

**Inovasi Pedas Yang Menghanyutkan: Kripik Pangsit Pedas Daun Jeruk, Lezatnya di Setiap
Gigitan**

Dosen Pengampu:

Wartariyus, S.Kom., M.T.I.

Disusun Oleh Kelompok:

Siti Fatimah	(2113046013)
Resvy Febiafrina	(2113046015)
Rioni Rahma Danita	(2113046039)
Allya Nurhayati	(2113046049)
Hendra Wahyudi	(2113046087)



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA LAMPUNG
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG**

2023

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
BAB I. PENDAHULUAN	3
1.1 Latar Belakang.....	3
1.2 Tujuan Usaha.....	3
1.3 Visi dan Misi	4
BAB II. GAMBARAN UMUM	4
2.1 Analisis Potensi Usaha	4
2.2 Analisis Proses Produksi.	5
2.3 Promosi.....	5
2.4 Rencana Pemasaran	6
BAB III. RENCANA PRODUKSI DAN RESIKO	6
3.1 Sumber-Sumber Produk/Bahan	6
3.2 Evaluasi Tentang Kelemahan Usaha (Analisis SWOT).....	7
BAB IV. PERENCANAAN PERMODALAN	8
4.1 Sumber-sumber Permodalan	8
4.2 Modal Awal Perusahaan	8
4.3 Proyeksi Aliran Kas.....	8
4.4 Perencanaan Laba Rugi	9
BAB V. PENUTUP	12
5.1 Kesimpulan.....	12
5.2 Saran.....	12
DAFTAR TABEL	
Tabel 1. Rencana Biaya Tetap.....	9
Tabel 2. Biaya Variabel.....	10
Tabel 3. Anggaran Biaya	11
Tabel 4. Jadwal Kegiatan.....	11
DAFTAR GAMBAR	
Gambar 1. Contoh Produk.....	5
DAFTAR LAMPIRAN	
Lampiran 1. Susunan Organisasi Tim Kegiatan Dan Pembagian Tugas	13
Lampiran 2. Hasil Historis Data dan Grafik Penjualan.....	15

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kripik pangsit pedas daun jeruk merupakan makanan ringan yang sedang populer di Indonesia. Keunikan cita rasa pedas yang menggoda dan aroma harum dari daun jeruk membuatnya menjadi pilihan favorit bagi banyak orang. Namun, meskipun permintaan pasar terhadap kripik pangsit pedas daun jeruk meningkat, masih terdapat beberapa masalah yang perlu diatasi dalam produksinya.

Pertama, ketersediaan kripik pangsit pedas daun jeruk yang konsisten dan berkualitas tinggi masih terbatas. Banyak produsen kripik pangsit yang tidak mampu mempertahankan kualitas produk secara konsisten, baik dari segi rasa, tekstur, maupun kebersihan. Hal ini dapat mengurangi kepuasan konsumen dan merugikan reputasi produk.

Kedua, variasi rasa dan kemasan yang terbatas juga menjadi masalah dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Konsumen cenderung mencari variasi rasa yang menarik dan inovatif, sehingga produsen perlu mengembangkan berbagai pilihan rasa yang mengikuti tren dan preferensi pasar. Selain itu, kemasan yang menarik dan fungsional juga penting untuk meningkatkan daya tarik produk dan membedakan diri dari pesaing.

Ketiga, perhatian terhadap kualitas bahan baku dan proses produksi juga menjadi perhatian penting dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Bahan baku yang berkualitas rendah atau proses produksi yang tidak higienis dapat mengurangi kualitas produk dan meningkatkan risiko kontaminasi mikroba. Hal ini dapat berdampak negatif pada citra merek dan kepuasan konsumen.

Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Dengan menjaga kualitas konsisten, mengembangkan variasi rasa dan kemasan inovatif, serta memperhatikan kualitas bahan baku dan proses produksi, diharapkan usaha produksi kripik pangsit pedas daun jeruk dapat berhasil memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat dan memberikan kepuasan kepada konsumen.

1.2 Tujuan Usaha

Tujuan dari usaha kripik pangsit pedas daun jeruk adalah untuk menjadi salah satu produsen terkemuka dalam industri makanan ringan di Indonesia, khususnya dalam kategori kripik pangsit pedas. Penyusun bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan kripik pangsit pedas berkualitas tinggi dengan cita rasa yang autentik dan menggugah selera. Selain itu, tujuan penyusun adalah untuk menciptakan peluang bisnis yang berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi masyarakat.

1.3 Visi & Misi Usaha

Visi

Visi usaha penyusun adalah menjadi merek terpercaya dan diakui secara nasional dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Penyusun ingin dikenal sebagai produsen yang menghadirkan kualitas terbaik, rasa autentik, dan keunikan dalam setiap kemasan kripik pangsit pedas daun jeruk. Visi penyusun adalah memperluas jangkauan pasar, mempertahankan keunggulan dalam inovasi rasa, dan memberikan pengalaman makan yang memuaskan kepada konsumen.

Misi

- Penyusun berkomitmen untuk menggunakan bahan baku berkualitas tinggi dan proses produksi yang cermat untuk menghasilkan kripik pangsit pedas daun jeruk dengan kualitas terbaik. Kami akan menjaga standar kebersihan, keamanan pangan, dan kesegaran produk kami.
- Penyusun akan terus berinovasi dalam menciptakan variasi rasa yang menarik dan unik untuk kripik pangsit pedas daun jeruk. Dengan mendengarkan umpan balik konsumen dan mengikuti tren pasar, kami akan memberikan pilihan rasa yang beragam untuk memenuhi selera konsumen.
- Penyusun akan menjalankan bisnis kami dengan memperhatikan aspek lingkungan dan sosial. Kami akan menggunakan bahan baku yang ramah lingkungan dan mendukung praktik pertanian berkelanjutan. Selain itu, kami juga akan memberikan kontribusi kepada masyarakat sekitar melalui program tanggung jawab sosial perusahaan.
- Penyusun akan memberikan pelayanan pelanggan yang ramah, responsif, dan profesional. Kami akan mendengarkan kebutuhan dan masukan konsumen, serta memberikan solusi yang memuaskan dalam setiap interaksi.

BAB II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

2.1 Analisis Potensi Usaha

Permintaan pasar terhadap kripik pangsit pedas daun jeruk sedang meningkat. Hal ini menunjukkan adanya potensi pasar yang kuat untuk produk ini. Dengan popularitasnya yang terus berkembang, peluang untuk mengembangkan usaha ini menjadi lebih besar. Keunikan cita rasa pedas dan aroma harum dari daun jeruk telah membuat kripik pangsit pedas daun jeruk menjadi favorit bagi banyak orang. Konsumen cenderung mencari makanan ringan yang menggugah selera dan memberikan pengalaman makan yang berbeda. Ini menunjukkan potensi pasar yang kuat dan permintaan yang terus tumbuh.

Konsumen cenderung mencari variasi rasa yang menarik dan inovatif dalam makanan ringan. Dengan mengembangkan variasi rasa yang menarik dan mengikuti tren pasar, usaha kripik pangsit pedas daun jeruk dapat menarik minat konsumen dan membedakan diri dari pesaing. Kripik pangsit pedas daun jeruk memiliki potensi untuk dijual tidak hanya secara lokal, tetapi juga di tingkat

regional dan nasional. Dengan strategi pemasaran yang efektif dan distribusi yang luas, usaha ini dapat mengakses pasar yang lebih luas dan meningkatkan potensi pertumbuhan.



Gambar 1. Contoh Produk

2.2 Analisis Proses Produksi

Perhatian terhadap kualitas bahan baku menjadi faktor penting dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Penting untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang berkualitas tinggi, seperti pangsit segar, bumbu pedas yang autentik, dan daun jeruk segar. Kerjasama dengan pemasok yang dapat diandalkan dan memastikan kualitas bahan baku adalah langkah penting dalam proses produksi. Untuk mempertahankan kualitas konsisten, diperlukan pengendalian kualitas yang ketat selama seluruh proses produksi. Hal ini mencakup pengawasan mutu bahan baku, pemilihan bahan baku yang berkualitas, serta pemantauan dan pengujian produk jadi. Dengan demikian, dapat memastikan bahwa setiap kripik pangsit pedas daun jeruk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

Untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari variasi rasa dan kemasan yang menarik, penting untuk terus mengembangkan inovasi dalam rasa baru dan desain kemasan yang menarik. Melakukan penelitian pasar dan mendengarkan umpan balik konsumen dapat membantu mengidentifikasi tren dan preferensi konsumen yang dapat diimplementasikan dalam proses produksi. Proses produksi kripik pangsit pedas daun jeruk harus memperhatikan standar kebersihan dan keamanan pangan yang tinggi. Penggunaan peralatan produksi yang higienis, sanitasi yang baik, serta pelatihan karyawan dalam praktik kebersihan yang tepat sangat penting untuk mencegah kontaminasi mikroba dan menjaga kualitas produk.

2.3 Promosi

Proses promosi pada usaha produk Kripik Pangsit Pedas Daun Jeruk ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke konsumen

sambil menjajakan produk. Secara online atau melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, dan lainnya dilakukan dengan mengunggah foto produk ataupun video dokumentasi tentang produk Kripik Pangsit Pedas Daun Jeruk ini sehingga akan menarik minat konsumen. Dengan hal tersebut produk ini akan cepat dikenal oleh masyarakat sehingga proses promosi ini akan menjadi kunci keberhasilan dalam pemasaran produk.

2.4 Rencana Pemasaran

Proses pemasaran produk ini dilakukan secara offline dan online. Secara offline dilakukan dengan penyampaian secara langsung ke target pasar yang telah ditentukan sebelumnya selain itu dilakukan dengan menitipkan di toko toko makanan ringan dan juga di kantin kantin sekolah maupun kampus. Selain itu, juga dapat dilakukan dengan mendirikan stan pada acara-acara yang dibuat oleh pihak kampus ataupun lainnya seperti acara bulfest, pasar malam ataupun lainnya. Secara online dilakukan melalui media sosial seperti Facebook, Twiter, Instagram, dan lainnya. Dengan media sosial maka akan mempermudah konsumen dalam pemesanan barang, selain melalui media sosial juga dapat memasarkan produk ini di toko online, karena pada zaman sekarang masyarakat cenderung lebih banyak melakukan transaksi jual beli shopee, lazada, tokopedia, dsb.

BAB III. RENCANA PRODUKSI DAN RESIKO

3.1 Sumber-Sumber Produk/Bahan.

Sumber-sumber produk/bahan yang berkualitas adalah kunci untuk menghasilkan kripik pangsit pedas daun jeruk yang lezat dan memuaskan. Kulit pangsit merupakan bahan utama dalam kripik pangsit pedas daun jeruk. Penyusun menjalin kerjasama dengan produsen atau pemasok kulit pangsit yang terpercaya dan berkualitas. Pastikan pangsit yang diberikan memenuhi standar kebersihan dan keamanan pangan.

Bumbu pedas yang autentik dan berkualitas tinggi sangat penting dalam menciptakan cita rasa yang menggoda pada kripik pangsit. Penyusun memilih pemasok bumbu pedas yang terpercaya yang dapat menyediakan bumbu dengan tingkat kepedasan yang sesuai dan kualitas bumbu yang terjaga.

Aroma harum dari daun jeruk adalah salah satu faktor penentu dalam keunikan kripik pangsit pedas daun jeruk. Untuk mendapatkan daun jeruk segar yang berkualitas tinggi, dapat menjalin kerjasama dengan petani daun jeruk lokal atau pemasok produk segar yang dapat menyediakan daun jeruk segar secara konsisten.

Minyak goreng digunakan dalam proses penggorengan kripik pangsit. memilih minyak goreng yang berkualitas tinggi dan memiliki stabilitas panas yang baik. Memastikan untuk mematuhi standar keamanan pangan dalam penggunaan dan penyimpanan minyak goreng.

Kemasan adalah bagian penting dalam menjaga kualitas dan daya tarik produk. Penyusun memilih pemasok atau produsen kemasan yang dapat menyediakan kemasan yang aman, fungsional, dan menarik. memastikan kemasan memenuhi standar keamanan pangan dan mempertahankan kualitas produk selama masa simpan.

3.2 Evaluasi Tentang Kelemahan Usaha (Analisis SWOT)

- Strength (Kekuatan)
 - a. Kripik pangsit pedas daun jeruk memiliki cita rasa pedas yang menggoda dan aroma harum dari daun jeruk yang membuatnya menjadi pilihan favorit bagi banyak orang. Keunikan produk ini dapat menjadi keunggulan kompetitif dalam pasar makanan ringan.
 - b. Permintaan pasar terhadap kripik pangsit pedas daun jeruk sedang meningkat, menunjukkan potensi pasar yang kuat dan peluang pertumbuhan bagi usaha ini.
 - c. Usaha ini memiliki peluang untuk mengembangkan variasi rasa yang menarik dan inovatif, sesuai dengan tren dan preferensi pasar. Ini dapat menarik minat konsumen dan membedakan diri dari pesaing.
- Weaknes (Kelemahan)
 - a. Salah satu kelemahan usaha ini adalah ketersediaan kripik pangsit pedas daun jeruk yang konsisten dan berkualitas tinggi masih terbatas. Masalah ini dapat mengurangi kepuasan konsumen dan merugikan reputasi produk.
 - b. Keterbatasan dalam variasi rasa dan kemasan juga menjadi kelemahan dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk. Kurangnya variasi rasa menarik dan kemasan yang menarik dapat membatasi daya tarik produk.
- Opportunity (Peluang)
 - a. Pasar makanan ringan terus berkembang, termasuk permintaan akan kripik pangsit pedas daun jeruk. Peluang ini memungkinkan usaha ini untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.
 - b. Konsumen cenderung mencari variasi rasa dan kemasan yang menarik dan inovatif. Peluang ini dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan produk dengan rasa baru yang menarik dan desain kemasan yang menarik.
- Threat (Ancaman)
 - a. Industri makanan ringan memiliki persaingan yang tinggi. Kemunculan pesaing baru atau pesaing yang sudah mapan dengan produk serupa dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan usaha ini.
 - b. Perhatian terhadap kualitas bahan baku dan proses produksi harus dijaga dengan baik. Ancaman kontaminasi mikroba atau penggunaan bahan baku berkualitas rendah dapat

merusak citra merek dan kepuasan konsumen.

BAB IV. PERENCANAAN PERMODALAN

4.1 Sumber-Sumber Permodalan

Dalam proposal ini, diasumsikan bahwa sebagian modal akan berasal dari modal sendiri atau tabungan pribadi pemilik usaha. Modal sendiri dapat menjadi kontributor penting dalam memulai usaha kripik pangsit pedas daun jeruk. Pemilik usaha dapat mencari pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank untuk mendapatkan modal tambahan yang diperlukan. Ini memerlukan penyusunan rencana bisnis yang rinci dan kemampuan untuk membuktikan potensi keberhasilan usaha.

4.2 Modal Awal Perusahaan

Modal awal perusahaan untuk usaha kripik pangsit pedas daun jeruk akan tergantung pada skala operasional dan rencana bisnis yang ditetapkan. Modal awal dapat meliputi:

- a. Biaya penyewaan atau pembelian tempat usaha dan peralatan produksi.
- b. Biaya pendaftaran perusahaan dan perizinan.
- c. Pembelian bahan baku awal seperti pangsit, bumbu, daun jeruk, dan bahan lainnya.
- d. Biaya pemasaran dan promosi awal untuk memperkenalkan produk kepada target pasar.

4.3 Proyeksi Aliran Kas

Proyeksi aliran kas adalah perkiraan masuk dan keluar uang selama periode waktu tertentu. Berikut adalah proyeksi aliran kas untuk usaha kripik pangsit pedas daun jeruk selama satu tahun:

Bulan 1:

- a. Masuk: Pendapatan penjualan kripik pangsit pedas daun jeruk.
- b. Keluar: Pembelian bahan baku, biaya produksi, biaya sewa tempat usaha, biaya pemasaran dan promosi, gaji karyawan (jika ada), biaya utilitas, biaya operasional lainnya.

Bulan 2-12:

- a. Masuk: Pendapatan penjualan kripik pangsit pedas daun jeruk.
- b. Keluar: Pembelian bahan baku, biaya produksi, biaya sewa tempat usaha, biaya pemasaran dan promosi, gaji karyawan (jika ada), biaya utilitas, biaya operasional lainnya.

Setelah menghitung masukan dan pengeluaran yang diharapkan, dapat dilakukan analisis aliran kas untuk menentukan kecukupan modal awal yang dibutuhkan.

4.4 Analisis Kelayakan Usaha

Dalam perencanaan program ini, di asumsikan bahwa dalam waktu sebulan akan mampu memproduksi sebanyak 600 produk kripik pangsit pedas daun jeruk, sehingga dapat di perhitungkan

biaya produksi yang dibutuhkan untuk 600 pcs permen nougat cita rasa adalah sebagai berikut.

a. Biaya Produksi (biaya habis pakai)

Tabel .1 Rencana Biaya Tetap

No	Komponen Biaya	Satuan	Jumlah Fisik	Jumlah Harga per Satuan	Jumlah Biaya
1.	Kulit Pangsit	Unit	2	Rp. 13.000,00	Rp. 26.000,00
2.	Panci	Unit	1	Rp. 45.000,00	Rp. 45.000,00
3.	Baskom Besar	Unit	2	Rp. 22.000,00	Rp. 44.000,00
4.	Tatakan Kayu	Unit	1	Rp. 8.000,00	Rp. 8.000,000
5.	Pisau	Unit	2	Rp. 3.000,00	Rp. 6.000,00
6.	Kompur dan Tabung Gas	Unit	1	Rp. 300.000,00	Rp. 300.000,00
7.	Sutil	Unit	1	Rp. 12.000,00	Rp. 12.000,00
8.	Saringan	Unit	1	Rp. 15.000,00	Rp. 15.000,00
	Jumlah				Rp. 466.000,00

Tabel 2 Biaya Variabel

No	Nama Bahan	Jumlah Fisik	Biaya per Satuan Rp.	Jumlah Biaya 1 Bulan Rp	Jumlah Biaya 1 Tahun Rp
1.	Kulit Pangsit	2	Rp. 13.000,00	Rp. 780.000,00	Rp. 9.360.000,00
2.	Daun Jeruk	Gr	Rp. 2.000,00	Rp. 25.000,000	Rp. 300.00
3.	Balado	15	Rp. 6.000,00	Rp. 90.000,00	Rp. 1.080.000,00
4.	Bon Cabe	18	Rp. 9.000	Rp. 162.000,00	Rp. 1.944.000,00
5.	Bawang Putih	kg	Rp. 32.000,00	Rp. 62.000,00	Rp. 744.000,00
6.	Minyak goreng 2 L	1	Rp. 30.000,00	Rp. 120.000,00	Rp. 1.440.000,00
7.	Standing Pouch	12 pack	Rp. 13.000,00	Rp. 156.000,00	Rp. 1.872.000,00
	Jumlah		Rp. 129.000,00	Rp. 1.395.000,00	Rp. 16.740.000,00

Total biaya tetap + biaya variabel = hasil Rp. 466.000+ Rp.

1.395.000= Rp. 1.861

b. Hasil Usaha

HU = Jumlah produk x harga jual

HU = 600x Rp. 5.000 = Rp. 3.000.000

c. Laporan Laba atau rugi

L/R = HU – BP karena HU > BP, maka

L/R = Rp. 3.000.000 – Rp. 1.395.000= Rp. 1.605.000

d. Break Event Point (BEP)

BEP = BP : total produksi

BEP = Rp. 1.395.000: 600 = Rp. 2.325

Jadi, titik balik modal produk Nougat akan didapatkan apabila harga jual persatuan adalah Rp. 2.325

e. Benefit Cost (B/C) Ratio

B/C rasio = HU : BP

B/C rasio = Rp. 3.000.000: Rp. 1.395.000 = 2,15

Jadi, dari sebanyak Rp. 1.395.000 biaya yang dikeluarkan akan diperoleh hasil usaha 2,15 kali lipat, sehingga layak diusahakan.

f. Return Of Investment (ROI)

ROI = (laba : BP) x 100%

ROI = (Rp. 1.605.000: Rp.1.395.000) x 100% = 115,05%

Jadi, dari biaya produksi sebesar Rp. 1.395.000 yang dikeluarkan akan diperoleh keuntungan sebesar 115,05% untuk penggunaan modal usaha yang sangat efektif.

g. Jangka Waktu Modal Kembali (JWP)

JWP = (Investasi + BP) : (L x lama produksi)

JWP (G) = (Rp. 466.000,00+ Rp.1.395.000) : (Rp. 1.605.000x 1 bulan) =15bulan.

Artinya modal akan kembali setelah lama produksi 15bulan.

Tabel 3 Anggaran Biaya

Jenis Pengeluaran	
Biaya Produksi	Rp. 466.000,00
Biaya Variabel	Rp. 1.395.000
Jumlah	Rp. 1.861.000

Tabel 4 Jadwal Kegiatan

No.	Jenis kegiatan	Bulan				
		1	2	3	4	5
1.	Persiapan	■				
2.	Proses produksi	■				
3.	Promosi	■	■	■		
4.	Pemasaran		■	■		
5.	Monitoring dan			■	■	

	evaluasi					
6.	Pembuatan laporan akhir					

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Demikian proposal ini penulis buat semoga proposal ini dapat diterima dan bermanfaat khususnya bagi penulis dan para pembaca. Diharapkan proposal yang penulis buat ini mendapat sambutan baik dari masyarakat karena ini merupakan awal dari usaha penyusun. Dengan berakhirnya proposal ini penulis berharap, dapat segera merintis usaha ini untuk mencapai kesuksesan seperti yang kami inginkan.

5.2 Saran

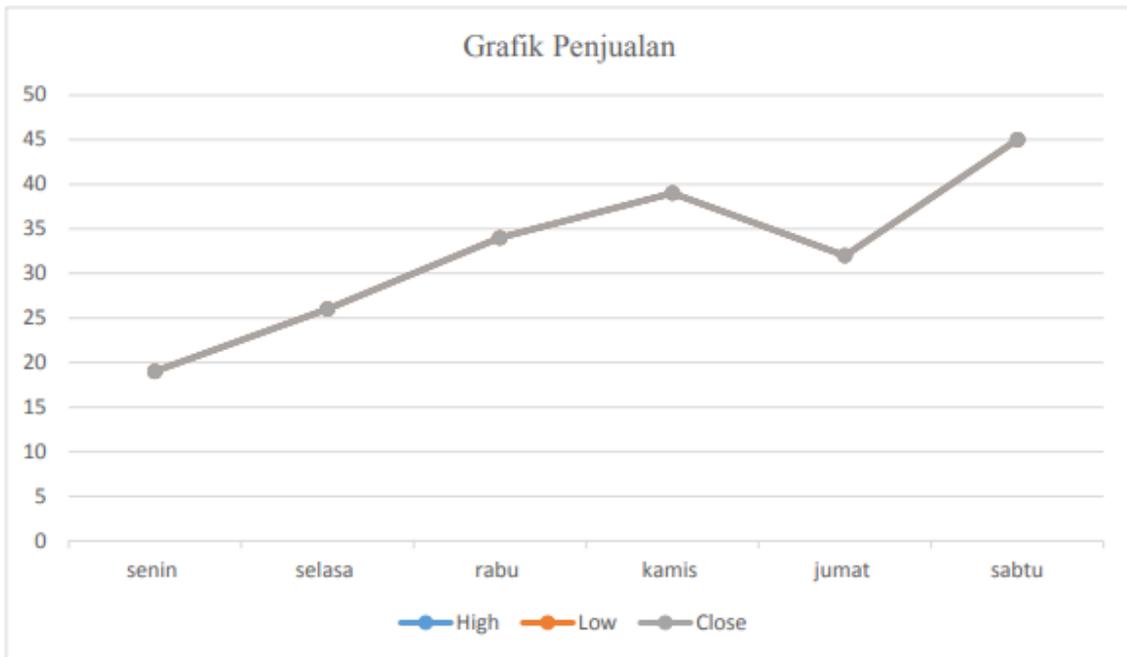
Penyusunan proposal ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang membangun, sehingga penyusunan proposal di masa yang akan datang akan lebih baik lagi. Untuk itu penyusun meminta saran dalam melengkapi proposal ini.

Lampiran 1. Susunan Organisasi Tim Kegiatan Dan Pembagian Tugas

No	Nama/NPM	Program Studi	Bidang Ilmu	Alokasi waktu (jam/minggu)	Uraian tugas
1.	Siti Fatimah 2113046013	Pendidikan Bahasa Lampung	Bahasa Lampung	8 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> ○ Survei pasar ○ Bertanggung jawab dalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk ○ Membantu dalam uji coba kripik pangsit pedas daun jeruk ○ Membantu dalam promosi pemasaran
2.	Resvy Febiafrina 2113046015	Pendidikan Bahasa Lampung	Bahasa Lampung	8 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> ○ Survei pasar ○ Bertanggung jawab dalam promosi dan pemasaran ○ Membantu didalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk
3.	Rioni Rahma Danita 2113046039	Pendidikan Bahasa Lampung	Bahasa Lampung	8 jam/minggu	<ul style="list-style-type: none"> ○ Survei pasar ○ Bertanggung jawab terhadap laporan keuangan usaha ○ Membantu didalam produksi kripik pangsit pedas daun jeruk

4.	Allya Nurhayati 2113046049	Pendidikan Bahasa Lampung	Bahasa Lampung	8 jam/ minggu	<ul style="list-style-type: none"> ○ Survei pasar ○ Bertanggung jawab terhadap uji coba produk kripik pangsit pedas daun jeruk ○ Membantu produksi kripik pangsit pedas daun jeruk
5.	Hendra Wahyudi 2113046087	Pendidikan Bahasa Lampung	Bahasa Lampung	8 jam/ minggu	<ul style="list-style-type: none"> ○ Survei pasar Bertanggung jawab terhadap bahan baku produk kripik pangsit pedas daun jeruk ○ Membuat laporan dan mengirim laporan

Lampiran 2. Hasil Historis Data dan Grafik Penjualan



- Analisis Grafik: Grafik penjualan menunjukkan tren positif selama seminggu terakhir. Peningkatan secara konsisten dapat diamati dari hari ke hari, menunjukkan adanya minat yang terus meningkat dari pelanggan.

Keterangan Pendapatan Penjualan Kripik Pangsit Pedas Daun Jeruk:

No.	Hari	Produk Terjual	Total Pendapatan
1.	Senin	19	Rp. 95.000,00
2.	Selasa	26	Rp. 130.000,00
3.	Rabu	34	Rp. 170.000,00
4.	Kamis	39	Rp. 195.000,00
5.	Jum'at	32	Rp. 160.000,00
6.	Sabtu	45	Rp. 225.000,00
Jumlah		195	Rp. 775.000,00

- Analisis Historis Penjualan:
 1. Penjualan secara konsisten meningkat setiap hari, mencapai puncak pada hari Sabtu dengan penjualan sebanyak 45 pcs.
 2. Rata-rata harga jual per pcs tetap stabil pada Rp 5.000, menciptakan pendapatan yang sejalan dengan peningkatan volume penjualan.