

**PROPOSAL BUSINESS MATCHING  
TINTAN (KANTIN AKUNTAN)**



**Disusun oleh:**

- 1. Yuliana Novita Suci 41183403230002**
- 2. Putri Mariska 41183403230003**
- 3. Yuliani Evita Suci 41183403230011**
- 4. Shella Gusyavira 41183403230018**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM 45 BEKASI  
TAHUN 2026**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>i</b>
<b>ABOUT US .....</b>	<b>1</b>
<b>PROBLEM AND SOLUTION.....</b>	<b>3</b>
<b>MARKET SIZE .....</b>	<b>4</b>
<b>BUSINESS MODEL .....</b>	<b>5</b>
<b>COMPETITION .....</b>	<b>6</b>
<b>COMPETITIVE ADVANTAGE .....</b>	<b>7</b>
<b>MARKET ADOPTION .....</b>	<b>8</b>
<b>TEAM.....</b>	<b>9</b>
<b>TRACTION .....</b>	<b>10</b>
<b>FINANCIAL PLANNING.....</b>	<b>11</b>
<b>CONTACT.....</b>	<b>13</b>

## **ABOUT US**

TINTAN (Kantin Akuntan) merupakan usaha kuliner mahasiswa yang didirikan pada Oktober 2025 dan beroperasi di Laboratorium Kewirausahaan kampus. Usaha ini dibentuk sebagai wadah pengembangan jiwa kewirausahaan mahasiswa sekaligus untuk menyediakan pilihan makanan dan minuman yang praktis, terjangkau, dan sesuai dengan selera mahasiswa.

Sejak berdiri, TINTAN telah menghadirkan berbagai produk kuliner, di antaranya Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan, Cireng Kuah Seblak, Dimsum Goreng Keju, dan Lemon Tea. Beragam produk tersebut dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang menginginkan makanan dan minuman dengan cita rasa menarik serta harga yang ramah bagi mahasiswa.

Dalam proposal business matching ini, TINTAN mengusung produk unggulan berupa Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan. Produk ini merupakan perpaduan nasi daun jeruk yang harum dengan ayam taichan yang gurih dan sambal yang menggugah selera, sehingga menghasilkan cita rasa khas yang membedakannya dari menu yang umum tersedia di lingkungan kampus.

Dalam menjalankan usaha, TINTAN berkomitmen untuk menjaga kualitas bahan baku, kebersihan proses produksi, serta kepuasan pelanggan. Melalui kegiatan usaha yang telah berjalan, TINTAN tidak hanya menjadi sarana pembelajaran kewirausahaan, tetapi juga berupaya memberikan nilai tambah bagi konsumen melalui produk yang berkualitas dan terjangkau.

### **Visi**

Menjadi usaha mahasiswa yang inovatif, kreatif, dan berdaya saing serta mampu memberikan manfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

### **Misi**

1. Menyediakan produk dan layanan yang berkualitas sesuai kebutuhan pelanggan.
2. Mengembangkan kreativitas dan jiwa kewirausahaan mahasiswa.
3. Membangun hubungan yang baik dan berkelanjutan dengan pelanggan.
4. Menciptakan inovasi yang memberikan nilai tambah bagi konsumen.
5. Menjalankan usaha secara profesional dan bertanggung jawab.

Sejak berdiri pada Oktober 2025, TINTAN telah menunjukkan perkembangan usaha yang positif melalui kegiatan operasional yang dilakukan di Laboratorium Kewirausahaan kampus. Produk-produk TINTAN berhasil menjangkau konsumen dari berbagai fakultas sehingga semakin dikenal oleh mahasiswa di lingkungan kampus.

Selama kegiatan operasional, TINTAN mampu mencatat lebih dari 100 pesanan dalam satu minggu penjualan dari berbagai produk yang ditawarkan. Selain itu, usaha ini berhasil menghasilkan profit berkisar antara Rp600.000 hingga Rp700.000 per minggu operasional dari keseluruhan produk yang dipasarkan.

Salah satu produk unggulan TINTAN, yaitu Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan, mampu memberikan kontribusi profit sekitar Rp300.000 per minggu. Hal ini menunjukkan bahwa produk tersebut memiliki potensi untuk terus dikembangkan sebagai menu unggulan yang mampu menarik minat konsumen.

Kepercayaan pelanggan terhadap produk TINTAN juga ditunjukkan melalui adanya pembelian ulang serta rekomendasi dari pelanggan kepada mahasiswa lainnya, sehingga membantu memperluas jangkauan pasar melalui promosi dari mulut ke mulut.

## **PROBLEM AND SOLUTION**

Mahasiswa merupakan kelompok konsumen yang memiliki aktivitas yang padat setiap harinya. Kesibukan perkuliahan, organisasi, maupun kegiatan lainnya membuat mahasiswa membutuhkan makanan yang praktis, mengenyangkan, dan mudah diperoleh di lingkungan kampus.

Namun, sebagian besar pilihan makanan yang tersedia di sekitar kampus memiliki jenis menu yang relatif serupa sehingga konsumen sering kali merasa bosan dan menginginkan alternatif makanan dengan cita rasa yang berbeda. Selain itu, mahasiswa juga cenderung mempertimbangkan keseimbangan antara kualitas, rasa, dan harga dalam memilih makanan yang akan dikonsumsi.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, TINTAN menghadirkan produk unggulan berupa Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan. Produk ini merupakan perpaduan nasi daun jeruk yang harum dengan ayam taichan yang gurih serta sambal yang menggugah selera. Kombinasi tersebut menghasilkan cita rasa khas yang memberikan pengalaman kuliner berbeda dibandingkan menu yang umum tersedia di lingkungan kampus.

Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan menawarkan nilai lebih melalui aroma khas daun jeruk yang mampu meningkatkan selera makan, cita rasa ayam taichan yang lezat, serta kemasan praktis yang memudahkan konsumen untuk menikmati makanan di mana saja. Dengan harga Rp15.000 per porsi, produk ini hadir sebagai pilihan makanan yang mengenyangkan, berkualitas, dan tetap terjangkau bagi mahasiswa.

Melalui produk tersebut, TINTAN berupaya menghadirkan alternatif kuliner yang tidak hanya mampu memenuhi kebutuhan konsumen akan makanan yang praktis, tetapi juga memberikan pengalaman rasa yang unik dan berbeda dari menu yang umumnya tersedia di lingkungan kampus.

## **MARKET SIZE**

TINTAN menargetkan mahasiswa sebagai pasar utama karena mahasiswa merupakan kelompok konsumen yang memiliki kebutuhan tinggi terhadap makanan praktis, mengenyangkan, dan terjangkau. Selain mahasiswa, pasar TINTAN juga mencakup dosen, tenaga kependidikan, serta masyarakat di sekitar lingkungan kampus yang membutuhkan pilihan makanan siap saji dengan cita rasa yang khas.

Secara geografis, TINTAN beroperasi di lingkungan kampus melalui Laboratorium Kewirausahaan yang menjadi pusat aktivitas mahasiswa. Lokasi tersebut memberikan peluang yang besar karena berada di area dengan tingkat mobilitas yang tinggi dan memiliki konsumen potensial yang membutuhkan makanan selama kegiatan perkuliahan berlangsung.

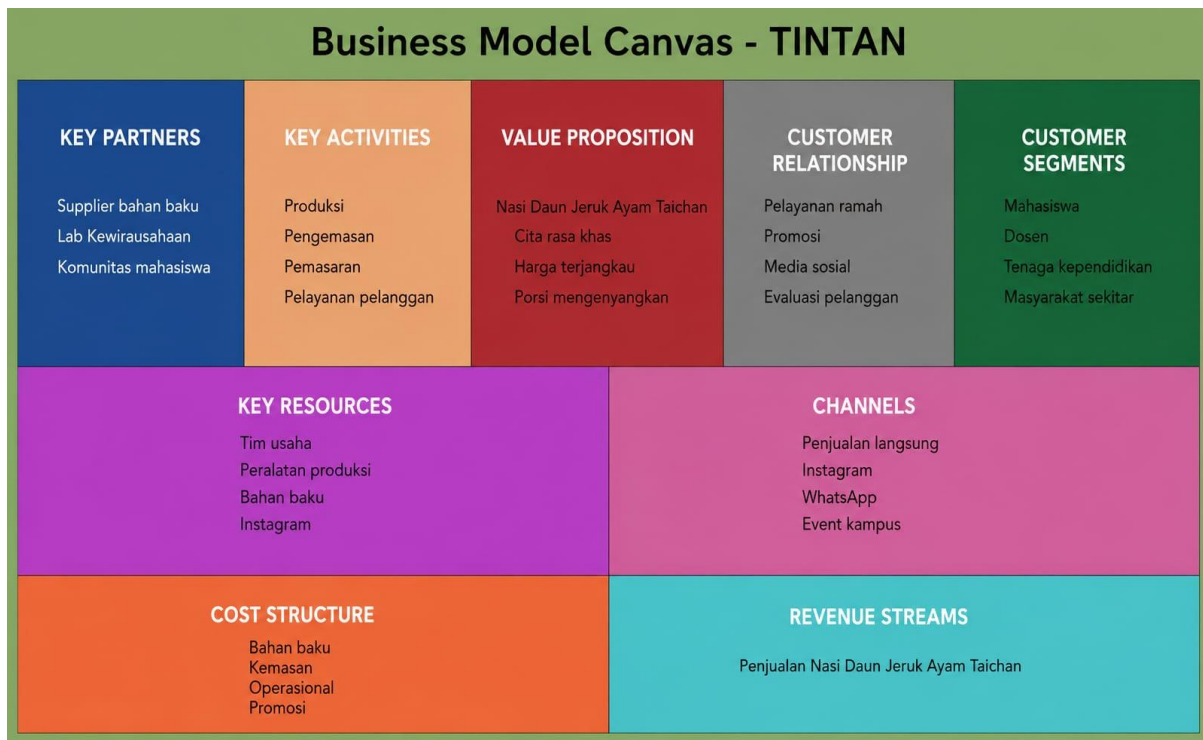
Secara demografis, target konsumen TINTAN berada pada rentang usia 17 hingga 30 tahun yang terdiri dari mahasiswa, pelajar, dan karyawan muda. Kelompok ini cenderung menyukai makanan yang praktis, memiliki cita rasa yang menarik, serta sesuai dengan kemampuan daya beli mereka.

Berdasarkan karakteristik pasar tersebut, TINTAN memiliki peluang untuk menjangkau konsumen secara berkelanjutan karena kebutuhan terhadap makanan merupakan kebutuhan harian. Dengan menawarkan produk yang memiliki cita rasa unik melalui kombinasi nasi daun jeruk dan ayam taichan, TINTAN berupaya memenuhi kebutuhan pasar yang menginginkan variasi menu yang berbeda dari makanan yang umum tersedia di lingkungan kampus.

Ke depan, potensi pasar TINTAN dapat terus berkembang melalui promosi digital, pemasaran dari mulut ke mulut, serta partisipasi dalam berbagai kegiatan kewirausahaan dan bazar yang memungkinkan produk dikenal oleh konsumen yang lebih luas.

## BUSINESS MODEL

TINTAN menjalankan model bisnis kuliner yang berfokus pada penyediaan makanan yang praktis, mengenyangkan, dan memiliki cita rasa khas bagi mahasiswa serta civitas akademika kampus. Melalui produk unggulan Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan, TINTAN berupaya memberikan nilai tambah kepada konsumen melalui kualitas produk, harga yang terjangkau, serta pelayanan yang baik. Model bisnis TINTAN digambarkan melalui Business Model Canvas (BMC) berikut.



## **COMPETITION**

TINTAN menghadapi persaingan tidak hanya dari kelompok usaha lain yang beroperasi di Laboratorium Kewirausahaan, tetapi juga dari berbagai penjual makanan dan minuman yang berada di kantin kampus. Kompetitor utama berasal dari penjual nasi ayam geprek, nasi padang, serta berbagai jenis makanan siap saji lainnya yang telah lebih dahulu dikenal oleh mahasiswa.

Penjual nasi ayam geprek menjadi salah satu kompetitor utama karena menawarkan menu yang digemari mahasiswa dengan harga yang relatif lebih terjangkau, yaitu sekitar Rp12.000 per porsi. Selain itu, nasi ayam geprek telah memiliki pasar yang cukup luas dan dikenal oleh berbagai kalangan mahasiswa.

Kompetitor lainnya adalah penjual nasi padang yang menawarkan beragam pilihan lauk dengan harga yang bervariasi mulai dari Rp10.000 per porsi. Keunggulan yang dimiliki nasi padang terletak pada variasi menu yang lebih banyak serta harga yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Untuk menghadapi persaingan tersebut, TINTAN berfokus pada penyediaan produk yang memiliki kualitas baik, cita rasa yang konsisten, serta pengalaman pembelian yang nyaman. Selain itu, TINTAN berupaya memberikan nilai tambah melalui pelayanan yang ramah, kemasan yang menarik, dan inovasi produk yang sesuai dengan preferensi konsumen. Dengan strategi tersebut, TINTAN tidak hanya bersaing dari sisi harga, tetapi juga dari sisi kualitas dan kepuasan pelanggan.

### **COMPETITIVE ADVANTAGE**

TINTAN memiliki beberapa keunggulan kompetitif yang membedakannya dari usaha kuliner lain di lingkungan kampus. Keunggulan utama terletak pada produk Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan yang menawarkan perpaduan cita rasa khas melalui kombinasi nasi daun jeruk yang harum dan ayam taichan yang gurih. Produk ini memberikan alternatif menu yang berbeda dibandingkan makanan yang umum tersedia di lingkungan kampus.

Selain itu, TINTAN dikelola langsung oleh mahasiswa sehingga mampu memahami kebutuhan dan preferensi target pasar utama, yaitu mahasiswa. Hal ini memungkinkan usaha untuk lebih mudah menyesuaikan produk, pelayanan, maupun strategi pemasaran sesuai dengan kebutuhan konsumen.

TINTAN juga menawarkan produk dengan harga yang tetap terjangkau, yaitu Rp15.000 per porsi, tanpa mengurangi kualitas bahan baku yang digunakan. Proses produksi dilakukan dalam jumlah terbatas sehingga kualitas rasa, kebersihan, dan kesegaran produk dapat terjaga dengan baik. Didukung oleh identitas merek yang unik melalui nama TINTAN (Kantin Akuntan), usaha ini memiliki karakter yang mudah diingat dan berpotensi untuk terus berkembang sebagai salah satu pilihan kuliner mahasiswa di lingkungan kampus.

## **MARKET ADOPTION**

TINTAN memperoleh pelanggan melalui penjualan langsung di Laboratorium Kewirausahaan kampus yang menjadi pusat aktivitas mahasiswa. Lokasi tersebut memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mengenal dan membeli produk secara langsung.

Selain penjualan langsung, TINTAN memanfaatkan media sosial, khususnya Instagram, sebagai sarana promosi dan komunikasi dengan pelanggan. Melalui media sosial, TINTAN dapat memperkenalkan produk, membagikan informasi penjualan, serta membangun hubungan yang lebih dekat dengan konsumen.

Untuk memudahkan proses pemesanan, TINTAN juga menerapkan sistem pre-order melalui WhatsApp. Sistem ini memungkinkan pelanggan melakukan pemesanan terlebih dahulu sehingga produk dapat dipersiapkan sesuai kebutuhan. Selain memberikan kemudahan bagi pelanggan, sistem pre-order membantu tim dalam merencanakan jumlah produksi secara lebih efektif dan meminimalkan risiko produk tidak terjual.

Strategi pemasaran lainnya dilakukan melalui promosi dari mulut ke mulut (word of mouth) yang terbukti efektif dalam menjangkau mahasiswa. Kepuasan pelanggan terhadap rasa dan kualitas produk diharapkan dapat mendorong pelanggan untuk merekomendasikan produk kepada teman maupun rekan lainnya.

TINTAN berencana meningkatkan adopsi pasar melalui pengembangan konten promosi digital, pemberian promo pada momen tertentu, serta partisipasi dalam berbagai kegiatan bazar dan kewirausahaan yang dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan konsumen.

## **TEAM**

Keberhasilan TINTAN dalam menjalankan kegiatan usaha didukung oleh kerja sama tim yang solid. Setiap anggota memiliki peran dan tanggung jawab yang berbeda sehingga proses operasional usaha dapat berjalan dengan baik.

### **Putri Mariska (Kepala Produksi)**

Putri bertanggung jawab sebagai kepala produksi yang mengatur dan mengawasi seluruh proses produksi makanan. Ia memimpin kegiatan memasak, memastikan kualitas rasa tetap konsisten, menjaga kebersihan dan keamanan pangan, serta memastikan setiap pesanan dapat diselesaikan tepat waktu sesuai standar usaha. Selain itu, Putri juga berperan dalam mengoordinasikan tim produksi agar operasional berjalan efektif dan efisien.

### **Yuliana Novita Suci (Tim Produksi)**

Yuliana bertugas membantu kepala produksi dalam proses produksi dan memasak. Ia membantu menyiapkan bahan baku, mengolah makanan, serta memastikan proses produksi berjalan lancar. Perannya sangat penting dalam mendukung kelancaran operasional dan menjaga kualitas produk yang dihasilkan.

### **Yuliani Evita Suci (Operasional dan Pelayanan)**

Yuliani bertanggung jawab dalam proses pengemasan (packing) produk sebelum diserahkan kepada pelanggan. Selain itu, ia juga berperan sebagai pramusaji yang melayani pelanggan dengan ramah dan profesional. Dalam operasional usaha, Yuliani turut menyusun perencanaan belanja dan kebutuhan bahan baku untuk memastikan ketersediaan stok yang cukup bagi kegiatan produksi.

### **Shella Gusyavira (Keuangan dan Kasir)**

Shella bertanggung jawab mengelola transaksi penjualan dan pembayaran pelanggan. Selain menjalankan tugas sebagai kasir, ia juga menyusun laporan keuangan, mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha, serta membantu mengawasi kondisi keuangan agar operasional bisnis dapat berjalan dengan baik dan terkontrol.

## **TRACTION**

Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan merupakan salah satu produk unggulan TINTAN yang telah dipasarkan sejak tahun 2025 di lingkungan kampus melalui Laboratorium Kewirausahaan. Produk ini dikembangkan untuk memberikan alternatif makanan yang praktis, mengenyangkan, dan memiliki cita rasa khas bagi mahasiswa.

Selama periode penjualan, produk Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan berhasil menarik minat konsumen dari berbagai fakultas dan memperoleh pelanggan yang melakukan pembelian berulang. Penjualan dilakukan secara langsung di lokasi usaha serta melalui sistem pre-order WhatsApp yang memudahkan pelanggan dalam melakukan pemesanan.

Produk ini mampu memberikan kontribusi profit sekitar Rp300.000 per minggu dan menjadi salah satu produk yang berkontribusi terhadap pendapatan usaha TINTAN. Respon positif dari konsumen terhadap cita rasa, aroma khas nasi daun jeruk, serta perpaduan ayam taichan yang gurih menunjukkan bahwa produk memiliki potensi untuk terus dikembangkan dan dipasarkan kepada konsumen yang lebih luas.

Dengan dukungan promosi melalui media sosial dan pemasaran dari mulut ke mulut, Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan memiliki peluang untuk terus bertumbuh sebagai produk unggulan TINTAN di masa mendatang.

## FINANCIAL PLANNING

### Anggaran Pengembangan Usaha

Seiring dengan meningkatnya minat pelanggan terhadap produk Nasi Daun Jeruk Ayam Taichan, TINTAN berencana melakukan pengembangan usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas pelayanan, dan jangkauan pemasaran. Dana pengembangan usaha akan digunakan untuk mendukung kegiatan operasional dan memperkuat posisi usaha di lingkungan kampus.

<b>Kebutuhan Pengembangan</b>	<b>Estimasi Biaya</b>
Penambahan stok bahan baku	Rp1.200.000
Pembelian peralatan produksi tambahan	Rp700.000
Pembelian perlengkapan	Rp500.000
Pengadaan kemasan produk	Rp200.000
Promosi dan pemasaran	Rp150.000
Dana operasional cadangan	Rp250.000
<b>Total Anggaran Pengembangan</b>	<b>Rp3.000.000</b>

Dana tersebut akan digunakan untuk memastikan ketersediaan bahan baku, meningkatkan efisiensi proses produksi, memperbaiki kualitas kemasan, serta memperluas jangkauan promosi kepada mahasiswa dari berbagai fakultas. Dengan adanya pengembangan ini, TINTAN diharapkan mampu meningkatkan kapasitas penjualan dan mempertahankan kualitas produk yang ditawarkan.

### Proyeksi Laba

Berdasarkan kinerja usaha saat ini, TINTAN mampu menghasilkan pendapatan kotor sebesar Rp2.500.000–Rp3.000.000 per minggu dengan laba bersih rata-rata Rp600.000–Rp700.000 per minggu. Melalui pengembangan usaha yang direncanakan, peningkatan promosi, dan perluasan jangkauan pasar, TINTAN menargetkan peningkatan jumlah pelanggan dan penjualan pada periode berikutnya.

<b>Keterangan</b>	<b>Saat Ini</b>	<b>Target Setelah Pengembangan</b>
Pendapatan kotor per minggu	Rp2.500.000 – Rp3.000.000	Rp3.000.000 – Rp3.500.000

Laba bersih per minggu	Rp600.000 – Rp700.000	Rp800.000 – Rp1.000.000
Laba bersih per bulan	Rp2.400.000 – Rp2.800.000	Rp3.200.000 – Rp4.000.000

Dengan strategi tersebut, laba bersih usaha diproyeksikan meningkat menjadi sekitar Rp800.000–Rp1.000.000 per minggu. Apabila target tersebut tercapai, maka Tintan berpotensi memperoleh laba bersih sebesar Rp3.200.000–Rp4.000.000 per bulan. Peningkatan laba ini akan dimanfaatkan untuk mendukung pengembangan usaha, menjaga kualitas produk, dan memperkuat keberlanjutan bisnis di masa mendatang.

## **CONTACT**

### **TINTAN (Kantin Akuntan)**

Alamat: Labotarium Kewirausahaan, Gedung D Fakultas Ekonomi, Universitas Islam 45 Bekasi, Jl. Cut Mutia No. 83, RT.004/RW.009, Margahayu, Bekasi Timur, Kota Bekasi, Jawa Barat.

Contact Person:

WhatsApp: +6287783878895 (Yuliani Evita Suci)

Instagram: @tin.tan.id