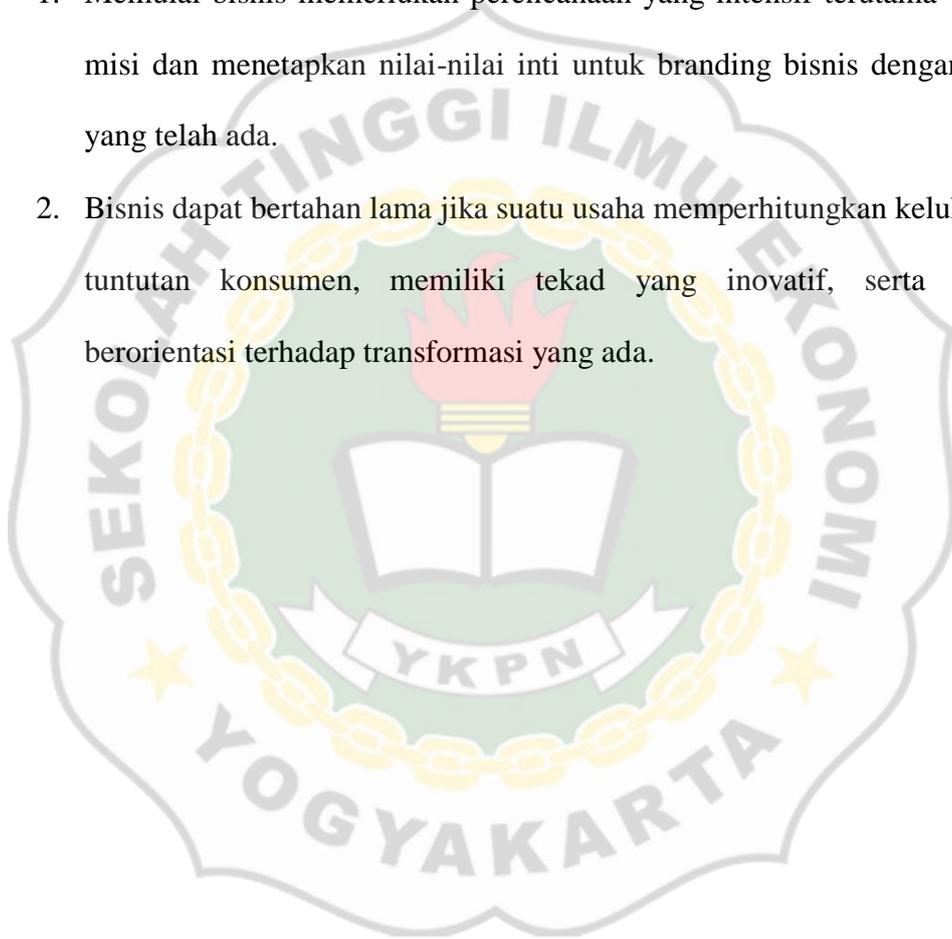
1. Pemilik minuman herbal Loloh Cemcem dapat berinovasi dengan menyusun strategi dan memanfaatkan peluang yang ada agar tujuan usaha dapat tercapai secara maksimal.
2. Manajemen usaha yang baik dapat dilakukan secara efisien dan efektif dengan mengaitkan Manajemen pemasaran, manajemen operasi, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan serta manajemen perubahan dan inovasi dalam membuat suatu bisnis, sehingga kedepannya kegiatan bisnis dapat berjalan dengan baik.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Saran

Beberapa saran dari penulis bagi pembaca yang ingin memulai suatu bisnis adalah sebagai berikut:

1. Memulai bisnis memerlukan perencanaan yang intensif terutama visi dan misi dan menetapkan nilai-nilai inti untuk branding bisnis dengan bisnis yang telah ada.
2. Bisnis dapat bertahan lama jika suatu usaha memperhitungkan keluhan dan tuntutan konsumen, memiliki tekad yang inovatif, serta mampu berorientasi terhadap transformasi yang ada.



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal :

- Hutamy, E. T., Marham, A., & Hasan, M. (2021). Analisis Penerapan Bisnis Model Canvas pada Usaha Mikro Wirausaha Generasi Z (Analysis of the Canvas Model's Application to Micro-Entrepreneurs of Generation Z). 1(1), 9.
- Lapian, A. A., Massie, J., & Ogi, I. (2016). PENGARUH ORIENTASI PASAR DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PEMASARAN PADA PT. BPR PRISMA DANA AMURANG. 10.
- Permana, D. J. (2013). ANALISIS PELUANG BISNIS MEDIA CETAK MELALUI PENDEKATAN BISNIS MODEL CANVAS UNTUK MENENTUKAN STRATEGI BISNIS BARU. 11.
- Resa Nurul, Lukman Nasution, S. E. I. M.M, & Dr Sarman Sinaga, S. E. M.M. (2021). Bahan Ajar Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM). CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Rusdiana;, A. S. A. (2016). Manajemen Perubahan / Asep Saefullah (Bandung). Pustaka Setia.
http://senayan.iainpalangkaraya.ac.id/index.php?p=show_detail&id=11326&keywords=
- Setia Mulyawan, S. (2015). Manajemen Keuangan. Pustaka Setia.
<http://www.pustakasetia.com/katalog/product/manajemenkeuangan/#readmore>
- Suroso, B. H., & Iriani, S. S. (2014). PENGARUH INOVASI PRODUK DAN

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

HARGA TERHADAP MINAT BELI MIE SEDAAP CUP. 12.

Uyun, N. (2021). PRODI PERBANKAN SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAKASSAR 2021 M / 1443. 14.

Wijaya, A., Sisca, S., Silitonga, H. P., Candra, V., Butarbutar, M., Sinaga, O. S., Hasibuan, A., Efendi, E., Priyojadmiko, E., Simarmata, J., & Rikki, A. (2020). Manajemen Operasi Produksi. Yayasan Kita Menulis.

Wijaya, V. S., & Wismantoro, Y. (2018). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PERSEPSI HARGA TERHADAP KEPUASAN NASABAH MELALUI KEPERCAYAAN NASABAH ASURANSI JIWASRAYA CABANG KUDUS. *Jurnal Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), 101–113. <https://doi.org/10.33633/jpeb.v2i2.2276>