

BUKU LAPORAN KEGIATAN USAHA
MTs RAUDHOTUSHIBYAN
TAHUN 2024



STATUS : TERAKREDITASI PERINGKAT B
TAHUN PELAJARAN 2024/2025

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan YME serta rekan-rekan dan keluarga yang telah membantu dalam penyusunan laporan kegiatan usaha sekolah MTs Raudhotushibyan kegiatan kali ini berisi tentang progres yang telah kami jalankan beberapa tahun di mana pencapaian hasil satu minggu 5000 dua kantin penyewaan tempat jual bubur satu bulan sekali seharga 120.000 hal ini mengingat pentingnya siswa tentang makanan sehat dengan harga terjangkau oleh siswa dan siswi

Semoga usaha ini bermanfaat dan membawa barokah bagi kita semua khususnya untuk siswa – siswa dan bapak ibu guru MTs Raudhotushibyan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....

DAFTAR ISI.....

BAB I PENDAHULUAN.....

1.Latar belakang.....

1.2. Visi dan misi.....

1.3. Tujuan dan manfaat.....

1.4.Struktur organisasi.....

BAB II.ASPEK PRODUKSI

2.1. Jenis Produk.....

2.2. Kualitas Produk.....

2.3.Komposisi Produk.....

BAB III.

3.1.Laporan keuangan.....

BAB IV

4.1. Kesimpulan

4.2.Saran.....

BAB I. PENDAHULUAN

Bisnis kuliner merupakan salah satu prospek yang cukup baik. Dengan banyaknya siswa yang semakin sadar dengan gaya hidup sehat, maka kebutuhan atas makanan sehari-hari yang dapat memenuhi gizi namun tetap memiliki rasa yang enak semakin diminati. Untuk itu, kami melihat peluang bisnis yang sangat bagus kami mengadakan kantin sekolah dan juga menyewakan tempat untuk tempat berjualan bagi orang luar dan bagi anak – anak (Siswa –siswi) yang murah dan sehat, sehingga makanan tersedia di sekolah bagi siswa – siswi tanpa keluar dari sekolah. dengan demikian anak – anak mudah bila membeli makanan.

1.1. LATAR BELANG

Latar Belakang Masalah Usaha untuk mewujudkan pendidikan yang berkualitas senantiasa diupayakan semua elemen masyarakat. Salah satu upayanya adalah dengan mendirikan sekolah yang berkualitas. Akibatnya sekolah baru pun bermunculan. Banyaknya lembaga pendidikan berupa sekolah membawa dampak positif bagi masyarakat karena makin banyak sekolah berarti makin banyak pilihan. Biaya pendidikan yang ditetapkan sekolah juga semakin kompetitif. Namun sebaliknya bagi pengelola sekolah, munculnya banyak sekolah berarti menjadi beban tersendiri karena berarti makin banyak saingan. Ini berarti makin susah untuk merebut hati masyarakat. Menanggapi fenomena ini banyak sekolah kemudian melakukan berbagai strategi agar instansinya banyak dikenal dan akhirnya mendapatkan simpati masyarakat yaitu dengan pemasaran. Terkait dengan hal ini Alma (2009) mengungkapkan “Pemasaran dalam bidang jasa pendidikan diperlukan agar tercipta citra yang baik terhadap lembaga. Hal ini dilakukan dalam rangka menarik calon siswa. “ Seperti halnya memasarkan produk/jasa pada umumnya, memasarkan sekolah pun juga memerlukan strategi.

1.2. VISI DAN MISI

**Visi adalah keinginan atau cita – cita di masa depan
Sementara ,misi adalah bagaim suatu sekolah dapat
mewujudkan cita – citanya tersebut dimasa depan.**

1.3.TUJUAN DAN MANFAAT.

TUJUAN:

- 1.Menambah pemasukan sekolah.**
- 2.Memudahkan siswa membeli makanan(tidak perlu keluar
Dari sekolah.**

MANFAAT:

- 1.Makanan jelas bersih.**
- 2.Harga makanan relatif murah(terjangkau bagi siswa)**
- 3.Makanan yang tersedia sesuai dengan selera siswa – sis
Wi.**

SRTUKTUR ORGANESASI

Ketua : Novi Rospita,S.Com

Sekretaris : Neng Robiatul adawiyah,S.Pd

Bendahara : Desi Retnoningsih

BAB II. ASPEK PRODUKSI

1.1.Jenis Produk:

- a.Makanan(nasi soto,mi goreng,nasi goreng dll.)**
- b. Minuman(aneka minuman)**
- c.Makanan ringan(cilot.aneka gorengan,ciki ciki dll.)**

2.2.Kualiatas Produk.

- 2.1. Semua produk memenuhi kebutuhan siswa – siswi**
- 2.2. Produk terjamin kebersihannya karena terbungkus atau ditempatkan ditempat yang tertutup.**
- 2.3. Sebelum masa kadaluwarso(basi) produk sudah Diganti.**

2.4. Komposisi Produk.

Karbohidrat,protein,serat,vitamin dan mineral.

BAB III. LAPORAN KEUANGAN.

- 1.Bubur depan sekolah setiap bulan 100.000**
- 2.Kanti depan sekolah 5000 setiap hari/perhari**
- 3.Kanti samping sekolah 5000 setiap hari/perhari**

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan pemaparan data dan hasil penelitian maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Program kewirausahaan siswa yang dilaksanakan di MTs Ma'arif NU Gandusari siswa membeli makanan dan minuman di sekolah tersedia kantin.
2. hal ini merupakan konsumen dari siswa dimasa depan.

A. Saran

Berdasarkan simpulan di atas maka dapat disampaikan saran-saran sebagai berikut;

1. Kepala sekolah dan pihak guru, agar menjalankan program kewirausahaan siswa sebagaimana mestinya sesuai dengan pengelolaannya mulai dari perencanaan program, pelaksanaan program, pengawasan program serta dan evaluasi program agar motivasi berwirausaha siswa dapat terwujud.
2. Siswa, agar lebih bersemangat berwirausaha agar nantinya dapat menjad

3. i seorang wirausaha yang sukses.
4. Peneliti, agar dapat dijadikan pedoman untuk penelitian di masa mendatang.