

**INOVASI PRODUK MAKANAN BERBASIS TEPUNG MOKAF COOKIES  
BROWNIS SEBAGAI PELUANG BISNIS DI INDUSTRI KULINER**

**PROYEK KEWIRAUSAHAAN**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana**



**Disusun Oleh:**

**Roh Edi Pancanova Indirwan Santosa**

**3121 31847**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI**

**YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA YOGYAKARTA**

**2025**

**TUGAS AKHIR**  
**PROYEK KEWIRAUSAHAAN**  
**INOVASI PRODUK MAKANAN BERBASIS TEPUNG MOKAF COOKIES,**  
**BROWNIES SEBAGAI PELUANG BISNIS DI INDUSTRI KULINER**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

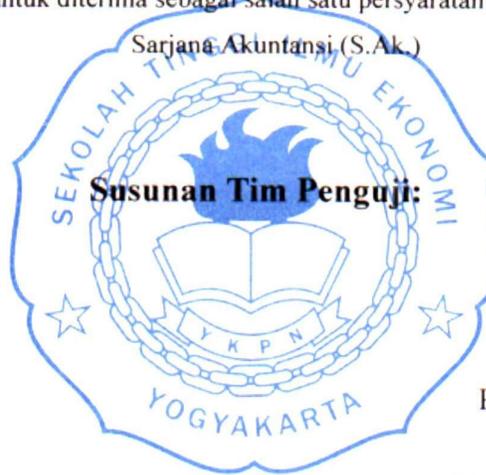
**ROH EDI PANCANOVA INDIRWAN SANTOSA**

**Nomor Induk Mahasiswa: 312131847**

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 26 Juni 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

**Susunan Tim Penguji:**



Pembimbing

Erlina Herowati, Dra., M.Si., Ak., CA.

Penguji

Atika Jauharia Hatta Hambali, Dr, M.Si, Ak, CA.

Yogyakarta, 3 Juli 2025  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta  
Ketua



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

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

Laporan kewirausahaan ini menjelaskan mengenai penerapan analisis peluang bisnis di industri kuliner pada produk makanan berbasis tepung mokaf . Penulis membahas mengenai strategi pemasaran, inovasi produk, profit dan loss terhadap industri kuliner pada produk makanan yang berbasis dari tepung mokaf. Strategi pemasaran yang dijalankan pada makanan yang berbahan dasar tepung mokaf untuk menarik pelanggan dan calon pelanggan. Inovasi produk digunakan agar menarik pelanggan dengan adanya variasi baru. Analisis profit dan loss digunakan untuk menghitung titik impas agar perusahaan memiliki batas minimum penjualan agar tidak mencapai rugi.

Menurut saya, usaha dalam bidang ini sangat menguntungkan karena dapat dilakukan saat masih menempuh studi. Selain itu usaha dalam bentuk ini juga tidak memerlukan modal yang sangat besar.

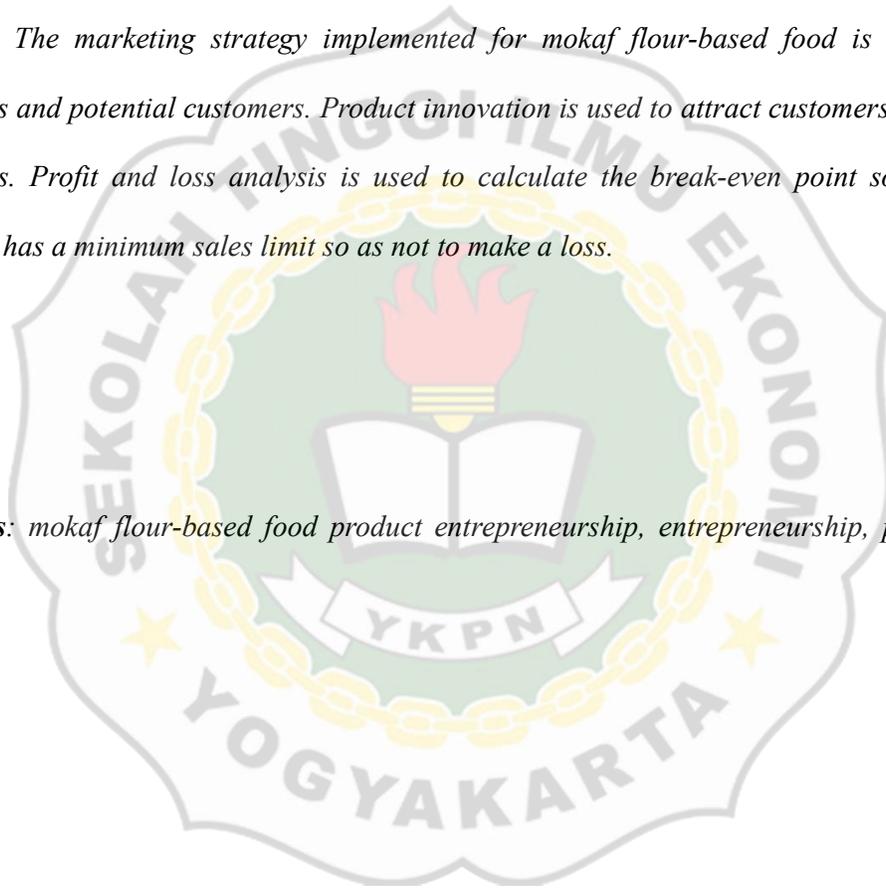
**Kata kunci:** wirausaha produk makanan berbahan dasar tepung mokaf, kewirausahaan, profit dan loss.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAC

*This entrepreneurship report explains the application of business analysis opportunities in the culinary industry for mokaf flour based. The author discusses marketing strategies, product innovation, advantages and disadvantages of the culinary industry for mokaf flour-based food products. The marketing strategy implemented for mokaf flour-based food is to attract customers and potential customers. Product innovation is used to attract customers with new variations. Profit and loss analysis is used to calculate the break-even point so that the company has a minimum sales limit so as not to make a loss.*

**Keywords:** *mokaf flour-based food product entrepreneurship, entrepreneurship, profit and loss.*



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Wirausaha dinilai sebagai usaha dalam mencapai kesuksesan finansial secara independen dan dapat memberikan kontribusi terhadap masyarakat. Persaingan dalam dunia kerja yang semakin ketat dan terikat dapat menjadi alasan berwirausaha yang memberikan kebebasan dalam mengelola waktu dan fleksibilitas dalam menjalankan wirausaha. Selain itu wirausaha dapat dijalankan berdasarkan minat atau hobi sebagai peluang bisnis yang menguntungkan. Melalui wirausaha ini individu dapat mengembangkan ide-ide kreatif dan inovatifnya untuk menciptakan produk atau layanan yang dapat bersaing dipasar. Selain mendapatkan kesuksesan secara finansial bagi individu wirausaha dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Selain itu, berwirausaha melatih individu mengelola berbagai hal seperti manajemen keuangan, kepemimpinan, dan kemampuan menyelesaikan masalah. Berwirausaha dapat membantu seseorang mencapai kebebasan finansial dan memberikan kontribusi terhadap masyarakat serta pemerintah melalui penciptaan lapangan pekerjaan.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukan bahwa sektor ekonomi kreatif memberikan kontribusi sebesar 7,44% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan sebanyak 14,28% memberikan kontribusi pada pasar tenaga kerja (Badan Pusat Statistik, 2017). Berdasarkan hasil data diatas menunjukan bahwa ekonomi kreatif memberikan dampak yang signifikan tidak hanya berupa peningkatan kesejahteraan individu, namun dapat menyerap tenaga kerja secara banyak (Lestari & Mun'im, n.d.).

Wirausaha kreatif berupa tepung mokaf cookies brownis sekarang bisnis yang menjajikan untuk dijalankan. Cookies brownis dijadikan sebagai bingkisan atau hidangan yang sangat memanjakan lidah untuk dinikmati. Selain itu, tepung mokaf cookies brownis ini disukai oleh seluruh generasi baik anak-anak, remaja, ataupun orang tua. Dalam beberapa tahun terakhir cookies brownis menjadi salah satu makanan yang sangat familier ditengah masyarakat.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan hal diatas proyek kewirausahaan ini hadir untuk tujuan merealisasikan rancangan strategis dan pengetahuan yang dimiliki terhadap pasar ekonomi kreatif dibidang kuliner khususnya cookis brownis. Selain itu, proyek kewirausahaan dijalankan untuk memenuhi kebutuhan pasar dan memberikan kontribusi yang dapat membuka lapangan pekerjaan. Wirausaha ekonomi kreatif yang dijalankan adalah “INOVASI PRODUK MAKANAN BERBASIS TEPUNG MOKAF COOKIES BRWONIS SEBAGAI PELUANG BISNIS DI INDUSTRI KULINER” .

## Rumusan Masalah

Merujuk pada latar belakang yang telah dijelaskan, maka perumusan masalah dalam proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Seperti apa analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dalam usaha cookies brownies berbahan dasar tepung mokaf?
2. Bagaimana penerapan strategi pemasaran pada wirausaha tepung mokaf cookis brownis?
3. Bagaimana bisnis tepung mokaf cookis brownis? dengan terkait penerapan startegi dan analisis *CVP*?

## Tujuan Proyek Kewirausahaan

Dari rumusan masalah diatas, langkah dari proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Memahami hasil *analysis CVP* pada wirausaha tepung mokaf cookies brownis,
2. Mengetahui hasil startegi pemasaran tepung mokaf cookies brownis,
3. Mengetahui bisnis setelah adanya strategi pemasaran dan *analysis CVP* pada tepung mokaf cookies brownis.

## Kontribusi Proyek Kewirausahaan

1. Penerapan teori ke praktik atau dunia pekerjaan, proyek kewirausahaan memberikan contoh penerapan langsung bagaimana konsep *CVP* diterapkan dalam bisnis secara *rill* atau nyata.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Peningkatan pengambilan keputusan, melalui hasil analisis *CVP* membantu saya dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik seperti mengukur titik impas dan perencanaan produksi.
3. Penciptaan lapangan kerja baru dalam masyarakat meskipun masih dalam skala yang kecil.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## BAHASAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

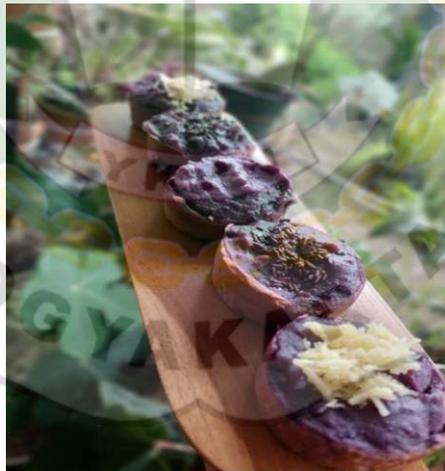
### Produk

#### **Cookies Brownis**

Bisnis atau usaha tepung mokaf cookies brownis merupakan bisnis yang menjajikan di kalangan masyarakat saat ini. Bisnis ini dapat dijadikan sebagai bingkisan, hadiah ulang tahun, hadiah wisuda, dan hadiah lainnya. Selain itu, untuk hidangan pun dapat memanjakan para penikmatnya. Hal ini sesuai dengan kondisi masyarakat pada zaman sekarang. Akhir-akhir cookies brownis banyak diserbu oleh masyarakat dari beberapa kalangan, baik pembelian langsung atau pemesanan bertempo waktu.

#### **Cookies Brownis Lumpur Ubi Ungu**

Ubi ungu adalah tanaman umbi-umbian dengan nama ilmiah *Ipomoea batatas* L. yang bagian akarnya dimanfaatkan sebagai sumber karbohidrat pengganti nasi. Dalam bahasa inggris, ubi ungu dikenal dengan sebutan purple sweet potato atau sweet potato saja.



Gambar 2. 1 Cookies Brownis Lumpur Ubi Ungu

#### **Cookies Brownis Panggang Mokaf**

Brownies panggang dimasak dalam oven menggunakan api. Hasilnya adalah brownies yang lebih padat dan memiliki permukaan yang sedikit lebih renyah. Brownies panggang sering kali memiliki lapisan atas yang berwarna coklat berkilau dan bagian dalam yang fudgy.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI



Gambar 2. 1 Cookies Brownis Panggang Mokaf

## **Cookies Brownis Kukus**

Brownies kukus merupakan salah satu kue basah yang memiliki banyak penggemar dan penikmat kuliner khususnya tentang kue. Brownies kukus memiliki cita rasa yang lezat dipadukan dengan teksturnya yang lembut, basah, dan tidak bikin seret ketika dimakan.



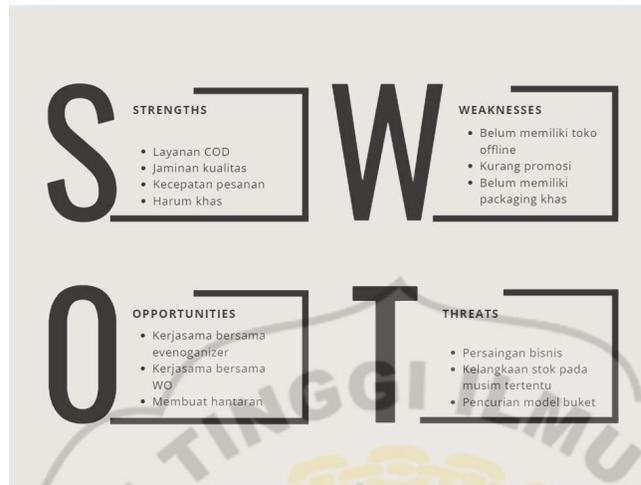
Gambar 2. 1 Cookies Brownis Kukus

## **Cookies Brownis Sesuai Permintaan**

Cookies brownis sesuai permintaan merupakan konsep brownis yang dibuat berdasarkan dengan keinginan konsumen atau Berdasarkan perspektif psikologi, cookies brownis sesuai permintaan mencerminkan keinginan individu untuk mengekspresikan diri melalui pemberian hadiah.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## Analisis SWOT



Gambar 2. 5 Analisis SWOT

### 1. *Strengths* (kekuatan)

Layanan pengiriman COD menjadi keunggulan utama yang ditawarkan oleh usaha cookies brownis ini. layanan ini memberikan kenyamanan bagi customer yang ingin memastikan kualitas produk sebelum melakukan pembayaran. Hal ini dapat menciptakan kepercayaan customer terhadap produk kuliner ini. Selain itu kecepatan pemesanan sesuai keinginan *customer* menjadi layanan yang kami berikan dengan semaksimal mungkin serta produk yang ada boleh diberikan aroma khas yang ada.

### 2. *Weaknesses* (kelemahan)

Cookies brownis tidak memiliki toko fisik sehingga membatasi interaksi langsung dengan customer. Customer tidak dapat melihat produk secara langsung, memilih bahan dan konsultasi secara langsung. Hal ini dapat menjadi kendala, terutama bagi pelanggan yang lebih suka berbelanja secara langsung.

### 3. *Opportunities* (peluang)

Menjalin kerjasama dengan berbagai usaha di beberapa aspek organisasi merupakan peluang yang masih diusahakan oleh usaha cookies brownis. Pengembangan produk selain cookies brownis juga menjadi peluang dalam berwirausaha seperti menambah layanan atau produk mengenai hantaran yang masih sesuai dengan bidang kreativitas. Selain itu, usaha cookies brownis ini dapat dikembangkan lebih pesat lagi dengan cara

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

memambahkan viarasi rasa, variasi bentuk, bahkan produk usaha jenis lainnya yang menggunakan bahan pokok tepung mokaf. Hal ini tentunya menjadi

#### 4. *Threats* (ancaman)

Persaingan yang ketat pada bisnis cookies brownis semakin kompetitif. Banyaknya pelaku usaha baru yang menawarkan produk serupa. Konsep cookies brownis harus terus berinovasi dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan agar tetap unggul.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## METODE PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

### **Eksplorasi Kreativitas**

Kreativitas dalam dunia bisnis sangat dibutuhkan untuk pembuatan ide dan inovasi untuk menciptakan produk baru pada pasar. Pembuatan produk baru tidaklah mudah karena produk yang diciptakan harus dapat menarik minat konsumen terhadap produk. Hal ini biasanya dilakukan melalui beberapa uji sampel produk sampai terciptanya produk sesuai dengan standar yang dimiliki.

### **Manajemen Pemasaran**

Menurut Abdulah dan Tantri (2016) pemasaran merupakan sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang bertujuan untuk menentukan harga, promosi dan pendistribusian produk kepada konsumen. Sedangkan menurut Kotler dan Keller, manajemen pemasaran adalah sebuah ilmu yang berisi mengenai tata cara memilih dan mendapatkan target pasar, mempertahankan dan mengembangkan pelanggan, menyampaikan dan mengkomunikasikan keunggulan suatu nilai pelanggan. Berdasarkan di atas kami menggunakan strategi pemasaran melalui berbagai platform media sosial seperti tiktok, Instagram, dan media sosial lainnya.

### **Manajemen Operasi**

Menurut Rusdiana (2014) manajemen operasi adalah kegiatan mengolah sumber daya yang ada secara optimal dalam suatu proses transformasi. Berdasarkan hal tersebut, manajemen operasi memiliki nilai efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan.

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Sumber daya manusia adalah suatu proses untuk mencapai tujuan organisasi dengan memaksimalkan manusia atau individu yang ada diluar suatu organisasi, Mondy dan Martocchio (2016). Manajemen sumber daya juga didefinisikan sebagai pendekatan yang strategis untuk mengelola asset penting di dalam organisasi tersebut yaitu individu atau karyawan yang bekerja di organisasi tersebut. Berdasarkan hal tersebut penerapan dari manajemen SDM dilakukan dengan cara pengarahan, dan pelatihan untuk mencapai tujuan organisasi dengan praktis dan efisien.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## **Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan secara umum didefinisikan sebagai pengelolaan keuangan dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha mengumpulkan dana untuk pembiayaan atau pembelanjaan secara efisien (Ridwan, *et, all* , 2010). Manajemen keuangan memiliki tujuan untuk memaksimalkan laba dan kekayaan para pemegang saham. Berdasarkan penjelasan diatas, manajemen keuangan meliputi seluruh aktivitas organisasi untuk mendapatkan, mengalokasikan serta menggunakan dana secara efektif dan efisien

## **Manajemen Perubahan dan Inovasi**

Manajemen perubahan dan inovasi adalah strategi yang digunakan oleh organisasi dalam mengembangkan serta menerapkan berbagai inovasi guna mencapai hasil yang maksimal. Manajemen perubahan merupakan suatu proses yang sistematis dalam mengidentifikasi, mengembangkan, mengimplementasikan dan memantau perubahan yang ada. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa perubahan tersebut berjalan dengan lancar, efektif dan efisien. Manajemen inovasi merupakan suatu proses yang mengelola dan menemukan ide-ide baru untuk menciptakan nilai lebih terhadap sesuatu yang sudah ada.

## **Manajemen Bisnis Pada Cookies Brownis**

1. Pengadaan bahan produksi cookies brownis dengan melakukan kerjasama dengan beberapa pihak untuk menunjang kegiatan produksi tetap berjalan dan tidak kehabisan bahan pokok apabila ada pemesanan.
2. Aktivitas kegiatan yang dilakukan dalam keseharian yaitu membuat *list* kebutuhan konsumen dan menyiapkan bahan-bahan produksi, kemudian langkah selanjutnya yaitu membuat dan merangkai buket sesuai dengan permintaan *customer*. Selain itu, juga membuka layanan konsultasi terkait permintaan atau keinginan pelanggan dan calon pelanggan untuk merealisasikan buket yang diinginkan.
3. Sumber daya utama yang ada pada usaha ini adalah sumber daya manusia yang cukup untuk memproduksi cookies brownis ini dan akan mengusahakan pasti bisa sampai sesuai dengan minimal standar permintaan *customer*: Berbagai jenis bahan cookies brownis akan disiapkan dan bila tidak ada maka akan dicarikan alternatif tempat lain dalam belanja.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

### CVP Cookies Brownis

CVP merupakan analisis yang digunakan dalam akuntansi manajemen untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan profit (laba). CVP merupakan suatu alat yang dapat membantu manajemen untuk mengetahui harga antara harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba (Aswat et al., 2024). Analisis ini membantu bisnis untuk mencapai titik impas (*break-even point*) agar tidak sampai terjadi kerugian

Berikut data keuangan pada usaha cookies brownis dalam bulan April 2025.

#### 1. Biaya Bahan Baku

1) Supply	
Daftar Nama	Biaya
Tepung	90.000,00
Santan	180.000,00
Migor	75.000,00
Gula Pasir	360.000,00
Telur	360.000,00
Gas	100.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.165.000,00</b>

#### 2. Biaya Peralatan

2) Biaya Peralatan	
Daftar Nama	Biaya
Kompōr	500.000,00
Oven	400.000,00
Mixer	500.000,00
Spatula	25.000,00
Loyang	50.000,00
Panji	50.000,00
Wish	30.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.555.000,00</b>

#### 3. Biaya Gaji

3) Biaya Gaji	
Periode	Nominal
Januari 2025	1.000.000,00
Februari 2025	1.000.000,00
Maret 2025	1.000.000,00
April 2025	1.000.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.000.000,00</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 4. Cost Usage Data

4) Data Penggunaan Biaya	
Periode	Nominal
Januari 2025	750.000,00
Februari 2025	750.000,00
Maret 2025	750.000,00
April 2025	750.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.000.000,00</b>

## 5. Cost Classification

5) Klasifikasi Biaya	
Full Costing:	3.000.000,00
<b>Raw Material</b>	
Direct Labor:	
<b>Salary</b>	4.000.000,00
Overhead Cost:	
<b>Equipment Cost</b>	1.555.000,00
<b>Supplies Cost</b>	1.165.000,00
<b>Electricity Cost</b>	200.000,00
Total Full Cost	2.920.000,00
Non-Production Cost	250.000,00
<b>General and Adm Cost</b>	
<b>Total Non-Production</b>	250.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.170.000,00</b>

## 6. Cost Separation Data

6) Pemisahan Biaya			
Cost	Fix Cost	Variabel Cost	TOTAL
Full Costing:			
Raw Material		3.000.000,00	3.000.000,00
Direct Labor: Salary	4.000.000,00		4.000.000,00
Overhead Cost:			
Equipment Cost		1.555.000,00	
Supplies Cost		1.165.000,00	
Electricity Cost		200.000,00	
Total Full Cost			2.920.000,00
Non-Production Cost			
General and Adm Cost	250.000,00	5.920.000,00	90.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.250.000,00</b>		<b>10.010.000,00</b>

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 7. Cost Profit Analysis

7) Analisis Biaya Keuntungan		
<b>Sales</b>		17.500.000,00
Variable Cost:		
<b>Raw Material</b>	3.000.000,00	
Overhead Cost:		
<b>Equipment Cost</b>	1.555.000,00	
<b>Supplies Cost</b>	1.165.000,00	
<b>Electricity Cost</b>	200.000,00	
<b>Total Variable Cost</b>		2.920.000,00
<b>Contribution Margin</b>		10.010.000,00
<b>Contribution Margin</b>		35%

## 8. Contribution Margin Ratio

8) Rasio Margin Kontribusi		
Sales (250)	17.500.000,00	70.000,00
Variable Cost	2.920.000,00	11.680,00
Contribution Margin	10.010.000,00	40.040,00
Fix Cost	4.250.000,00	
Net Profit	2.920.000,00	
Margin Contribution	35%	

Berikut Menghitung Margin

### 1. Margin Keamanan

Margin keamanan akan menunjukan jumlah target yang akan dianggarkan akan melebihi atau kurang dari titik impas. Margin kewanaman yaitu batas aman penjualan berfluktualisasi dari level yang telah ditentukan tanpa membuat perusahaan merugi. Berikut rumus yang akan digunakan:

$$\text{MOS} = \text{TOTAL PENJUALAN} - \text{PENJUALAN BEP}$$

$$\text{MOS} = 17.500.000 - 2.500.000 = 15.000.000$$

$$\text{MOS \%} = \text{MOS} / \text{TOTAL PENJUALAN}$$

$$\text{MOS \%} = 15.000.000 / 17.500.000 \times 100\% = 85,72\%$$

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan hasil perhitungan diatas *Margin of safety* memberikan nominal dan *presentase* kepastian mengenai batas minimal penjualan agar usaha mengalami kerugian. Maksimal penurunan yang dapat terjadi berdasarkan penghitungan adalah sebesar Rp. 15.000.000 dengan rasio 85,72%.

## 2. Menghitung Titik Impas

Titik impas (*break-event*) merupakan kondisi yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah yang dikeluarkan perusahaan (biaya total) (Baldric Siregar et al., n.d.). Titik impas merupakan titik pendapatan sama dengan modal awal, sehingga tidak mencapai suatu kerugian namun juga tidak menerima laba.

- a. Menghitung titik impas berdasarkan Halim dan Bambang

$$BEP (Rp) = \text{Fix Cost} / \text{Contribution Margin Ratio}$$

- b. Menghitung titik impas berdasarkan Kieso

$$BEP (Unit) = BEP (Rp) / \text{Price Per Unit}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas atau BEP} &= \text{Rasio Biaya Tetap} / \text{Margin Kontribusi} \\ &= 4.250.000 / 35\% \\ &= 12.142.857 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} BEP (unit) &= BEP / \text{Selling Price} \\ &= 12.142.857 / 70.000 \\ &= 173 \text{ unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas titik impas diketahui bahwa titik impas dalam penjualan cookies Brownis harus dapat menjual produk senilai Rp. 12.142.857 atau menjual produk sebanyak 173 unit produk agar tidak mengalami kerugian namun juga tidak mendapatkan untung .

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## 3. Penghitungan *lverage operasional*

Lverage operasi merupakan penggunaan biaya tetap untuk memperoleh presentase perputaran laba yang lebih tinggi saat aktivitas penjualan berubah. Jika lverage operasi tinggi, maka peningkatan presentase lebih kecil dalam penjualan dapat menciptakan peningkatan presentase yang jauh lebih besar dalam laba operasi bersih.

$$DOL = \text{Contribution Margin} / \text{Net Profit}$$

$$\begin{aligned} \text{Degree of operating Lverage} &= \text{Contribution Margin} / \text{Net Profit} \\ &= 10.010.000 / 2.920.000 \\ &= 3.42 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas *Degree of operatig lverage* yang telah dijalankan adalah sebesar 1.12 kali laba operasi dari margin kontribusi

## **Inovasi Produk**

Inovasi merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Semakin banyaknya persaingan maka menambahkan ide baru terhadap suatu produk sangat diperlukan dalam menjalankan usaha dalam bidang kreativitas (Kamil et al., 2015). Sebuah inovasi merupakan kreativitas, keterampilan, dan bakat yang diaplikasikan kedalam suatu produk. Inovasi menjadi tolak ukur perubahan yang ada pada kreativitas dalam menciptakan sesuatu yang baru sehingga dapat menarik perhatian banyak orang, seperti yang diketahui bahwa menciptakan sebuah produk baru tidaklah mudah dan gampang ditiru oleh orang lain, sehingga kreativitas mampu meningkatkan daya saing didalam pasar dan meningkatkan keunggulan produk (Atmojo & Laili, n.d.)

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diketahui bahwa untuk mencapai sebuah inovasi tidaklah mudah karena setiap usaha tentunya akan melakukan hal yang sama agar dapat bersaing dan mencapi keunggulan dipasar. Namun hal ini menjadi kesempatan dan peluang bagi wirausaha untuk cepat memanfaatkan peluang dalam berinovasi. Hal ini merupakan tantangan yang harus diperhatikan dan harus melakukan implementasi dari inovasi produk yang dihasilkan.

## Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran dalam sebuah wirausaha sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai target kesuksesan dalam persaingan usaha pada pasar. Manajemen pemasaran terdiri dari beberapa rangkaian seperti perencanaan, pengimplementasian, dan pengawasan. Rangkaian kegiatan tersebut bertujuan untuk melakukan pengendalian organisasi agar mencapai tujuan organsasi secara efektif dan efisien. Herin.Bouquet menjalankan wirausahanya menggunakan strategi biaya rendah (*cost leadership*) yaitu strategi bisnis yang dijalankan dengan cara bersaing melalui penawaran harga yang relative lebih rendah di pasar tetapi tetap mempertahankan kualitas produk. Strategi pemasaran ini bertujuan untuk menarik pelanggan dan calon pelanggan yang sensitive terhadap harga produk. Hal ini dilakukan dengan cara mengurangi biaya bahan baku, dan biaya lainnya yang masih bisa dipangkas.

## Manajemen Produksi



Gambar 4. 3 Manajemen Produksi

Berdasarkan gambar diatas memberikan gambaran alur produksi Usaha Cookies Brownis yang dimulai dari pengadaan bahan baku sampai dengan penjualan. Gambar

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diatas menjelaskan secara singkat alur yang ada pada usaha ini. Kegiatan usaha ini melakukan pengadaan bahan baku dengan cara membeli secara *online* di berbagai platform jual beli *online* seperti Lazada, tiktok, shopee dan toko pedia untuk mendapatkan bahan baku termurah, selain melalui toko *online* kami juga melakukan pembelian pada toko *offline* seperti tepung dan kebutuhan mendesak yang tidak dapat dilakukan secara *online*. Pembuatan sampel produk biasanya dilakukan berdasarkan penggabungan atau pengurangan produk yang ada, permintaan produk secara request juga dijadikan sebagai sampel dengan ijin pembeli serta ada pembuatan sampel produk yang memang segaja dibuat dan biasanya menggunakan referensi dari Thailand dan Vietnam. Tahap ke tiga pada usaha ini yaitu promosi. Promosi dilakukan pada berbagai platform seperti Instagram, WhatsApps, dll.

## Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia sangat penting bagi kelangsungan wirausaha. Usaha Cookie Brownis memiliki 3 sumber daya manusia, salah satunya adalah owner atau pemilik dari Usaha ini. Usaha ini belum memilik karyawan tetap namun dibantu 2 orang buruh serabutan untuk membantu pemilik membuat cookies brownis ini.

## Manajemen Keuangan

Berikut merupakan manajemen keuangan yang pada periode Januari s.d April 2025

Bulan	HPP	Penjualan	Keuntungan
Januari 2025	1.500.000,00	2.000.000,00	500.000,00
Februari 2025	1.500.000,00	3.000.000,00	1.500.000,00
Maret 2025	2.500.000,00	5.500.000,00	3.000.000,00
April 2025	4.500.000,00	7.000.000,00	2.500.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.000.000,00</b>	<b>17.500.000,00</b>	<b>7.500.000,00</b>

## Manajemen Perubahan dan CVP

Usaha ini menyadari pentingnya beradaptasi dengan dinamika pasar yang semakin ketat dengan meningkatkan efisiensi produksi dan profitabilitas. Analisis *CVP* membantu dalam perencanaan bisnis yang dapat mengurangi risiko. Melalui penyederhanaan produksi dapat mencapai titik impas sehingga bisnis tidak mengalami kerugian. Perubahan ini akan dilakukan secara bertahap. Keberhasilan ini akan diukur berdasarkan peningkatan produktifitas dan peningkatan pangsa pasar.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kewirausahaan yang dijalankan saat ini tentunya merupakan usaha yang mengandalkan kreatifitas, inovasi, dan keahlian. Dalam beberapa bulan terakhir ini saya melihat banyak kalangan yang sudah usaha cookies brownis ini, namun mereka berjualan dengan monoton dan sama dengan satu sama lain. Dengan ini penulis mendapatkan inspirasi untuk membuat usaha cookies brownis ini dengan beberapa variasi rasa dan variasi bentuk sehingga cookies brownis tidak hanya seperti yang sudah dijual di beberapa tempat.

Pengembangan wirausaha ini menggunakan analisis *CVP* di antara lain dengan menghitung titik impas atau *even – break point*. *Event – break pont* adalah konsep analisis yang digunakan untuk menentukan titik dimana biaya yang sama besar dengan pendapatan sehingga tidak ada keuntungan dan kerugian. Hal ini membantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk mengontrol biaya dan mengevaluasi volume saat ini cukup untuk mencapai titik impas atau menghasilkan laba.

### Saran

Proyek kewirausahaan ditujukan untuk mahasiswa tingkat akhir sebagai bagian dari proses penyelesaian studi mereka. Program ini menjadi wadah untuk menerapkan berbagai konsep dan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan ke dalam dunia nyata. Bagi calon wirausahawan, proyek ini bisa dijadikan sebagai acuan awal sebelum terjun ke dunia bisnis yang lebih profesional. Kegiatan kewirausahaan sendiri membutuhkan manajemen yang baik dan efisien di balik layar untuk mencapai keberhasilan.

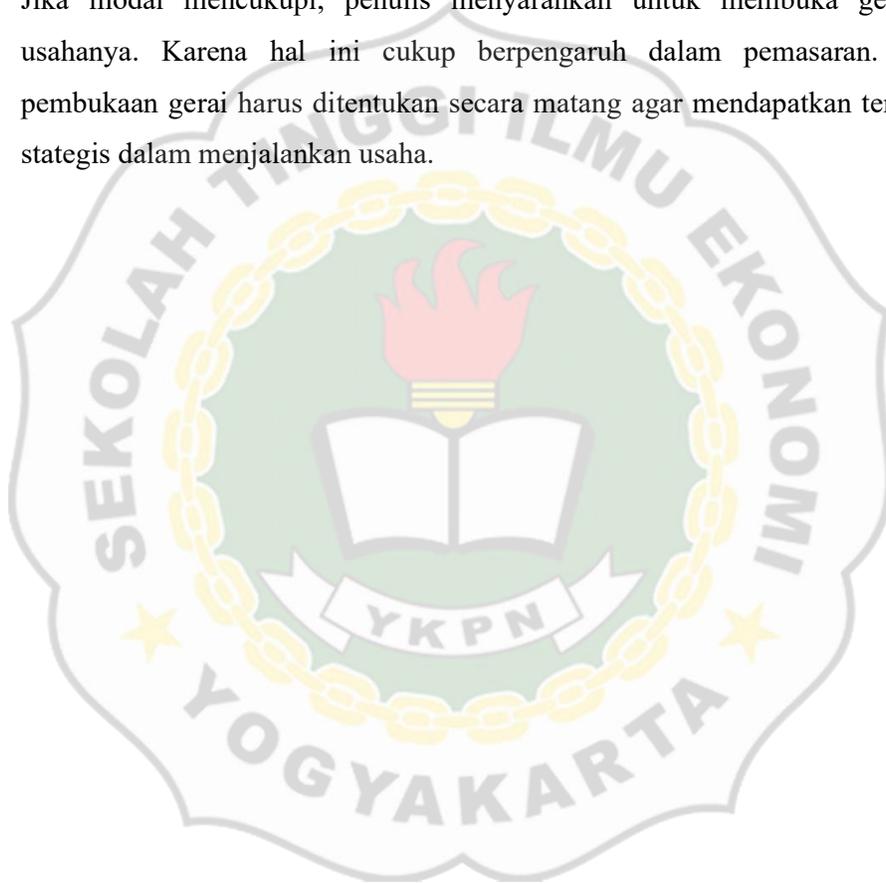
Selain itu, penulis berharap kepada mahasiswa tingkat akhir jangan takut untuk berwirausaha dan jangan takut untuk gagal karena keberhasilan itu buah hasil dari ribuan kali kegagalan.

Selain itu penulis juga mempunyai beberapa saran yang sangat berpengaruh dalam menjalankan sebuah usaha yang ada, seperti:

- a. Melakukan manajemen yang baik secara strategi, pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan.
- b. Melakukan riset atau penelitian kepada wirausaha yang lain. Karena dengan ini kita dapat belajar berwirausaha lebih luas.

# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- c. Jangan sungkan untuk meminta saran kepada orang tua, kerabat, dan teman dalam menjalankan wirausaha. Karena semakin banyak kita meminta saran kepada yang lain semakin banyak juga kita akan mendapatkan ide untuk menjalankan usaha ini.
- d. Membuat nama produk usaha yang menarik namun dapat dimengerti oleh semua kalangan usia. Jangan terlalu berlebihan dalam membuat nama produk usaha.
- e. Melakukan evaluasi dalam usaha ini untuk meningkatkan kinerja usaha yang ada.
- f. Jika modal mencukupi, penulis menyarankan untuk membuka gerai dalam usahanya. Karena hal ini cukup berpengaruh dalam pemasaran. Tentunya pembukaan gerai harus ditentukan secara matang agar mendapatkan tempat yang strategis dalam menjalankan usaha.



# PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. (2017). *EKSPOR EKONOMI KREATIF*.

Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hasporo, Eko Widodo Lo, & Frasto Biayanto. (n.d.). *Akuntansi Manajemen*.

Kamil, A., Studi, P., & Pembangunan, E. (2015). *INDUSTRI KREATIF INDONESIA: PENDEKATAN ANALISIS KINERJA INDUSTRI* (Vol. 10, Issue 2).

Lestari, S. D., & Mun'im, A. (n.d.). *MENGUKUR KINERJA EKONOMI KREATIF INDONESIA MEASURING INDONESIAN CREATIVE ECONOMY PERFORMANCE*.

HOCK Indonesia. *Inspirasi Peluang Usaha Dari Rumah Kue Brownis Cokelat*.

