

RINGKASAN
LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN
PENGEMBANGAN USAHA PRODUK LUMPIA
MEREK DAGANG LUMPIA LUMPZ



Disusun Oleh:
Monica Dyah Ayu
212031202

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2025

LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR

LAPORAN PROYEK KEWIRAUSAHAAN

PENGEMBANGAN USAHA PRODUK LUMPIA MEREK DAGANG

LUMPIA LUMPZ

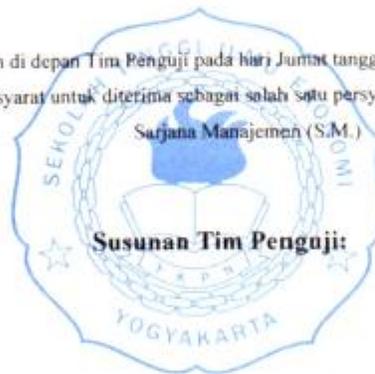
Dipersiapkan dan disusun oleh:

MONICA DYAH AYU

Nomor Induk Mahasiswa: 212031202

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Jumat tanggal 17 Januari 2025 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar

Sarjana Manajemen (S.M.)



Pembimbing

Algifari, Drs., M.Si.

Penguji

Astuti Purnamawati, Dra., M.Si.

Yogyakarta, 5 Februari 2025
Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua

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

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan Proyek Kewirausahaan ini menguraikan tentang proses bisnis yang telah penulis lakukan dalam mengembangkan usaha. Dalam Abstrak ini penulis akan menjelaskan tentang Proyek kewirausahaan lumpia yang merupakan sebuah inisiatif bisnis yang bertujuan untuk memproduksi dan menjual lumpia dengan kualitas terbaik dengan harga yang dapat bersaing. Oleh sebab itu, penulis membuat inovasi lumpia yang akan penulis pasarkan, dengan inovasi dapat membuat produk donat penulis berbeda dengan kompetitor. Selanjutnya, penulis melakukan pengembangan resep lumpia yang unik dan berkualitas tinggi dengan menggunakan bahan-bahan berkualitas dan proses produksi yang higienis. Secara keseluruhan seperti halnya topping, ukuran, pengemasan, serta mengikuti tren yang ada penulis yakin akan membuat inovasi lumpia masa kini yang relevan dikalangan anak muda. Kesimpulannya, proyek kewirausahaan lumpia memiliki potensi untuk menjadi perintis dalam industri makanan melalui pengembangan produk yang kreatif dan berdaya saing tinggi.

Kata kunci: Lumpia, Lumpia Lumpz, Inovasi Lumpia.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRACT

This Entrepreneurship Project Report describes the business process that I have carried out in developing my business. In this Abstract I will explain the spring rolls entrepreneurship project which is a business initiative that aims to produce and sell the best quality spring rolls at competitive prices. Therefore, I created a Spring rolls Innovation that I will market, with innovation I can make my spring rolls products different from competitors. Next, I developed a unique and high quality spring rolls recipe using quality ingredients and a hygienic production process. Overall, like the toppings, size, packaging, and following existing trends, I'm sure it will make today's spring rolls innovations relevant among young people. In conclusion, the spring rollst entrepreneurship project has the potential to become a pioneer in the food industry through creative and highly competitive product development.

Keywords: Spring rolls, Spring rolls Inovation.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Industri makanan dan minuman (F&B) merupakan salah satu industri yang terus tumbuh seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk Indonesia. Industri makanan di Indonesia sedang mengalami transformasi besar melalui adopsi teknologi industri. Fenomena ini mendorong inovasi teknologi di sektor manufaktur sehingga manfaat jangka panjang dari teknologi ini dapat dirasakan. Model akselerator penerapan teknologi digital berbasis potensi lokal terhadap industri guna mendukung ketahanan pangan nasional, dengan fokus pada sektor makanan dan minuman. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi digital, seperti e-commerce yang dapat meningkatkan produktivitas UMKM, sehingga mendukung ketahanan pangan nasional. Dengan demikian, masyarakat akan diberi peluang untuk membuat bisnis makanan dan minuman dengan inovasi dan bersaing secara komperatif dan kreatif.

Saya memulai usaha Lumpia Lumpz pada Mei 2024 di Kalimantan, kemudian melanjutkan penjualan online di Yogyakarta sambil berkuliah. Dengan modal awal Rp500.000, saya berfokus pada kualitas rasa dan kebersihan. Tantangan utama adalah sulitnya mendapatkan pelanggan, sehingga saya memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi. Inovasi seperti lumpia keju dan ayam lada hitam membuat produk saya semakin dikenal. Kini, usaha ini menghasilkan keuntungan Rp3.000.000–Rp4.000.000 per bulan dan membantu perekonomian keluarga. Ke depan, saya ingin mengembangkan Lumpia Lumpz lebih luas, baik secara online maupun dengan membuka lapak usaha sendiri.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Produk lumpia selama ini dikenal hanya dengan isi sayuran saja. Lumpia Lumpz hadir dengan konsep berbeda dari lumpia pada umumnya dengan berbagai varian topping, seperti ayam keju dengan tambahan keju lumer. Komposisi Lumpia Lumpz menggunakan bahan yang mudah ditemukan di Yogyakarta, sementara masyarakat masih menganggap lumpia sebagai makanan khas Semarang yang identik dengan rebung. Dengan inovasi ini, Lumpia Lumpz berpotensi mempertahankan eksistensinya dan mengekspansi pasar. Selain itu, usaha ini juga berupaya meningkatkan efisiensi dan produktivitas agar tetap bertahan dalam persaingan bisnis, serta diharapkan dapat membuka lapangan pekerjaan sehingga produk bisa dijual secara layak dalam outlet sendiri.

Lumpia Lumpz berawal dari coba-coba mengisi waktu luang selama libur kuliah dan memiliki nama unik yang menarik minat masyarakat. Usaha ini mulai beroperasi dari Juni hingga Agustus 2024 di Kalimantan, kemudian dilanjutkan di Yogyakarta sejak September 2024 hingga sekarang, berlokasi di Jl. Sumatra No.48, Ngropoh Yogyakarta. Dalam kontribusi proyek kewirausahaan ini, Lumpia Lumpz melakukan diferensiasi dari produk UMKM lain yang awalnya hanya memiliki isi rebung, dengan menawarkan lumpia berbagai topping untuk memberikan nilai tambah. Lumpia Lumpz diharapkan menjadi produk yang memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dengan menghadirkan camilan unik dan harga terjangkau, terutama bagi pelajar dan mahasiswa.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

GAMBARAN UMUM DAN ANALISIS SWOT

Produk

Menurut Kotler dan Amstrong (2001), produk adalah barang yang dapat dibeli, digunakan, atau dikonsumsi untuk memenuhi kebutuhan. Produk harus memiliki keunggulan dari segi kualitas, rasa, kemasan, dan desain agar menarik konsumen. Lumpia, sebagai makanan populer di Indonesia, terus berkembang dengan berbagai inovasi isian dan harga yang terjangkau. Lumpia Lumpz adalah usaha kuliner kaki lima dengan konsep modern, menawarkan lumpia dengan topping keju dan ayam yang berbeda dari produk lumpia lainnya. Dimulai pada Juni 2024 di Kalimantan, usaha ini dilanjutkan di Yogyakarta pada September 2024 dan diharapkan dapat memberikan nilai tambah dan kontribusi positif dengan harga terjangkau bagi pelajar dan mahasiswa.

Atribut Produk

Menurut Tjiptano (2008), atribut produk merupakan unsur-unsur yang dianggap penting oleh konsumen dan dijadikan pertimbangan dalam pengambilan keputusan pembelian, sementara Kotler dan Keller (2009) menyatakan bahwa atribut produk meliputi merek, distributor, jumlah, waktu, dan metode pembayaran dalam keputusan pembelian. Produk lumpia terdiri dari berbagai elemen yang menentukan daya tarik dan kualitasnya, seperti kulit lumpia yang tipis, elastis, renyah setelah digoreng, serta ukuran yang bervariasi, mulai dari lumpia kecil hingga besar, yang disesuaikan dengan kebutuhan.

Merek

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Merek merupakan cara untuk menyampaikan pesan tentang produk komersil kepada konsumen, bertujuan agar masyarakat mengetahui, mengingat, dan mengenal identitas produk, seperti merek Lumpia Lien dari Semarang yang terkenal dengan rasa autentik dan saus khasnya.

Mutu Produk (*Product Quality*)

Kualitas produk adalah kemampuan produk untuk menjalankan fungsinya, termasuk daya tahan, keandalan, dan kemudahan perbaikan, sementara program TQM (Total Quality Management) digunakan untuk meningkatkan produk dan pelayanan demi kepuasan pelanggan.

Pengemasan

Kemasan adalah bagian yang membungkus produk untuk melindungi dan menjaga kualitasnya, serta dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen melalui informasi dan daya tarik visual. Untuk produk Lumpia Lumpz, saya menggunakan kemasan berbahan toples plastik Thinwall berukuran 500 ml.

Pasar Makanan Tradisional

Makanan adalah segala sesuatu yang dapat dikonsumsi dan bermanfaat bagi tubuh, sementara tradisi adalah kebiasaan yang diwariskan dari generasi ke generasi. Makanan tradisional mencakup jenis makanan yang bermanfaat bagi tubuh dan diwariskan turun temurun. Indonesia, yang terkenal dengan keanekaragamannya, memiliki 4.444 hidangan berbeda, dengan setiap suku memiliki hidangan khas yang memiliki citarasa unik. Jika makanan tradisional diolah secara profesional dan disajikan dengan cara menarik, harganya bisa lebih tinggi (Alamsyah, 2008). Salah satu bisnis yang berkembang pesat saat ini adalah bisnis kuliner, baik makanan berat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

maupun cemilan, yang membuat Lumpia Lumpz menjadi pilihan tepat untuk dijadikan bisnis makanan ringan. Dengan rasa yang lezat dan disukai berbagai kalangan, produk lumpia ini cocok dipasarkan di Yogyakarta dengan target pasar pelajar.

Lumpia Lumpz berusaha menjadi pionir dalam bisnis kuliner tradisional dengan sistem point of sale dan pemasaran online. Kotler dan Armstrong (2001) menyatakan bahwa segmentasi pasar membagi pasar berdasarkan kebutuhan, karakteristik, atau preferensi yang berbeda. Segmentasi ini mencakup demografis, psikografis, geografis, dan perilaku konsumen. Penilaian daya tarik segmen harus diikuti dengan penilaian kemampuan perusahaan dalam hal modal, teknologi, dan sumber daya manusia. Target pasar Lumpia Lumpz sangat luas karena produk ini disukai oleh banyak kalangan, baik anak-anak, remaja, maupun dewasa. Positioning produk bertujuan untuk menempatkan merek dalam benak konsumen, memberi nilai tambah dan manfaat. Promosi, menurut Kotler (2020), adalah kegiatan untuk mengkomunikasikan manfaat produk dan meyakinkan konsumen untuk membeli, yang juga dilakukan melalui influencer di media sosial seperti Instagram.

Lumpia Lumpz

Lumpia dijadikan salah satu *signature* kuliner kota Semarang. Lumpia Semarang terbuat dari kulit lumpia yang diisi dengan menggunakan rebung sebagai bahan utamanya dan daging ayam atau telur sebagai bahan campurannya, seperti Lumpia Lumpz yang di campur dengan keju sebagai bahan campurannya. Lumpia terdiri dari lembaran tipis tepung yang di sajikan sebagai pembungkus isian yang umumnya adalah rebung, sayuran dan daging. Gambar 2.1 berikut ini adalah contoh produk Lumpia Lumpz dengan topping Ayam Keju, Ayam Ori, Rebung, Kentang.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk menentukan solusi atas konflik dan mendukung penyusunan rencana guna mencapai tujuan perusahaan dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Beberapa kekuatan yang dimiliki Lumpia Lumpz adalah rasa gurih, variasi isi, harga terjangkau, kulit renyah, dan isian banyak, sementara kelemahan yang ada antara lain kandungan lemak tinggi dan daya tahan hanya 1 hari apabila dipanaskan kembali.

Peluang yang ada bagi Lumpia Lumpz adalah isi lumpia yang bervariasi dan gurih, yang membuat masyarakat tertarik untuk membeli, serta bahan baku yang mudah diperoleh. Ancaman yang dihadapi termasuk hadirnya produk pesaing yang sejenis dan inovasi baru yang lebih kreatif. Memanfaatkan tahun ajaran baru, produk Lumpia Lumpz dapat menarik konsumen baru dari kalangan pelajar, yang akan berdampak positif terhadap pendapatan usaha.

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Menjalankan ide inovatif berasal dari eksplorasi untuk menemukan sesuatu yang baru dan berbeda, yang kemudian diimplementasikan menjadi produk. Dengan prinsip Amati Tiru Modifikasi (ATM), penulis memulai usaha lumpia dengan mengamati bisnis lain, meniru elemen yang efektif, dan memodifikasinya agar lebih unik dan bernilai. Melalui prinsip ATM, penulis menciptakan Lumpia Lumpz, mengembangkan varian rasa dan isi, serta memanfaatkan kreativitas untuk meningkatkan nilai jual produk lumpia yang berbeda dari yang lainnya.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Pemasaran

Pemasaran telah menjadi faktor penting bagi banyak bisnis, terutama dengan perkembangan teknologi informasi yang memungkinkan konsumen mengakses informasi kapan saja dan di mana saja, sehingga meningkatkan persaingan dalam mendefinisikan konsumen. Pemasaran berfungsi untuk mengkomunikasikan produk kepada konsumen agar mereka tertarik membeli dan merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain, dengan menggunakan media seperti iklan di media sosial dan Instagram. Beberapa taktik promosi yang efektif antara lain adalah menggunakan berbagai media untuk menyampaikan pesan yang strategis, menarik perhatian konsumen, dan menawarkan penawaran yang tidak diberikan oleh pesaing.

Manajemen Operasional

Manajemen operasi berkaitan dengan berbagai aktivitas yang memungkinkan bisnis mengubah masukan dasar seperti bahan dan informasi menjadi keluaran untuk konsumen, dengan fokus pada efisiensi dalam proses tersebut (Parinduri dkk., 2020). Untuk memberikan proses terbaik bagi konsumen, penting untuk memperhatikan aktivitas kunci dalam operasional dan *supply chain*, seperti operasional yang berfungsi sebagai pedoman dalam menjaga infrastruktur dan memastikan standar operasional, serta *supply chain* yang mencakup perencanaan bahan baku dan pemilihan vendor untuk memastikan kualitas produk yang sesuai dengan ekspektasi dan standar *food safety*.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (SDM) merupakan langkah penting karena SDM adalah aset utama yang menggerakkan operasional dan produksi dalam

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

perusahaan, serta berperan dalam menjaga kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan. Manajemen SDM melibatkan perencanaan, pengaturan, penerapan, dan pengawasan terhadap perolehan, pengembangan, integrasi, retensi, dan pemisahan karyawan untuk mencapai tujuan organisasi, serta mencakup aspek penting seperti pelatihan, pengembangan, dan motivasi agar dapat mendukung pencapaian tujuan secara efektif dan efisien. Proses pengembangan organisasi dimulai dengan pembuatan struktur organisasi, analisis jabatan, deskripsi jabatan, perencanaan tenaga kerja, hingga analisis beban kerja.

Manajemen Keuangan

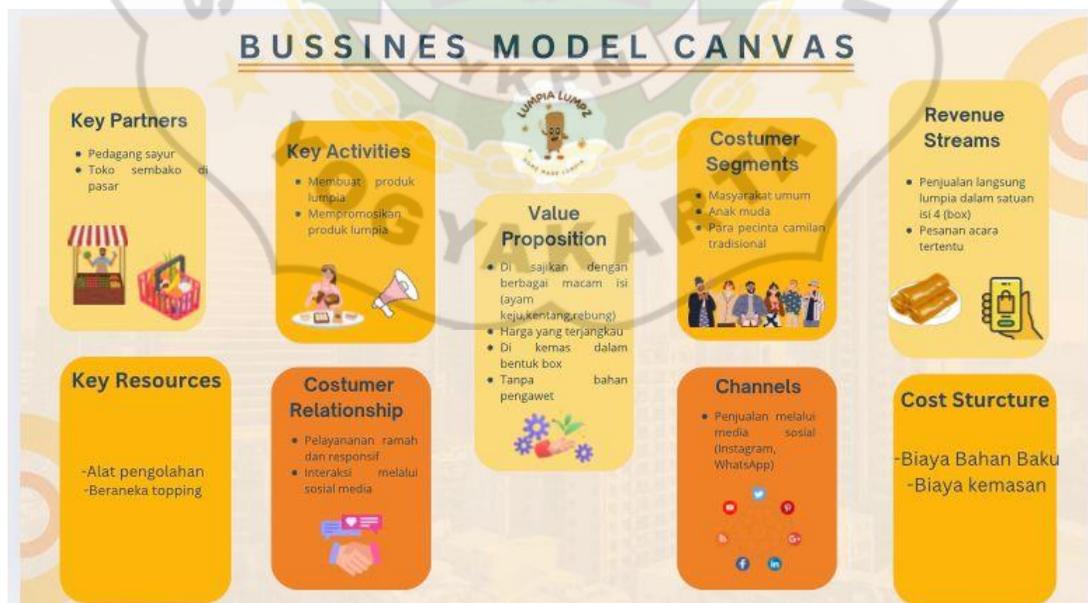
Manajemen keuangan adalah disiplin ilmu yang mempelajari perencanaan, pengelolaan, pengalokasian dana, serta pembagian keuntungan. Fungsi utamanya meliputi mencari dana (obtain of fund) untuk keputusan investasi yang menghasilkan laba, serta mengalokasikan dana (allocation of fund) untuk mengelola penggunaan dana dalam kegiatan perusahaan. Fungsi manajemen keuangan terdiri dari merencanakan keuangan, membuat keputusan permodalan, melakukan pengendalian, dan menjalin hubungan dengan pasar modal untuk mencari sumber dana alternatif. Tujuan pengelolaan keuangan adalah mencapai efisiensi dan efektivitas keuangan, dengan memaksimalkan input dan output serta memastikan penggunaan keuangan yang tepat guna mencapai target perusahaan. Analisa keuangan menjadi fondasi penting dalam pengelolaan keuangan, memberikan gambaran kesehatan keuangan perusahaan, dan membantu pengambilan keputusan manajerial.

Manajemen Perubahan dan Inovasi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Perkembangan teknologi digital yang pesat memaksa perusahaan dan brand untuk terus berinovasi dalam memanfaatkan teknologi dalam segala aspek bisnis, mulai dari branding, marketing, hingga penjualan. Tri Raharjo, CEO Tras N Co Indonesia, menyatakan bahwa di tengah tantangan pandemi, perusahaan harus berpikir kritis dan kreatif agar bisa bertahan dan bersaing. Inovasi menjadi kunci untuk beradaptasi dan menghadapi perubahan zaman. Oleh karena itu, banyak perusahaan berlomba-lomba menciptakan produk dan layanan baru, bahkan inovasi pertama dalam kategori produk mereka, yang diyakini dapat meningkatkan penjualan dan menjadikan mereka pemimpin pasar. Dalam proyek kewirausahaan ini, penulis melakukan analisis pasar dan mengembangkan inovasi untuk menghadirkan Lumpia Lumpz dalam bentuk yang lebih modern dibandingkan lumpia tradisional.

Bussines Model Canvas



PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PEMBAHASAN MANAJEMEN USAHA

Inovasi produk

Inovasi adalah proses mewujudkan ide baru yang berbeda dari sebelumnya, memerlukan waktu dan usaha yang panjang untuk terwujud. Dengan dasar ilmu pengetahuan dan teknologi yang jelas, suatu objek yang diteliti dan dikembangkan dapat menghasilkan inovasi yang sukses. Inovasi memiliki banyak manfaat, salah satunya adalah mampu memecahkan masalah, seperti menggantikan produk lama yang tidak dapat lagi dipasarkan. Inovasi dapat mencakup keunggulan produk, layanan, harga, atau aspek lainnya yang menjadi alasan konsumen memilih dan tetap setia pada perusahaan. Untuk tetap bertahan dalam persaingan bisnis yang terus berubah, perusahaan harus memiliki keunggulan kompetitif yang didorong oleh inovasi. Inovasi merupakan kunci bagi organisasi untuk mempertahankan proses bisnisnya, menjadikannya pendorong daya saing berkelanjutan, dan membantu perusahaan.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran adalah alat untuk menganalisis, merencanakan, menerapkan, dan mengendalikan program yang dirancang untuk menciptakan dan mempertahankan hubungan dengan pasar guna mencapai tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba. Untuk memenangkan market share setelah menguasai *mind share* melalui *Segmentation, Targeting, dan Positioning*, perusahaan harus menerapkan taktik seperti *Differentiation, Marketing Mix, dan Selling*. Diferensiasi produk bertujuan untuk membuat produk lebih unik dan menarik, menciptakan perbedaan yang jelas di pasar, dan membantu perusahaan bertahan dalam persaingan. Dalam konteks ini, Lumpia Lumpz telah menerapkan produk unggulan seperti lumpia isi ayam keju, yang menjadi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

keunggulan kompetitifnya, serta mengoptimalkan sistem operasional yang efisien dan membangun hubungan dekat dengan pelanggan. Selain itu, konsep *Golden Circle* dari Simon Sinek juga digunakan untuk membangun brand yang jelas dengan menganalisis tiga komponen utama: *what, how, dan why*, agar pemasaran produk dapat lebih efektif melalui penerapan marketing mix yang tepat.

Manajemen Produksi

Manajemen produksi adalah proses mengubah bahan baku menjadi barang jadi untuk meningkatkan nilai guna produk atau jasa. Untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan, tidak hanya laba yang penting, tetapi juga kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen melalui kualitas, harga, dan pelayanan yang baik. Setelah proses produksi berjalan dengan baik, perusahaan perlu menjaga dan mengelola proses tersebut agar tetap berkelanjutan. Dalam pembuatan Lumpia Lumpz, penulis melakukan seluruh proses produksi mulai dari menerima bahan baku yang dikirim oleh supplier, mempersiapkan bahan, mengolahnya secara tradisional tanpa mesin, hingga produk sampai ke tangan pelanggan. Teknik produksi yang digunakan adalah proses sintesis, yakni penggabungan berbagai bahan untuk menghasilkan lumpia dengan cita rasa yang enak dan berkualitas.

Manajemen Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia (SDM) merupakan faktor strategis dalam organisasi, yang mengelola dan mengurus setiap kegiatan untuk mencapai tujuan, dan pada usaha Lumpia Lumpz, pengelolaan SDM dilakukan dengan melibatkan keluarga dalam proses produksi tanpa mempekerjakan karyawan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan kegiatan pengelolaan dana perusahaan untuk mencapai tujuan keuangan yang optimal, dengan modal yang bersumber dari orang tua untuk membeli bahan baku, dan target penjualan harian sekitar 10-20 box Lumpia, mengingat produk ini masih baru di pasar Yogyakarta.

Tabel 4.1 Biaya Modal Bulan Agustus

Keterangan	Jumlah	Total
Thinwall	40 box	Rp.40.000
Kulit Lumpia	4 bungkus	Rp.40.000
Minyak Goreng	2 liter	Rp.39.000
Ayam (Dada)	3kg	Rp.90.000
Keju Cheedar	2 bungkus	Rp.66.000
Kentang	1kg	Rp.30.000
Rebung	1kg	Rp.20.000
Bawang Putih	0,5kg	Rp.20.000
Bawang Bombai	0,5kg	Rp.25.000
Garam	1bungkus	Rp.5.000
Micin	1bungkus	Rp.5.000
Gula	1kg	Rp.20.000
Total Modal		Rp.400.000

Penjualan Bulan Agustus			
Keterangan	Harga	Qty	Total
Lumpia Isi Ayam	Rp.25.000,00	10	Rp.250.000
Lumpia Isi Ayam Keju	Rp.25.000,00	10	Rp.250.000
Lumpia Isi Rebung	Rp.25.000,00	10	Rp.250.000
Lumpia Isi Kentang	Rp.25.000,00	10	Rp.250.000
Total Keseluruhan			Rp.1.000.000

4.2 Biaya Modal Bulan September

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Keterangan	Jumlah	Total
Thinwall	60 box	Rp.60.000
Kulit Lumpia	5 bungkus	Rp.50.000
Minyak Goreng	2 liter	Rp.39.000
Ayam (Dada)	4kg	Rp.120.000
Keju Cheedar	3 bungkus	Rp.99.000
Kentang	1kg	Rp.30.000
Rebung	1kg	Rp.20.000
Bawang Putih	1kg	Rp.40.000
Bawang Bombai	1kg	Rp.50.000
Garam	1bungkus	Rp.5.000
Micin	1bungkus	Rp.5.000
Gula	1kg	Rp.20.000
Total Modal		Rp.538.000

Penjualan Bulan September			
Keterangan	Harga	Qty	Total
Lumpia Isi Ayam	Rp 25.000	15	Rp.375.000
Lumpia Isi Ayam Keju	Rp 25.000	25	Rp.625.000
Lumpia Isi Rebung	Rp 25.000	10	Rp.250.000
Lumpia Isi Kentang	Rp 25.000	10	Rp. 250.000
Total Keseluruhan			Rp.1.500.000

4.3 Biaya Modal Bulan Oktober

Keterangan	Jumlah	Total
Thinwall	70 box	Rp 70.000,00

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kulit Lumpia	6 bungkus	Rp 60.000,00
Minyak Goreng	1 bungkus	Rp 39.000,00
Ayam (Dada)	4kg	Rp 120.000,00
Keju Cheedar	3 bungkus	Rp 99.000,00
Kentang	1kg	Rp 30.000,00
Rebung	1,5kg	Rp 30.000,00
Bawang Putih	1kg	Rp 40.000,00
Bawang Bombai	1kg	Rp 50.000,00
Garam	1bungkus	Rp 5.000,00
Micin	1bungkus	Rp 5.000,00
Gula	1kg	Rp 10.000,00
Total Modal		Rp 558.000,00

Penjualan Bulan Oktober			
Keterangan	Harga	Qty	Total
Lumpia Isi Ayam	Rp 25.000,00	15	Rp 375.000,00
Lumpia Isi Ayam Keju	Rp 25.000,00	25	Rp 625.000,00
Lumpia Isi Rebung	Rp 25.000,00	20	Rp 500.000,00
Lumpia Isi Kentang	Rp 25.000,00	10	Rp 250.000,00
Total Keseluruhan			Rp 1.750.000,00

4.4 Biaya Modal Bulan November

Keterangan	Jumlah	Total
Thinwall	100 box	Rp 100.000,00
Kulit Lumpia	8 bungkus	Rp 80.000,00

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Minyak Goreng	1 bungkus	Rp 39.000,00
Ayam (Dada)	5kg	Rp 150.000,00
Keju Cheedar	2 bungkus	Rp 66.000,00
Kentang	1,5kg	Rp 45.000,00
Rebung	2kg	Rp 40.000,00
Bawang Putih	1kg	Rp 40.000,00
Bawang Bombai	1kg	Rp 50.000,00
Garam	1bungkus	Rp 5.000,00
Micin	1bungkus	Rp 5.000,00
Gula	1kg	Rp 20.000,00
Total Modal		Rp 640.000,00

Penjualan Bulan November			
Keterangan	Harga	Qty	Total
Lumpia Isi Ayam	Rp.25.000	25	Rp.625.000
Lumpia Isi Ayam Keju	Rp.25.000	35	Rp.875.000
Lumpia Isi Rebung	Rp.25.000	20	Rp.500.000
Lumpia Isi Kentang	Rp.25.000	20	Rp.500.000
Total Keseluruhan			Rp.2.500.000

4.5 Biaya Modal Bulan Desember

Keterangan	Jumlah	Total
Thinwall	75 box	Rp 75.000,00
Kulit Lumpia	6 bungkus	Rp 30.000,00
Minyak Goreng	1 bungkus	Rp 39.000,00

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Ayam (Dada)	4kg	Rp 120.000,00
Keju Cheedar	4bungkus	Rp 132.000,00
Kentang	1kg	Rp 30.000,00
Rebung	1,5kg	Rp 20.000,00
Bawang Putih	1kg	Rp 40.000,00
Bawang Bombai	1kg	Rp 50.000,00
Garam	1bungkus	Rp 5.000,00
Micin	1bungkus	Rp 5.000,00
Gula	1kg	Rp 10.000,00
Total Modal		Rp 556.000,00

Penjualan Bulan Desember			
Keterangan	Harga	Qty	Total
Lumpia Isi Ayam	Rp.25.000	20	Rp.500.000
Lumpia Isi Ayam Keju	Rp.25.000	25	Rp. 625.000
Lumpia Isi Rebung	Rp.25.000	15	Rp.375.000
Lumpia Isi Kentang	Rp.25.000	15	Rp.375.000
Total Keseluruhan			Rp.1.875.000

Tabel 4.6 Berikut ini laporan laba rugi bulan Agustus – Desember

Laporan Laba Rugi

Penjualan	Persediaan Awal	Pembelian	Biaya Operasional	Laba Kotor
Rp.8.625.000	Rp.2.692.000	Rp.2.692.000	Rp.75.000	Rp.5.933.000
Laba Bersih				Rp.5.858.000

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penulis berupaya mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah ke dalam dunia usaha melalui proyek kewirausahaan pengembangan produk lumpia dengan merek Lumpia Lumpz. Selama kurang lebih 4 bulan terakhir bisnis Lumpia Lumpz ini mendapat respon positif dari masyarakat Yogyakarta, yang menunjukkan antusiasme tinggi terhadap produk lumpia ini. Dalam menghadapi persaingan industri sejenis, penulis akan menerapkan strategi bisnis dengan memanfaatkan media sosial untuk promosi dan membuka outlet agar produk semakin dikenal masyarakat. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, rencana bisnis lumpia menunjukkan potensi keuntungan, sehingga usaha ini layak untuk terus dikembangkan. Lumpia Lumpz berencana mengembangkan usaha dengan membuka outlet baru, menambah varian isi lumpia, serta memperluas target pasar untuk meningkatkan keuntungan dari bisnis cemilan ini.

Saran

Menurut penulis, dalam memulai bisnis di industri kuliner persaingan yang ketat dengan banyak kompetitor menjadi tantangan utama. Oleh karena itu penting untuk memiliki strategi bisnis yang efektif guna menghadapi kompetisi yang semakin sengit. Meskipun demikian, penulis meyakini bahwa masih ada peluang besar untuk membuka bisnis di sektor kuliner.

