

LAMPIRAN

Lampiran 1. Proses Pengolahan Formula Tempe dan Produk COOKIES.PRO

<p>Penimbangan bahan</p> 	<p>Pengayakan tepung dan gula halus</p> 	<p>Penambahan margarin</p> 
<p>Pengocokkan margarin, telur, gula halus</p>	<p>Pengocokkan tepung kacang merah dan formula tempe</p>	<p>Penambahan baking powder</p>
		
<p>Perebusan tempe</p> 	<p>Penghalusan tempe</p> 	<p>Hasil formula tempe sebelum digiling menjadi tepung</p> 

Lampiran 2. Perhitungan Biaya dan Kelayakan Usaha

Biaya tidak tetap dan penyusutan alat usaha COOKIES.PRO

No	Nama Barang	Jmlh	Harga/ unit (Rp)	Harga Total (Rp)	Nilai Residu (Rp)	Umur Ekonomis (thn)	Total Nilai Residu (Rp)	Penyusutan/ tahun (Rp)
1.	Oven	1	2.400.000	2.400.000	240.000	5	240.000	432.000
2.	Loyang	4	18.000	72.000	1.800	5	7.200	12.960
3.	Ballon whisk	1	6.000	6.000	600	3	600	1.800
4.	Baskom stainless	2	4.500	9.000	450	3	900	2.700
5.	Timbangan digital	1	21.500	21.500	2.150	5	2.150	3.870
6.	Rolling pin kayu	1	4.000	4.000	400	5	400	720
7.	Cetakan	1	2.500	2.500	250	3	250	750
8.	Sendok	2	1.200	2.400	120	5	240	432
9.	Food Dehydrator	1	310.000	310.000	31.500	5	31.500	56.700
10.	Talenan	1	4.600	4.600	460	3	460	1.380
11.	Pisau	1	5.000	5.000	500	3	500	1.500
Total				2.387.000				514.812

Biaya tetap operasional usaha COOKIES.PRO

NO	Jenis	Biaya Satuan (Rp)	Volume	Jumlah (Rp)
1.	Listrik	8.300	1	8.300
2.	Gas	5.000	1	5.000
3.	Penyusutan			2.767
Total				16.067

Biaya tidak tetap usaha COOKIES.PRO

No	Bahan	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Kebutuhan	Total (Rp)
1.	Tepung kacang merah	250 g	14.500	1050 g	60.900
2.	Tempe	1500 g	20.000	1500 g	20.000
3.	Tepung terigu	1000 g	10.000	1755 g	17.550
4.	Tepung tapioka	500 g	5.500	105 g	1.155
5.	Gula halus	500 g	9.000	840 g	15.120
6.	Susu skim	1000 g	70.000	20 g	14.700
7.	Telur ayam	1000 g	30.000	1000 g	30.000
8.	Garam	250 g	3.000	20 g	240
9.	Margarin	1000 g	20.000	955 g	19.100
10.	Baking powder	45 g	6.000	50 g	6.666
11.	Ovalet	50 g	4.000	20 g	1.600
12.	Coklat batang	200 g	10.500	1.750 g	73.500

No	Bahan	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Kebutuhan	Total (Rp)
12.	Kemasan klip 9 × 15	1 pouch	220	84 pcs	18.480
13.	Cetak stiker logo	1 pcs	140	84 pcs	11.760
14.	Cetak stiker belakang	1 pcs	233	84 pcs	19.572
15.	Cetak poster	1 pcs	2.500	1 pcs	2.500
	Total				312.843

1. Harga Pokok Produksi (HPP)

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= \frac{\text{FC} + \text{VC}}{\text{Total produksi}} \\ &= \frac{16.067 + 312.843}{84} \\ &= \text{Rp } 3.915 \end{aligned}$$

2. Harga Jual

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{HPP} + (\% \text{Mark Up} \times \text{HPP}) \\ &= 3.915 + (25\% \times 3.915) \\ &= \text{Rp } 4.713 \text{ dibulatkan menjadi Rp } 5.000 \end{aligned}$$

3. Pendapatan

$$\begin{aligned} \text{TR} &= P \times Q \\ &= 5000 \times 81 \\ &= \text{Rp } 405.000 \end{aligned}$$

4. Laba/keuntungan

$$\begin{aligned} \pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= 405.000 - 328.910 \\ &= \text{Rp } 76.090 \end{aligned}$$

5. Break Even Poin (BEP)

a. BEP Produksi (pcs)

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Total biaya}}{\text{Harga jual}} \\ &= \frac{328.910}{5.000} \\ &= 65 \text{ pouch} \end{aligned}$$

b. BEP Harga (Rp)

$$\begin{aligned} &= \frac{328.910}{84} \\ &= \text{Rp } 3.195 \end{aligned}$$

6. Revenue/Cost Ratio (R/C)

$$\begin{aligned} \text{Revenue/Cost Ratio (R/C)} &= \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Total Biaya}} \\ &= \frac{405.000}{328.910} \\ &= 1,23 \end{aligned}$$

Lampiran 3. Perhitungan Skala Likert Kepuasan Konsumen Usaha COOKIES.PRO

1. Warna

$$\begin{aligned}\text{Nilai Indeks} &= (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) / 4 \\ &= (1 \times 1) + (3 \times 2) + (38 \times 3) + (20 \times 4) / 4 \\ &= 201 / 4 \\ &= 50,25\end{aligned}$$

Interpretasi skor

$$\begin{aligned}\text{Persentase skor} &= (\text{Total skor} / \text{Nilai maksimal}) \times 100 \\ &= (201 / 248) \times 100 \\ &= 81\%\end{aligned}$$

2. Aroma

$$\begin{aligned}\text{Nilai Indeks} &= (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) / 4 \\ &= (0 \times 1) + (2 \times 2) + (30 \times 3) + (30 \times 4) / 4 \\ &= 214 / 4 \\ &= 53,5\end{aligned}$$

Interpretasi skor

$$\begin{aligned}\text{Persentase skor} &= (\text{Total skor} / \text{Nilai maksimal}) \times 100 \\ &= (214 / 248) \times 100 \\ &= 86,29\%\end{aligned}$$

3. Rasa

$$\begin{aligned}\text{Nilai Indeks} &= (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) / 4 \\ &= (0 \times 1) + (0 \times 2) + (41 \times 3) + (21 \times 4) / 4 \\ &= 207 / 4 \\ &= 51,75\end{aligned}$$

Interpretasi skor

$$\begin{aligned}\text{Persentase skor} &= (\text{Total skor} / \text{Nilai maksimal}) \times 100 \\ &= (207 / 248) \times 100 \\ &= 82,5\%\end{aligned}$$

4. Harga

$$\begin{aligned}\text{Nilai Indeks} &= (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) / 4 \\ &= (0 \times 1) + (0 \times 2) + (37 \times 3) + (25 \times 4) / 4 \\ &= 214 / 4 \\ &= 53,5\end{aligned}$$

Interpretasi skor

$$\begin{aligned}\text{Persentase skor} &= (\text{Total skor} / \text{Nilai maksimal}) \times 100 \\ &= (214 / 248) \times 100 \\ &= 86,29\%\end{aligned}$$

5. Kemasan

$$\begin{aligned}\text{Nilai Indeks} &= (F1 \times 1) + (F2 \times 2) + (F3 \times 3) + (F4 \times 4) / 4 \\ &= (0 \times 1) + (5 \times 2) + (36 \times 3) + (21 \times 4) / 4 \\ &= 203 / 4 \\ &= 50,75\end{aligned}$$

Interpretasi skor

$$\begin{aligned}\text{Persentase skor} &= (\text{Total skor} / \text{Nilai maksimal}) \times 100 \\ &= (203 / 248) \times 100 \\ &= 81,8\%\end{aligned}$$

Lampiran 4. Kegiatan Promosi dan Jual Beli Usaha COOKIES.PRO



Penjualan di Posyandu RW 5



Penjualan di Posyandu RW 1



Penjualan di Perum Bulan Terang Utama

Lampiran 5. Kuisiener Kepuasan Konsumen COOKIES.PRO

Formulir Tingkat Kepuasan Cookies.Pro

Assalamualaikum Wr. Wb

Dengan hormat,

Perkenalkan saya Septiana Eka, mahasiswa jurusan gizi program studi D3 gizi Poltekkes Kemenkes Malang. Saat ini saya sedang melakukan uji coba kuisiener penelitian penyelesaian karya tulis ilmiah. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mendeskripsikan tingkat kepuasan pada produk COOKIES.PRO. Oleh karena itu, saya mengharapkan kesediaan anda untuk menjadi responden dalam penelitian ini dengan cara mengisi beberapa pertanyaan dalam kuisiener ini.

Dalam hal ini tidak ada penilaian baik dan buruk, juga tidak ada jawaban benar atau salah. Hasil kuisiener ini tidak untuk dipublikasikan melainkan akan digunakan sebagai bahan penelitian. Folder data akan dikunci untuk kepentingan akademik. Data penelitian yang anda berikan akan sangat membantu dan bermanfaat dalam kelancaran penyusunan penelitian saya.

Hormat saya,
Septiana Eka

p17110214091_septiana@poltekkes-malang.ac.id [Ganti akun](#)

* Menunjukkan pertanyaan yang wajib diisi

Nama ibu/balita *

Jawaban Anda

Apakah anda suka dengan warna produk Cookies.Pro? *

1 2 3 4

Sangat tidak suka Sangat suka

Apakah anda suka dengan aroma produk Cookies.Pro? *

1 2 3 4

Sangat tidak suka Sangat suka

Apakah anda suka dengan citarasa produk Cookies.Pro? *

1 2 3 4

Sangat tidak suka Sangat suka

Apakah anda puas dengan harga produk Cookies.Pro? *

1 2 3 4

Sangat tidak puas Sangat puas

Apakah anda puas dengan kemasan produk Cookies.Pro? *

1 2 3 4

Sangat tidak puas Sangat puas

[Kirim](#) Halaman 1 dari 1 Kosongkan formulir

Jangan pernah mengirimkan sandi melalui Google Formulir.

Formulir ini dibuat dalam Politeknik Kesehatan Kementerian Kesehatan Malang. [Laporkan Penyalahgunaan](#)

Google Formulir

Lampiran 6. Hasil Kuisisioner Kepuasan Konsumen COOKIES.PRO

	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Total
Warna	20	38	3	1	62
Aroma	30	30	2	0	62
Rasa	21	41	0	0	62
Harga	25	37	0	0	62
Kemasan	21	36	5	0	62

Lampiran 7. Nilai Gizi COOKIES.PRO

Bahan Makanan	Berat (g)	E (Kkal)	P (g)	L (g)	KH (g)
Tepung kacang merah	50	175	10	0	35
Formula tempe	50	355	13,5	10	
Tepung terigu	50	166,5	4,5	0,5	38,6
Kuning telur	20	71	3,26	6,38	0,14
Margarin	45	324	0,27	36,45	0,18
Gula halus	40	157,6	0	0	37,6
Susu skim	10	35,9	3,56	0,1	5,2
Tepung tapioka	5	18,15	0,055	0,025	4,41
Cokelat batang	50	316,2	1,2	17,88	37,62
Baking powder	1	0,53	0	0	0,28
Total		1.672,28	36,3	71,26	165,3

Lampiran 8. Matriks IFAS dan EFAS COOKIES.PRO

Matriks IFAS

Faktor-faktor strategi internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (Strength)			
1. Pelaku usaha memiliki ilmu mengenai gizi, sehingga mampu memberikan informasi nilai gizi yang tepat	0,2	4	0,8
2. Lokasi produksi, mudah dijangkau	0,13	3,5	0,46
3. Harga bahan yang ekonomis	0,06	3	0,2
4. Bahan mudah dijangkau atau diperoleh	0,13	3	0,4
Sub Total	0,53		1,86
Kelemahan (Weaknesses)			
1. Proses produksi formula tempe membutuhkan waktu yang lama	0,2	1	0,2
2. Persaingan yang ketat di bidang dan jenis produk yang sama (cookies)	0,13	2	0,26
3. Perubahan harga bahan baku (dapat mengalami kenaikan)	0,13	2	0,26
Sub Total	0,47		0,73
TOTAL	1,0		2,6

Hasil analisis IFAS faktor strategi internal mempunyai total nilai skor 2,6.

Matriks EFAS

Faktor-faktor strategi eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (Opportunity)			
1. Memenuhi kebutuhan gizi balita	0,18	4	0,75
2. Produk dapat dikonsumsi oleh semua kalangan usia	0,18	3	0,56
3. Menciptakan inovasi alternatif PMT untuk balita	0,18	3,5	0,65
4. Memiliki rasa yang unik dan berbeda dari cookies pada umumnya	0,12	3	0,37
Sub Total	0,68		2,34
Ancaman (Threat)			
1. Banyaknya saingan yang menjual berbagai macam cookies	0,12	2	0,25
2. Kebiasaan konsumen yang mencari kudapan yang kurang mementingkan nilai gizi produk	0,18	1,5	0,28
Sub Total	0,32		0,53
TOTAL	1,0		2,87

Hasil analisis EFAS faktor strategi internal mempunyai total nilai skor 2,87.

Lampiran 9. Data Hasil Kuisisioner Pemberian Rating Analisis SWOT

Faktor-faktor strategi internal	Rating			
	1	2	3	4
Kekuatan (Strength)				
1. Pelaku usaha memiliki ilmu mengenai gizi, sehingga mampu memberikan informasi nilai gizi yang tepat	0	0	3	7
2. Lokasi produksi, mudah dijangkau	0	2	5	3
3. Harga bahan yang ekonomis	0	1	4	5
4. Bahan mudah dijangkau atau diperoleh	0	1	8	1
Kelemahan (Weaknesses)				
1. Proses produksi formula tempe membutuhkan waktu yang lama	0	0	6	4
2. Persaingan yang ketat di bidang dan jenis produk yang sama (cookies)	0	0	7	3
3. Perubahan harga bahan baku (dapat mengalami kenaikan)	0	0	1	9

Faktor-faktor strategi eksternal	Rating			
	1	2	3	4
Peluang (Opportunity)				
1. Memenuhi kebutuhan gizi balita	0	0	1	9
2. Produk dapat dikonsumsi oleh semua kalangan usia	0	1	7	2
3. Menciptakan inovasi alternatif PMT untuk balita	0	0	8	2
4. Memiliki rasa yang unik dan berbeda dari cookies pada umumnya	0	3	5	4
Ancaman (Threat)				
1. Banyaknya saingan yang menjual berbagai macam cookies	0	4	5	3
2. Kebiasaan konsumen yang mencari kudapan yang kurang mementingkan nilai gizi produk	1	2	7	5