

**LAPORAN AKHIR PROYEK KEWIRAUSAHAAN
PENGELOLAAN PRODUKSI OLAHAN KULIT SAPI
GUNUNGKIDUL DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat Menempuh Gelar Sarjana



**Disusun Oleh:
Alexander Peeters
1122 31915**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
YAYASAN KELUARGA PAHLAWAN NEGARA
YOGYAKARTA
2026**

Halaman Pengesahan

TUGAS AKHIR
PROYEK KEWIRAUSAHAAN
PENGELOLAAN PRODUKSI OLAHAN KULIT SAPI GUNUNG KIDUL
DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan disusun oleh:

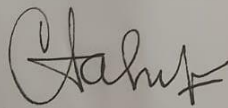
ALEXANDER PEETERS

Nomor Induk Mahasiswa: 112231915

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada hari Kamis tanggal 2 Juli 2026 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak.)

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



Cahyo Indraswono, SE., M.Sc., Ak., CA., CRP.

Penguji



Dr. Julianto Agung S., SE., S.Kom., M.Si., Ak., CA., CRP.

Yogyakarta, 16 Juli 2026
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



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

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

ABSTRAK

Laporan tugas akhir kewirausahaan ini membahas pelaksanaan usaha makanan berbahan dasar kulit sapi yang difokuskan pada kegiatan produksi dan pemasaran produk. Kegiatan usaha ini dilakukan sebagai bentuk penerapan ilmu kewirausahaan melalui praktik secara langsung dalam mengelola usaha kuliner. Tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk meningkatkan kemampuan dalam mengatur proses produksi, memahami teknik pemasaran, serta memperoleh pengalaman dalam menjalankan usaha makanan. Pelaksanaan usaha dimulai dari tahap persiapan bahan baku, proses pengolahan kulit sapi menjadi makanan siap konsumsi, pengemasan produk, hingga pemasaran kepada konsumen. Dalam proses produksi, kualitas bahan, kebersihan, rasa, dan ketepatan pengolahan menjadi hal utama yang diperhatikan agar produk yang dihasilkan memiliki mutu yang baik. Pemasaran produk dilakukan melalui penjualan langsung dan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengelolaan produksi dan pemasaran yang dilakukan secara terencana dapat membantu meningkatkan kualitas produk serta daya tarik konsumen terhadap makanan olahan kulit sapi. Selain itu, kreativitas, inovasi produk, kemampuan berkomunikasi, dan pelayanan kepada konsumen menjadi faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha. Melalui kegiatan kewirausahaan ini, penulis memperoleh pengetahuan dan pengalaman praktik mengenai pengelolaan usaha kuliner yang dapat dimanfaatkan sebagai bekal dalam mengembangkan usaha di masa mendatang.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Pengelolaan Produksi, Pemasaran, Olahan Kulit Sapi.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan salah satu bidang yang sangat penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, khususnya dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan nilai tambah suatu bahan baku menjadi produk yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Dalam era modern saat ini, kebutuhan masyarakat terhadap produk makanan semakin meningkat, terutama pada makanan ringan yang praktis, unik, dan memiliki cita rasa khas. Hal ini membuka peluang besar bagi pengembangan usaha di bidang kuliner. Salah satu potensi usaha yang dapat dikembangkan adalah makanan olahan berbahan dasar kulit sapi. Kulit sapi merupakan bahan pangan yang memiliki karakteristik tekstur kenyal dan dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan setelah melalui proses pengolahan yang tepat. Selama ini, kulit sapi umumnya hanya dikenal dalam olahan tradisional, namun dengan inovasi dan kreativitas, bahan ini dapat dikembangkan menjadi produk makanan yang lebih modern, menarik, dan bernilai ekonomi lebih tinggi.

Perkembangan teknologi digital juga memberikan dampak besar terhadap dunia usaha, khususnya dalam hal pemasaran produk. Saat ini, pelaku usaha dapat memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya untuk mempromosikan produk secara lebih luas, cepat, dan efisien tanpa terbatas oleh wilayah geografis. Hal ini menjadi peluang besar bagi usaha makanan olahan kulit sapi untuk dikenal oleh masyarakat yang lebih luas. Berdasarkan hal tersebut, kegiatan kewirausahaan ini dilakukan dengan fokus pada pengelolaan produksi dan pemasaran makanan olahan kulit sapi. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman nyata dalam menjalankan usaha, mulai dari proses pengolahan bahan baku hingga strategi pemasaran produk kepada konsumen.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1.1 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam kegiatan kewirausahaan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses pengelolaan produksi makanan olahan kulit sapi agar menghasilkan produk yang berkualitas, higienis, dan layak konsumsi?
2. Bagaimana strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan dan meningkatkan penjualan produk makanan olahan kulit sapi?
3. Bagaimana cara mengembangkan usaha makanan olahan kulit sapi agar mampu bersaing di pasar makanan ringan?
4. Apa saja kendala yang dihadapi dalam proses produksi dan pemasaran serta bagaimana solusi yang diterapkan?

1.2 Tujuan Proyek Kewirausahaan

Tujuan dari pelaksanaan proyek kewirausahaan ini adalah:

1. Untuk mengembangkan kemampuan dalam mengelola proses produksi makanan berbahan dasar kulit sapi secara baik dan terstruktur.
2. Untuk memahami dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan daya tarik konsumen.
3. Untuk memperoleh pengalaman langsung dalam menjalankan usaha di bidang kuliner.
4. Untuk menghasilkan produk makanan olahan kulit sapi yang memiliki nilai jual dan dapat diterima oleh pasar.
5. Untuk melatih kemampuan dalam pengambilan keputusan dalam kegiatan usaha.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kontribusi Proyek Kewirausahaan Bagi Penulis

1. Menambah pengalaman dalam mengelola usaha secara langsung.
2. Meningkatkan kemampuan dalam bidang produksi, pemasaran, dan manajemen usaha.
3. Melatih kreativitas dan inovasi dalam mengembangkan produk makanan.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan Bagi Dunia Usaha

1. Memberikan gambaran bahwa bahan lokal seperti kulit sapi memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk bernilai ekonomi tinggi.
2. Menjadi referensi dalam pengembangan usaha makanan berbasis bahan tradisional.
3. Mendorong pelaku usaha untuk melakukan inovasi dalam pemanfaatan bahan baku lokal yang belum optimal.
4. Memberikan contoh pelaporan keuangan kepada pelaku usaha

Kontribusi Proyek Kewirausahaan Bagi Masyarakat

1. Memberikan alternatif produk makanan ringan yang unik dan berbeda.
2. Membuka peluang konsumsi produk lokal yang lebih variatif.
3. Meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap produk olahan berbahan dasar lokal.

Kontribusi Proyek Kewirausahaan Bagi Pasar Kuliner

1. Menambah variasi produk makanan ringan di pasaran.
2. Mendorong inovasi dalam industri makanan berbasis bahan lokal.
3. Memperluas segmentasi pasar dengan hadirnya produk olahan yang lebih kreatif dan unik.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Intisari

Gambaran Umum Produk Makanan Ringan

Produk makanan ringan merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki tingkat permintaan tinggi di masyarakat. Makanan ringan biasanya dikonsumsi sebagai camilan di waktu santai maupun sebagai pelengkap konsumsi harian. Karakteristik utama makanan ringan adalah praktis, mudah dikonsumsi, serta memiliki variasi rasa yang beragam. Permintaan terhadap makanan ringan terus meningkat seiring dengan perubahan gaya hidup masyarakat yang cenderung menyukai makanan siap saji. Hal ini menjadikan sektor makanan ringan sebagai salah satu peluang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan.

Dalam kegiatan usaha, produk makanan ringan memiliki peluang yang cukup luas karena dapat dipasarkan secara langsung maupun melalui media digital. Perkembangan teknologi dan media sosial memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam memperkenalkan serta mempromosikan produknya kepada konsumen. Penggunaan kemasan yang menarik, variasi rasa yang beragam, serta promosi digital yang dapat menarik dan meningkatkan minat konsumen terhadap produk makanan ringan. Oleh sebab itu, usaha di bidang makanan ringan dinilai memiliki prospek yang baik untuk terus dikembangkan.

Salah satu produk makanan ringan yang memiliki potensi usaha adalah kerupuk kulit sapi. Produk ini merupakan makanan tradisional yang dibuat dari kulit sapi melalui beberapa tahapan pengolahan, seperti pembersihan, perebusan, pengeringan, dan penggorengan. Proses tersebut menghasilkan produk dengan tekstur renyah dan cita rasa gurih yang khas. Kerupuk kulit sapi cukup diminati masyarakat karena dapat dikonsumsi sebagai cemilan

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

maupun sebagai pelengkap makanan. Selain itu, pemanfaatan kulit sapi sebagai bahan baku juga dapat meningkatkan nilai jual dari hasil samping pemotongan hewan sehingga lebih bermanfaat.

Usaha produk kerupuk kulit sapi memiliki peluang yang cukup besar karena bahan bakunya relatif mudah diperoleh dan permintaan pasar terhadap makanan ringan tradisional masih cukup tinggi. Produk ini juga dapat dikembangkan melalui berbagai inovasi rasa, seperti original, pedas, balado, dan asin sehingga lebih menarik bagi konsumennya. Dengan menjaga kualitas produk serta menerapkan strategi pemasaran yang tepat, usaha kerupuk kulit sapi berpotensi memberikan keuntungan dan membuka peluang usaha bagi masyarakat.

Produk Makanan Olahan Kulit Sapi

Makanan olahan kulit sapi merupakan produk makanan yang dibuat dari bahan dasar kulit sapi yang telah melalui proses pembersihan, perebusan, pengolahan bumbu, hingga menjadi produk siap konsumsi. Produk ini memiliki tekstur khas yang kenyal dan rasa yang dapat disesuaikan dengan bumbu yang digunakan. Dalam pengembangan produk ini, kulit sapi tidak hanya diolah secara tradisional, tetapi juga dikreasikan menjadi makanan modern yang lebih menarik. Produk ini dapat dikembangkan dalam berbagai varian rasa seperti pedas, gurih, rumput laut dan manis pedas untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, pengemasan yang baik juga menjadi faktor penting untuk menjaga kualitas produk, memperpanjang daya tahan, serta meningkatkan nilai jual di pasar.

Perkembangan usaha makanan olahan kulit sapi ini juga dipengaruhi oleh kreativitas pelaku usaha dalam melakukan inovasi produk. Inovasi tersebut dapat dilakukan melalui penambahan variasi rasa, tingkat kepedasan, maupun desain kemasan yang lebih

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

menarik. Adanya inovasi tersebut bertujuan untuk meningkatkan daya tarik konsumen, terutama Gen Z yang cenderung menyukai makanan ringan dengan rasa unik dan tampilan modern. Dengan kemasan yang baik, produk tidak hanya lebih menarik tetapi juga lebih mudah dipasarkan dan memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Selain inovasi produk, strategi pemasaran juga menjadi bagian penting dalam pengembangan usaha makanan olahan kulit sapi. Produk dapat dipasarkan secara langsung kepada konsumen, dititipkan di warung dan rumah makan, maupun dipromosikan melalui media sosial dan *platform* digital. Pemanfaatan teknologi digital memberikan peluang yang lebih luas bagi pelaku usaha untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat. Dengan menjaga kualitas produk, melakukan inovasi secara berkelanjutan serta menerapkan strategi pemasaran yang tepat, usaha makanan olahan kulit sapi memiliki prospek yang baik untuk terus berkembang dan memberikan keuntungan ekonomi bagi pelaku usaha.

Analisis SWOT Secara Umum

Peluang (*Opportunity*)

1. Tingginya Permintaan Masyarakat Terhadap Makanan Ringan

Meningkatnya konsumsi camilan di berbagai kalangan masyarakat membuka peluang besar bagi produk keripik kulit sapi untuk diterima pasar.

2. Adanya Tren Konsumsi Makanan Unik Dan Khas Berbahan Lokal

Konsumen saat ini cenderung menyukai produk makanan yang unik, autentik, dan berbasis bahan lokal, sehingga keripik kulit sapi memiliki daya tarik tersendiri.

3. Kemudahan Pemasaran Melalui Media Sosial Dan Platform

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Digital

Adanya media sosial dan *marketplace* memudahkan promosi produk tanpa batas wilayah, sehingga dapat menjangkau konsumen lebih luas.

4. Ketersediaan Bahan Baku Kulit Sapi Yang Cukup Di Pasaran

Kulit sapi relatif mudah diperoleh di rumah pemotongan hewan maupun pasar tradisional sehingga mendukung keberlanjutan produksi.

5. Potensi Pengembangan Produk Menjadi Usaha Skala Besar

Produk ini memiliki peluang untuk dikembangkan menjadi usaha skala lebih besar melalui inovasi rasa, kemasan, dan perluasan distribusi.

Ancaman (*Threat*)

1. Persaingan dengan Produk Camilan Lain

Banyaknya produk makanan ringan yang sudah lebih dikenal menjadi tantangan dalam membangun *brand awareness*.

2. Perubahan Selera Konsumen

Selera pasar yang cepat berubah menuntut pelaku usaha untuk selalu berinovasi agar produk tetap diminati.

3. Produk Substitusi dengan Harga Lebih Murah

Adanya camilan lain dengan harga lebih terjangkau dapat menjadi pesaing langsung dalam menarik konsumen.

4. Kualitas dan Higienitas Produk

Produk berbahan hewani membutuhkan standar kebersihan yang tinggi agar tetap aman dan layak dikonsumsi.

5. Fluktuasi Harga Bahan Baku

Perubahan harga kulit sapi di pasaran dapat mempengaruhi biaya produksi dan harga jual produk.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kekuatan (*Strength*)

1. Produk Memiliki Keunikan Dan Nilai Diferensiasi Tinggi

Keripik kulit sapi merupakan produk yang tidak umum di pasaran dibandingkan camilan berbahan dasar kentang atau singkong. Keunikan ini menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen yang menyukai makanan baru dan berbeda. Nilai diferensiasi ini juga membantu produk lebih mudah diingat oleh konsumen.

2. Cita Rasa Khas Dan Dapat Dikembangkan Dalam Berbagai Varian

Produk ini memiliki rasa gurih alami yang khas dari kulit sapi yang telah diolah. Selain itu, produk dapat dikembangkan menjadi berbagai varian rasa, seperti original, pedas, balado, dan asin sehingga mampu menyesuaikan dengan selera konsumen yang beragam.

3. Ketersediaan Bahan Baku Relatif Mudah Diperoleh

Kulit sapi dapat diperoleh dari rumah pemotongan hewan, pasar tradisional, maupun *supplier* daging. Hal ini membuat proses produksi dapat berjalan stabil karena bahan baku tidak sulit dicari di pasaran.

4. Potensi Keuntungan Cukup Tinggi

Nilai tambah dari proses pengolahan kulit sapi menjadi kerupuk kulit membuat harga jual produk lebih tinggi dibandingkan bahan bakunya. Dengan pengelolaan biaya yang baik, usaha ini memiliki potensi margin keuntungan yang menarik.

5. Fleksibilitas Dalam Pemasaran

Produk dapat dipasarkan secara langsung (*onsite*) maupun melalui platform digital seperti media sosial dan *marketplace*. Hal ini memungkinkan jangkauan pasar yang lebih luas tanpa membutuhkan modal besar untuk toko fisik.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Kelemahan (*Weakness*)

1. Proses Produksi Relatif Kompleks dan Memakan Waktu

Pengolahan kulit sapi membutuhkan beberapa tahapan seperti pembersihan, perebusan, pengeringan, hingga penggorengan. Proses ini cukup panjang sehingga dapat mempengaruhi efisiensi waktu produksi.

2. Daya Tahan Produk Terbatas

Tanpa kemasan yang baik dan kedap udara, kerupuk kulit sapi mudah melempem dan kehilangan kerenyahannya. Hal ini menjadi tantangan dalam menjaga kualitas produk selama distribusi.

3. *Brand Awareness* Masih Rendah Pada Tahap Awal Usaha

Sebagai produk baru, keripik kulit sapi membutuhkan waktu untuk dikenal oleh masyarakat. Dibutuhkan strategi promosi yang kuat agar produk dapat bersaing dengan merek camilan yang sudah mapan.

4. Ketergantungan Terhadap Kualitas Bahan Baku

Kualitas dan Jenis kulit sapi sangat mempengaruhi hasil akhir produk. Jika bahan baku kurang baik, maka rasa, tekstur, dan kualitas kerupuk kulitnya juga akan menurun

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

METODOLOGI PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA

Eksplorasi Kreativitas

Pengembangan kreativitas dilakukan dalam usaha pengolahan kulit sapi dilakukan untuk meningkatkan nilai jual bahan baku yang sebelumnya dianggap limbah sisa dari rumah potong hewan. Setelah melakukan beberapa percobaan maka produk olahan kulit sapi ini yang sebelumnya hanya memiliki rasa original saat ini memiliki varian rasa original, pedas, balado, dan asin. Keberhasilan eksplorasi kreativitas ini dipengaruhi oleh kemampuan menjaga kualitas dan juga kemampuan membaca peluang pasar. Eksplorasi kreativitas dilakukan melalui pengembangan kemasan produk agar terlihat lebih menarik dan memiliki nilai jual lebih tinggi. Kemasan dibuat lebih praktis dan rapi sehingga memudahkan konsumen dalam menyimpan maupun mengonsumsi produk. Dengan adanya inovasi tersebut, produk kerupuk kulit sapi tidak hanya dikenal sebagai makanan tradisional, tetapi juga dapat diterima sebagai makanan ringan modern yang memiliki daya saing di pasar.

Pemasaran Produk Kerupuk Kulit

Manajemen pemasaran adalah sebuah rangkaian proses analisis, perencanaan, pelaksanaan, serta pengawasan dan pengendalian dan pengendalian suatu kegiatan pemasaran di mana tujuannya adalah untuk mencapai target perusahaan secara efektif dan efisien (Andrian, Hadita, Fadhlil Nursal, & Jumawan, 2022). Pemasaran dalam konteks UMKM memiliki fungsi dan tujuan yang sangat strategis, karena berperan sebagai penghubung antara produk atau layanan dengan konsumen, sekaligus sebagai pendorong pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Fungsi pemasaran dapat dilihat dari berbagai dimensi, termasuk identifikasi kebutuhan konsumen, penciptaan nilai, komunikasi, distribusi, dan pengelolaan hubungan jangka panjang. Bagi UMKM, pemahaman fungsi-

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

fungsi ini menjadi landasan untuk merancang strategi yang efektif meskipun dengan keterbatasan sumber daya (Hidayat, et al., 2026).

Penerapan manajemen pemasaran pada usaha ini dilakukan dengan memperhatikan kualitas bahan baku produk, penetapan harga, dan distribusi. Produk kerupuk yang memiliki tekstur renyah dan gurih menjadi daya tarik sebagai camilan atau lauk yang dikonsumsi masyarakat. Distribusi produk ini dilakukan dengan melalui beberapa cara seperti penjualan langsung, menitip ke warung makan, dan toko kelontong. Promosi usaha ini dilakukan dengan sangat simpel dengan hanya mengandalkan promosi mulut ke mulut. Selain melakukan pemasaran secara langsung, usaha ini juga mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat yang lebih luas. Media sosial digunakan untuk menampilkan foto produk, informasi varian rasa, serta memberikan informasi mengenai pemesanan produk. Strategi pemasaran yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan minat konsumen sekaligus membangun hubungan yang baik dengan pelanggan agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

Pengelolaan Operasional Produksi kerupuk kulit

Secara umum, manajemen operasional didefinisikan sebagai suatu pengelolaan secara maksimal, penggunaan semua faktor produksi yang ada baik itu tenaga kerja (SDM), Mesin, Peralatan, Bahan, dan faktor produksi yang lainnya dalam proses transformasi untuk menjadi berbagai macam produk barang atau jasa (Suaryasa, et al., 2023). Manajemen operasi dalam usaha pengolahan kulit sapi dilakukan untuk mengatur seluruh kegiatan produksi agar berjalan secara efektif, dan efisien. Pengelolaan operasi yang baik ditujukan agar menjaga kualitas produk dan kelancaran proses produksi. Tahap awal dalam operasional ini adalah pemilihan bahan baku dan menjaga kualitas bahan baku sebelum masuk ke proses produksi.

Proses produksi dilakukan dengan tahapan pembersihan, perebusan, pengeringan, dan penggorengan kulit sapi. Produk yang sudah selesai

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

diproduksi dan di seleksi kemudian dikemas dan di distribusikan ke pada warung dan rumah makan. Keberhasilan manajemen operasi ini dipengaruhi oleh kualitas bahan baku dan ketelitian dalam proses produksi agar produk yang dihasilkan sesuai dengan apa yang di inginkan.

Sumberdaya Manusia Dalam Pengelolaan Proyek Kewirausahaan

Keberhasilan dari Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) dipengaruhi oleh kemampuan komunikasi antara pemilik dengan tenaga kerja maupun antar tenaga kerja itu sendiri, kedisiplinan, dan ketelitian masing-masing pekerja dalam menjalankan tugasnya. Selain pembagian tugas, pemilik usaha juga memberikan arahan dan pengawasan kepada tenaga kerja selama proses produksi berlangsung. Hal ini bertujuan agar setiap pekerjaan dilakukan sesuai prosedur dan standar kualitas yang telah ditentukan. Kerja sama yang baik antar tenaga kerja menjadi faktor penting dalam menjaga kelancaran produksi dan meningkatkan produktivitas usaha.

Pengelolaan Manajemen Keuangan Dalam Pengelolaan Proyek Kewirausahaan

Manajemen keuangan dapat didefinisikan sebagai aktivitas yang berkaitan dengan perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pencarian, dan penyimpanan dana organisasi dengan cara yang efisien. Penjelasan tersebut juga menyebutkan ruang lingkup manajemen keuangan mencakup penganggaran, pengelolaan kas, pengendalian keuangan, dan pengelolaan investasi (Hidayat, Yahya, & Destiana, 2024)..

Modal digunakan sebagian besar untuk membeli bahan baku, peralatan produksi, dan kebutuhan operasional lainnya. Setiap pengeluaran dan pemasukan dicatat sesederhana mungkin agar mudah dipahami. Keberhasilan manajemen keuangan ini dipengaruhi oleh ketelitian dan kejelasan dalam pencatatan serta kemampuan untuk pengendalian biaya produksi, pengelolaan modal usaha dengan tepat. Pengelolaan keuangan yang baik membantu usaha dalam mengetahui kondisi keuangan secara lebih jelas. Dengan adanya pencatatan keuangan, pemilik usaha dapat

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

mengetahui jumlah biaya produksi, pendapatan penjualan, serta keuntungan yang diperoleh dalam setiap periode produksi. Selain itu, pencatatan tersebut juga membantu dalam pengambilan keputusan terkait pengembangan usaha di masa mendatang.

Perubahan dan Inovasi Dalam Pengelolaan Proyek Kewirausahaan

Perubahan dan inovasi diperlukan agar usaha pengolahan kulit sapi dapat terus berkembang, dan mampu bersaing di tengah perkembangan pasar. Inovasi proses mengacu pada implementasi metode produksi atau penyampaian yang baru atau yang telah diperbaiki secara signifikan (Hamzah, 2025). Inovasi pada produksi kulit rambak dilakukan dengan mengubah sistem penyimpanan kulit yang sebelumnya semua kulit langsung diolah setelah datang di tempat produksi menjadi semua kulit dibekukan dan disimpan untuk menjaga kualitas sebelum proses produksi dimulai. Pada produk kerupuk kulit inovasi dilakukan dengan menambahkan varian rasa original, pedas, balado, dan asin, dan menjaga kualitas bahan baku sebelum masuk ke dalam proses produksi.

Keberhasilan manajemen perubahan, dan inovasi dipengaruhi oleh kemampuan usaha dalam mengikuti perkembangan pasar, menjaga kualitas produk, serta menciptakan ide-ide baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Perubahan dan inovasi dilakukan secara bertahap dengan tetap mempertimbangkan kemampuan usaha dan kebutuhan konsumen. Evaluasi terhadap produk dan pemasaran dilakukan secara berkala agar usaha dapat terus berkembang dan mampu mengikuti persaingan pasar. Dengan adanya inovasi yang berkelanjutan, usaha kerupuk kulit sapi diharapkan mampu mempertahankan kualitas produk serta meningkatkan minat konsumen terhadap produk yang dihasilkan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Inovasi Produk Kerupuk Kulit

Dalam menjalankan usaha kerupuk kulit sapi inovasi produk menjadi hal penting agar produk mampu bersaing dengan makanan ringan lain yang semakin banyak di pasaran. Saat ini konsumen tidak hanya melihat rasa tetapi juga memperhatikan kualitas kebersihan, kemasan, dan keunikan produk dibanding produk lainnya. Inovasi yang dilakukan pada usaha ini dimulai dari pengembangan varian rasa dari original menjadi pedas, balado, dan asin. Inovasi yang dilakukan juga terjadi pada proses sebelum produksi di mana biasanya semua kulit yang datang ke tempat produksi langsung di proses

Hal ini mengakibatkan kesulitan untuk memenuhi pesanan secara mendadak dari *customer* karena perlu memesan kulit sapi terlebih dahulu dari rumah potong, namun dengan inovasi membekukan kulit terlebih dahulu di *freezer* membuat kulit diproduksi tidak hanya saat bahan baku tersedia saja tetapi proses produksi saat ini dilakukan saat ada pesanan saja sehingga selain bisa menambahkan masa simpan bahan baku penyimpanan dengan cara dibekukan di *freezer*. Inovasi yang dilakukan tidak hanya bertujuan meningkatkan penjualan, tetapi juga untuk memberikan nilai tambah pada produk agar memiliki ciri khas dibandingkan produk pesaing. Dengan adanya inovasi rasa, sistem penyimpanan bahan baku, serta peningkatan kualitas kemasan, usaha kerupuk kulit sapi lebih mudah menyesuaikan diri terhadap perkembangan pasar dan kebutuhan konsumen.

Aspek Manajemen Pemasaran Pada Usaha Berupa Produk Kerupuk Kulit Sapi

Manajemen pemasaran dalam usaha kerupuk kulit sapi dilakukan dengan memperkenalkan produk kepada masyarakat serta meningkatkan jumlah penjualan. Pemasaran menjadi faktor penting agar produk bisa dikenali oleh masyarakat. Dengan menggunakan strategi 4P yang Penulis gunakan dalam usaha ini yang terdiri dari *Product* (Produk), *Price* (Harga),

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Place (Tempat/ Distribusi), dan *Promotion* (Promosi).

Strategi pemasaran yang diterapkan dalam usaha ini disesuaikan dengan kondisi usaha yang masih berkembang sehingga promosi dilakukan secara sederhana namun tetap efektif. Fokus utama pemasaran adalah menjaga kualitas produk dan membangun kepercayaan konsumen agar tercipta pelanggan tetap yang dapat membantu meningkatkan penjualan secara berkelanjutan.

Kendala dan Penyelesaian

1. Kendala

Sulitnya memahami apa saja yang dibutuhkan oleh customer terhadap produk.

2. Penyelesaian

Melakukan promosi dari mulut ke mulut dengan tujuan selain bisa memasarkan produk tanpa ada biaya promosi, hal ini juga mempermudah untuk mengetahui keinginan *customer* terhadap produk.

Proses Produksi Kerupuk Kulit Sapi Dalam Proyek Kewirausahaan

Produksi merupakan kegiatan mengatur seluruh proses produksi agar berjalan lancar dan menghasilkan produk yang berkualitas. Dalam usaha kerupuk kulit sapi, proses produksi harus dilakukan secara teratur karena kualitas produk sangat dipengaruhi oleh bahan baku dan proses pengolahannya. Tahap pertama dimulai dengan pemilihan bahan baku yang berupa kulit sapi pejantan yang sudah di kuliti dan bersihkan oleh tempat jagal. Setelah itu dilakukan perebusan terhadap kulit sapi untuk menghilangkan kotoran dan bau yang menempel. Perebusan dilakukan hingga kulit menjadi lunak dan mudah untuk di potong. kulit yang telah direbus kemudian didinginkan di air dingin dan ditiriskan sebelum lanjut ke dalam proses pemotongan kulit sapi dengan ukuran yang telah ditentukan sehingga setelah di potong kulit sapi akan memiliki bentuk yang hampir

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

sama. Tahapan selanjutnya adalah menjemur potongan kulit sapi hingga kering di bawah sinar matahari penjemuran dilakukan satu hingga dua kali menyesuaikan kondisi panas sinar matahari. Tahap selanjutnya adalah tahapan penggorengan, penggorengan kulit sapi dilakukan 2 tahap untuk memastikan kerupuk kulit yang dihasilkan renyah dan tidak keras. Semua kulit sapi yang telah dijemur digoreng menggunakan minyak panas selama 10 menit agar kerupuk kulit mengembang dan renyah. Tahap terakhir sebelum dibungkus kerupuk kulit di diamkan di suhu ruangan agar lebih dingin sebelum di beri bumbu dan di kemas.

Dalam kegiatan produksi, pengendalian kualitas juga dilakukan agar produk yang dihasilkan tetap memiliki standar yang baik. Pengawasan dilakukan mulai dari kebersihan bahan baku, proses pengolahan, tingkat kematangan, hingga kebersihan kemasan. Penggunaan alat produksi yang tepat membantu mempercepat proses kerja dan meningkatkan efisiensi usaha. Peralatan yang digunakan antara lain wadah pengering, gunting, pisau, kompor, wajan, alat peniris minyak, baskom, dan alat pengemasan sederhana. Selama proses produksi dilakukan ada beberapa kendala dalam melakukan produksi. Dalam proses produksi, ketelitian menjadi faktor penting karena setiap tahapan produksi sangat mempengaruhi hasil akhir produk. Kesalahan dalam proses perebusan, pengeringan, maupun penggorengan dapat menyebabkan kualitas kerupuk menurun, seperti tekstur terlalu keras atau kurang renyah. Oleh karena itu, setiap proses dilakukan dengan pengawasan yang baik agar produk yang dihasilkan tetap memiliki kualitas yang konsisten.

Kendala dan Penyelesaian

1. Kendala

- a) Sulitnya menemukan bahan baku di bulan bulan tertentu.
- b) Bahan baku kulit sapi yang tidak awet lama di suhu ruangan.
- c) Adanya limbah bekas pencucian kulit sapi.
- d) Penjemuran kulit sapi yang sangat tergantung dengan sinar

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

matahari.

2. Penyelesaian

- a) Membeli bahan baku untuk produksi sekaligus melakukan stok untuk sekitar 3-4 bulan yang akan datang.
- b) Membeli bahan baku dalam kondisi beku dan melakukan penyimpanan bahan baku di dalam *freezer*.
- c) Mengganti jenis bahan baku yang di beli, sebelumnya perlu melakukan pembersihan bahan baku yang masih kotor saat ini hanya menerima bahan baku yang sudah dibersihkan terlebih dahulu sebelum di kirim.
- d) Pada tahap produksi setelah direbus kulit rambah ditiriskan lebih lama untuk mengurangi kadar air pada kulit sapi.

Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dalam Keseharian Kegiatan Produksi Kerupuk Kulit

Manajemen sumber daya manusia (SDM) merupakan pengelolaan tenaga kerja agar pekerjaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Dalam usaha kerupuk kulit sapi, tenaga kerja memiliki peran penting karena sebagian besar proses produksi masih dilakukan secara manual. Pembagian tugas dilakukan sesuai kemampuan masing-masing anggota. Ada yang bertugas pada bagian produksi, pengemasan, dan distribusi. Dengan adanya pembagian tugas, pekerjaan menjadi lebih teratur dan tidak menumpuk pada satu orang saja. Disiplin kerja juga diterapkan agar kegiatan usaha berjalan lancar.

Kendala dan Penyelesaian

1. Kendala

- a) Sulitnya memastikan pegawai datang tepat waktu.
- b) Kesulitan mencari pengganti pegawai jika tiba-tiba sakit.

2. Penyelesaian

- a) Memberikan penjelasan tentang pentingnya tepat waktu dan penalti untuk setiap keterlambatan pegawai.
- b) Memberikan lebih dari satu tugas ke pegawai yang masuk.

Manajemen Keuangan Jangka Pendek dan Jangka Panjang Dalam Pengelolaan Aspek Keuangan Proyek Kewirausahaan

Manajemen Keuangan merupakan kegiatan mengatur pemasukan dan pengeluaran usaha agar kondisi keuangan tetap stabil. Dalam usaha kerupuk kulit sapi, pengelolaan keuangan sangat penting karena berkaitan dengan kelangsungan usaha dan keuntungan yang diperoleh. Tahap awal dimulai dari perencanaan modal yang digunakan untuk membeli bahan baku, peralatan produksi, kemasan, dan biaya operasional lainnya. Modal yang digunakan harus dihitung secara rinci agar tidak terjadi kekurangan dana saat proses produksi berlangsung. Pencatatan keuangan dilakukan secara sederhana dengan mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran usaha setiap hari. Pencatatan ini membantu pelaku usaha mengetahui jumlah keuntungan maupun kerugian yang diperoleh. Pengendalian biaya juga dilakukan dengan mengurangi pengeluaran yang tidak terlalu penting dan menggunakan bahan baku secara efisien. Langkah tersebut bertujuan menjaga keuntungan usaha tetap stabil agar kegiatan produksi dapat berlanjut tanpa ada kendala di aspek keuangan.

Kendala dan Penyelesaian

1. Kendala

- a) Kendala terkait manajemen keuangan terjadi di awal proses proyek kewirausahaan di mana aliran dana kas terganggu akibat realisasi anggaran tidak sesuai dengan apa yang sudah di anggarakan akibat pengeluaran yang sebelumnya tidak direncanakan.
- b) Kendala yang penulis hadapi adalah kenaikan harga bahan baku yang naik sehingga membuat biaya produksi meningkat.

2. Penyelesaian

- a) Mengeluarkan modal tambahan untuk menutupi pengeluaran yang sebelumnya tidak terencana.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- b) Membeli bahan baku sekaligus melakukan stok untuk menjaga jumlah bahan baku jika sewaktu-waktu diperlukan.

Perubahan dan Inovasi

Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) merupakan pengelolaan tenaga kerja agar pekerjaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Manajemen perubahan dan inovasi merupakan upaya usaha untuk menyesuaikan diri terhadap perkembangan zaman, perubahan kebutuhan konsumen, dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Dalam usaha kerupuk kulit sapi, perubahan dan inovasi perlu dilakukan agar usaha tetap bertahan dan tidak kalah dengan produk lain. Perubahan pertama dilakukan pada sistem pemasaran yang sebelumnya hanya dilakukan secara langsung, kemudian berkembang menggunakan media sosial dan *marketplace*. Perubahan ini membuat produk lebih mudah dikenal masyarakat luas. Perubahan dan inovasi yang dilakukan dalam usaha ini bertujuan untuk menjaga keberlangsungan usaha agar tetap mampu bersaing di tengah perkembangan pasar makanan ringan. Inovasi yang dilakukan secara bertahap membantu usaha dalam menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen tanpa menghilangkan ciri khas utama dari kerupuk kulit sapi.

Kendala dan Penyelesaian

1. Kendala

Kendala terkait manajemen perubahan dan inovasi yang terjadi adalah tidak semua customer menyukai penambahan rasa pada kerupuk kulit rambak.

2. Penyelesaian

Selain menambahkan rasa pada varian kerupuk kulit rambak, rasa original tetap dipertahankan untuk menjaga customer lama yang lebih menyukai rasa original.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan proyek kewirausahaan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa usaha pengolahan kerupuk kulit sapi memiliki peluang usaha yang cukup baik untuk dikembangkan. Produk kerupuk kulit sapi memiliki cita rasa khas, bahan baku yang relatif mudah diperoleh, serta peluang pasar yang masih terbuka luas. Dalam pelaksanaan usaha, pengelolaan produksi dilakukan mulai dari proses pemilihan bahan baku, perebusan, pengeringan, penggorengan, hingga pengemasan produk. Seluruh proses produksi dilakukan secara teliti untuk menjaga kualitas produk agar tetap higienis, renyah, dan layak konsumsi. Selain itu, penerapan manajemen operasi yang baik membantu kelancaran proses produksi sehingga usaha dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Dari segi pemasaran, strategi yang digunakan meliputi penjualan langsung, penitipan produk di warung dan rumah makan, serta promosi sederhana melalui media sosial dan komunikasi dari mulut ke mulut. Strategi tersebut cukup membantu dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat dan meningkatkan minat konsumen terhadap produk kerupuk kulit sapi. Dalam menjalankan usaha, terdapat beberapa kendala seperti kesulitan memperoleh bahan baku pada waktu tertentu, perubahan harga bahan baku, serta perubahan selera konsumen. Namun, berbagai kendala tersebut dapat diatasi melalui penyimpanan bahan baku beku, pengelolaan keuangan yang lebih baik, dan inovasi produk melalui penambahan varian rasa.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Melalui proyek kewirausahaan ini, penulis memperoleh pengalaman secara langsung dalam mengelola usaha, mulai dari proses produksi, pemasaran, pengelolaan tenaga kerja, hingga pengelolaan keuangan usaha. Pengalaman tersebut memberikan pemahaman mengenai pentingnya kreativitas, inovasi, kedisiplinan, dan kemampuan manajemen dalam menjalankan sebuah usaha.

Saran

Berdasarkan pelaksanaan proyek kewirausahaan yang telah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan, antara lain:

1. Usaha kerupuk kulit sapi diharapkan dapat terus melakukan inovasi produk, baik dari segi rasa, kemasan, maupun strategi pemasaran agar mampu bersaing dengan produk makanan ringan lainnya.
2. Penggunaan media sosial dan platform digital sebaiknya lebih dimaksimalkan sebagai sarana promosi untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan penjualan produk.
3. Pengelolaan keuangan usaha perlu dilakukan secara lebih rinci dan teratur agar kondisi keuangan usaha dapat dipantau dengan lebih baik serta memudahkan dalam pengambilan keputusan usaha.
4. Kebersihan tempat produksi dan kualitas bahan baku harus tetap dijaga agar produk yang dihasilkan tetap higienis dan memiliki kualitas yang baik.
5. Usaha diharapkan mampu menjaga hubungan baik dengan konsumen melalui pelayanan yang ramah dan kualitas produk yang konsisten sehingga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

DAFTAR PUSTAKA

- Andrian, Hadita, Fadhli Nursal, & Jumawan. (2022). *Manajemen Pemasaran*. Rena Cipta Mandiri.
- Hamzah, B. (2025). *Manajemen Perubahan Dan Inovasi*. Banguntapan, Bantul, Yogyakarta: Penerbit K-Media.
- Hidayat, N., Melmambessy, D., Aryani T, D., Sundoro, A., Syam, A., Purnawan, A., . Amrulloh, I. K. (2026). *MANAJEMEN PEMASARAN UMKM*. Kepri: CV.REY MEDIA GRAFIKA.
- Hidayat, Yahya, & Destiana. (2024). *Manajemen Keuangan*. Depok, Sleman, Yogyakarta: Penerbit KBM Indonesia.
- Suaryasa, Arnida, Adam, Mansur, Salijah, Yuswono, . . . Amrullah. (2023). *Manajemen Operasi Pada Perusahaan*. Badung, Bali: CV.Intelektual Manifes Media.