

**LAPORAN PENGAYAAN  
MATA KULIAH KEWIRAUSAHAAN SOSIAL**

Skema Kegiatan Pemberdayaan Keluarga Dhuafa

**Membangun Bisnis Kuliner Multifungsi: Strategi Pengembangan UMKM  
'CEBANAN' dengan Diversifikasi Produk Lontong Sayur, Martabak Telur,  
dan Pisang Lumer**



**Disusun Oleh :**

**MUAMAR AZDIANSYAH**

2103015036

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI DAN INFORMATIKA  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR.HAMKA  
2023/2024**



**LEMBAR PENGESAHAN**  
**LAPORAN PEMBERDAYAAN KELUARGA DUAFA**

1. Judul : Membangun Bisnis Kuliner Multifungsi: Strategi Pengembangan UMKM 'CEBANAN' dengan Diversifikasi Produk Lontong Sayur, Martabak Telur, dan Pisang Lumer
2. Mitra Program : Usaha Lontong Sayur Ibu Effie Noviyanti
3. Identitas Diri
- a. Nama : Muamar Azdiansyah
  - b. Nim : 2103015036
  - c. Program Studi : Teknik Informatika
  - d. Alamat Rumah : Jl Prumpung tengah Rt 010/ Rw 006 Kelurahan Cipinang Besar Utara Jatinegara Jakarta Timur
4. Lokasi Kegiatan
- a. Alamat Mitra : Jl. Prumpung Tengah 5 RT.04/RW.06 NO 5E Cipinang Besar Utara Jatinegara Jakarta Timur

Jakarta, 1 Agustus 2024

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



**Atiqah Meutia Hilda, S.Kom., M.Kom.**

NIDN. 0331017304

Mahasiswa yang Bersangkutan



**Muamar Azdiansyah**

NIM 2103015036

Mengetahui,

Ketua Program Studi Teknik  
Informatika



**Mia Kamayani, ST., MT.**

NIDN. 03212028704

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	1
DAFTAR ISI .....	2
DAFTAR GAMBAR .....	3
DAFTAR TABEL.....	4
BAB 1 PENDAHULUAN .....	5
1.1. Analisa Situasi .....	5
1.2. Modal Usaha Yang Diberikan .....	5
1.3. Jadwal Dan Pelaksanaan.....	6
1.5. Lokasi dan Maps .....	8
BAB II .....	9
STRATEGI PENDAMPINGAN USAHA CEBANAN SERTA PEMASARAN .....	9
2.1. Penetapan Harga Jual .....	9
2.2. Pembuatan Akun Instagram dan Strategi Promosi Digital .....	10
2.3. Pengembangan Variasi Produk Pisang Lumer .....	10
BAB III .....	13
CAPAIAN HASIL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN.....	13
3.1. Laporan Peningkatan .....	13
3.2. Kepuasan .....	15
LAMPIRAN .....	16
Dokumentasi Kegiatan .....	16
Surat Keterangan.....	18

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Lokasi GG Rumah Bu Effie.....	9
Gambar 2 Lokasi Tempat Berjualan Bu Effie.....	8
Gambar 3 Akun Instagram ‘CEBANAN’.....	11
Gambar 4 Dokumentasi dengan Ibu Effie.....	15

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Pembelian Alat dan Bahan.....	5
Tabel 2 Rancangan Kegiatan.....	6
Tabel 3 Lokasi dan Maps.....	7
Tabel 4 Lokasi dan Maps.....	8
Tabel 5 laporan peningkatan.....	12

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Analisa Situasi

UMKM 'CEBANAN' awalnya merupakan usaha kecil yang hanya menjual lontong sayur. Dalam konteks kegiatan kewirausahaan sosial yang dilakukan, usaha ini mengalami pengembangan signifikan dengan penambahan variasi produk, termasuk martabak telur dan pisang coklat. Pengembangan ini bertujuan untuk meningkatkan daya tarik dan relevansi pasar, serta memperluas jangkauan konsumen.

Pasar kuliner di Indonesia, khususnya dalam segmen makanan ringan, memiliki potensi yang sangat besar. Permintaan terhadap makanan yang praktis dan beragam terus meningkat seiring dengan gaya hidup masyarakat urban yang sibuk. Diversifikasi produk di UMKM 'CEBANAN' dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pasar yang beragam dan menjawab permintaan konsumen yang menginginkan variasi dalam pilihan makanan.

Di pasar kuliner, terdapat banyak pesaing yang menawarkan produk serupa. Namun, keunikan dari 'CEBANAN' terletak pada strategi diversifikasi produk yang tidak hanya terbatas pada lontong sayur tetapi juga menyertakan martabak telur dan pisang lumer. Ini memberikan keunggulan kompetitif yang membedakan 'CEBANAN' dari pesaing yang mungkin hanya fokus pada satu jenis produk. Selain itu, pemanfaatan media sosial, seperti Instagram, untuk promosi juga memberikan keuntungan tambahan dalam menjangkau audiens yang lebih luas.

#### 1.2. Modal Usaha Yang Diberikan

Modal usaha yang diberikan mencakup :

No	Item	Deskripsi	Jumlah	Harga
1	Piring Rotan Plastik	Piring Untuk Penyajian Makanan	10 pcs	150.000
2	Terpal	Terpal Untuk Penutup	2 x 3 meter	80.000
3	Meja Kayu	Meja Untuk Meletakkan Makanan Yang	80 x 50 cm	250.000

		Dijual		
4	Beras	Bahan Baku Lontong Sayur	3 kg	36.000
5	Telur	Bahan Baku Martabak	10 butir	30.000
6	Pisang	Bahan Baku Pisang Lumer	1 kg	30.000
7	Selai Coklat	Bahan Baku Pisang Lumer	1 kg	35.000
8	Selai Tiramisu	Bahan Baku Pisang Lumer	1 kg	35.000
9	Selai Matcha	Bahan Baku Pisang Lumer	1 kg	35.000
10	Kulit Lumpia	Bahan Baku Pisang Lumer	50 pcs	15.000
11	Ergopack	Tempat Bungkus Pisang Lumer	50 pcs	39.000

Total : 735.000

*Tabel 1 Pembelian Alat dan Bahan*

### 1.3. Jadwal Dan Pelaksanaan

Waktu Kegiatan : Senin, 31 Oktober 2023 – 5 Febuari 2023

Tempat Pelaksanaan : Jl. Prumpung Tengah 5 RT.04/RW.06 NO 5E Cipinang Besar Utara  
Jatinegara Jakarta Timur

### 1.4. Rancangan Kegiatan

NO.	TANGGAL KEGIATAN	KEGIATAN
1.	31 Oktober 2023	Obseravasi Ke Rumah dan Tempat Ibu Effie Berjualan
2.	31 Oktober – 14 Novemmber 2023	Perencanaan Kegiatan

3.	09 Januari 2024	Diskusi Mengenai Lanjutan Usaha yang akan di lakukan
4.	09 Januari 2024	Pembelian Alat dan Bahan
5.	13 Januari 2024	Penyerahan Alat dan Bahan
6.	14 Januari 2024	Pelatihan Pembuatan Martabak Telur dan Pisang Lumer
7.	17 Januari 2024	Pendampingan Serta Pembuatan Akun Sosial Media Untuk Penjualan Online dan Nama Usaha
8.	18 Januari 2024	Mengikuti Kegiatan Penjualan secara Offline sekaligus Mempromosikan Akun Sosial Media CEBANAN
9.	5 Februari 2024	Mendatangi Kembali Tempat Penjualan Untuk Melihat Hasil Dari Perkembangan Usaha Yang Sudah Berjalan

*Tabel 2 Rancangan Kegiatan*

Rancangan kegiatan ini dimulai dengan observasi langsung pada 31 Oktober 2023 ke rumah dan tempat Ibu Effie berjualan. Observasi ini bertujuan untuk memahami kondisi saat ini dan menentukan kebutuhan serta potensi pengembangan usaha. Setelah observasi, periode 31 Oktober hingga 14 November 2023 difokuskan pada perencanaan kegiatan yang mencakup strategi pengembangan, anggaran, dan penjadwalan kegiatan berikutnya. Diskusi lanjutan dilakukan pada 9 Januari 2024 untuk merinci rencana usaha dan melakukan pembelian alat serta bahan yang diperlukan. Pada tanggal yang sama, dilakukan pembelian alat dan bahan yang akan digunakan dalam usaha.

Penyerahan alat dan bahan kepada Ibu Effie dilakukan pada 13 Januari 2024, diikuti dengan pelatihan pembuatan martabak telur dan pisang lumer pada 14 Januari 2024. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan produksi dan kualitas produk. Selanjutnya, pada 17 Januari 2024, dilakukan pendampingan dalam pembuatan akun media sosial dan penamaan usaha 'CEBANAN' untuk pemasaran online. Kegiatan penjualan offline dan promosi akun media sosial dilakukan pada 18 Januari 2024. Terakhir, pada 5 Februari 2024, dilakukan kunjungan kembali ke tempat penjualan untuk mengevaluasi hasil perkembangan usaha yang telah berjalan dan melakukan penyesuaian jika diperlukan.



### 1.5. Lokasi dan Maps

Lokasi bantuan untuk kaum dhuafa ini berada di Jl.prumpung tengah 5 RT.04/RW.06 NO 5E Cipinang Besar Utara Jatinegara Jakarta Timur. Yang mana merupakan kediaman rumah Bu Effie.

Deskripsi	Lokasi Dalam Maps
Rumah ibu Effie Berada di dalam Gang Prumpung Tengah 5 / Di sebelah Masjid Jami Hayatul Islam	 <p><i>Gambar 1 Lokasi GG Rumah Bu Effie</i></p>
Lokasi Tempat Ibu Effie Berjualan berada di depan Masjid Jami Hayatul Islam	 <p><i>Gambar 2 Lokasi Tempat Berjualan Bu Effie</i></p>

Tabel 3 Lokasi dan Maps

## **BAB II**

### **STRATEGI PENDAMPINGAN USAHA CEBANAN SERTA PEMASARAN**

#### **2.1. Penetapan Harga Jual**

Penetapan harga jual produk merupakan langkah strategis untuk memastikan keberhasilan usaha 'CEBANAN'. Berdasarkan analisis biaya dan strategi pemasaran, harga standar untuk setiap porsi produk adalah 10.000 atau 1 CEBAN. Harga ini telah ditentukan untuk menawarkan harga yang kompetitif sambil memastikan keberlanjutan usaha.

Untuk Harga Lontong sayur 1 bungkus atau mangkok ditetapkan dengan harga 10.000. Kemudian Martabak dan Pisang Lumer isi Coklat juga ditetapkan dengan harga 10.000. Untuk menambah variasi rasa pada Pisang Lumer, seperti selai tiramisu, dan selai matcha pada produk pisang lumer, terdapat biaya tambahan yang akan dikenakan kepada konsumen. Penambahan varian rasa ini memberikan pilihan lebih banyak dan meningkatkan daya tarik produk. Berikut adalah rincian harga tambahan:

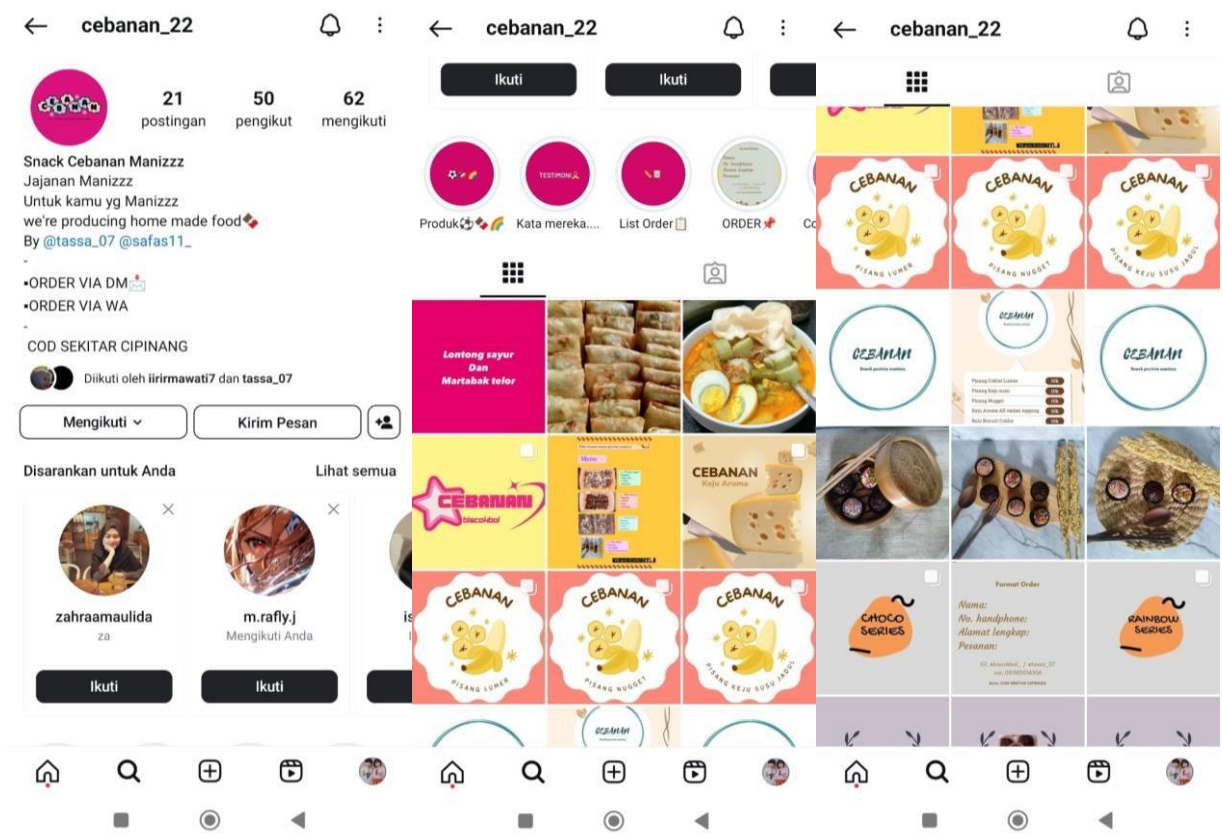
- Selai Tiramisu : + 2.500 per porsi
- Selai Matcha : + 2.500 per porsi

Dengan harga tambahan ini, total harga untuk produk pisang lumer dengan varian rasa menjadi 12.000 hingga 12.500 per porsi, tergantung pada pilihan rasa tambahan yang dipilih oleh konsumen. Struktur harga ini dirancang untuk menarik pelanggan dengan menawarkan variasi produk sambil tetap menjaga margin keuntungan yang optimal.

Penetapan harga ini juga mempertimbangkan daya beli konsumen dan harga pasar, sehingga produk 'CEBANAN' tetap dapat bersaing secara efektif di pasar kuliner.

## 2.2. Pembuatan Akun Instagram dan Strategi Promosi Digital

Sebagai bagian dari strategi pemasaran digital, pembuatan akun Instagram untuk 'CEBANAN' merupakan langkah penting untuk memperluas jangkauan pasar. Kami membantu dalam proses pembuatan akun dan merancang strategi konten yang menarik untuk menarik perhatian audiens. Strategi promosi digital mencakup pembuatan posting yang berkualitas, penggunaan fitur Instagram seperti Stories dan IGTV, serta interaksi aktif dengan pengikut. Selain itu, kami memberikan pelatihan mengenai cara memanfaatkan iklan berbayar di Instagram untuk meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru.



Gambar 3 Akun Instagram 'CEBANAN' <https://www.instagram.com/p/C-FeaFPpjFL/?igsh=MXV0MXJiYTEwM2sxcg==>

## 2.3. Pengembangan Variasi Produk Pisang Lumer

Pendampingan juga mencakup pengembangan produk pisang lumer dengan berbagai varian rasa, seperti selai tiramisu, dan selai matcha. Kami mendukung proses uji coba resep, pengujian kualitas, dan penyesuaian formula untuk memastikan produk yang dihasilkan memiliki rasa yang konsisten dan menarik bagi konsumen. Proses ini melibatkan pelatihan dalam teknik pembuatan, pengemasan, dan penyimpanan produk

untuk menjaga kualitas dan daya tarik visual. Dengan menghadirkan variasi produk, 'CEBANAN' dapat memenuhi selera konsumen yang berbeda dan meningkatkan daya tarik produk di pasar.

#### 2.4. Menu Makanan 'CEBANAN'

- Lontong Sayur : 10.000
- Lontong Sayur + Telur : 15.000



- Martabak Telur : 10.000



- Pisang Lumer Coklat : 10.000
- Pisang Lumer Coklat + Tiramisu : 12.500

- Pisang Lumer Coklat + Matcha : 12.500



### BAB III

#### CAPAIAN HASIL PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN

##### 3.1. Laporan Peningkatan

Berikut adalah tabel laporan pendapatan dari usaha 'CEBANAN' mulai dari tanggal 18 Februari 2024 hingga 30 Maret 2024, dengan interval laporan setiap dua minggu.

Tanggal	Pendapatan Kotor	Biaya Produksi	Keuntungan Kotor	Biaya Operasional	Keuntungan Bersih
18 - 29 Februari 2024	5,200,000	2,600,000	2,600,000	600,000	2,000,000
1 - 14 Maret 2024	5,800,000	2,900,000	2,900,000	700,000	2,200,000
15 - 28 Maret 2024	6,300,000	3,150,000	3,150,000	750,000	2,400,000
29 - 30 Maret 2024	3,100,000	1,550,000	1,550,000	350,000	1,200,000
1 - 14 April 2024	7,500,000	3,750,000	3,750,000	900,000	2,850,000
15 - 30 April 2024	7,000,000	3,500,000	3,500,000	850,000	2,650,000

*Tabel 4 Laporan Peningkatan*

Pendapatan Kotor: Total pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk sebelum dikurangi biaya.

Biaya Produksi: Biaya yang dikeluarkan untuk produksi, termasuk bahan baku (seperti beras, telur, pisang, selai, kulit lumpia), tenaga kerja, dan pengemasan.

- Keuntungan Kotor: Pendapatan kotor dikurangi biaya produksi. Rumus: *Keuntungan Kotor = Pendapatan Kotor – Biaya Produksi*
- Biaya Operasional: Biaya yang terkait dengan operasional bisnis, seperti sewa tempat, listrik, transportasi, dan pemasaran.
- Keuntungan Bersih: Keuntungan kotor dikurangi biaya operasional.

Rumus: *Keuntungan Bersih = Keuntungan Kotor – Biaya Operasional*

## Rasio Laba atas Penjualan

ROS adalah rasio yang mengukur efisiensi operasional dengan menunjukkan berapa banyak keuntungan bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Keuntungan Bersih}}{\text{Pendapatan Kotor}} \times 100\%$$

Dalam kasus usaha 'CEBANAN', ROS tercatat sebagai berikut:

- 18 - 29 Februari 2024: ROS mencapai 38.46%, menunjukkan bahwa 38.46% dari total pendapatan kotor menjadi laba bersih.
- 1 - 14 Maret 2024: ROS sedikit menurun menjadi 37.93%, yang masih menunjukkan efisiensi dalam manajemen biaya dan harga.
- 15 - 28 Maret 2024: ROS kembali meningkat menjadi 38.10%, mengindikasikan perbaikan dalam pengelolaan usaha.
- 29 - 30 Maret 2024: ROS naik menjadi 38.71%, meskipun dengan penurunan pendapatan kotor, menunjukkan manajemen yang efektif.
- 1 - 14 April 2024: ROS berada pada angka 37.86%, masih dalam rentang yang menunjukkan efisiensi.
- 15 - 30 April 2024: ROS mencapai 38.00%, menunjukkan stabilitas dalam profitabilitas usaha.

Secara keseluruhan, ROS yang konsisten di sekitar 38% menunjukkan bahwa usaha 'CEBANAN' mampu mempertahankan efisiensi operasional dan struktur harga yang efektif sepanjang periode tersebut.

## Analisis

- Pendapatan Kotor meningkat secara bertahap dari Februari hingga April, menunjukkan peningkatan penjualan akibat pemasaran yang efektif dan kepuasan pelanggan.
- Biaya Produksi meningkat sejalan dengan peningkatan produksi dan penjualan, tetapi tetap dalam batas yang wajar.
- Keuntungan Kotor mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi, dengan tetap menghasilkan keuntungan yang signifikan.
- Biaya Operasional stabil dan terkendali, meskipun terdapat peningkatan aktivitas bisnis, seperti promosi dan distribusi.

- Keuntungan Bersih menunjukkan hasil yang positif, dengan pertumbuhan yang konsisten, menandakan bahwa bisnis 'CEBANAN' berhasil mencapai efisiensi dan profitabilitas.

### 3.2. Kepuasan

#### Survei Kepuasan Pelanggan

Untuk menilai kepuasan pelanggan, survei dilakukan dengan beberapa pertanyaan terkait kualitas produk dan layanan. Berikut adalah contoh hasil percakapan dalam survei kepuasan pelanggan:

Konsultan: "Selamat siang, terima kasih telah menjadi pelanggan setia 'CEBANAN'. Kami ingin mengetahui pendapat Anda tentang kualitas produk kami. Bagaimana Anda menilainya?"

Pelanggan: "Saya merasa kualitas produk sangat baik, terutama pisang lumer dengan rasa coklat yang enak sekali."

Konsultan: "Terima kasih. Apakah Anda merasa harga produk kami sesuai dengan kualitas yang ditawarkan?"

Pelanggan: "Ya, harganya sangat terjangkau untuk kualitas yang saya dapatkan. Saya puas dengan harga dan kualitasnya."

Konsultan: "Bagaimana dengan layanan pelanggan yang Anda terima selama ini?"

Pelanggan: "Layanan pelanggan cukup ramah dan cepat tanggap. Saya merasa dilayani dengan baik."

Konsultan: "Apakah Anda sering membeli produk kami? Seberapa sering?"

Pelanggan: "Saya biasanya membeli produk Anda setidaknya dua minggu sekali."

Konsultan: "Apakah Anda akan merekomendasikan 'CEBANAN' kepada teman atau keluarga?"

Pelanggan: "Ya, pasti. Saya sudah merekomendasikannya kepada beberapa teman saya."



Konsultan: "Terima kasih banyak. Apakah ada saran atau masukan yang ingin Anda sampaikan untuk perbaikan produk atau layanan kami?"

Pelanggan: "Mungkin bisa mempertimbangkan menambahkan lebih banyak varian rasa untuk pisang lumer. Itu akan menarik."

Konsultan: "Terima kasih atas sarannya. Kami akan mempertimbangkannya untuk pengembangan produk di masa mendatang."

## LAMPIRAN

### Dokumentasi Kegiatan



*Gambar 4 Dokumentasi dengan Bu Effie*





Surat Keterangan



**PENGURUS RUKUN TETANGGA 04**  
**KELURAHAN Cipinang Besar Utara KECAMATAN Jatinegara**  
**KOTA ADMINISTRASI JAKARTA TIMUR**  
Alamat: Jl. Prumpung Tengah No.5 RT.04 RW.06 Kelurahan Cipinang Besar Utara  
Kecamatan Jatinegara Jakarta Timur 13410

---

**SURAT KETERANGAN**

123-RT04-RW06/VII/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mokhamad Ikhwan  
NIK : 3303032502970001  
Jabatan : Ketua RT  
Alamat : Jl. Prumpung Tengah No.20 RT.04 RW.06 Kelurahan Cipinang Besar  
Utara Kecamatan Jatinegara Jakarta Timur 13410

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Effie Noviyanti

Alamat : Jl. Prumpung Tengah 5 RT.04/RW.06 No. 5E, Cipinang Besar Utara, Kecamatan Jatinegara,  
Kota Jakarta Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 13410

Telah menerima bantuan modal usaha dan pendampingan dari:

1. Muamar Azdiansyah (2103015036)
2. Andika Dwi Prastiko (2103015035)
3. Aisyah Isnaeni Ramadhanti (2103015015)
4. Mohamad Bilal (2103015245)
5. Muhammad Viddya Zufar (2103015112)

Dalam rangka meningkatkan ekonomi keluarga. Bantuan yang diberikan meliputi peralatan berjualan lauk matang, bahan makanan pokok, serta bimbingan kewirausahaan.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 1 November 2023

Ketua RT,

(Mokhamad Ikhwan)