

**Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk; Rebranding Produk
Olahan Pangan Bakso Goreng (Basreng)**

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar sarjana
ekonomi dan program studi ekonomi



Rheya V
at munaerasyah
3 november 2022

Oleh:

R. Suriana Harapani

18423067

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2022**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : R. Suriana Harapani
NIM : 18423067
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk; Rebranding Produk Olahan Pangan Bakso Goreng (Basreng)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka penulis bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 31 Oktober 2022



R. Suriana Harapani

NOTA DINAS

Yogyakarta, 31 Oktober 2022

05 Rabiul Akhir 1444 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 955/Dek/60/DAATI/FIAI/VIII/2022 tanggal 05 Agustus 2022 M, 07 Muharram 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: R. Suriana Harapani
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423067
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Skripsi	: Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk; Rebranding Produk Olahan Pangan Bakso Goreng (Basreng)

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Rheyza Virgiawan, Lc., ME

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : R. Suriana Harapani
NIM : 18423067
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk; Rebranding
Produk Olahan Pangan Bakso Goreng (Basreng)

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Rheyza Virgiawan, Lc., ME.

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kalurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiiai@uii.ac.id
W. fiiai.uii.ac.id

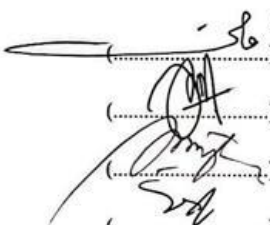
PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 29 November 2022
Judul Tugas Akhir : Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk; Rebranding Produk Olahan Pangan Bakso Goreng (Basreng)
Disusun oleh : R. SURIANA HARAPANI
Nomor Mahasiswa : 18423067

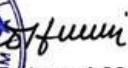
Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Fajar Fandi Atmaja, Lc., M.S.I. (.....) 
Penguji I : Rakhmawati, S.Stat, MA (.....)
Penguji II : Junaidi Safitri, SEI, MEI (.....)
Pembimbing : Rheyza Virgiawan, Lc., ME (.....)

Yogyakarta, 6 Desember 2022




Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam atas Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ibunda penulis, R. Amrah Djas, Sp., MM dan Ayahanda penulis, Drs. R. Saharudin, MM. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih penulisng yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tcurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya. Juga terima kasih kepada kakak penulis, R. Amelia Sari, yang telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada sahabat - sahabat penulis, tim *support* dan teman kelompok yaitu Zaidan Iman Fadhlillah dan Abdul Khafidz yang selama ini telah berjuang bersama-sama sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terimakasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang

sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang - orang yang penulis
penulisngi dan menyayangi penulis.



MOTTO

“Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan melihat (balasannya)”.

(Q.S Al - Zalzalah : 7)



ABSTRAK

NGEMIL YUK ; REBRANDING PRODUK OLAHAN PANGAN BASRENG (BAKSO GORENG)

R. SURIANA HARAPANI

18423067

Peluang bisnis makanan di Indonesia termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena manusia membutuhkan makanan tiga kali dalam sehari. Salah satu makanan yang sangat menjanjikan untuk dijual yaitu makanan ringan yang dianggap lebih berpotensi dan menguntungkan. Berangkat dari hasil survei dan observasi terhadap bisnis camilan yang sesuai, penulis memilih untuk merintis bisnis bakso goreng (basreng). Beberapa produk yang sudah di jual di Indonesia memiliki rasa yang lezat namun memerlukan perbaikan dari segi *branding*, yaitu pada bentuk kemasan produk. Pada perintisan Bisnis kali ini, penulis dan kelompok melakukan Perintisan Bisnis yang berjudul Ngemil Yuk; Rebrading Produk Olahan Pangan Basreng (Bakso Goreng).

Perintisan bisnis dilaksanakan pada Bulan Februari 2022 sampai dengan Oktober 2022. Penjualan dilakukan melalui sosial media Instagram, *marketplace* (shopee), pengantaran secara langsung, konsinyasi, serta melalui agen dan *reseller*.

Pada laporan ini penulis melaporkan bidang keuangan dari bisnis Ngemil Yuk, yaitu analisis keuangan sebelum pelaksanaan bisnis, laporan arus kas harian, laporan keuangan, serta koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan. Pada analisis sebelum pelaksanaan bisnis, didapatkan bahwa bisnis Ngemil Yuk layak untuk dijalankan. Dari hasil analisis akhir, didapatkan bahwa bisnins Ngemil Yuk telah mencapai Break Even Point (BEP) dan mendapatkan *profit* yang memuaskan.

Kata Kunci: Perintisan bisnis; camilan bakso goreng; *rebranding*; keuangan

ABSTRACT

NGEMIL YUK: REBRANDING BASRENG, A PROCESSED FOOD PRODUCT

R. SURIANA HARAPANI

18423067

The food business in Indonesia is a highly potential opportunity because humans need to eat three times a day. One of the promising food products to sell is snacks since they are considered more potential and profitable. Based on the results of surveys and observations on promising snack businesses, the author chose to start the basreng (fried meatball) business. Some basreng products marketed in Indonesia already have a delicious taste but still need improvement in branding, including the product packaging. In this business startup, the author and the group created a business startup entitled Ngemil Yuk (Let's Get Snacking!): Rebranding Basreng, a Processed Food Product.

The business startup operated from February 2022 to October 2022. Sales were made through social media (Instagram), marketplace (Shopee), direct delivery, consignment, as well as through agents and resellers.

In this report, the author focused on the financial aspect of Ngemil Yuk business, including the preoperative financial analysis, daily cash flow report, financial report, and finance coordination with the production and marketing divisions. In the preoperative analysis, it was found that Ngemil Yuk business was feasible to operate, and from the final analysis, it was concluded that Ngemil Yuk business had reached the Break-Even Point (BEP) and generated a record profit.

Keywords: Business startup; fried meatball; rebranding; finance

November 03, 2022

TRANSLATOR STATEMENT

The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII JI. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Ḍal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er

ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau *monoftong* dan vokal rangkap atau *diftong*.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i

ـُ	Dammah	u	u
----	--------	---	---

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...ي	Fathah dan ya	ai	a dan u
...و	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سُئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...أ...ي	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
...ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf “I” diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ al-jalālu

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khužu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ - Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا - Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ - Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ - Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ - Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا - Lillāhi al-amru jamī'an/Lillāhil-amru jamī'an

J. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul ‘Mekanisme Keuangan Bisnis Ngemil Yuk ; Rebranding Produk Olahan Pangan Basreng (Bakso Goreng)’.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda Drs. R. Saharudin, M.M. dan Ibunda R. Amrah Djas, Sp., M.M. atas segala doa, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih, dan sayang yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini. Terima kasih kepada saudara kandung penulis, R. Amelia Sari, S.Ked, yang telah setia menemani, memberi dukungan, dan membangunkan penulis saat tertidur dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam sekaligus Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis


yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban Indonesia.

5. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
6. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis penulis.
7. Kakak penulis yang selalu menyemangati dan menemani penulis dalam Menyusun Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Kemudian Ia juga memberikan solusi dan arahan kepada penulis terkait penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
8. Tim penulis, Tania, Bila, Sekar, Bela, Najla, Nyemas, dan Fadhil yang telah memberikan semangat dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis selama menyelesaikan studi di Yogyakarta.
9. Teman kelompok Zaidan dan Khafidz yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu. Mereka juga membantu penulis memberikan informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal - hal yang kurang berkenan di hati, itu semata - mata kelalaian dan kekhilafan dari penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 31 Oktober 2022


R. Suriana Harapani

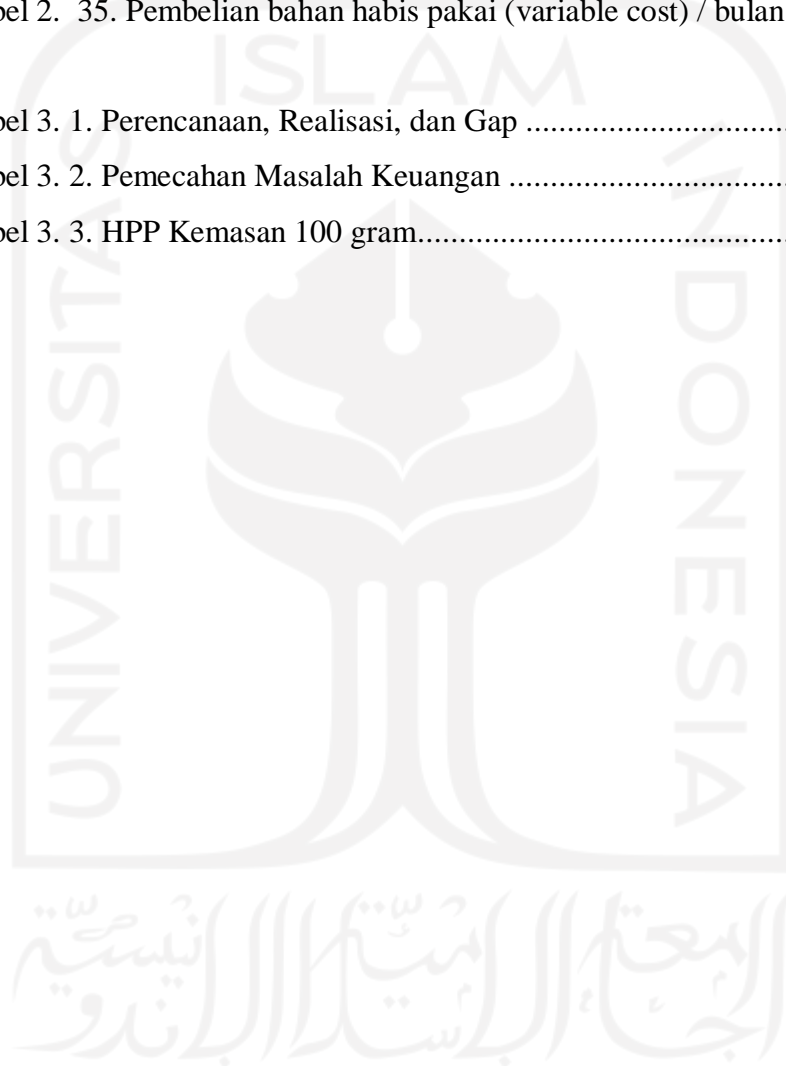
DAFTAR ISI

Lembar pernyataan keaslian	Error! Bookmark not defined.
Nota dinas	Error! Bookmark not defined.
Rekomendasi pembimbing	III
Lembar pengesahan	V
Halaman persembahan	V
Motto	VIII
Abstrak	IX
Pedoman transliterasi arab latin	XI
Kata pengantar	XVII
Daftar isi	XIX
Daftar tabel	XX
Daftar gambar	XXII
Bab I. PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Sistematika penulisan	8
Bab II. PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN	10
A. Profil bisnis	10
B. Pelaksanaan bisnis	13
BAB III. IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	62
A. Identifikasi masalah	62
B. Tinjauan teoritis tentang keuangan	63
C. Pemecahan masalah keuangan	74
Bab IV. KESIMPULAN DAN SARAN	81
A. Kesimpulan	81
B. Saran	82
Daftar pustaka	83
Lampiran	86
Riwayat hidup	96

DAFTAR TABEL

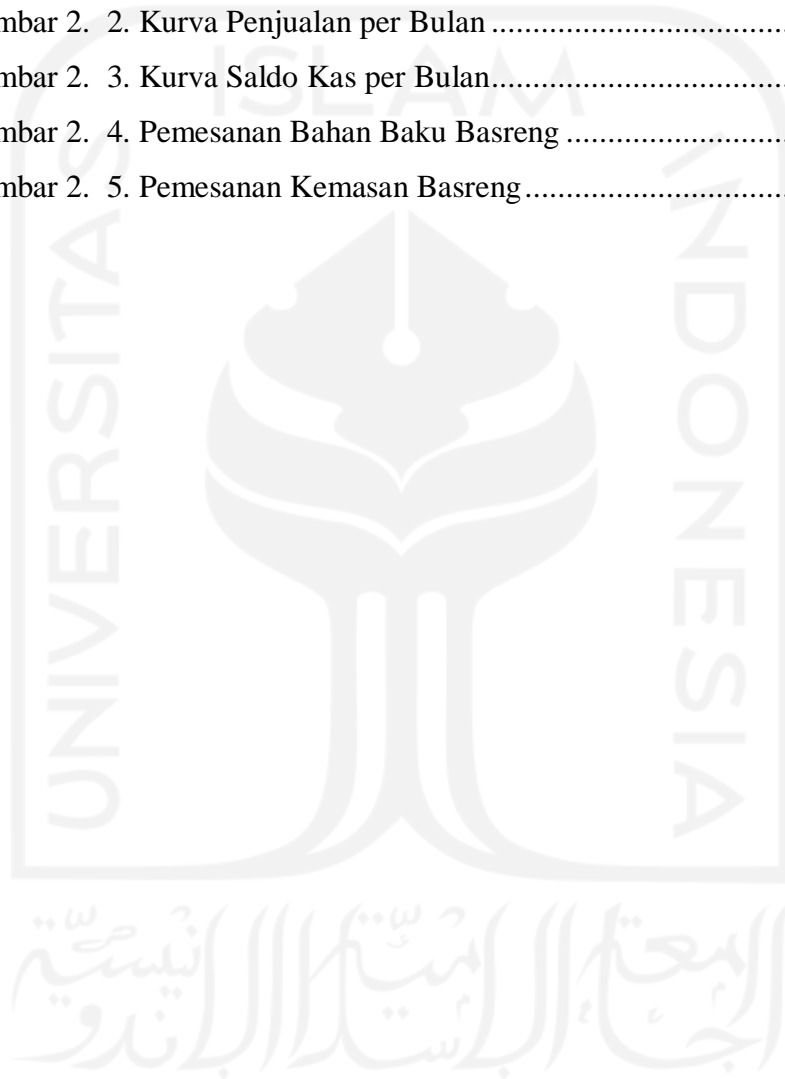
Tabel 2. 1. Program Kerja Setiap Anggota Kelompok.....	13
Tabel 2. 2. Fixed Cost.....	14
Tabel 2. 3. Fixed Cost Akhir.....	15
Tabel 2. 4. Analisis Variable Cost sebelum Usaha	16
Tabel 2. 5. Variable Cost Akhir	17
Tabel 2. 6. Biaya Penyusutan.....	18
Tabel 2. 7. Analisis Biaya Operasional	19
Tabel 2. 8. Biaya Operasional Produk Ukuran 85 gram.....	20
Tabel 2. 9. Biaya Operasional Produk Ukuran 100 gram.....	21
Tabel 2. 10. Biaya Investasi	21
Tabel 2. 11. Biaya Investasi	22
Tabel 2. 12. Payback Period.....	22
Tabel 2. 13. Break Event Point (BEP).....	23
Tabel 2. 14. Modal.....	27
Tabel 2. 15. Penjualan Bulan Juli.....	29
Tabel 2. 16. Penjualan Bulan Agustus.....	31
Tabel 2. 17. Penjualan Bulan September	33
Tabel 2. 18. Penjualan Bulan Oktober.....	34
Tabel 2. 19. Pengeluaran bulan April	36
Tabel 2. 20. Pengeluaran Bulan Mei	36
Tabel 2. 21. Pengeluaran Bulan Juni	37
Tabel 2. 22. Pengeluaran Bulan Juli	38
Tabel 2. 23. Pengeluaran Bulan Agustus.....	39
Tabel 2. 24. Pengeluaran Bulan Oktober.....	40
Tabel 2. 25. Laporan pendapatan bulan Juli 2022.....	41
Tabel 2. 26. Laporan pendapatan bulan Agustus 2022.....	42
Tabel 2. 27. Laporan pendapatan bulan September 2022.....	42
Tabel 2. 28. Laporan pendapatan bulan Oktober 2022.....	43
Tabel 2. 29. Laporan Laba Rugi.....	45

Tabel 2. 30. Neraca Keuangan Bulan Juli	47
Tabel 2. 31. Neraca Keuangan Bulan Agustus	48
Tabel 2. 32. Neraca Keuangan Bulan September	48
Tabel 2. 33. Neraca Keuangan Bulan Oktober	49
Tabel 2. 34. Fixed Cost	54
Tabel 2. 35. Pembelian bahan habis pakai (variable cost) / bulan	55
Tabel 3. 1. Perencanaan, Realisasi, dan Gap	62
Tabel 3. 2. Pemecahan Masalah Keuangan	74
Tabel 3. 3. HPP Kemasan 100 gram.....	80



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Hasil Survei Via Instagram.....	2
Gambar 2. 1. Logo Bakso Goreng (basreng)	11
Gambar 2. 2. Kurva Penjualan per Bulan	44
Gambar 2. 3. Kurva Saldo Kas per Bulan.....	46
Gambar 2. 4. Pemesanan Bahan Baku Basreng	51
Gambar 2. 5. Pemesanan Kemasan Basreng.....	53



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Makanan menjadi sumber nutrisi dan energi yang berasal dari tumbuhan dan hewan yang dibutuhkan bagi makhluk hidup (Amalia, 2019). Setiap jenis makanan yang sama akan menyebabkan pebisnis harus memberikan inovasi terhadap produknya. Peluang bisnis makanan di Indonesia termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena manusia membutuhkan makanan tiga kali dalam sehari. Salah satu makanan yang sangat menjanjikan untuk dijual yaitu makanan ringan yang dianggap lebih berpotensi dan menguntungkan.

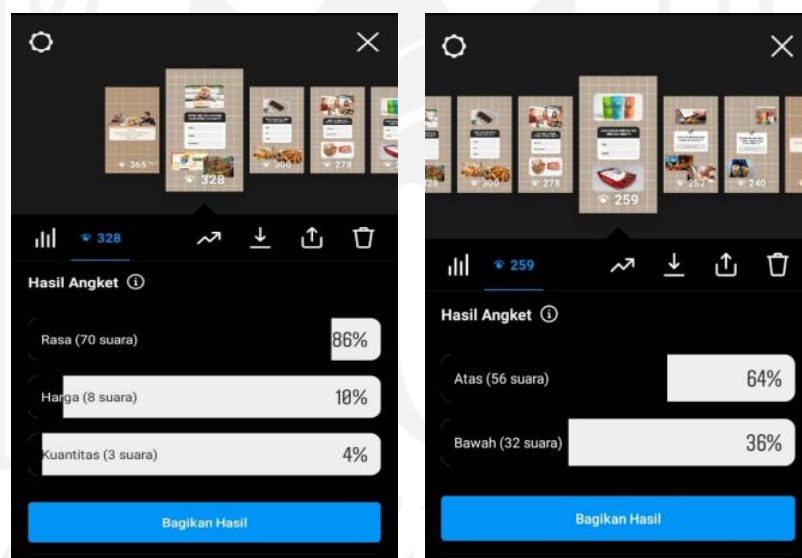
Alasan yang melatarbelakangi penulis untuk memilih makanan ringan sebagai pilihan bisnis adalah karena makanan ringan sangat menguntungkan untuk dijual karena menghasilkan keuntungan yang cukup besar, peluang bisnis yang cukup sederhana, memiliki pangsa pasar yang sangat besar, masyarakat yang gemar menonton televisi, dan gemar berkumpul dan membuat acara. Makanan ringan atau biasa disebut dengan camilan yaitu produk makanan yang disukai oleh semua kalangan masyarakat dari berbagai usia. Sebuah survei yang berjudul "*The State of Snacking*" menunjukkan bahwa 77% orang Indonesia lebih banyak mengonsumsi camilan daripada makanan berat setiap harinya (Sutiawan, 2019). Oleh karena itu makanan bisa menjadi sebuah bisnis yang sangat menjanjikan yang sering dikatakan jika bisnis makanan sebagai bisnis yang tidak ada matinya.

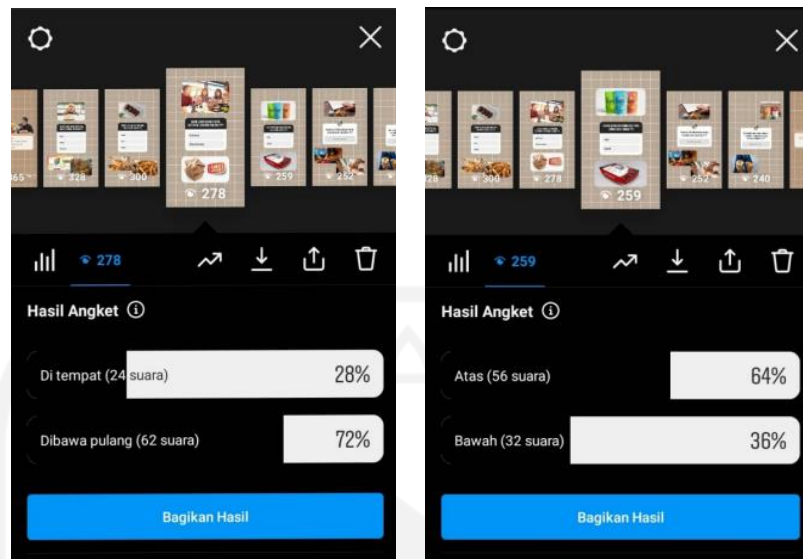
Camilan yang sangat mudah ditemukan dimana saja dapat dijadikan sebagai makanan alternatif untuk memenuhi kebutuhan energi makanan sementara. Sebab dalam perkembangan zaman dan tingkat kesibukan manusia yang terus meningkat, makanan camilan menjadi sangat cepat berkembang. Namun dalam perkembangan zaman ini, sulitnya mendapatkan

camilan yang berkualitas dan harga terjangkau menjadi pertimbangan masyarakat dalam memilih camilan yang mereka konsumsi. Oleh karena itu, diperlukan suatu inovasi untuk menciptakan produk pangan baru dan layak untuk dikonsumsi.

Sebelum melakukan perintisan bisnis, penulis telah melakukan observasi terhadap bisnis camilan di sekitar Universitas Islam Indonesia (UII) dan penulis mendapatkan bahwa belum ada yang menjual bakso goreng (basreng). Selain itu, penulis juga telah melakukan riset pasar melalui akun via sosial media Instagram. Pada perencanaan ini, penulis telah melakukan observasi via sosial media (instagram) terkait kebiasaan responden (18-30 tahun) dalam mengkonsumsi camilan /*snack*.

Gambar 1. 1. Hasil Survei Via Instagram





Dari hasil riset pasar melalui akun media Instagram tersebut, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Konsumen mengutamakan kelezatan rasa dalam memilih produk dibandingkan dengan harga dan kuantitas.
2. Konsumen lebih memilih rasa pedas dalam menikmati camilan dibandingkan dengan rasa manis dan asin.
3. Konsumen cenderung menyantap camilan dirumah dibandingkan menyantap ditempat membeli.
4. Konsumen lebih menyukai kemasan berbentuk standing pouch yang fleksibel dibandingkan dengan kemasan *food box*.
5. Konsumen cenderung menikmati camilan pada waktu malam, santai, dan menikmati hiburan.

Setelah melakukan observasi dan riset pasar melalui sosial media, penulis memiliki ide untuk menjual camilan bakso goreng (basreng) yaitu produk yang banyak digemari oleh para konsumen. Basreng sebagai camilan pedas gurih asal bandung menjadi camilan yang digemari oleh anak milenial karena cita rasa pedas akan mudah mendapatkan hati konsumen.

Hal ini dikarenakan makanan dengan cita rasa gurih pedas akan menimbulkan efek nagih bagi setiap orang yang akan menikmatinya. Makanan dengan rasa pedas sangat sulit dipisahkan dengan keseharian Indonesia seperti sambal yang wajib ada di setiap makanan. Oleh karena itu bisnis kuliner jajanan pedas akan membuka peluang bisnis yang menjanjikan untuk bisnis.

Setelah menentukan basreng sebagai bisnis yang akan diangkat, penulis melihat bahwa sudah ada beberapa produk basreng yang sudah dijual di Indonesia. Beberapa produk memiliki rasa yang lezat namun masih memerlukan perbaikan dari segi *branding*. Salah satu arti dari *rebranding* adalah strategi pemasaran yang biasanya menggunakan nama baru, istilah, simbol, desain, atau kombinasi yang diciptakan untuk *brand* mapan dengan tujuan mengembangkan identitas baru dalam benak konsumen, investor, dan kompetitor (Pratika & Hidayat, 2020).

Faktor *rebranding* dibutuhkan sebagai komunikasi dengan para konsumen bahwa suatu bisnis atau organisasi telah berubah. Ada empat kategori utama faktor *rebranding* yaitu: 1) perubahan dalam strategi perbisnisan, 2) perubahan struktur kepemilikan perbisnisan, 3) perubahan dalam lingkungan eksternal, dan 4) perubahan pada posisi kompetitif atau pasar (Fitri & Hamid, 2020).

Dikatakan Goi dalam jurnal (Alexandra dan Jaelani, 2019) menjelaskan bahwa proses *rebranding* yang dilakukan dengan *rebranding mix* yaitu dengan *repositioning*, *renaming*, *redesign*, dan *relaunch* yang dijelaskan sebagai berikut:

1. *Repositioning* adalah penyesuaian persepsi agar terlihat berbeda dibenak konsumen. Suatu kegiatan yang melibatkan penggantian identitas untuk merubah persepsi konsumen dari suatu merek yang bertujuan untuk menarik perhatian segmen market yang baru.

2. *Renaming* adalah perintah untuk merubah *brand* nama yang merupakan dasar dalam *awarenes* dan *communication*. Nama yang baru akan menjadi media pengirim sinyal yang kuat kepada perbisnisan untuk melakukan perubahan strategi, struktur, dan fokus kepemilikan.
3. *Redesign* adalah merubah tampilan visual seperti logo, *elemen visible*, dan *office style* yang ingin disampaikan. Perubahan yang nyata pada bentuk logo, nama merek, dan slogan menunjukkan adanya proses *rebranding*. Komponen yang ada dalam *redesign* adalah tampilan logo, *office*, dan slogan yang menjadi inti dari filosofi perbisnisan dari produk yang digambarkan ke dalam sebuah simbol.
4. *Relaunch* adalah peluncuran ulang *brand* ke dalam internal dan eksternal pada suatu perbisnisan. Untuk internal bisa dilakukan dengan brosur, *workshop* (internet), dan internal *meeting*. Sedangkan untuk eksternal bisa melalui *advertising*, *press relase*, dan media lainnya. Hal ini dilakukan untuk menarik perhatian brand baru dan juga dapat memfasilitasi proses adopsi dari nama baru kepada para *stakeholder*.

Aspek yang dipaparkan diatas bisa terjadi karena produk yang penulis gunakan telah memiliki penilaian yang baik dari segi cita rasa oleh konsumen. Namun, pada respon penilaian konsumen, terdapat beberapa komplain mengenai kemesannya. Beberapa konsumen mengeluhkan tentang kemasan yang kurang baik sehingga produk basreng mudah masuk angin. Ditambah lagi, varian terlaris dari produk ini adalah basreng pedas daun jeruk. Namun konsumen jarang menghabiskan satu bungkus produk dalam satu waktu.

Seiring perkembangan zaman, kemasan menjadi salah satu alat pemasaran yang harus diperhatikan. Menurut (Prameswari, 2018) kemasan adalah wadah untuk menempati suatu barang agar tetap aman dan mempunyai daya tarik bagi konsumen. Fungsi lain dari suatu kemasan yaitu dapat memberikan pengaruh yang sangat penting agar bisa mempertahankan dan meningkatkan penjualan.

Banyak yang perlu diperhatikan dalam menggunakan kemasan yang baik bagi makanan. Salah satunya yaitu bahan yang sebaiknya menggunakan bahan yang ramah lingkungan, mudah dibawa, aman, dan tidak menimbulkan kontaminasi pada makanan (Widiati, 2020). Adapun bahan kemasan yang biasa digunakan yaitu bahan kemasan kaku yakni kemasan kayu, logam, metal, besi, kaca, dan botol. Sedangkan bahan kemasan lentur (fleksibel) biasanya terbuat dari plastik, kertas, *multilayer*, nilon (*vacum*), *aluminium foil* dan *metalized*.

Aluminium foil bersifat kedap cairan sehingga mampu mencegah kontaminasi mikroorganisme dan produk yang dikemas pun tidak mudah rusak oleh pengaruh udara luar. Penggunaan bahan-bahan kemasan ini disesuaikan dengan karakteristik produk. Untuk produk makanan ringan (*snack*) yang sifatnya seperti keripik biasanya menggunakan bahan *aluminium foil* dan *metalized*.

Kemasan juga bisa sebagai penandaan barang, warna kemasan mencerminkan isi, ramah lingkungan dan dapat didaur ulang. Agar tampil menarik kemasan perlu didesain sehingga sesuai dengan produk yang dikemas, sesuai dengan tingkat pemasaran yang dituju, *up to date*, menarik dan dapat diterima, *display* mudah, komunikatif dan berbeda dari produk pesaing (Widiati, 2019). Bahan kemasan yang baik untuk makanan yang lain yaitu menggunakan kemasan *standing pouch kraft paper* yang fungsinya dapat melindungi produk dari sinar matahari dan bisa di *customize*.

Selain kemasan yang harus diperhatikan pada suatu produk, ada hal lain yang mampu mempengaruhi minat konsumen yaitu desain kemasan. Adapun tujuan adanya desain kemasan yaitu untuk merebut pasar dan memberikan rangsangan kepada konsumen agar membeli produknya. Selain itu, tujuan yang paling utama adalah suatu alat pemasaran yang dapat merepresentasikan karakteristik dari suatu produk untuk meyakinkan konsumen yang gunanya untuk mempengaruhi keputusan pembelian

(Prameswari, 2018). Selain desain kemasan, logo juga dapat membantu *brand* yang diciptakan agar terkesan lebih istimewa dan mewah. Dari adanya logo, UMKM bisa membentuk komunikasi melalui tanda yang mudah diingat dan dimengerti oleh setiap orang (Setiawati et al., 2019).

Hal ini membuat penulis memiliki ide untuk melakukan inovasi pada kemasan produk tersebut, berupa merubah bahan kemasan dari plastik menjadi bahan *kraft and foodgrade* (ramah lingkungan), menambahkan *ziplock*, dan menyediakan sendok. Inovasi tersebut penulis lakukan agar konsumen dapat menikmati camilan dengan tetap menjaga kualitas produk dengan baik walaupun makanan tidak dihabiskan dalam satu waktu.

Ada beberapa aspek yang mendukung pengembangan bisnis bakso goreng ini yaitu bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan. Dari bidang produksi, bisnis bakso goreng termasuk bisnis yang cukup sederhana karena penulis hanya perlu mengorder bakso goreng yang telah jadi kemudian melakukan *re - branding* terhadap kemasannya. Disamping itu, bidang produksi juga harus melakukan *quality control* setiap pembelian produk dan mengecek barang (*management stock*) yang harus di *repeat order* kembali. Hal lain yang perlu dilakukan oleh aspek produksi yaitu bekerjasama dengan bidang keuangan untuk menentukan harga produk dan mengelola *e-commerce* via shopee.

Aspek kedua yaitu bidang pemasaran yang mana program kerja yang harus dijalani oleh aspek ini juga tidak kalah penting dari aspek produksi. Pemasaran harus selalu melakukan survei pasar agar membantu *brand* untuk menghasilkan informasi tentang besarnya pasar potensial suatu produk sesuai target pasar.

Pembuatan logo dan desain kemasan juga menjadi tanggung jawab dari bidang pemasaran karena seperti yang sudah dijelaskan pada poin diatas bahwa bisnis bakso goreng hanya melakukan rebranding kemasan tanpa mengubah cita rasanya. Program kerja yang harus dijalani lainnya yaitu pengenalan *brand* bisnis via sosial media, pembuatan konten

pemasaran, dan penentuan alokasi biaya pemasaran yang bekerjasama dengan bidang keuangan.

Sedangkan aspek terakhir adalah bidang keuangan. Bidang keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya potensi keuntungan yang akan didapatkan. Adapun program kerja yang harus terealisasi yaitu bidang keuangan harus bisa menganalisa keuangan bisnis untuk memahami atau memperkirakan prospek masa depan bisnis. Keuangan juga harus melakukan arus kas perharinya agar dapat memberikan informasi yang memungkinkan konsultan untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih bisnis dan struktur keuangan, membuat laporan keuangan dan berkoordinasi dengan bidang lainnya yang menjadi program yang harus dijalankan oleh bidang keuangan.

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

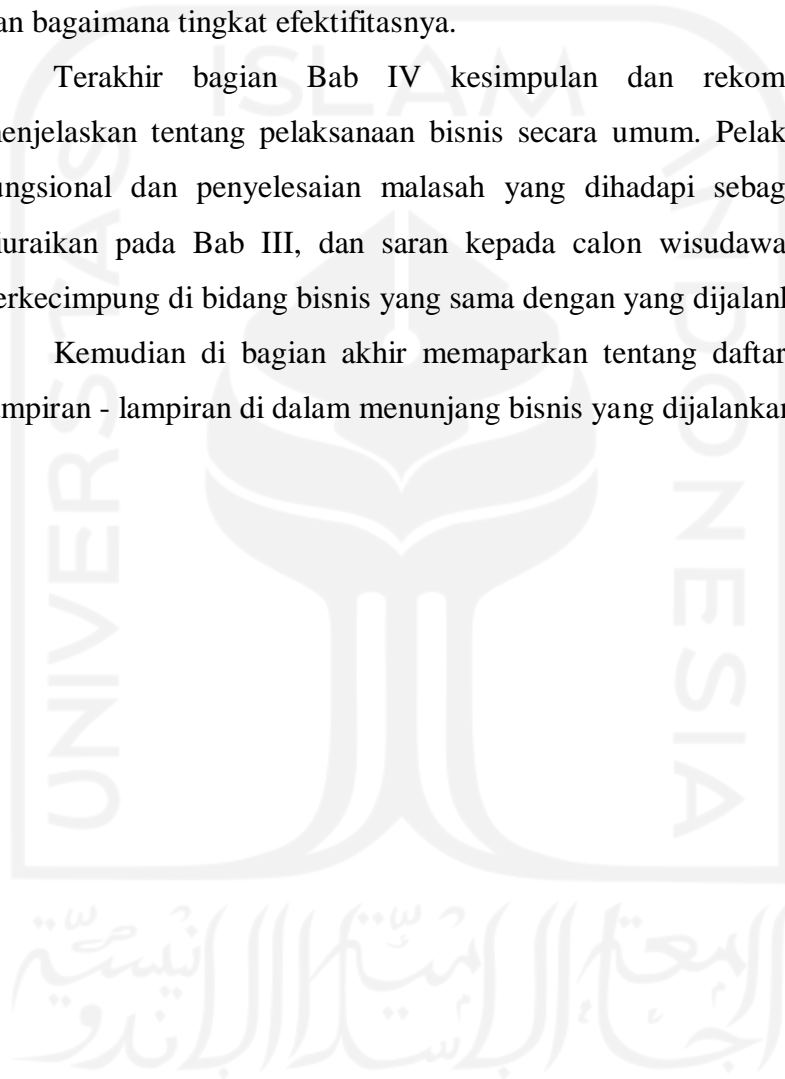
Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian

identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan.

Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran - lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.



BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Camilan saat ini merupakan salah satu makanan yang perkembangannya sangat bagus dan menawarkan potensi keuntungan yang cukup menjanjikan. Salah satu bentuk camilan yang menjanjikan adalah camilan dengan berbagai varian rasa yang memiliki trend yang baik dikalangan konsumen terutama para pelajar, mahasiswa, dan juga karyawan. Peluang bisnis camilan sekarang ini juga memiliki prospek cukup cerah untuk dilakukan. Banyak sekali kesibukan yang mengharuskan seseorang untuk memakan camilan di saat memiliki waktu yang senggang ketika padatnya waktu yang dilakukan. Dengan adanya varian camilan dan keuntungan bisnis didalamnya, penulis berinisiatif untuk membuka bisnis yang dinamai Ngemil Yuk.

Bisnis Ngemil Yuk merupakan bisnis rumah tangga yang dikelola pada tahun 2022 yang berlokasi di Dusun Besi, Desa Sukoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Dati II Sleman, D.I. Yogyakarta. Kota Yogyakarta sebagai kota pendidikan dan kota pelajar merupakan tempat yang sangat potensial untuk membangun bisnis makanan camilan. Dengan banyaknya mahasiswa yang berada di kota ini serta semakin bertambahnya kedatangan mahasiswa setiap tahun akan menambah potensi dikenalnya bisnis ini. Ngemil Yuk diangkat dari kebiasaan anak muda yang gemar sekali mengkonsumsi camilan yang mudah dan praktis.

Penulis mengangkat nama merek Ngemil Yuk sebagai sarana untuk menyediakan camilan dan makanan ringan sebagai teman ngemilmu. bisnis ini awalnya ada karena tugas akhir perintisan bisnis yang didirikan oleh penulis dan dua teman lainnya. Bentuk bisnis yang diambil oleh penulis adalah makanan ringan yang bisa menambah asupan dalam tubuh. Salah satu bentuk inovasi penulis yaitu pembuatan bakso goreng. bakso goreng

adalah salah satu makanan olahan dari Bandung yang terbuat dari daging ayam.

Cara penyajian basreng juga berbeda dari produk bakso pada umumnya. Basreng bertekstur garing dan dapat dikonsumsi sebagai makanan selingan. Target market yang penulis ambil yaitu kalangan anak muda, pelajar, dan mahasiswa (18 - 30 tahun) khususnya berdomisili di Yogyakarta yang nantinya akan meluas secara otomatis dengan metode *worth of mouth*.

Bakso goreng (basreng) yang dibuat merupakan pengembangan dari basreng yang sudah ada sehingga penulis hanya melakukan *rebranding*. Pengelola basreng hanya berfokus pada pembuatan identitas merek, sehingga penulis berfikir jika ingin mengembangkan basreng dengan melakukan *rebranding* mengenai membuat ulang identitas tersebut. Hal yang penulis ubah dalam identitasnya yaitu mengganti nama, mengganti *value* produk, mengganti kemasan, mengubah rasa, dan melakukan promosi merek. Oleh karena itu, penulis menggunakan merek “Ngemil Yuk” yang disimbolkan dengan logo seperti gambar berikut :



Gambar 2. 1. Logo bakso Goreng (basreng)

Pengembangan bisnis camilan basreng ini membawa visi :

Menjadi bisnis terbaik sebagai penyedia camilan basreng yang mengutamakan kualitas dan rasa yang memuaskan bagi konsumen serta pengemasan yang menarik dan memudahkan konsumen dalam menikmatinya.

Adapun misi yang Ngemil Yuk targetkan untuk mewujudkan visi tersebut di atas adalah sebagai berikut:

1. Menggunakan bahan - bahan yang terbaik serta memastikan kehalalan produk.
2. Menawarkan berbagai varian rasa basreng yang lezat dan unik.
3. Menciptakan tampilan kemasan yang sederhana namun fungsional sehingga dapat menjaga kualitas produk dengan baik.
4. Menyediakan pilihan ukuran yang mudah untuk dibawa - bawa dan dikonsumsi dengan nyaman oleh konsumen.

Pelaku bisnis telah memiliki tim kelompok yang memiliki *Background* dalam bidangnya masing - masing. Kelompok sudah terbentuk pada saat 02 November 2021 sebelum operasional bisnis yang mana terlebih dahulu dilakukan diskusi internal antara kelompok sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Hal ini didasarkan untuk mengelola bisnis Ngemil Yuk didasarkan kepada kriteria yang dapat mendukung kebutuhan nantinya dan berpengalaman dalam menjalankan tugas dan kewajiban.

Berdasarkan pertimbangan internal, kelompok bisnis Ngemil Yuk saat ini terdiri dari tiga orang personil yang terdiri dari bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan.

Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing - masing. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang - bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1. Program Kerja Setiap Anggota Kelompok

Bidang Produksi	Bidang Pemasaran	Bidang Keuangan
1) Riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan	1) Melakukan survei pasar	1) Menganalisa keuangan bisnis
2) Melakukan spesifikasi produk	2) Membuat logo design dan kemasan	2) Melakukan pencatatan arus kas setiap hari
3) Menentukan biaya produksi	3) Pengenalan merek bisnis via sosial media dan <i>word of mouth</i>	3) Melakukan pencatatan laporan keuangan
4) Manajemen stok	4) Pembuatan konten pemasaran	4) Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran dalam masalah keuangan
5) Pengelolaan <i>e-commerce</i>	5) Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan produksi	

B. Pelaksanaan Bisnis

Ngemil Yuk telah resmi beroperasi secara penuh terhitung 07 Juli 2022. laporan dan analisa pelaksanaan praktek bisnis camilan ini mengambil periode waktu dari 07 Juli 2022 sampai 07 Oktober 2022. Analisa pelaksanaan ditinjau dari aspek sebagai berikut:

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis ini yaitu aspek keuangan. Aspek keuangan yang dilakukan pada bisnis ini digunakan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas bisnis, sehingga mampu mengetahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang akan dijalankan nantinya.

Terdapat empat program kerja yang harus dijalankan penulis pada bisnis bakso goreng (basreng) dalam bidang keuangan. Empat program tersebut diantaranya:

a. Menganalisa Aspek Keuangan

1) *Fix Cost*

Fix Cost (biaya tetap) adalah pengeluaran bisnis yang tidak bergantung pada besarnya produksi dimana pengeluaran bisnis mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. *fix cost* bisa diartikan bahwa biaya yang tidak berubah meskipun *output* nya berubah. Dengan kata lain biaya akan sama besarnya jika *output* adalah satu unit atau satu juta unit. Biaya seperti ini bisa disebut dengan biaya *overhead* atau biaya yang tidak dapat dihindari.

Sebelum melakukan penjualan, penulis telah menganalisis perkiraan *Fixed Cost* yang akan diperlukan selama penjualan. Biaya tersebut penulis hitung untuk kebutuhan dengan mempertimbangkan berbagai kebutuhan peralatan bisnis. Adapun biaya tersebut telah tercantum pada tabel berikut:

Tabel 2. 2. *Fixed Cost*

No	Fixed Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1.	Alat pres kemasan	mesin	1	unit	Rp145.000,00	Rp145.000,00
2.	Kontainer	wadah	1	unit	Rp163.000,00	Rp163.000,00
3.	Timbangan	alat	1	unit	Rp29.000,00	Rp29.000,00
4.	Centong nasi	alat	2	unit	Rp3.000,00	Rp6.000,00
5.	Toples	wadah	1	unit	Rp14.000,00	Rp14.000,00
Total						Rp357.000,00

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa barang produksi yang dibutuhkan untuk melakukan proses bakso goreng yaitu satu unit alat pres kemasan seharga Rp145.000,00 yang digunakan untuk mengemas agar makanan tetap awet dan tahan lama. Penulis juga memerlukan kontainer yang digunakan untuk

menyimpan bahan-bahan berupa bakso goreng dan alat - alat produksi. Penulis juga memerlukan toples untuk men yampurkan basreng dengan bumbunya. Proses mencampurkan bumbu dibantu dengan centong nasi digunakan untuk mengaduk dan meratakan bumbu sebelum pengemasan agar bumbu basreng lebih merata. Masing-masing produk akan ditimbang menggunakan timbangan digital agar didapatkan produk dengan jumlah yang sama pada setiap kemasan yaitu dengan berat bersih 85 gram.

Selama berjalannya bisnis, terdapat beberapa tambahan kebutuhan peralatan. Penambahan tersebut berdampak pada penambahan *fixed cost*. Adapun *fixed cost* akhir yang dikeluarkan selama bisnis ini berjalan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 3. *Fixed Cost* Akhir

No	<i>Fixed Cost</i>	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1.	Alat pres kemasan	mesin	1	unit	Rp145.000	Rp145.000
2.	Kontainer	wadah	1	unit	Rp163.000	Rp163.000
3.	Timbangan	alat	1	unit	Rp29.000	Rp29.000
4.	Centong nasi	alat	2	unit	Rp3.000	Rp6.000
5.	Toples	wadah	1	unit	Rp14.000	Rp14.000
6.	Penggaris	alat	1	unit	Rp5.000	Rp5.000
7.	<i>Cutter</i>	alat	2	unit	Rp8.000	Rp16.000
Total						Rp378.000

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa barang yang ditambahkan yaitu pengaris dengan harga Rp5,000,00 sebanyak satu unit dan *cutter* dengan harga Rp8.000,00 sebanyak dua unit. Adapun barang yang lainnya merupakan barang yang telah di analisis sebelumnya.

2) *Variable Cost*

Variable cost (biaya variabel) adalah biaya yang totalnya berubah secara proposional terhadap perubahan *output* aktivitas,

sedangkan biaya per unitnya tetap dalam batas relevan tertentu. dengan kata lain, *variable cost* adalah biaya yang berubah-ubah yang berkaitan langsung dengan *output* yang bertambah besar atau kecil dengan meningkatnya dan menurunnya produksi tersebut.

Sebelum melaksanakan bisnis, penulis melakukan analisis terhadap *variable cost* yang akan dikeluarkan setiap bulannya. Adapun analisis *variable cost* tersebut tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 4. Analisis *Variable Cost* sebelum Usaha

No	Variable Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah / Bulan
1.	Keripik basreng	bahan utama	5	kg	Rp59.000,00	Rp295.000,00
2.	kemasan	bahan utama	50	pcs	Rp1.000,00	Rp50.000,00
3.	sendok plastik	bahan utama	50	pcs	Rp200,00	Rp10.000,00
4.	spidol	pelengkap	1	buah	Rp5.000,00	Rp5.000,00
Total						Rp360.000,00
Kapasitas Produksi Perbulan						58

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa bahan - bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk basreng meliputi empat bahan utama, yaitu keripik basreng, kemasan, sendok plastik, dan spidol. Bahan-bahan ini diperkirakan akan digunakan dalam kurun waktu satu bulan. Bahan-bahan tersebut meliputi keripik basreng sebanyak lima kg/bulan, kemasan sejumlah 50 pcs, sendok plastik sejumlah 50 pcs, dan spidol untuk menuliskan tanggal kadaluarsa produk. Total biaya habis pakai (*variable cost*) perbulannya adalah sebesar Rp360.000,00. Dari biaya tersebut didapatkan produk basreng sebanyak 58 pcs. Bahan - bahan tersebut ada yang di beli secara *online* dan juga *offline*. Untuk bahan baku yaitu basreng, penulis memesan via *marketplace* yang telah disurvei terlebih dahulu. Untuk pembelian via *marketplace*, barang dikenakan biaya ongkos kirim per kilogram (kg) nya. Satu kg barang dihitung

senilai Rp35.000,00 menggunakan ekspedisi JNT *Express*. Karena kami langsung membeli lima kg basreng, kami mendapatkan diskon karena membeli produk diatas Rp300.000,00. Oleh karena itu, biaya yang hanya dikeluarkan untuk membeli bahan baku basreng lima kg yaitu Rp315.500,00 yang mana biaya bahan baku Rp295.000,00 ditambah biaya ongkos kirim Rp20.500,00.

Selama berjalannya bisnis, terjadi perubahan kebutuhan *variable cost* per bulannya. Adapun biaya *variable cost* akhir yang diperlukan setiap bulannya tertulis pada tabel berikut:

Tabel 2. 5. *Variable Cost* Akhir

No	<i>Variable Cost</i>	Ket		Qty	Satuan	Harga	Jumlah / Bulan
1.	Keripik basreng	bahan utama		5	kg	Rp59.000,00	Rp295.000,00
2.	kemasan	bahan utama		58	pcs	Rp1.000,00	Rp58.000,00
3.	stiker	bahan utama		62	pcs	Rp500,00	Rp.32.000,00
	Total						Rp385.000,00
	Kapasitas Produksi Perbulan						58

Setelah terjadinya bisnis, ada perubahan pada tabel *variable cost*. tabel *variable cost* sebelumnya menyediakan spidol dan sendok plastik, namun setelah terjadinya bisnis kami memikirkan untuk menggunakan stiker kemasan dan penulis harus menganggarkannya. Kemudian ada dua produk yang dirubah yaitu spidol dan sendok dikarenakan kami sepakat untuk mengganti inovasi dari bisnis Ngemil Yuk yang sebelumnya menggunakan produk tersebut.

3) Biaya Penyusutan

Adapun biaya penyusutan yang telah penulis analisis adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 6. Biaya Penyusutan

No	Nama Peralatan	Nilai	Nilai Residu 10%	Umur	Penyusutan Per tahun	Penyusutan Perbulan
1.	Alat pres	Rp145.000	Rp14.500	2	Rp65.250	Rp5.438
2.	Kontainer	Rp163.000	Rp16.300	2	Rp73.350	Rp6.113
3.	Timbangan	Rp29.000	Rp2.900	2	Rp13.050	Rp1.088
4.	Centong nasi	Rp6.000	Rp600	2	Rp2.700	Rp225
5.	Toples	Rp14.000	Rp1.400	2	Rp6.300	Rp525
		Rp357.000				
Total					Rp160.650	Rp13.388

Dalam menyiapkan bisnis, penulis perlu menyiapkan berbagai peralatan. Peralatan - peralatan tersebut dianggarkan sebagai *fixed cost* namun barang tersebut memiliki penurunan nilai setiap waktunya. Penurunan atau depresi nilai pada suatu *fixed cost* ini disebut dengan biaya penyusutan. Adapun alat - alat yang memiliki nilai penyusutan meliputi alat pres kemasan, timbangan, kontainer, centong nasi, dan toples. Biaya penyusutan per tahun dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini:

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Penyusutan per tahun} &= \frac{(\text{Biaya Perolehan Aset} - \text{Nilai Residu})}{(\text{Masa Manfaat Aset})} \\
 &= \frac{(\text{Rp}357.000,00 - \text{Rp}35.700,00)}{2 \text{ tahun}} \\
 &= \frac{\text{Rp}321.300,00}{2 \text{ tahun}} \\
 &= \text{Rp}160.650,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya penyusutan per bulan} &= \frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{12 \text{ bulan}} \\
 &= \frac{\text{Rp}160.650,00}{12} \\
 &= \text{Rp}13.388,00
 \end{aligned}$$

Jadi, biaya penyusutan yang dikeluarkan untuk setiap tahunnya yaitu sebesar Rp160.650,00. Sehingga biaya penyusutan per bulan sebesar Rp13.388,00.

4) Biaya Operasional

Biaya operasional yang telah penulis analisis sebelum pelaksanaan bisnis tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 7. Analisis Biaya Operasional

Biaya Operasional (Bulan)					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Ongkos kirim bahan baku (basreng)	tidak ada	5	kg	Rp20.500,00
2.	Ongkos kirim kemasan	tidak ada	100	pcs	Rp17.500,00
3.	Promosi	ig ads	1	post	Rp45.000,00
Total					Rp83.000,00

Biaya operasional adalah biaya yang digunakan untuk menjalankan proses produksi. Dari analisis tersebut, tampak bahwa biaya operasional meliputi ongkos kirim bahan baku basreng sebesar Rp20.500,00 untuk mengantarkan lima kg keripik basreng dari Kota Cimahi ke Kabupaten Sleman. Selain itu juga dibutuhkan

ongkos kirim kemasan dari Kota Bandung ke Kabupaten Sleman sebanyak 100 pcs dengan biaya Rp17.500,00. untuk dapat menjual produk dengan maksimal, penulis juga membutuhkan biaya pemasaran sebesar Rp45.000,00 untuk menggunakan jasa Instagram Ads sebanyak satu kali. Total biaya yang diperlukan selama satu bulan untuk kegiatan operasional adalah senilai Rp83.000,00.

Pada pelaksanaannya, bisnis Ngemil Yuk memerlukan biaya operasional yang berbeda untuk setiap varian ukuran produk 85 gram dan 100 gram. Adapun biaya operasional untuk produk basreng ukuran 85 gram tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 8. Biaya Operasional Produk Ukuran 85 gram

Biaya Operasional (Bulan)					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Ongkos kirim bahan baku (basreng)	tidak ada	5	kg	Rp20.500,00
2.	Ongkos kirim kemasan	tidak ada	100	pcs	Rp17.500,00
Total					Rp38.000,00

Setelah terjadinya bisnis, ada biaya yang tidak dikeluarkan selama bisnis berjalan yaitu biaya promosi senilai Rp45.000,00. Sehingga biaya yang dikeluarkan hanya sebesar Rp38.000,00.

Adapun biaya operasional untuk produk basreng ukuran 100 gram adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 9. Biaya Operasional Produk Ukuran 100 gram

Biaya Operasional (Bulan)					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Ongkos kirim bahan baku (basreng)	tidak ada	1	kg	Rp4.000,00
2.	Ongkos kirim kemasan	tidak ada	10	pcs	Rp1.750,00
Total					Rp5.750,00

Pada penjualan ketiga kami memutuskan untuk memesan kemasan yang lebih besar dengan ukuran 15 x 22 cm sebanyak 10 pcs seharga Rp1.750,00 / pcs. Hal ini dikarenakan beberapa konsumen menginginkan basreng yang lebih banyak sehingga kami menyediakan basreng dengan berat 100 gram dan ada tambahan biaya operasional pada penjualan tersebut.

5) **Biaya Investasi**

Biaya investasi yang telah penulis analisis tersebut terlampir pada tabel berikut:

Tabel 2. 10. Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah (Per Bulan)
1.	Peralatan (<i>fixed cost</i>)	Rp119.000,00
2.	Bahan habis pakai (<i>variable cost</i>)	Rp360.000,00
3.	Biaya operasional	Rp82.500,00
Total		Rp561.500,00

Untuk menjalankan bisnis, penulis memerlukan biaya yang dikeluarkan per bulannya yaitu sebesar Rp561.500,00. Biaya tersebut digunakan untuk membeli peralatan senilai Rp119.000,00, bahan habis pakai senilai Rp360.000,00, dan biaya operasional

senilai Rp82.000,00. biaya tersebut diestimasikan sebagai modal awal dijalankannya bisnis Ngemil Yuk. Adapun biaya - biaya tambahan akan dilaporkan pada bagian laporan keuangan harian.

Tabel 2. 11. Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah (Per Bulan)
1.	Peralatan (<i>fixed cost</i>)	Rp378.000,00
2.	Bahan habis pakai (<i>variable cost</i>)	Rp385.000,00
3.	Biaya operasional	Rp82.500,00
	Total	Rp845.500,00

Selama berjalannya bisnis, Terjadi perubahan pada biaya investasi bisnis Ngemil Yuk. Adapun total investasi yang dimiliki bisnis Ngemil Yuk yaitu senilai Rp845.500,00.

6) *Payback period (PP)*

Tabel 2. 12. Payback Period

No	Penentuan Harga /Pcs	Harga
1.	Bahan habis pakai	Rp6.206,90
2.	Perjalanan produksi	Rp1.422,41
3.	Harga pokok produk (HPP)	Rp7.629,31
4.	Beban depresiasi (penyusutan)	-
5.	Harga sebelum laba	Rp7.629,31
6.	Laba (per unit)	Rp4.000,00
7.	Harga jual	Rp11.629,31
8.	Pembulatan harga jual	Rp12.000,00

Dalam penetapan harga produk Ngemil Yuk, penulis perlu mempertimbangkan seluruh biaya agar didapatkan harga produk yang sesuai. Pertama, penulis memperimbangkan bahan habis pakai yaitu senilai Rp6.206,90 / pcs yang dijumlahkan dengan biaya perjalanan produksi senilai Rp.1.422,41 sehingga didapatkan harga pokok produk (HPP) senilai Rp.7.629,31. setelah itu, penulis

melakukan diskusi internal kelompok untuk menentukan laba per unit. Laba per unit yang disepakati adalah Rp4000,00. dengan demikian, satu produk basreng dapat dijual dengan harga Rp11.629,31 yang kemudian dibulatkan menjadi Rp12.000,00.

7) *Break event point (BEP)*

Tabel 2. 13. Break Event Point (BEP)

BEP per Bulan	per Bulan	3 Bulan
Total <i>fix cost</i> (a)		
Peralatan	Rp119.000,00	Rp357.000,00
Jumlah	Rp119.000,00	Rp357.000,00
<i>Variable cost</i> (b)		
Biaya bahan baku	Rp6.206,90	Rp6.206,90
Biaya operasional	Rp1.650,00	Rp1.650,00
Jumlah	Rp7.856,90	Rp7.856,90
Pembulatan harga jual (c)	Rp12.000,00	Rp12.000,00
(c-b) <i>profit</i>	Rp4.143,10	Rp4.143,10
BEP unit		
Total biaya tetap/ (harga jual unit produk - biaya variabel setiap unit produk)	029	086
BEP harga		
Total biaya tetap/ (1-biaya variabel setiap unit produk / harga jual per unit)	Rp344.669,16	Rp1.034.007,49
Penerimaan total	Rp253.500,00	Rp760.500,00
Penerimaan bersih	Rp134.500,00	Rp403.500,00

Keuntungan	Rp134.500,00	Rp403.500,00
R/C (penerimaan total/total investasi)	Rp1,07	-
B/C (keuntungan/total investasi)	1,130252101	-

Dalam melakukan perencanaan bisnis, penulis perlu menghitung *break event point* (BEP). BEP adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. *Break event point* (BEP) adalah suatu keadaan perbisnisan yang tidak memperoleh keuntungan dan kerugian dari kegiatan operasinya.

Hal ini disebabkan karena hasil penjualan yang diperoleh perbisnisan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perbisnisan. Analisis *break event point* (BEP) digunakan untuk mengetahui kaitan antara biaya, volume penjualan, produksi yang dapat menentukan titik impasnya. Perhitungan ini dilakukan agar nantinya penulis dapat menilai kondisi penjualan dan keuangan bisnis. Nilai BEP perbulan dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Break even point (BEP) Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{(\text{harga/unit} - \text{biaya variable/unit})} \\
 &= \frac{\text{Rp119.000,00}}{\text{Rp12.000,00} - \text{Rp7.856,90}} \\
 &= 28,72 \text{ unit} \\
 &\text{dibulatkan menjadi 29 unit}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, didapatkan *break event point* (BEP) unit produk Ngemil Yuk adalah sebanyak 29 unit per bulan. Dalam

menjalankan bisnis kali ini, kami melakukan penjualan selama tiga bulan. Oleh karena itu, didapatkan BEP unit untuk tiga bulan sebanyak tiga kali BEP per bulan yaitu 86 unit.

$$\begin{aligned}
 \text{Break event point (BEP) Harga} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{1 - \text{biaya variabel setiap unit produk / harga}} \\
 &= \frac{\text{Rp119.000,00}}{1 - (\text{Rp7.856,90} / \text{Rp12.000,00})} \\
 &= \text{Rp344.669,16}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, didapatkan *break event point* (BEP) harga produk Ngemil Yuk adalah sebesar Rp344.669,16 per bulan. Dalam menjalankan bisnis kali ini, kami melakukan penjualan selama tiga bulan. Oleh karena itu, didapatkan BEP harga untuk tiga bulan sebesar Rp902.373,45.

Kemudian untuk mengukur kelayakan suatu bisnis, perlu menghitung *revenue cost ratio* (R/C) agar dapat membandingkan biaya masuk dan biaya keluar dalam proses produksi.

Adapun rumus yang digunakan yaitu:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

$$R/C = \frac{TR \text{ (Penerimaan total)}}{TC \text{ (Total investasi)}}$$

$$= \frac{\text{Rp600.000,00}}{\text{Rp561.500,00}}$$

$$= 1,07$$

$$= 1,07$$

Dimana:

R/C = *revenue cost ratio*

TR = total *revenue* (total penerimaan)

TC = total *cost* (total biaya)

Dengan ketentuan :

- 1) Jika *revenue cost ratio* < 1 maka bisnis dinyatakan rugi
- 2) Jika *revenue cost ratio* = maka bisnis dinyatakan impas
- 3) Jika *revenue cost ratio* > 1 maka bisnis dinyatakan untung

Berdasarkan hasil dari analisis tersebut, bisnis produk basreng Ngemil Yuk memiliki nilai R/C > 1, sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

Kemudian bisnis juga harus menganalisis untuk melihat pendapatan relative nya. Hal yang bisa digunakan untuk menganalisisnya yaitu B/C. B/C merupakan perbandingan antara pendapatan dan total berdasarkan penerimaan dan pengeluaran biaya. Adapun rumus yang digunakan yaitu :

$$\begin{aligned}
 B/C &= \frac{TR}{TC} \\
 &= \frac{Rp157.500,00}{Rp119.000,00} \\
 &= 1,323529412
 \end{aligned}$$

Keterangan:

B/C = *benefit cost ratio*

TR = total penerimaan (*total revenue*)

TC = total biaya (*total cost*)

Dengan ketentuan :

- 1) Jika nilai BCR > 1, maka dapat menguntungkan dan layak bisnis
- 2) Jika nilai BCR < 1, maka mengalami kerugian dan tidak layak untuk bisnis.

Jika nilai BCR = 1, maka tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian (impas).

b. Laporan Aliran Kas

1) Modal

Bisnis Ngemil Yuk sudah terbentuk pada tanggal 02 November 2021. Pada bulan Februari 2022, kelompok sepakat untuk menyimpan modal di Bank Syariah Indonesia (BSI) yang telah penulis buat sebelumnya. Bisnis Ngemil Yuk didirikan dengan modal yang bersumber dari masing - masing anggota kelompok. Setiap anggota kelompok memberikan uang modal sebesar Rp100.000,00 perbulan kepada penulis selama lima bulan dan mendapatkan modal awal sebesar Rp1.500.000,00.

Adapun anggaran modal yang telah disepakati adalah sebagai berikut :

Tabel 2. 14. Modal

Tanggal	Bulan	Nama	Modal
22/03/2022	Februari	Zaidan	Rp100.000
29/03/2022		Pani	Rp100.000
05/04/2022		Hafid	Rp100.000
22/03/2022	Maret	Zaidan	Rp100.000
29/03/2022		Pani	Rp100.000
05/04/2022		Hafid	Rp100.000
05/04/2022	April	Zaidan	Rp100.000
05/04/2022		Hafid	Rp100.000
10/04/2022		Pani	Rp100.000
14/05/2022	Mei	Zaidan	Rp100.000
21/05/2022		Pani	Rp100.000
31/05/2022		Hafid	Rp100.000
31/06/2022	Juni	Hafid	Rp100.000
03/06/2022		Zaidan	Rp100.000
16/06/2022		pani	Rp100.000
TOTAL			Rp1.500.000,00

Dari modal awal tersebut, kami membeli berbagai peralatan bisnis yang meliputi alat pres kemasan, kontainer, timbangan, centong nasi, toples, penggaris, *cutter*, dan sendok plastik. Seluruh peralatan tersebut dibeli dengan biaya senilai Rp407.000,00.

Selain membeli peralatan bisnis, modal tersebut juga penulis gunakan untuk membeli *financial tools*. *Financial tools* merupakan kumpulan video pembelajaran tentang penggunaan *microsoft excel* yang kemudian penulis terapkan pada laporan keuangan bisnis ini. Untuk menata keuangan dengan baik, bisnis Ngemil Yuk membutuhkan rekening tabungan bisnis sendiri. Untuk itu, penulis membuka rekening bisnis Ngemil Yuk atas nama penulis di bank syariah Indonesia (BSI).

Pembukaan rekening ini, memerlukan biaya sebesar Rp110.000,00. Rekening ini selanjutnya kami gunakan sebagai rekening penyimpanan penjualan dan berbagai transaksi lainnya. Selanjutnya, kami membeli bahan baku produk yaitu bahan baku basreng untuk dibulan pertama sejumlah Rp314.500,00 per lima kg. Berikutnya, kami juga membeli kemasan dan stiker senilai Rp150.500,00.

2) Penjualan Bulan Juli

Penjualan pertama produk Ngemil Yuk dilakukan mulai tanggal 18 Juli 2022. Pada penjualan pertama ini, produk yang kami jual adalah basreng varian pedas daun jeruk dengan berat 85 gram. Satu produk dijual dengan harga Rp12.000,00. Sebelumnya, dalam analisis laporan keuangan kami memperkirakan bahwa dengan basreng lima kg akan mendapatkan 58 pcs basreng Ngemil Yuk. Namun, realitanya kami menghasilkan 56 pcs dijual dan dua pcs untuk uji coba. Untuk penjualan pertama ini, kami hanya memasarkan produk di sekitaran kampus Universitas Islam Indonesia (UII).

Kami berhasil menjual produk pertama dengan jangka waktu dua minggu. Dalam hal ini, konsumen dapat melakukan pembayaran secara tunai dan non tunai. Pembayaran secara non tunai (*transfer*) dilakukan oleh dua konsumen dengan jumlah pembelian delapan pcs basreng. Sedangkan konsumen lainnya melakukan pembayaran secara tunai. Untuk pembelian pada penjualan pertama, seluruh pembayaran oleh konsumen dilakukan segera setelah konsumen menerima produk. Setelah penulis menghitung pemasukan dari keuntungan produk pada penjualan pertama, didapatkan total pemasukan sebesar Rp672.000,00 dari 56 pcs basreng.

Tabel 2. 15. Penjualan Bulan Juli

Tgl	Nama	Kemasan 85 g		Pembayaran	Total
		Var	Qty		
18/07/2022	Luthfiana	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
18/07/2022	Toha	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Nurlela	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Nuraqli	Pedas	4	Transfer	Rp48.000
18/07/2022	Zaidan	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
18/07/2022	Daffa	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Mba Rizka	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Anwar	Pedas	5	Tunai	Rp60.000
18/07/2022	Robby K	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Sukma	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/07/2022	Mba Rizka	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
18/07/2022	Ibu Gor	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
19/07/2022	Hafid	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
19/07/2022	Kak Arum	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
19/07/2022	Kak Viola	pedas	1	Tunai	Rp12.000
25/07/2022	Kak Ajeng	Pedas	4	Transfer	Rp48.000

25/07/2022	Okta	Pedas	4	Tunai	Rp48.000
25/07/2022	Khafid	pedas	1	Tunai	Rp12.000
25/07/2022	Hika	pedas	6	Tunai	Rp72.000
26/07/2022	Sekar	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
26/07/2022	Kak Amel	pedas	9	Tunai	Rp108.000
27/07/2022	Pak Reza	Pedas	3	Tunai	Rp36.000
Total			56		Rp672.000

3) Penjualan Bulan Agustus

Dari hasil penjualan pertama, kami memanfaatkan pendapatan tersebut untuk membeli bahan baku basreng, kemasan, dan stiker. Selanjutnya, pada penjualan kedua kami telah menyediakan produk basreng sebanyak 63 pcs dengan varian rasa dan ukuran yang sama pada penjualan sebelumnya, yaitu pedas daun jeruk ukuran 85 gram. Pada penjualan kali ini, beberapa produk juga dipasarkan hingga ke luar Pulau Jawa. Penjualan tersebut dibantu oleh keluarga anggota kelompok yang berada di Riau dan Jakarta. Sebanyak 20 pcs basreng telah terjual di Riau dan 25 pcs terjual di Jakarta.

Selain itu, produk Ngemil Yuk juga dijual kembali oleh seorang *reseller* yang merupakan konsumen pada penjualan pertama. Setelah melakukan perhitungan biaya, pada *reseller* tersebut kami menjual produk dengan harga khusus yaitu Rp11.000,00 per pcs agar dapat dijual kembali oleh *reseller* sehingga didapatkan hasil senilai Rp55.000,00.

Pada penjualan kali ini, terdapat beberapa konsumen yang juga telah membeli basreng Ngemil Yuk pada tahap pertama. Konsumen tersebut mengatakan bahwa pembelian ulang dilakukan karena produk Ngemil Yuk memiliki rasa yang unik. Sama seperti penjualan sebelumnya, pembayaran pada penjualan kedua ini juga dilakukan secara tunai dan non tunai. Pembayaran secara non tunai

dapat dilakukan dengan mengirim uang ke rekening tabungan bisnis atau melakukan pembayaran melalui *e - wallet* (dana) penulis. Nantinya uang yang ada di *e - wallet* akan penulis pindahkan ke rekening bank syariah Indonesia (BSI).

Tabel 2. 16. Penjualan Bulan Agustus

Tanggal	Nama	Kemasan 85 g		Pembayaran	Total
		Var	Qty		
02/08/2022	Ibu Pani	Pedas	6	Transfer	Rp72.000
02/08/2022	Ulan Riau	Pedas	2	Transfer	Rp24.000
03/08/2022	Nopi Riau	Pedas	2	Transfer	Rp24.000
04/08/2022	Dira Riau	Pedas	2	Transfer	Rp24.000
04/08/2022	Ulin Riau	Pedas	2	Transfer	Rp24.000
05/08/2022	Fadhil Riau	Pedas	5	Transfer	Rp60.000
05/08/2022	Nadya Riau	Pedas	1	Transfer	Rp12.000
05/08/2022	Ibu Dewi	Pedas	25	Transfer	Rp300.000
05/08/2022	Hafid	Pedas	4	Transfer	Rp48.000
05/08/2022	Reseller	Pedas	5	Tunai	Rp55.000
15/08/2022	Rizal Affandi	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
15/08/2022	Alfian	pedas	1	Tunai	Rp12.000
15/08/2022	Dinu	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
17/08/2022	Pani	Pedas	2	Tunai	Rp24.000
18/08/2022	Hafid	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/08/2022	Najla	Pedas	1	Tunai	Rp12.000
18/08/2022	Nyemas	Pedas	1	tunai	Rp12.000
Total			63		Rp751.000

4) Penjualan Bulan September

Pada tanggal 13 September 2022, Ngemil Yuk melakukan penjualan ketiga dengan berbagai varian rasa. Terdapat tiga rasa yang disediakan yaitu pedas, asin, dan tomyam. Pada penjualan

ketiga kami juga memesan lima kilogram basreng yang terdiri dari tiga kilogram rasa asin daun jeruk dan dua kilogram rasa pedas daun jeruk. Kami memesan tiga rasa asin daun jeruk karena satu kilogramnya akan digunakan untuk membuat basreng rasa tomyam dengan bumbu yang diolah sendiri oleh Ngemil Yuk.

Setelah kelompok meracik bumbu yang digunakan untuk rasa selanjutnya, kami akhirnya mendapatkan rasa yang diinginkan yaitu rasa tomyam. Untuk rasa yang baru, tidak ada biaya yang dikeluarkan karena bumbu yang digunakan merupakan pemberian dari pemilik kos anggota kelompok, yaitu Hafid. Pada penjualan ketiga ini, juga terdapat dua kemasan yang digunakan yaitu kemasan kecil ukuran 85 gram dan yang besar ukuran 100 gram. Hal ini terjadi karena ada permintaan konsumen yang menginginkan produk dengan persediaan yang lebih besar. Bahkan beberapa kali konsumen meminta agar Ngemil Yuk menyediakan produk dengan ukuran 500 gram dan satu kilogram. Setelah kami melakukan diskusi kelompok untuk membahas kemasan, anggota kelompok sepakat untuk menyediakan kemasan ukuran 15 x 20 cm.

Untuk harga produk dengan kemasan yang besar, penulis telah melakukan perhitungan sehingga mendapatkan harga penjualan sebesar Rp15.000,00 / pcs. Dalam hal ini, setiap produk dengan sediaan 100 gram akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp6.000,00. Konsumen yang membeli produk penjualan ketiga juga banyak yang merupakan konsumen pada penjualan periode pertama dan kedua. Hal ini menandakan bahwa konsumen tersebut sangat menyukai produk basreng Ngemil Yuk.

Seluruh pembayaran oleh konsumen juga dilakukan segera setelah konsumen menerima produk atau tanpa hutang. Penjualan kali ini juga mengalami peningkatan dibandingkan dengan penjualan sebelumnya baik dari segi jumlah produk. Bahkan terdapat konsumen yang membeli basreng Ngemil Yuk sebanyak

25 pcs. Pembayaran penjualan ketiga juga bisa dilakukan dengan tunai dan non tunai. Pembayaran non tunai dilakukan dengan *transfer* Bank Syariah Indonesia (BSI).

Tabel 2. 17. Penjualan Bulan September

Tanggal	Nama	Kemasan 85 g		Kemasan 100 g		Pembayaran	Total
		Var	Qty	Var	Qty		
06/09/2022	pak septu	Asin	1			Tunai	Rp12.000
06/09/2022	hafid	Asin	1			Tunai	Rp12.000
07/09/2022	Kartika	Asin	1			Tunai	Rp12.000
07/09/2022	mas rahman	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
15/09/2022	adik zaidan	Pedas	6			Transfer	Rp72.000
15/09/2022	adik zaidan	Asin	6			Transfer	Rp72.000
16/09/2022	Hafid	Asin	1			Tunai	Rp12.000
16/09/2022	okta	Pedas	2			Tunai	Rp24.000
16/09/2022	nia	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
16/09/2022	devina	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
17/09/2022	Sabil	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
17/09/2022	Amel	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
17/09/2022	zaidan	Pedas	3			Tunai	Rp36.000
17/09/2022	juli	Asin	5			Tunai	Rp60.000
18/09/2022	Viola	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
18/09/2022	Diana	Asin	1			Tunai	Rp12.000
19/09/2022	Fara	Pedas	2			Tunai	Rp24.000
19/09/2022	Dhiya	Asin	1	Asin	2	Transfer	Rp42.000
19/09/2022	Dhiya	Pedas	1	Pedas	2	Transfer	Rp42.000
20/09/2022	Ii	Asin	1			Tunai	Rp12.000
20/09/2022	mas rahman	Pedas	1			Tunai	Rp12.000
21/09/2022	Firdha	Asin	1			Tunai	Rp12.000
23/09/2022	Firdha	Asin	1			Tunai	Rp12.000
25/09/2022	juli	Asin	2			Tunai	Rp24.000

25/09/2022	juli	Pedas	2			Tunai	Rp24.000
25/09/2022	ghozy	Tomyam	1			Tunai	Rp12.000
26/09/2022	argian	Asin	1			Tunai	Rp12.000
Total			47		4		Rp624.000

5) Penjualan Bulan Oktober

Pada periode penjualan keempat, Ngemil Yuk menjual produk lebih banyak dari yang sebelumnya yaitu 69 pcs produk basreng. Hal ini dikarenakan kami mendapatkan seorang agen penjualan yang ikut memasarkan basreng dengan tiga varian rasa yang kami miliki diantaranya pedas daun jeruk, asin daun jeruk, dan tomyam. Sebelumnya agen tersebut merupakan konsumen yang telah membeli produk basreng dengan semua varian rasa (pedas, asin, dan tomyam). Kali ini, agen tersebut membeli 30 pcs produk basreng dengan harga Rp10.000,00 / pcs. Produk tersebut nantinya akan dijual kembali sesuai dengan harga yang ditetapkan olehnya.

Pada periode kali ini, kami juga telah melakukan konsinyasi bersama kantin FTI dan FIAI UII dengan kurun waktu dua minggu. Adapun jumlah produk yang kami tawarkan untuk jangka waktu dua minggu yaitu sebanyak 10 pcs produk. Ada dua rasa yang kami letakkan pada saat konsinyasi yaitu pedas daun jeruk dan asin daun jeruk.

Tabel 2. 18. Penjualan Bulan Oktober

Tanggal	Nama	Kemasan 85 g		Kemasan 100 g		Pembayaran	Total
		Var	Qty	Var	Qty		
05/10/2022	Pak Reza	Tomyam	1			Tunai	Rp12.000
05/10/2022	Pak Reza	asin	1			Tunai	Rp12.000
06/10/2022	Alfian			tomyam	1	Transfer	Rp15.000
06/10/2022	kak Ajeng	pedas	1			Transfer	Rp12.000

06/10/2022	kak Ajeng	asin	1			Transfer	Rp12.000
06/10/2022	Juli (agen)	Tomyam	6			Transfer	Rp60.000
06/10/2022	Juli (agen)	asin	9			Transfer	Rp90.000
06/10/2022	Juli (agen)	pedas	15			Transfer	Rp150.000
08/10/2022	Ndo	pedas	1			Transfer	Rp12.000
08/10/2022	Ndo	asin	1			Transfer	Rp12.000
10/10/2022	najla	asin	1			Tunai	Rp12.000
11/10/2022	Bu Aqied	pedas	1			Transfer	Rp12.000
11/10/2022	Bu Aqied	asin	1			Transfer	Rp12.000
11/10/2022	Pani	pedas	1			Tunai	Rp12.000
12/10/2022	Konsinyasi	pedas	3			Tunai	Rp36.000
12/10/2022	Konsinyasi	asin	2			Tunai	Rp24.000
12/10/2022	Konsinyasi	pedas	2			Tunai	Rp24.000
12/10/2022	Konsinyasi	asin	3			Tunai	Rp36.000
14/10/2022	Okta	pedas	1			Tunai	Rp12.000
14/10/2022	Iqbal	pedas	2			Tunai	Rp24.000
14/10/2022	Pani	pedas	1			Tunai	Rp12.000
15/10/2022	Almas	pedas	1			Transfer	Rp12.000
15/10/2022	Aul	pedas	1			Tunai	Rp12.000
15/10/2022	Basya	pedas	2			Transfer	Rp24.000
15/10/2022	Nila	pedas	2			Tunai	Rp24.000
15/10/2022	Zaidan	Pedas	6			Tunai	Rp72.000
16/10/2022	Tata	pedas	1			Tunai	Rp12.000
16/10/2022	Amel	pedas	1			Tunai	Rp12.000
Total			68		1		Rp771.000

6) Pengeluaran Bulanan

a) Pengeluaran Bulan April

Tabel 2. 19. Pengeluaran bulan April

Tanggal	Deskripsi	Harga
13/04/2022	Biaya admin BSI 1	Rp2.500,00
30/04/2022	pembelian <i>financial tools</i>	Rp150.000,00

Pada awal pembentukan bisnis di bulan april, kami memerlukan sebuah rekening khusus agar dana bisnis (modal) tidak bercampur dengan dana pribadi. Oleh karena itu kami membuka rekening di Bank Syariah Indonesia (BSI). Terdapat satu kali biaya admin pada tahap awal yang berjumlah Rp2.500,00. Selanjutnya rekening ini yang menjadi pusat penyimpanan dana bisnis Ngemil Yuk.

Dalam hal ini, penulis mendapati adanya sebuah media pembelajaran khusus keuangan yaitu "*financial tools*". Media ini memuat berbagai video yang menjelaskan tentang pencatatan keuangan menggunakan aplikasi *microsoft excel*. Penulis membeli media ini dengan biaya Rp150.000,00. Ilmu yang penulis dapat dari media ini kemudian penulis gunakan untuk membuat catatan penjualan, pemasukan, dan pengeluaran dana pada bisnis ini.

b) Pengeluaran Bulan Mei

Tabel 2. 20. Pengeluaran Bulan Mei

Tanggal	Deskripsi	Harga
27/05/2022	Sms banking	Rp1.000,00
27/05/2022	Biaya admin bsi 2	Rp2.500,00

Pada bulan Mei, kami memerlukan sebuah rekening khusus untuk menyimpan hasil penjualan. Untuk membuka rekening tersebut dibutuhkan biaya admin senilai Rp2.500,00.

kemudian kami juga mengaktifkan fitur sms *banking* yang memerlukan biaya senilai Rp1.000,00.

c) Pengeluaran Bulan Juni

Tabel 2. 21. Pengeluaran Bulan Juni

Tanggal	Deskripsi	Harga
03/06/2022	Coba basreng (diseblakan.id)	Rp46.453,00
04/06/2022	Alat pres kemasan	Rp145.000,00
04/06/2022	Kontainer	Rp163.000,00
04/06/2022	Timbangan	Rp29.000,00
04/06/2022	Centong nasi	Rp6.000,00
04/06/2022	Toples	Rp14.000,00
04/06/2022	Sendok plastik	Rp25.000,00
06/06/2022	Coba basreng	Rp35.000,00
26/06/2022	Stiker	Rp32.000,00
26/06/2022	Bahan baku basreng	Rp295.000,00
26/06/2022	Ongkos kirim basreng	Rp19.500,00
26/06/2022	Kemasan	Rp100.000,00
26/06/2022	Ongkos kirim kemasan	Rp18.500,00

Pada bulan Juni, dalam memilih produk yang akan kami jual, bidang produksi bersama seluruh anggota kelompok sepakat untuk mencicipi produk yang akan di-*rebranding* terlebih dahulu. Kami melakukan percobaan produk sebanyak dua kali dengan harga produk masing - masing Rp46.453,00 dan Rp35.000,00.

Setelah menentukan produk yang akan di-*rebanding*, kami menyiapkan berbagai peralatan yang dibutuhkan, meliputi alat press kemasan seharga Rp145.000,00; sendok plastik seharga Rp25.000,00; kontainer seharga Rp163.000,00; timbangan seharga Rp29.000,00; centong nasi seharga Rp6.000,00; toples seharga Rp14.000,00; Seluruh peralatan ini yang kemudian

kami gunakan untuk proses produksi produk basreng Ngemil Yuk.

Setelah dana modal telah tercukupi, kami memutuskan untuk memesan bahan baku basreng sebesar lima kg dengan harga Rp295.000,00 ditambah ongkos kirim Rp19.500,00. kemudian kami juga memesan kemasan senilai Rp100.000,00 dengan tambahan ongkos kirim senilai Rp17.500,00. kedua produk ini penulis pesan via *marketplace* (shopee). terakhir kami juga mengeluarkan dana sebesar Rp32.000,00 untuk membeli stiker kemasan yang berlokasi di Yogyakarta.

d) Pengeluaran Bulan Juli

Tabel 2. 22. Pengeluaran Bulan Juli

Tanggal	Deskripsi	Harga
15/07/2022	Stiker	Rp32.000,00
15/07/2022	Penggaris	Rp25.000,00
15/07/2022	Cutter	Rp25.000,00
18/07/2022	Materai QRIS	Rp10.000,00
18/07/2022	Pembuatan ATM	Rp100.000,00
29/07/2022	Bahan baku basreng	Rp295.000,00
29/07/2022	Ongkos kirim basreng	Rp20.500,00
29/07/2022	Kemasan	Rp100.000,00
29/07/2022	Ongkos kirim kemasan	Rp17.500,00

Pada bulan Juli, ternyata stiker yang digunakan untuk bulan sebelumnya masih belum terpenuhi, sehingga penulis mengeluarkan dana kembali untuk membeli stiker dengan harga yang sama seperti bulan sebelumnya. Pengeluaran dana juga dilakukan untuk membeli peralatan penggaris dan cutter yang digunakan untuk peralatan bidang produksi.

Kami juga kami juga mengeluarkan biaya sebesar Rp100.000,00 untuk membuat ATM dan Rp10.000,00 untuk

materi QRIS. Untuk dapat membuat pencatatan dan laporan keuangan yang baik, penulis juga memerlukan referensi khusus. Setelah persediaan stok bahan baku sudah habis, kami berkoordinasi untuk melakukan pembelian bahan baku dan kemasan kembali dengan harga yang lebih murah.

Pada bulan ini bahan baku basreng dan kemasan tidak mengalami peningkatan pembelian karena stok yang disediakan memang hanya lima kg dan harga yang ditawarkan juga masih sama seperti bulan lalu.

e) Pengeluaran Bulan Agustus

Tabel 2. 23. Pengeluaran Bulan Agustus

Tanggal	Deskripsi	Harga
08/09/2022	Stiker	Rp32.000,00
08/09/2022	Bahan baku basreng	Rp295.000,00
08/09/2022	Ongkos kirim basreng	Rp20.500,00
08/09/2022	Kemasan	Rp103.000,00
08/09/2022	Ongkos kirim kemasan	Rp17.500,00
16/09/2022	Bumbu	Rp25.000,00

Untuk penjualan produk ketiga di bulan Agustus, Ngemil Yuk masih membeli bahan baku dan kemasan sebanyak lima kg dan dengan harga yang sama. Namun, pada bulan ini kami menyediakan produk basreng dengan varian rasa baru yaitu varian “tomyam”. Untuk membuat varian ini, bidang produksi memerlukan tambahan bumbu yang dibeli dengan harga Rp25.000,00.

f) Pengeluaran Bulan Oktober

Tabel 2. 24. Pengeluaran Bulan Oktober

Tanggal	Deskripsi	Harga
01/10/2022	Bahan baku basreng	Rp295.000,00
01/10/2022	Ongkos kirim basreng	Rp20.500,00
04/10/2022	Stiker	Rp32.000,00
15/10/2022	Adm fee shopeepay	Rp500,00

Pada bulan terakhir, penulis hanya mengeluarkan dana untuk bahan baku basreng dan ongkos kirim dengan harga yang sama seperti sebelumnya dan membeli stiker kemasan dengan harga Rp32.000,00.

Setiap periode penjualan, Ngemil Yuk perlu memesan bahan baku produk, kemasan, dan stiker kemasan. Ngemil Yuk telah melakukan pemesanan bahan baku sebanyak empat kali dengan biaya Rp314.500,00 pada periode pertama hingga periode ketiga dan Rp315.500,00 untuk periode keempat. Sedangkan kemasan dipesan sebanyak tiga kali dengan biaya masing - masing senilai Rp118.500,00; Rp117.500,00; dan Rp120.500,00. Untuk melengkapi kemasan dengan merk Ngemil Yuk, kami menggunakan stiker yang telah didesain sebelumnya. Ngemil Yuk telah mencetak stiker sebanyak empat kali dengan harga Rp32.000,00 untuk setiap periode pemesanan.

Pada pembelian bahan peralatan dan baku pertama produk, penulis menggunakan dana kas yang bersumber dari iuran setiap anggota. Sedangkan untuk pembelian berikutnya, penulis menggunakan uang hasil dari penjualan pada periode pertama. Penting bagi Ngemil Yuk untuk terus mengupayakan adanya profit yang cukup sehingga kondisi keuangan bisnis menjadi sehat.

c. Mencatat Laporan Keuangan

1) Pendapatan

Pelaku bisnis melakukan pendataan laporan pendapatan selama tiga bulan yaitu bulan Agustus 2022 hingga Oktober 2022. penjualan pada bulan Agustus cukup memuaskan dikarenakan strategi pemasaran produk berhasil dilakukan. Berikut adalah laporan pendapatan pada bulan Juli 2022:

a) Pendapatan Bulan Juli

Tabel 2. 25. Laporan pendapatan bulan Juli 2022

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	-	-	-
Minggu Kedua	-	-	-
Minggu Ketiga	27	Rp12.000,00	Rp324.000,00
Minggu Keempat	29	Rp12.000,00	Rp348.000,00
Total Pendapatan Bulanan			Rp672.000,00

Pada penjualan bulan Juli, produk Ngemil Yuk mulai dipasarkan pada minggu ketiga. Hal ini dikarenakan pada minggu pertama kelompok masih mempersiapkan seminar proposal. Kelompok kemudian melakukan persiapan penjualan pada minggu kedua. Sehingga penjualan awal dilakukan pada minggu ketiga dan mendapatkan pemasukan sebesar Rp324.000,00. Pada minggu selanjutnya kami menjual produk sebanyak 29 pcs dan mendapat pemasukan sebesar Rp348.000,00.

b) Pendapatan Bulan Agustus

Tabel 2. 26. Laporan pendapatan bulan Agustus 2022

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	49	Rp12.000,00	Rp588.000,00
	5	Rp11.000,00	Rp55.000,00
Minggu Kedua	9	Rp12.000,00	Rp108.000,00
Minggu Ketiga	-	-	-
Minggu Keempat	-	-	-
Total Pendapatan Bulanan			Rp751.000,00

Pada bulan Agustus, penjualan dilakukan sejak minggu pertama. Sebanyak 49 pcs telah terjual dengan harga Rp12.000,00 / pcs dan lima pcs terjual dengan harga Rp11.000,00 / pcs. Penjualan seharga Rp11.000,00 ditetapkan kepada reseller. Lalu pada minggu kedua, didapatkan pemasukan sebesar Rp108.000,00 dengan jumlah produk terjual sebanyak sembilan pcs. Dengan demikian didapatkan hasil penjualan pada Bulan Agustus sebesar Rp751.000,00. Selanjutnya, pada minggu keempat kami melakukan pemesanan bahan baku basreng untuk dijual pada bulan berikutnya.

c) Pendapatan Bulan September

Tabel 2. 27. Laporan pendapatan bulan September 2022

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	4	Rp12.000,00	Rp48.000,00
Minggu Kedua	-	-	-
Minggu Ketiga	36	Rp12.000,00	Rp432.000,00
	4	Rp15.000,00	Rp60.000,00
Minggu Keempat	7	Rp12.000,00	Rp84.000,00
Total Pendapatan Bulanan			Rp624.000,00

Penjualan bulan September dilakukan mulai dari minggu pertama dengan produk terjual sebanyak empat pcs. Pada minggu kedua, kami menjual produk dengan dua varian ukuran. Produk dengan ukuran 85 gram telah terjual sebanyak 36 pcs dan produk ukuran 100 gram terjual sebanyak empat pcs. Lalu pada minggu ketiga, kami menjual produk ukuran 85 gram sebanyak tujuh pcs. Total pemasukan pada bulan September adalah sebesar Rp624.000,00. selanjutnya kami melakukan pemesanan bahan baku basreng pada minggu keempat untuk dijual pada bulan berikutnya.

d) Pendapatan Bulan Oktober

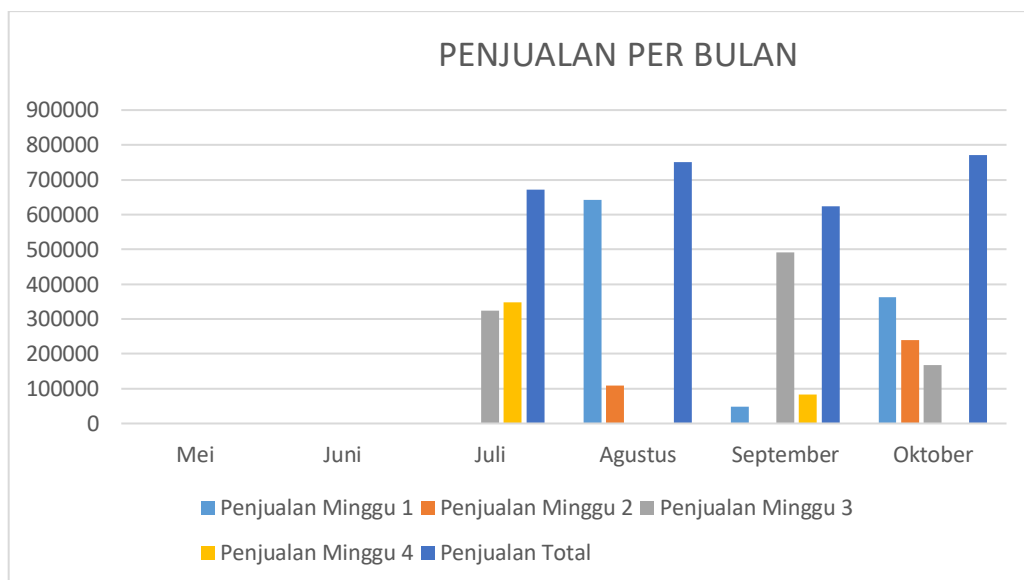
Tabel 2. 28. Laporan pendapatan bulan Oktober 2022

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	4	Rp12.000,00	Rp48.000,00
	30	Rp10.000,00	Rp300.000,00
	1	Rp15.000,00	Rp15.000,00
Minggu Kedua	20	Rp12.000,00	Rp240.000,00
Minggu Ketiga	14	Rp12.000,00	Rp168.000,00
Minggu Keempat	-	-	-
Total Pendapatan Bulanan			Rp771.000,00

Pada bulan Oktober minggu pertama, kami melakukan penjualan kepada agen dengan harga Rp10.000,00 / pcs sebanyak 30 pcs. Selain itu kami juga menjual produk 85 gram dengan harga normal sebanyak empat produk dan satu produk ukuran 100 gram. Untuk penjualan pada minggu kedua dan ketiga, telah terjual produk ukuran 85 gram masing - masing sebanyak 20 pcs dan 14 pcs. Pada minggu keempat kami tidak melakukan penjualan karena stok produk sudah terjual habis. Sehingga pada bulan Oktober didapatkan pemasukan sebesar Rp771.000,00.

e) Kurva Pendapatan Perbulan

Adapun pendapatan per bulan Ngemil Yuk yang berasal dari hasil penjualan produk dapat dilihat pada kurva berikut:



Gambar 2. 2. Kurva Penjualan per Bulan

Dari grafik diatas bisa dilihat bahwa bisnis Ngemil Yuk melakukan penjualan selama empat bulan, mulai dari Bulan Juli sampai dengan Bulan Oktober. Selama empat bulan tersebut, bisnis Ngemil Yuk mengalami kenaikan dan penurunan penjualan yang disebabkan oleh berbagai faktor. Pada Bulan Juli, kami memperoleh keuntungan sebesar Rp672.000,00. kemudian pada bulan Agustus kami mengalami kenaikan penjualan dengan memperoleh keuntungan sebesar Rp751.000,00. Hal ini disebabkan karena pada Bulan Agustus kami memiliki stok produk yang lebih banyak daripada bulan yang sebelumnya. Pada Bulan September kami mengalami penurunan penjualan karena pada bulan ini kami fokus untuk merancang rasa dan kemasan yang baru sehingga membutuhkan yang lebih banyak waktu untuk pemasaran. Adapun keuntungan yang didapatkan pada Bulan September adalah sebesar Rp624.000,00. Lalu pada

Bulan Oktober, akhirnya kami mengalami kenaikan penjualan kembali dan mendapatkan keuntungan terbesar selama penjualan yaitu sebesar Rp771.000,00. Hal ini disekarenakan Ngemil Yuk mulai memiliki agen baru untuk memasarkan produk lebih luas lagi.

2) Laba rugi

Salah satu komponen yang ada dalam laporan keuangan bisnis adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi merupakan sebuah laporan yang menyantumkan pendapatan dan beban yang terjadi selama satu periode bisnis. Laporan laba rugi pada suatu bisnis dapat digunakan untuk menilai kinerja keuangan pada suatu bisnis dalam periode tertentu (Mahwiyah & Wahyudi. 2021).

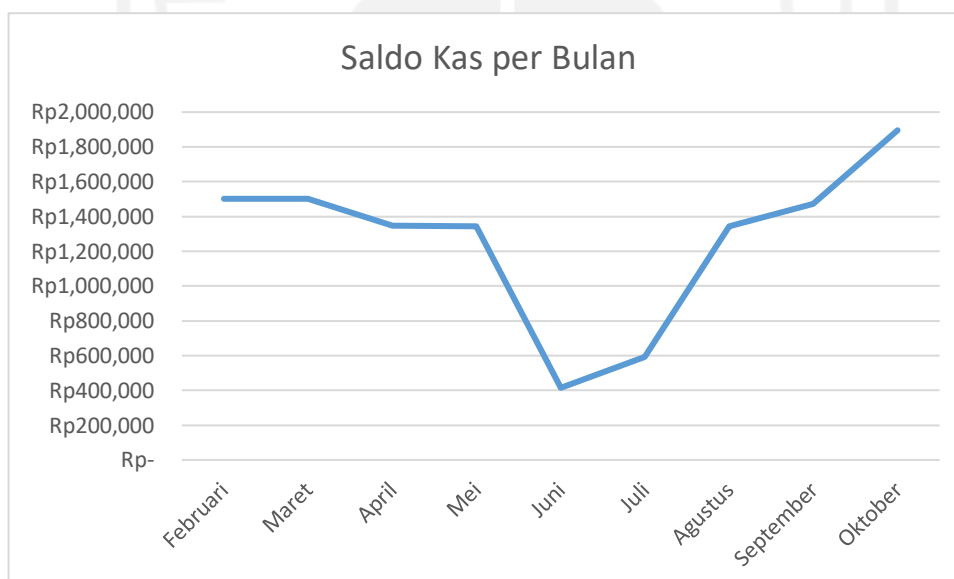
Penulisan laporan laba rugi disusun berdasarkan SAK - EKMM (2018) tentang laporan laba rugi. Dalam pedoman tersebut dituliskan bahwa laporan laba rugi menyajikan informasi mengenai pendapatan, beban keuangan, dan laba atau rugi dari bisnis yang ada.

Tabel 2. 29. Laporan Laba Rugi

NGEMIL YUK	
LAPORAN LABA RUGI	
Per, 31 Oktober 2022	
Pendapatan	
Pendapatan Usaha	Rp 2.818.000,00
Pendapatan lain - lain	-
Total Pendapatan	Rp 2.818.000,00
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.927.495,69
Total Pendapatan Kotor	Rp 890.504,31
Bahan Operasional	
Beban administrasi keuangan	Rp 167.500,00

Beban lain-lain	Rp 106.453,00
Total Beban Operasional	Rp 273.953,00
Beban Penyusutan	
Beban penyusutan peralatan	Rp 56.700,00
LABA BERSIH	Rp 559.851,31

Adapun jumlah saldo pada kas bisnis Ngemil Yuk pada setiapbulannya dapat dilihat pada kurva berikut:



Gambar 2. 3. Kurva Saldo Kas per Bulan

3) Neraca

Neraca atau laporan posisi keuangan merupakan salah satu bagian dari laporan keuangan suatu bisnis yang dihasilkan pada suatu periode tertentu. Laporan laba rugi menunjukkan posisi keuangan bisnis pada akhir periode tersebut (Putra & Azhar, 2020). Dalam penulisannya, laporan neraca keuangan terdiri dari dua pos yaitu aktiva lancar (Aset) dan passiva. Lengkapnya, laporan neraca biasanya terdiri dari kas dan setara kas, persediaan, aset tetap,

piutang usaha, aset lancar, dan kewajiban pajak (Mahwiyah & Wahyudi. 2021). Dalam hal ini, penulis telah membuat neraca keuangan atau laporan posisi keuangan Ngemil Yuk dari awal usaha hingga 16 Oktober 2022).

Tabel 2. 30. Neraca Keuangan Bulan Juli

Neraca Juli				
Aktiva			Passiva	
Aset lancar			Liabilitas	
Kas	Rp 1.185.094		Hutang	Rp -
Piutang	Rp -		Total liabilitas	Rp -
Persediaan	Rp -			
Peralatan	Rp 248.453		Ekuitas	
Total aset lancar	Rp 1.433.547		Modal awal	Rp 1.500.000
			Laba berjalan	-Rp 66.453
Aset tidak lancar	Rp -		Total ekuitas	Rp 1.433.547
Total aset tak lancar	Rp -			
Total aktiva	Rp1.433.547		Total passiva	Rp 1.433.547

Pada neraca saldo Bulan Juli, tampak bahwa total aktiva dan passive masing – masing adalah Rp1.433.547,00. Kemudian, laba berjalan yang didapatkan masih -Rp66.453,00. Hal ini dikarenakan hasil penjualan produk masih digunakan penutupi biaya modal awal. Sehingga didapatkan saldo kas sebesar Rp1.185.094,00.

Tabel 2. 31. Neraca Keuangan Bulan Agustus

Neraca Agustus				
Aktiva			Passiva	
Aset lancar			Liabilitas	
Kas	Rp 1.471.094		Hutang	Rp -
Piutang	Rp -		Total liabilitas	Rp -
Persediaan	Rp -			Rp -
Peralatan	Rp 248.453		Ekuitas	Rp -
Total aset lancar	Rp 1.719.547		Modal awal	Rp 1.500.000
	Rp -		Laba berjalan	Rp 219.547
Aset tidak lancar	Rp -		Total ekuitas	Rp 1.719.547
Total aset tak lancar	Rp -			Rp -
	Rp -			Rp -
Total aktiva	Rp 1.719.547		Total passiva	Rp 1.719.547

Selanjutnya, pada neraca saldo Bulan Agustus, tampak bahwa total aktiva dan passiva masing – masing adalah Rp1.719.547,00. Pada bulan ini, bisnis sudah mendapatkan laba berjalan sebesar Rp219.547,00. Sehingga akhir bulan didapatkan saldo kas sebesar Rp1.471.094,00.

Tabel 2. 32. Neraca Keuangan Bulan September

Neraca September				
Aktiva			Passiva	
Aset lancar			Liabilitas	
Kas	Rp 1.577.094		Hutang	Rp -
Piutang	Rp -		Total liabilitas	Rp -
Persediaan	Rp -			

Peralatan	Rp 273.453		Ekuitas	
Total aset lancar	Rp 1.850.547		Modal awal	Rp 1.500.000
	Rp -		Laba berjalan	Rp 350.547
Aset tidak lancar	Rp -		Total ekuitas	Rp 1.850.547
Total aset tak lancar	Rp -			Rp -
	Rp -			Rp -
Total aktiva	Rp 1.850.547		Total passiva	Rp 1.850.547

Selanjutnya, pada neraca saldo Bulan Agustus, total aktiva dan passiva masing – masing adalah Rp1.850.547,00. Pada bulan ini, bisnis sudah mendapatkan laba berjalan sebesar Rp350.547,00. Sehingga akhir bulan didapatkan saldo kas sebesar Rp1.577.094,00.

Tabel 2. 33. Neraca Keuangan Bulan Oktober

Neraca Oktober				
Aktiva			Passiva	
Aset lancar			Liabilitas	
Kas	Rp 2.000.594		Hutang	Rp -
Piutang	Rp -		Total liabilitas	Rp -
Persediaan	Rp -			
Peralatan	Rp 273.453		Ekuitas	
Total aset lancar	Rp 2.274.047		Modal awal	Rp 1.500.000
	Rp -		Laba berjalan	Rp 774.047
Aset tidak lancar	Rp -		Total ekuitas	Rp 2.274.047
Total aset tak lancar	Rp -			Rp -

Total aktiva	Rp 2.274.047		Total passiva	Rp 2.274.047

Total aktiva dan passiva masing – masing adalah Rp2.274.047,00. Pada bulan ini, bisnis sudah mendapatkan laba berjalan sebesar Rp774.047,00 dan bulan didapatkan saldo kas sebesar Rp2.000.594,00.

d. Berkoordinasi dengan Bidang Produksi dan Pemasaran

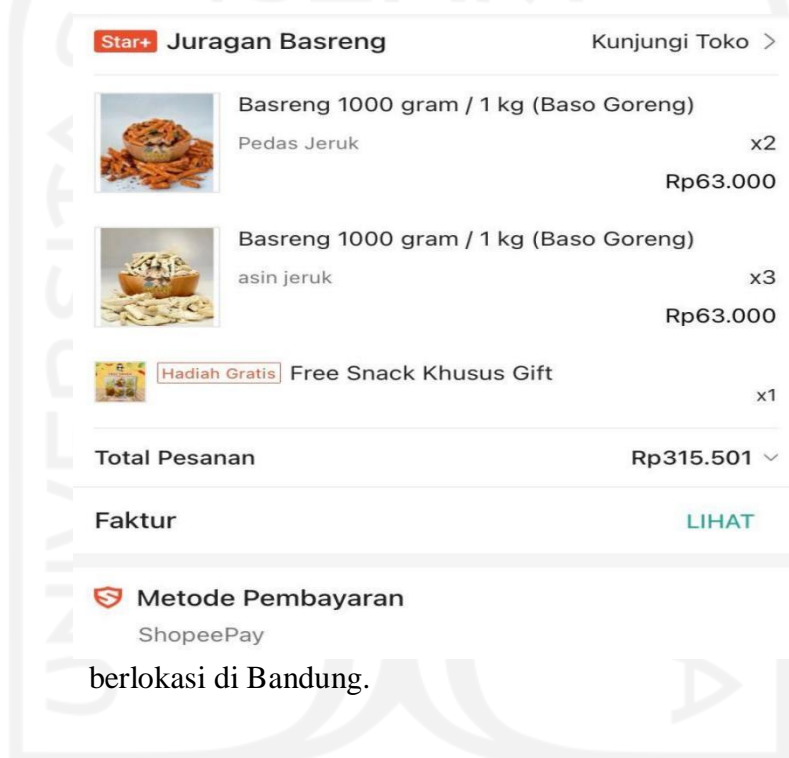
Dalam menjalankan bisnis, penulis perlu bekerjasama dengan bidang produksi dan pemasaran. Koordinasi dilakukan antar anggota kelompok agar tercipta atmosfer kerja yang produktif dan terorganisir. Proses koordinasi dilakukan melalui pertemuan secara langsung dan secara tidak langsung melalui media seperti group *whatsapp* dan telekonferensi *zoom (online)*.

1) Riset Dan Penentuan Mitra Bahan Baku

Bidang produksi perlu melakukan riset bahan baku selama tiga bulan. Dalam hal ini, bidang produksi mendapatkan empat *suplier* olahan basreng. Masing - masing produk dari *suplier* tersebut dipesan oleh penulis dan dicicipi oleh kelompok. Seluruh anggota kelompok kemudian mempertimbangkan pemilihan bahan baku basreng dari segi bentuk, rasa, dan kemasan. Pada proses pemilihan barang baku, kami melakukan pencicipan terhadap contoh produk dari tiga toko basreng yang berbeda.

Dalam hal ini, setiap anggota kelompok memilih basreng dengan bentuk rasa yang unik dan lezat namun memerlukan perbaikan dari segi kemasan. Pada produk pertama, yaitu dari toko ‘Seblakan.id’, kami membeli satu kilogram basreng dengan harga Rp46.500,00. Kami merasa bahwa rasa bumbu basreng yang digunakan belum cukup lezat dan kuat. Lalu kami mencoba produk basreng kedua dari toko ‘Pabrik Keripik Cianjur’ dengan harga Rp16.000,00 untuk 100 gram basreng. Basreng ini juga belum

memiliki bumbu yang cukup lezat dan tekstur basrengnya keras. Terakhir, kami mencicipi produk basreng dari toko online 'Juragan Basreng' dengan harga Rp63.000,00 per kilogram basreng. Kami mendapati basreng tersebut memiliki tekstur yang renyah dan bumbuyang lezat namun masih kurang dalam pemilihan packaging. Setelah melalui diskusi, kami memutuskan untuk menggunakan bahan baku basreng dari toko *online* 'Juragan Basreng' yang



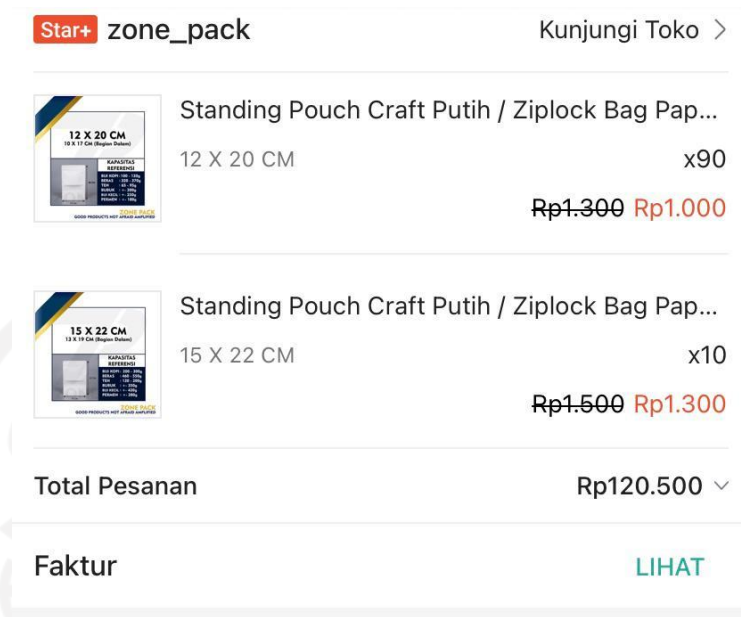
Gambar 2. 4. Pemesanan Bahan Baku Basreng

Dari gambar di atas menunjukkan bahwa dalam satu *batch* pembelian bahan baku basreng menghabiskan biaya senilai Rp315.500,00. Hanya dua rasa yang dipesan yaitu rasa pedas jeruk dan rasa asin jeruk. Masing - masing produk bahan baku basreng untuk semua varian rasa kami beli dengan harga yang sama yaitu Rp63.000,00.

2) Riset dan Penentuan Mitra Bahan Kemasan

Pada awalnya, kami melakukan riset terkait kemasan yang dibutuhkan untuk konsumen dengan membuat survei melalui Instagram. Dari hasil survei tersebut, didapatkan bahwa konsumen tertarik dengan kemasan yang mudah untuk dibawa - bawa dan memiliki *ziplock* untuk menjaga kualitas produk saat konsumen tidak ingin menghabiskan produk sekaligus. Kami kemudian berkonsultasi dengan dosen pembimbing terkait pemilihan kemasan.

Dosen pembimbing menyarankan agar kemasan dibuat dengan sederhana dan memiliki sisi transparan sehingga produk dapat terlihat dari luar dan menarik perhatian konsumen. Selanjutnya kami bersama - sama mencari kemasan dengan spesifikasi tersebut di toko *online* dan toko *offline*. Kami menemukan kemasan yang sesuai di toko *online* 'zone_pack' yang berlokasi di Bandung. Toko ini menjual kemasan dengan *ziplock* seharga Rp1.000,00 per kemasan. Harga tersebut merupakan hargaterbaik untuk kemasan dengan ukuran dan fitur yang kami cari. Selain itu, ongkos pengiriman kemasan tersebut hanya sebesar Rp17.500,00 untuk mengirimkan 100 pcs kemasan sampai ke Jogja. Total harga yang ditawarkan oleh tokok zone_pack merupakan harga yang paling terjangkau sehingga kelompok kami memilih kemasan dari toko tersebut. Selanjutnya, karena penulis adalah anggota yang memegang keuangan bisnis, penulis kemudian melakukan pemesanan kemasan setiap bulannya untuk kemudian diserahkan kepada bidang produksi.



Gambar 2. 5. Pemesanan Kemasan Basreng

Dari gambar di atas menunjukkan bahwa dalam satu *batch* pembelian kemasan basreng yang berbahan *standing pouch craft* warna putih menghabiskan biaya senilai Rp120.300,00. Terdapat dua ukuran kemasan yang dipesan yaitu ukuran 12 x 20 cm sebanyak 90 pcs dan ukuran 15 x 22 cm sebanyak 10 pcs. Total yang dikeluarkan untuk membeli kemasan senilai Rp120.500,00.

3) Pengadaan Alat Produksi

Sebelum melakukan penjualan produk, bidang produksi mencari peralatan seperti alat pres kemasan, kontainer, timbangan, centong nasi, dan alat lainnya. Dalam hal ini, bidang produksi meminta anggota kelompok lain untuk mencari toko yang menyediakan peralatan dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau. Penulis kemudian membantu pencarian alat pres kemasan. Terdapat empat toko yang menyediakan alat tersebut, namun dijumpai alat yang ukurannya terlalu besar, tidak dapat merekatkan dengan kuat, dan harga yang tidak sesuai anggaran.

Kemudian penulis menemukan toko yang menyediakan alat pres kemasan yang sesuai di Kota Yogyakarta. Lalu penulis memberikan dana ke bidang produksi untuk membeli alat tersebut.

Bidang produksi telah membuat daftar kebutuhan alat dan bahan yang akan digunakan dalam bisnis ini. Bidang produksi kemudian menyerahkan daftar tersebut kepada penulis. Penulis selanjutnya melakukan riset harga pasar produk serupa, harga bahan baku, serta biaya *fixed cost*. Hal ini penulis lakukan dengan cara melihat harga barang - barang tersebut melalui *online market place* dan toko secara langsung. Setelah itu, anggota kelompok mendiskusikan alat dan bahan yang diputuskan untuk dipilih. Setelah alat dan bahan disepakati, penulis mulai menyusun anggaran produksi terkait *fixed cost* dan *variable cost*.

Tabel 2. 34. Fixed Cost

NO	PERALATAN	KET	QTY	SATUAN	HARGA	JUMLAH
1	Alat pres kemasan	mesin	1	unit	Rp145.000	Rp145.000
2	Kontainer	wadah	1	unit	Rp163.000	Rp163.000
3	Timbangan	alat	1	unit	Rp29.000	Rp29.000
4	Centong nasi	alat	2	unit	Rp3.000	Rp6.000
5	Toples	wadah	1	unit	Rp14.000	Rp14.000
6	Penggaris	alat	1	unit	Rp5.000	Rp5.000
7	Cutter	alat	2	unit	Rp8.000	Rp16.000
TOTAL						Rp378.000

Dari tabel di atas bisa diketahui jika *fixed cost* yang diperlukan untuk melakukan pengemasan produk basreng terdiri dari tujuh barang.

Tabel 2. 35. Pembelian bahan habis pakai (variable cost) / bulan

NO	BAHAN HABIS PAKAI	KET	QTY	SATUAN	HARGA	JUMLAH
1	Bahan baku basreng	Bahan utama	5	kg	Rp59.000	Rp295.000
2	Kemasan	Bahan utama	58	pcs	Rp1.000	Rp58.000
3	stiker	Bahan utama	64	pcs	Rp500	Rp32.000
TOTAL						Rp385.000
KAPASITAS PRODUKSI PERBULAN						58

Dari tabel diatas bisa diketahui jika *variable cost* yang diperlukan untuk menjual camilan basreng terdiri dari tiga barang, yaitu lima kilogram bahan baku basreng, 58 pcs kemasan, dan 64 pcs stiker.

4) Melakukan Pencatatan Penjualan

Setiap bulan bisnis Ngemil Yuk mampu menyediakan stok produk sebanyak 58 pcs. Bidang produksi bertanggung jawab untuk mencatat penjualan yang meliputi tanggal pembelian, nama konsumen, rasa, harga, dan berapa produk yang dipesan. Setelah stok habis dalam satu periode pembelian, penulis meminta kepada bidang produksi untuk mengirimkan hasil pencatatan penjualan selama yang nantinya akan di rekap kembali.

Hal ini penulis lakukan untuk mencatat pemasukan penjualan harian. Hasil pencatatan tersebut kemudian penulis bukukan untuk membuat laporan keuangan Ngemil Yuk. Pencatatan tersebut penulis lakukan agar kelompok dapat melakukan monitoring terhadap *cashflow* bisnis Ngemil Yuk. Selain itu, dengan mengetahui jumlah keuntungan yang sudah didapatkan, kelompok dapat melihat apakah Ngemil Yuk sudah mencapai *break event point* (BEP) atau belum.

5) Membantu Proses Pengemasan

Pengemasan produk dilakukan setiap kali Ngemil Yuk akan melakukan *open order*. Setiap bulan, Ngemil Yuk berencana untuk menyediakan produk dengan bahan baku sebanyak lima kilogram basreng. Namun pada realisasinya, lima kilogram basreng tersebut selalu habis pada dua pekan pertama sehingga kami menambahkan produk hingga sepuluh kilogram dalam satu bulan.

Pada setiap *batch* pemesanan, seluruh anggota kelompok membantu proses pengemasan produk. Penulis selalu membantu memasukkan produk ke dalam kemasan dan menimbanginya. Terdapat dua variasi rasa basreng yaitu varian pedas daun jeruk dan asin daun jeruk. Masing - masing varian dikemas yaitu dalam sediaan 85 gram dan 100 gram. Sementara anggota lain bertugas untuk merekatkan kemasan, menempelkan stiker merek, serta membuat dokumentasi kegiatan.

6) Perhitungan Biaya Promosi Dan Media Pengiklanan

Pada bidang pemasaran, tujuan utama dari adanya informasi ini yaitu untuk menginformasikan, membujuk, mempengaruhi, serta mengingatkan pelanggan tentang bisnis yang kami jalani. Ada beberapa poin yang kami diskusikan untuk menginformasikan produk basreng antara lain:

- a) Memperkenalkan produk yang dijual
- b) Menginformasikan kepada konsumen terkait keberadaan produk
- c) Menyampaikan harga produk
- d) Cara mendapatkan produk
- e) Variasi produk yang dijual
- f) Keunggulan produk

Dari poin diatas, hal yang bisa kita lakukan agar konsumen mengetahui informasi tersebut yaitu dengan menggunakan promosi.

Tujuan adanya promosi yang sifatnya mengingatkan dilakukan terutama untuk mempertahankan merek dan *image* produk.

Adapun langkah - langkah diskusi bidang pemasaran dan penulis adalah sebagai berikut:

- a) Bidang pemasaran melakukan identifikasi pasar yang akan dituju dan mengetahui motif pembeli atas produk yang kami jual
- b) Bidang pemasaran menentukan misi, tujuan, dan sasaran periklanan (*mission*)
- c) Setelah bidang pemasaran mengetahui poin diatas, kemudian Ia berdiskusi dengan penulis untuk menetapkan anggaran periklanan (*money*)
- d) Terakhir, penulis melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai dari pemasangan suatu iklan (*measurement*).

Adapun media yang bidang pemasaran lakukan untuk promosi Ngemil Yuk yaitu :

- a) Instagram *ads*
- b) *Endorsement*
- c) *Word of mouth*
- d) Konten via Instagram
- e) Konten via Whatsapp
- f) Konten via Tiktok

Dari semua media promosi yang kami gunakan, media yang memerlukan biaya hanya Instagram *ads*. Kami memilih Instagram *ads* karena target pasar Ngemil Yuk adalah pelajar dan mahasiswa yang mayoritas aktif di sosial media Instagram. Untuk mengetahui besar biaya yang akan digunakan pada Instagram *Ads*, bidang promosi melakukan pencarian informasi melalui internet. Dari hasil pencarian, didapatkan bahwa untuk satu kali promosi melalui Instagram *ads*, sebuah produk perlu mengeluarkan biaya sebesar Rp45.000,00. Berdasarkan koordinasi dengan bidang promosi,

kami melakukan fitur Instagram *ads* sebanyak satu kali per bulan dengan total biaya Rp135.000,00. Namun ternyata *engagement* yang kami dapatkan tidak terlalu memuaskan. Justru metode promosi lain yang tidak mengeluarkan biaya memberi umpan balik yang lebih baik, salah satunya adalah *word of mouth*.

7) Membantu Memasarkan Produk

Salah satu bentuk promosi Ngemil Yuk adalah menggunakan video yang diunggah ke berbagai sosial media. Pembuatan video ini digagas oleh bidang pemasaran dan pembuatannya dilakukan bersama - sama. Bidang pemasaran melakukan pengambilan video dan penulis bersama bidang produksi berlaku sebagai pemeran dalam video tersebut. Dalam video tersebut, kami menunjukkan proses pengemasan. Penulis bertugas memasukkan ke dalam kemasan dan menimbang basreng sedangkan bidang produksi bertugas untuk menutup kemasan dan melakukan *quality control*.

Setelah proses pengambilan video selesai, penulis membantu dalam mengedit video dengan cara membuat konsep pengisi suara untuk video tersebut. Penulis kemudian juga melakukan pengisian suara pada video yang dengan durasi 38 detik. Video promosi Ngemil Yuk telah diunggah ke berbagai media sosial Ngemil Yuk untuk mengenalkan produk basreng kepada konsumen.

Selain diunggah ke media sosial milik Ngemil Yuk, seluruh anggota kelompok juga bersepakat untuk mempromosikan produk melalui akun media sosial pribadi. Dalam hal ini, penulis telah mengunggah berbagai video promosi produk Ngemil Yuk dan testimoni konsumen melalui akun Instagram dan *whatsapp* pribadi penulis. Hal ini mendapat tanggapan yang positif dari konsumen dan menambah jumlah pembelian produk basreng Ngemil Yuk.

Selain promosi produk melalui media sosial, penawaran produk Ngemil Yuk juga dilakukan secara *word of mouth* yang dilakukan oleh konsumen kepada calon konsumen lain yang berupa

testimoni dan pengalamannya. Dalam hal ini, penulis membantu bidang pemasaran dengan menawarkan Ngemil Yuk kepada banyak konsumen. Penulis juga meminta para konsumen untuk memberikan testimoni terhadap basreng Ngemil Yuk dan menawarkannya kepada teman yang lain. Testimoni yang penulis dapatkan kemudian penulis upload ke media sosial untuk menambah ketertarikan konsumen untuk membeli produk basreng Ngemil Yuk. Menurut penulis, metode *word of mouth* ini justru merupakan metode pemasaran yang paling efektif sehingga produk Ngemil Yuk banyak yang terjual.

Salah satu bentuk penulis dalam membantu bidang promosi adalah juga dengan menyediakan beberapa produk basreng Ngemil Yuk di ruang tamu kost penulis. Hal ini penulis lakukan karena banyak teman - teman satu kost penulis yang sebelumnya telah membeli produk Ngemil Yuk untuk dijadikan camilan saat belajar. Kemudian penulis berinisiatif agar konsumen dapat membeli produk dengan lebih mudah tanpa harus selalu bertemu dengan penulis. Sehingga konsumen dapat mengambil produk secara mandiri kemudian menginformasikan pembelian kepada penulis dan melakukan pembayaran saat bertemu.

8) Merancang biaya konsinyasi

Istilah konsinyasi diartikan sebagai kegiatan penitipan produk atau barang kepada agen untuk dijualkan dengan sistem pembayaran (jual titip). Sebelum merancang biaya konsinyasi, bidang pemasaran telah melakukan survei di sekitaran kampus Universitas Islam Indonesia (UII) terkait tempat yang strategis untuk kami lakukan konsinyasi. Setelah bidang produksi melakukan survei selama kurang lebih satu minggu, akhirnya memutuskan untuk melakukan konsinyasi dengan kantin Fakultas Teknik Industri (FTI) UII yang berada di gedung FTI UII.

Pada saat melakukan diskusi dengan kantin FTI UII, penulis perlu memperhitungkan keuntungan maksimum yang diperbolehkan untuk dijual kembali. Setelah berdiskusi dengan bidang pemasaran, kami memutuskan bahwa keuntungan maksimum yang dapat diperoleh oleh konsinyi adalah sebesar 25% dari harga produk. Pemasokan produk akan dilakukan per satu pekan. Jika dalam satu pekan tersebut terdapat produk yang belum terjual, konsinyi dapat mengembalikan produk kepada kami. Pada saat pergantian pekan, penulis juga meminta laporan penjualan produk dari konsinyi.

9) Merancang biaya agen dan *reseller*

Setelah merancang biaya konsinyasi, bidang pemasaran dan penulis juga berdiskusi tentang penetapan harga jual untuk agen dan *reseller*. Penentuan harga jual ini sangat penting untuk dilakukan secara tepat karena hal tersebut dapat menentukan besaran keuntungan yang akan diperoleh. Hal yang harus dilakukan oleh bidang pemasaran yaitu menentukan target pasar. Kemudian penulis juga telah menghitung biaya produksi dan mencari tahu harga kompetitor sehingga tahu harga pasar. Acuan harga jual tersebut diperlukan untuk mengetahui apakah produk yang kami jual sudah sesuai dengan harga pasar atau berbeda.

Hasil diskusi kami menjelaskan bahwa harga jual antara agen dan *reseller* akan berbeda. Pihak agen harus membeli produk minimum sebanyak 25 pcs dengan harga Rp10.000,00 / pcs. Sedangkan untuk pihak *reseller* harus membeli minimum 10 pcs dengan harga Rp11.000,00 / pcs. Hal ini dilakukan berdasarkan taksiran dan kesepakatan bidang pemasaran dan penulis agar apabila harga bahan baku meningkat, namun posisi keuntungan yang diterima masih tetap aman. Kami tidak perlu merubah harga jual produk secara tiba-tiba guna menghindari rasa kecewa yang

timbul dari pelanggan terhadap bisnis Ngemil Yuk. Agen dan *reseller* nantinya.



BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

1. Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Dari paparan pelaksanaan bisnis yang ada dalam bab II, maka jika disandingkan dengan rancangan *business plan*, pada aspek keuangan akan ditemukan realisasi, perencanaan, dan gap sebagaimana tabel berikut:

Tabel 3. 1. Perencanaan, Realisasi, dan Gap

Rencana	Realisasi	Gap
Melakukan pencatatan seluruh pemasukan dan pengeluaran bisnis agar tidak terjadi kesalahan dalam menghitung keuangan bisnis.	Pencatatan belum dilakukan secara reguler dikarenakan penulis mengira pengeluaran tercatat di nota.	Pencatatan belum dilakukan secara reguler dan terstruktur.
Melakukan pencatatan keuangan sesuai dengan secara terstandar.	Dalam melakukan pencatatan arus kas dan laporan keuangan, penulis kesulitan dalam mencari beberapa referensi laporan keuangan dan arus kas dengan format yang berbeda.	Terdapat kesulitan dalam pembuatan format laporan keuangan dan arus kas yang efektif.
Melakukan penghitungan harga pokok penjualan (HPP) terhadap satu	Ngemil Yuk memiliki dua varian ukuran kemasan yaitu 85 gram	Terdapat produk dengan ukuran baru yaitu 100 gram yang sebelumnya

produk Ngemil Yuk yaitu basreng ukuran dengan ukuran 85 gram.	dan 100 gram.	belum dianalisis.
---	---------------	-------------------

B. Tinjauan Teoritis tentang Keuangan

Dalam ilmu keuangan, laporan arus kas adalah laporan yang menyediakan ikhtisar yang rinci dari semua arus kas masuk dan arus kas keluar selama periode tertentu (Operasi, 2020). Laporan arus kas juga menjadi ringkasan transaksi keuangan yang berhubungan dengan kas tanpa melihat hubungannya dengan penghasilan yang didapat maupun biaya-biaya yang terjadi dan hanya menerbitkan neraca dan laporan laba rugi. Laporan arus kas akan menjelaskan kenaikan atau penurunan kas bersih selama periode tertentu (Kaloh et al., 2018). Sedangkan menurut Angeliana (2020), laporan Arus Kas yang menggambarkan arah keluar masuknya uang tunai baik dari modal, profit, operasional, pendapatan dan lain-lain, dan catatan laporan keuangan detil dan laporan lainnya. Jadi, subjek dari laporan arus kas adalah penerimaan dan pengeluaran kas.

Menurut (Operasi, 2020), laporan arus kas bertujuan untuk memberikan informasi mengenai perubahan kas dari suatu perbisnisan dengan mengkatagorikan arus kas berdasarkan aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan selama periode tertentu. Adapun menurut (Kaloh et al., 2018) tujuan laporan arus kas adalah mencapai informasi mengenai aliran dana perbisnisan lebih jauh lagi. Sedangkan, menurut (Oktarina et al., 2022), tujuan utama laporan arus kas adalah untuk memberikan informasi yang selaras tentang penerimaan dan pembayaran kas di perbisnisan selama periode waktu yang ditentukan.

Menurut (Operasi, 2020), manfaat laporan arus kas adalah:

1. Perbisnisan mampu mengelola, merencanakan, dan mengontrol kas masuk dan keluar yang dimiliki pada masa lalu.
2. Laporan arus kas menjadi informasi bagi investor dan kreditor memproyeksikan kembali dari sumber kekayaan yang dimiliki oleh perbisnisan.
3. Perbisnisan mampu untuk memasukkan kas perbisnisan di masa yang akan datang.
4. Pengaruh investasi akan berdampak positif terhadap posisi keuangan perbisnisan selama periode tertentu.
5. Kemungkinan keadaan arus kas masuk dan keluar, arus kas bersih yang dimiliki perbisnisan termasuk kemampuan membayar dividen di masa yang akan datang.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan yang menyediakan informasi relevan dan memperlihatkan pengaruh dari arus kas masuk dan arus kas keluar terhadap tiga aktivitas yang ada (Operasi, 2020). Aktivitas yang disampaikan tersebut antara lain:

1. Aktivitas operasi

Semua transaksi yang berhubungan dengan laba yang dilaporkan dalam laporan laba/rugi termasuk ke dalam aktivitas operasi. Jumlah arus kas yang berasal dari aktivitas operasi merupakan indikator yang menentukan apakah operasional perbisnisan dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi perbisnisan, membayar deviden, dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pada sumber pendanaan dari luar.

2. Aktivitas investasi

Aktivitas investasi adalah aktivitas perolehan atau pelepasan aktiva jangka panjang (aktiva tidak lancar) dan investasi yang tidak termasuk dalam pengertian setara kas. Contoh arus kas masuk (*cash in flow*) dari

aktivitas investasi yaitu penjualan aktiva tetap dan penjualan investasi jangka panjang.

3. Aktivitas pendanaan

Aktivitas pendanaan adalah aktivitas yang mengakibatkan perubahan dalam jumlah dan komposisi kewajiban (hutang) jangka panjang dan modal (ekuitas) perbisnis. Laporan arus kas memiliki peran yang sangat penting dalam bisnis karena untuk mengetahui perputaran arus dana yang ada di suatu bisnis (kas masuk atau keluar). Hal ini dilakukan agar suatu bisnis dapat mengontrol dana kas bisnis yang dimiliki selama ini. Laporan arus kas berfungsi untuk memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar. Laporan arus kas masuk dapat dilihat dari beberapa sumber yaitu hasil kegiatan operasional dan kas yang diperoleh dari pendanaan. Sedangkan arus kas keluar dapat ditentukan dari berapa banyak beban biaya yang dikeluarkan oleh suatu bisnis.

Ikatan Akuntansi Indonesia (PSAK) No. 2 (2015) menyatakan bahwa dalam adanya metode pelaporan arus kas dilakukan dengan cara melaporkan kelompok penerimaan dan pengeluaran kas dari kegiatan operasi secara lengkap sehingga bisa dilanjutkan dengan kegiatan investasi dan pendanaan (Rochman & Pawenary, 2020). Menurut (Kaloh et al., 2018), ada dua metode alternatif pelaporan arus kas dari aktivitas operasi dalam laporan arus kas, yaitu:

1. Metode langsung: metode ini menjelaskan jika kelompok utama dari penerimaan dan pengeluaran kas bruto diungkapkan.
2. Metode tidak langsung: metode ini menganjurkan agar perbisnis dapat melaporkan arus kas operasi dengan menggunakan metode langsung.

Namun PSAK No. 2 (2015) dalam tulisan (Oktarina et al., 2022) menganjurkan agar industri dapat mengungkapkan arus kas dari bisnis dengan menggunakan metode langsung. Cara ini menghasilkan data yang dapat membantu melihat arus kas di masa depan yang tidak dapat dihasilkan dengan metode tidak langsung. Dengan cara metode langsung informasi

yang terkait kelompok untuk penerimaan dan pengeluaran kas bruto dapat diperoleh dari catatan akuntansi perbisnisan, beban pokok penjualan, dan pos-pos lain dalam laporan laba rugi yang digunakan untuk:

1. Perubahan persediaan, piutang bisnis, dan utang untuk periode berjalan
2. *E-mail* (pos) bukan kas lainnya
3. Hal-hal lain yang berkaitan dengan arus kas dan pendanaan

(Kaloh et al., 2018) juga mengemukakan bahwa untuk metode tidak langsung, arus kas bersih dari aktivitas operasi bisa ditentukan dengan adanya laba bersih atau rugi bersih karena pengaruh sebagai berikut:

1. Persediaan yang memiliki perubahan, piutang, dan utang selama periode yang telah ditentukan.
2. Pos bukan kas seperti penyisihan, penyusutan, pajak ditangguhkan, keuntungan, dan kerugian valuta asing yang belum direalisasi, laba yang belum dibagikan, dan hak yang minoritas pada laba rugi konsolidasi.
3. Semua pos yang lain dan berkaitan dengan arus kas investasi atau pendanaan. Dengan kata lain, berdasarkan arus kas bersih dari aktivitas operasi dapat dilaporkan dengan menyajikan beban dan pendapatan yang diungkapkan dalam laporan laba rugi dan dalam perubahan persediaan, piutang bisnis, dan utang bisnis dalam waktu yang telah ditentukan.

Untuk itu, bukti transaksi bagi laporan arus kas dan laporan keuangan sangatlah penting. (Isa et al., 2019) menjelaskan bahwa laporan keuangan dapat dipergunakan untuk mengetahui kinerja perbisnisan. Kinerja keuangan perbisnisan merupakan suatu proses evaluasi prospek ekonomi dan risiko perbisnisan. Kondisi kesehatan perbisnisan tercermin dari kinerja keuangannya yang disebabkan karena laporan kinerja keuangan perbisnisan berguna sebagai informasi mengenai pendanaan, perencanaan, investasi dan operasi perbisnisan.

Menurut PSAK No. 1 (2015) dalam tulisan (Rochman & Pawenary, 2020), laporan keuangan adalah penyajian yang terstruktur dari posisi dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan bisa mengukur nilai prestasi yang dicapai suatu perbisnisan pada masa lampau, sekarang, dan

masa yang akan datang. Laporan keuangan juga menyajikan informasi tentang entitas dari aset, ekuitas, liabilitas, pendapatan, dan beban yang termasuk keuntungan, kerugian, kontribusi, dan arus (Setiyawati & Hermawan, 2018).

Mutiah (2019) juga mengemukakan jika laporan keuangan adalah suatu wadah informasi yang diberikan kepada akuntan yang berkaitan dengan kondisi bisnis yang tujuannya untuk mendeskripsikan keadaan bisnis dan bisa menjadi pedoman untuk pengambilan keputusan. Menurut (Rahmayuni, 2017) memaparkan bahwa laporan keuangan merupakan laporan pertanggungjawaban pimpinan (*owner*) bisnis atas pengelolaan bisnis yang dipercayakan kepada pihak yang berkepentingan terhadap bisnis, yaitu pemilik bisnis, pemerintah, kreditor bank, dan pihak yang berkepentingan lainnya.

Dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan suatu informasi mengenai keuangan pada bisnis yang bisa digunakan untuk melihat suatu kondisi perbisnisan dan menilai kinerja di bisnis tersebut pada jangka periode tertentu. Untuk siklus akuntansi satu periode dapat ditentukan sesuai dengan kebutuhan bisnis. Bisa untuk harian, mingguan, bulanan, dan tahunan.

Tujuan adanya laporan keuangan yaitu menyediakan wadah informasi yang berkaitan dengan posisi keuangan, hasil bisnis perbisnisan, dan perubahan posisi keuangan suatu perbisnisan yang bermanfaat bagi pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi (Mutiah, 2019). Adapun tujuan laporan keuangan menurut buku dasar - dasar analisa laporan keuangan antara lain:

1. Sarana informasi (*screening*)

Analisa hanya dilakukan berdasarkan pedoman laporan keuangan sehingga seorang analis tidak perlu turun langsung ke lapangan untuk mengetahui situasi dan kondisi suatu bisnis tersebut

2. Pemahaman (*understanding*)

Analisa dilakukan dengan cara memahami bisnisnya, kondisi keuangannya, bidang bisnisnya, dan hasil dari bisnisnya.

3. Peramalan (*forecasting*)

Analisa digunakan untuk meramalkan kondisi bisnis pada masa yang akan datang.

4. Diagnose (*diagnosis*)

Analisa dapat melihat kemungkinan adanya masalah baik atau buruk yang ada pada manajemen dalam bisnis.

5. Evaluasi (*evaluation*)

Analisa digunakan untuk menilai dan mengevaluasi cara kerja bisnis termasuk manajemen dalam meningkatkan tujuan bisnis secara efisien.

Terdapat lima jenis laporan keuangan, yaitu:

1. Laporan laba rugi

Laporan laba rugi digunakan untuk mengetahui suatu bisnis akan mengalami keuntungan atau kerugian dalam periode tertentu.

2. Laporan perubahan modal (ekuitas)

Laporan perubahan modal digunakan untuk mengetahui seberapa modal bisnis bertambah atau berkurang dalam satu periode tertentu. Laporan perubahan modal menjadi laporan yang menyajikan informasi perubahan ekuitas pada bisnis yang diakibatkan oleh operasi bisnis dan transaksi dengan pemilik pada satu periode yang telah ditentukan.

3. Neraca

Neraca digunakan untuk mengetahui jumlah modal, harta, dan hutang bisnis dalam satu periode tertentu.

4. Laporan arus kas

Laporan arus kas digunakan untuk mengetahui berapa bisnis itu bertambah atau berkurang kas perbisnisan dalam satu periode tertentu.

5. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan digunakan untuk mengetahui secara rinci mengenai keadaan di suatu bisnis tersebut.

Dalam praktiknya, banyak laporan keuangan yang dikeluarkan bisnis. Namun, yang umum digunakan antara lain :

1. Laporan laba rugi

Laporan laba rugi berfungsi untuk membantu mengetahui apakah bisnis berada dalam posisi untung atau rugi. Jika pendapatan bisnis lebih besar dari beban (biaya), maka bisnis memperoleh untung (laba). Sebaliknya, jika pendapatan lebih kecil dari beban (biaya), maka bisnis mengalami kerugian.

Ada dua cara yang digunakan untuk menyusun laporan laba rugi, yaitu cara langsung (*single step*) dan cara bertahap (*multiple step*). Cara langsung relatif lebih mudah dibandingkan dengan cara bertahap karena hal yang harus dilakukan hanya perlu menjumlahkan seluruh pendapatan dari atas sampai bawah menjadi satu kelompok. Kemudian hal yang dilakukan yaitu harus mengurangnya dengan total beban (biaya) dalam periode tertentu. Sedangkan pada cara bertahap, pendapatan dipisah menjadi dua kategori yaitu pendapatan operasional (berasal dari kegiatan pokok) dan pendapatan non operasional (berasal dari luar kegiatan pokok) bisnis. Pembagiannya kategori juga berlaku pada beban (biaya).

2. Laporan perubahan modal (*capital statement*)

Jika suatu bisnis menjalankan operasionalnya, maka modal awal yang ditanam akan mengalami perubahan. Perubahan ini terjadi karena modal harus digunakan untuk menjalankan roda bisnis, adanya penambahan laba yang didapat, penggunaan modal untuk kepentingan pemilik (*owner*), dan hal lainnya.

Laporan perubahan modal dalam istilah akuntansi merupakan jenis laporan yang memberikan informasi tentang perubahan modal bisnis dalam periode tertentu. Fungsi dari laporan ini yaitu untuk menunjukkan seberapa besar perubahan modal yang terjadi dan apa yang menyebabkan perubahan itu terjadi.

3. Neraca

Neraca merupakan laporan keuangan yang menyediakan akun aktiva, kewajiban, dan modal dalam periode tertentu. Neraca terdiri dari dua bentuk yaitu bentuk horizontal (*account form*) dan bentuk vertikal (*report form*). Modal yang ada pada neraca merupakan nilai yang tercatat pada laporan perubahan modal. Keseimbangan pada neraca dapat tercapai karena pada laporan perubahan modal sudah mencakup pendapatan dan biaya yang tercatat pada laporan laba rugi. Komponen yang ada pada neraca yaitu:

a. Aktiva

Harta yang dimiliki suatu bisnis dengan nilai manfaat di masa depan (*future economic benefit*). contohnya: truk, mobil pengangkut barang, mobil kargo untuk ekspedisinya. Aktiva terdiri dari aktiva lancar (*current assets*) dan aktiva tetap berwujud (*tangible fixed assets*).

b. Kewajiban

Ada dua kategori yang ada dalam kewajiban yaitu utang lancar (*current liabilities*) dan utang jangka panjang (*long term liabilities*).

c. Modal

Modal adalah harta yang dimiliki oleh suatu bisnis. Modal akan bertambah apabila pemilik bisnis menambah investasinya ke dalam bisnis jika memperoleh keuntungan. Sebaliknya, modal akan berkurang apabila pemilik bisnis mengambil dana investasinya dan mengalami kerugian. modal pada bisnis perseorangan hanya berupa modal pribadi saja, sedangkan dalam bisnis yang telah *go public* modalnya terdiri dari modal saham, cadangan, dan laba ditahan.

4. Laporan arus kas (*cash flow*)

Laporan arus kas memiliki peran yang sangat penting dalam bisnis karena untuk mengetahui perputaran arus dana yang berada di suatu bisnis

(kas masuk atau keluar). hal ini dilakukan agar suatu bisnis dapat mengontrol dana kas bisnis yang dimiliki selama ini. Laporan arus kas berfungsi untuk memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar. Laporan arus kas masuk dapat dilihat dari beberapa sumber yaitu hasil kegiatan operasional dan kas yang diperoleh dari pendanaan. Sedangkan arus kas keluar dapat ditentukan dari berapa banyak beban biaya yang dikeluarkan oleh suatu bisnis.

5. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan merupakan laporan yang memberikan informasi apabila ada laporan keuangan yang memerlukan penjelasan tertentu. Dengan kata lain, catatan atas laporan keuangan dapat memperjelas komponen atau nilai dalam laporan keuangan yang belum jelas. Hal ini dilakukan agar pihak - pihak yang berkepentingan tidak salah dalam mengartikannya.

Dari ke lima laporan tersebut, hanya dua macam yang umum digunakan untuk analisis yaitu laporan neraca dan laporan laba rugi. Hal ini disebabkan laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan pada akhirnya akan diikhtisarkan pada laporan neraca dan laporan laba rugi (Rahmayuni, 2017).

Terdapat tiga aspek yang harus diperhatikan pada catatan atas laporan keuangan yaitu :

- a. Pernyataan jika laporan keuangan sudah disusun sesuai SAK EMKM
- b. Ikhtisar kebijakan akuntansi
- c. Informasi tambahan dan rincian pos yang menjelaskan transaksi dan material penting sehingga bermanfaat bagi pengguna agar memahami laporan keuangan.

Yang dimaksud dengan standar akuntansi entitas mikro kecil dan menengah (SAK EMKM) adalah mendorong dan memfasilitasi kebutuhan laporan keuangan bisnis mikro kecil dan menengah (UMKM). informasi

posisi keuangan entitas terdiri dari informasi asset, liabilitas, dan ekuitas entitas pada waktu tertentu yang disajikan dalam laporan keuangan.

Menurut (Rawun dan Oswald, 2019), adapun unsur-unsur tersebut didefinisikan sebagai berikut :

a. Asset

Asset adalah sumber daya yang dikuasi oleh entitas akibat dari peristiwa masa lalu dan dari manfaat ekonomi di masa depan yang diharapkan akan memperoleh entitas.

b. Liabilitas

Liabilitas adalah kewajiban entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu yang penyelesaiannya mengakibatkan arus keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomik.

c. Ekuitas

Ekuitas adalah hak residual atas asset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitasnya.

Harga Produk Penjualan (HPP) adalah suatu metode yang digunakan untuk menganalisis berapa besar biaya produksi per unit dari suatu bisnis (Fatchur Rozci, 2021). Menurut Siregar 2014 di jurnal (Fauziah dkk., 2021) HPP adalah biaya yang akan digunakan untuk mengubah bahan dasar menjadi bahan jadi.

Ada dua metode dalam penentuan harga pokok produk (HPP) yaitu sebagai berikut:

1. *Full Costing*

Full Costing adalah metode penentuan HPP dengan memasukkan seluruh aspek biaya produksi sebagai unsur harga pokok yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik tetap, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya *overhead* pabrik tetap dan biaya *overhead* pabrik variabel pada metode ini akan dibebankan kepada produk yang dihasilkan dengan tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal.

2. *Variable Costing*

Variable Costing adalah metode penentuan HPP yang hanya memasukkan aspek biaya produksi bersifat variabel sebagai unsur harga pokok saja. Aspek tersebut meliputi biaya bahan baku, biaya *overhead* pabrik variabel, dan biaya tenaga kerja langsung.



C. Pemecahan Masalah Keuangan

Dengan adanya gap yang ditemukan dari perbandingan penjelasan pelaksanaan bisnis yang ada dalam bab II dengan perintisan bisnis yang telah dijalani, maka muncul beberapa masalah dalam aspek keuangan dengan upaya pemecahan yang dilakukan sebagaimana dalam tabel berikut:

Tabel 3. 2. Pemecahan Masalah Keuangan

Aspek	Masalah	Pemecahan Masalah
Keuangan	Pencatatan belum dilakukan secara reguler dan terstruktur sehingga sulit untuk melacak pengeluaran sehingga pencatatan kurang kredibel.	Melakukan pengecekan terhadap setiap dana masuk dan keluar dari akun bank BSI melalui mutasi pada mobile banking, daftar pembelian barang melalui aplikasi <i>marketplace</i> (shopee), akun <i>e-wallet</i> (dana), dan nota belanja.
	Terdapat kesulitan dalam membuat format laporan keuangan dan arus kas yang efektif sehingga perlu dilakukan pencarian dan beberapa kali revisi dalam menyusun laporan keuangan.	Mencari referensi dari berbagai jurnal, laporan tugas akhir lain, berkonsultasi dengan pembimbing, dan membeli media pembelajaran tentang pencatatan laporan keuangan yaitu <i>financial tools</i> .
	Terdapat produk dengan ukuran baru yaitu 100 gram yang sebelumnya belum dianalisis.	Melakukan analisis perhitung HPP pada produk ukuran 100 gram dan menentukan harga jual yang sesuai.

1. Permasalahan pertama: Pencatatan belum dilakukan secara reguler dan terstruktur.

Dalam pelaksanaan bisnis, aspek keuangan sangat penting untuk mengetahui prospek bisnis ke depan. Oleh karena itu, kondisi keuangan bisnis perlu diarsipkan baik berupa laporan keuangan beserta seluruh bukti transaksi. Laporan keuangan dapat digunakan sebagai salah satu informasi keuangan yang digunakan oleh pihak internal dan eksternal. Bagi internal bisnis, laporan keuangan digunakan untuk mengukur kondisi keuangan sehingga dapat memperkirakan langkah - langkah strategis yang akan diambil ke depannya. Selain itu, laporan keuangan dapat dijadikan sebagai bentuk pertanggungjawaban (*accountability*) suatu bisnis. Sedangkan bagi pihak eksternal, laporan keuangan dapat digunakan untuk menganalisis pendanaan oleh investor (Rahmayuni, 2017).

Permasalahan yang terjadi pada aspek keuangan bisnis Ngemil Yuk adalah penulis belum melakukan pencatatan secara reguler dan terstruktur pada awal bisnis dimulai, sehingga penulis kesulitan untuk melacak pengeluaran. Hal ini dikarenakan penulis mengira bahwa arus kas masuk dan keluar cukup direkapitulasi pada akhir periode penjualan. Penulis berharap rekapitulasi nantinya akan berjalan dengan baik dengan adanya seluruh bukti transaksi yang telah penulis simpan. Namun pada perjalanannya, terdapat beberapa nota pengeluaran yang rusak sehingga sulit untuk dibaca. Hal ini menjadi permasalahan yang cukup penting karena aspek ini sangat berhubungan dengan operasional perbisnisan.

Untuk mengatasi hal ini, penulis melakukan pelacakan (*tracking*) terhadap seluruh dana yang masuk dan keluar kas Ngemil Yuk. Pelacakan ini penulis lakukan dengan cara melihat seluruh nota belanja baik yang dilakukan di toko dan di *marketplace* (shopee). Penulis juga melakukan pengecekan mutasi rekening pada rekening bank syariah Indonesia (BSI) milik Ngemil Yuk. Penulis juga berkoordinasi dengan bidang produksi

dan bidang pemasaran untuk *me-recall* pengeluaran yang telah dilakukan oleh Ngemil Yuk.

Seluruh data yang penulis dapatkan kemudian penulis catat menggunakan aplikasi *microsoft excel*. Penulis juga meminta daftar pembelian produk basreng kepada bidang produksi. Data tersebut kemudian penulis catat pada bagian pemasukan per periode penjualan. Seluruh dana pemasukan dan pengeluaran tersebut kemudian penulis tuliskan dalam laporan arus kas yang juga menggunakan *microsoft excel*.

Penulis memilih untuk melakukan pencatatan keuangan di *microsoft excel* karena menurut penulis pencatatan menggunakan komputer lebih efisien dari pada pencatatan manual. Penggunaan komputer untuk mencatat keuangan bisnis juga nantinya dapat mempermudah proses penyusunan laporan keuangan. Dalam hal ini, penggunaan *microsoft excel* memiliki kecepatan dan akurasi yang cukup tinggi sehingga meminimalisir kesalahan pencatatan (Yusmaniarti & Ekowati, 2017).

Dalam setiap proses pencatatan, penulis selalu mencocokkan antara laporan tertulis dengan jumlah uang yang ada. Uang kas Ngemil Yuk penulis simpan dalam dua bentuk yaitu tabungan di rekening Ngemil Yuk dan dana dalam bentuk *cash* yang dipegang oleh penulis. Dalam hal ini, penulis mendapati bahwa jumlah uang yang tertulis pada laporan arus kas besarnya sama dengan jumlah uang yang ada di rekening Ngemil Yuk dan dana *cash*.

2. Permasalahan kedua: Terdapat kesulitan dalam pembuatan format laporan keuangan dan arus kas yang efektif.

Dasar laporan keuangan didasarkan pada aturan-aturan akuntansi dan harus memberikan informasi historis dan kuantitatif dasar yang merupakan input yang penting untuk digunakan dalam menghitung nilai - nilai ekonomis.

Laporan keuangan secara sederhana merupakan suatu informasi mengenai keuangan pada perusahaan yang bisa digunakan untuk melihat

suatu kondisi perusahaan dan menilai kinerja perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam siklus akuntansi satu periode itu dapat ditentukan sesuai dengan kebutuhan. Bisa untuk harian, mingguan, bulanan, per tiga bulan, per empat bulan, per enam bulan, atau satu kali dalam satu tahun (Mutiah, 2019).

Untuk dapat membuat laporan keuangan dan laporan arus kas yang benar, penulis memerlukan format laporan yang baik. Hal ini dibutuhkan agar penulisan laporan dapat dilakukan dengan efektif dan efisien. Namun, pada awal pencatatan keuangan, penulis mengalami kesulitan dalam membuat format yang sesuai. Dampaknya, penulis telah beberapa kali melakukan perubahan format laporan yang mengharuskan penulis untuk merevisi kembali setiap pencatatan keuangan baik pada dana yang masuk maupun dana keluar.

Terkait hal ini, penulis telah melakukan beberapa upaya untuk menemukan tata penulisan laporan yang efektif. Penulis berupaya untuk mencari referensi di berbagai artikel yang menuliskan tentang laporan keuangan bisnis. Penulis juga membeli sebuah media ajar terkait penulisan laporan keuangan, yaitu "*financial tools*".

Berdasarkan beberapa (Sularsih & Sobir, 2019), laporan keuangan disusun dengan beberapa cara yaitu melalui persamaan dasar akuntansi, siklus akuntansi, dan komputerisasi akuntansi. Metode penyusunan laporan keuangan pertama, yaitu melalui persamaan dasar akuntansi yaitu sebuah proses penyusunan laporan keuangan berdasarkan data keuangan yang terdapat pada daftar persamaan akuntansi yang telah dibuat. Metode kedua, yaitu penyusunan laporan keuangan melalui siklus akuntansi adalah menyusun laporan keuangan melalui tahapan-tahapan yang terdapat dalam siklus mulai dari menganalisis bukti transaksi sampai dengan tersusunnya laporan keuangan. Metode penulisan laporan keuangan terakhir yaitu dengan penyusunan laporan keuangan melalui komputerisasi komputer dan software akuntansi seperti MYOB (*Minding Your Own Business*). *Accurate*, *Zahir Accounting* dan lain-lain. Ketiga

cara penyusunan laporan keuangan diatas memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan pelaku UMKM (Sularsih & Sobir, 2019).

Pada kali ini, penulis melakukan penyusunan laporan keuangan melalui komputersasi komputer dan software *Microsoft Excel*. Penulis menggunakan metode penyusunan ini karena dapat menjamin keakuratan angka yang diproses secara otomatis, dan proses pembuatan menjadi lebih cepat.

Di antara berbagai program untuk menyusun laporan keuangan, program yang paling banyak digunakan adalah program *Microsoft Excel*. *Microsoft Excel* merupakan program aplikasi komputer yang dapat digunakan dalam mengolah data dan menyusun laporan keuangan. Program aplikasi *Microsoft Excel* ini banyak digunakan karena pengoperasiannya sangat sederhana dan mudah dimengerti oleh pengguna khususnya penulis pemula. Dengan menggunakan program aplikasi *Microsoft Excel*, data keuangan dapat diolah secara cepat dan akurat sehingga mampu membantu dalam menjalankan kegiatan operasional bisnis (Diba & Marini, 2020).

Setelah menemukan metode penulisan yang sesuai. Penulis juga perlu menentukan jenis laporan keuangan yang akan ditulis. Adapun Jenis- Jenis Laporan Keuangan. Menurut PSAK No.2 (2015), terdiri dari laporan posisi keuangan pada akhir periode, laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode, laporan perubahan ekuitas selama periode, laporan arus kas selama periode, dan catatan atas laporan keuangan. Pada bisnis ini, penulis memutuskan untuk membuat laporan keuangan bisnis berupa: (1) laporan arus kas, (2) laporan laba - rugi, (3) laporan pedapatan, (4) laporan neraca, dan (5) laporan perubahan modal.

Laporan pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan bisnis karena semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan yang dilakukan oleh bisnis. Selain itu pula pendapatan juga

berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi (Rahmayuni, 2017).

Kemudian untuk laporan laba rugi digunakan untuk mengetahui suatu bisnis akan mengalami keuntungan atau kerugian dalam periode tertentu. Laporan laba rugi berfungsi untuk membantu mengetahui apakah bisnis berada dalam posisi untung atau rugi. Jika pendapatan bisnis lebih besar dari beban (biaya), maka bisnis memperoleh untung (laba). Sebaliknya, jika pendapatan lebih kecil dari beban (biaya), maka bisnis mengalami kerugian.

Sedangkan laporan neraca adalah laporan yang menyajikan aset, kewajiban serta modal dari sebuah perusahaan pada periode tertentu yang biasanya terjadi pada akhir periode. Laporan neraca biasanya terdiri dari kas, piutang usaha, persediaan, aset tetap, hutang usaha, aset lancar, kewajiban pajak dan ekuitas (Mahwiyah & Wahyudi, 2021).

Untuk laporan arus kas menunjukkan suatu proses pergerakan dana tunai masuk dan keluar dari suatu perusahaan yang disusun untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode. Laporan arus kas menaksir kebutuhan kas dimasa mendatang dan kemungkinan sumber-sumber yang ada bagi perusahaan didalam membuat perencanaan kebutuhan kas dimasa yang akan datang (Juebri Clara Poli et al., 2019).

Dikatakan Sodikin dan Riyono pada jurnal (Mahwiyah & Wahyudi, 2021) untuk laporan perubahan modal yaitu menggambarkan peningkatan dan penurunan pada aktiva bersih selama periode tertentu. Laporan perubahan modal adalah laporan yang menyajikan informasi perubahan ekuitas pada perusahaan akibat operasi perusahaan dan transaksi dengan pemilik pada satu periode akuntansi tertentu.

3. Permasalahan Ketiga: Terdapat produk dengan ukuran baru yaitu 100 gram yang sebelumnya belum dianalisis.

Pada penjualan ketiga, yaitu pada bulan September kami menambahkan variasi ukuran produk basreng yaitu dengan berat 100 gram / produk. Penambahan ini dilakukan berdasarkan banyaknya

konsumen yang memberi masukan agar terdapat produk basreng dengan ukuran yang lebih besar. Setelah dilakukan diskusi internal kelompok, kami memutuskan untuk menambah variasi ukuran basreng.

Dalam rangka penambahan varian kemasan ukuran 100 gram, setiap anggota kelompok memiliki tambahan tugas baru. Penulis selaku penanggungjawab bidang keuangan bertugas untuk menghitung harga pokok produk (HPP) varian ukuran 100 gram. Penulis juga bertugas untuk menentukan harga jual produk tambahan tersebut. Sedangkan bidang produksi bertugas untuk menyediakan kemasan dengan ukuran 100 gram dan bidang pemasaran bertugas untuk menginformasikan kepada konsumen terkait produk dengan ukuran baru yang akan dipasarkan.

Adapun urgensi dari HPP untuk bisnis yang sedang dijalani yaitu dapat menentukan harga jual produk, dapat menghitung biaya laba rugi dalam periode, dan dapat menentukan harga pokok persediaan produk (Novietta et al., 2022). Berdasarkan hasil analisis penulis, didapatkan HPP produk basreng ukuran 100 gram adalah senilai Rp8.275,00. Setelah melalui diskusi internal kelompok, kami memutuskan untuk menetapkan keuntungan sebesar Rp6.500,00 sehingga harga jual produk ukuran berat kemasan 100 gram adalah senilai Rp15.000,00.

Tabel 3. 3. HPP Kemasan 100 gram

Biaya Operasional (Bulan)					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Ongkos kirim bahan baku (basreng)	tidak ada	1	kg	Rp4.000,00
2.	Ongkos kirim kemasan	tidak ada	10	pcs	Rp1.750,00
Total					Rp5.750,00

BAB IV

Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Peluang bisnis makanan di Indonesia termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena manusia membutuhkan makanan tiga kali dalam sehari. Setelah melakukan observasi dan riset pasar melalui sosial media, penulis memiliki ide untuk menjual camilan bakso goreng (basreng) yaitu produk yang banyak digemari oleh para konsumen.

Dalam bisnis ini, penulis bertanggung jawab untuk mengurus bagian keuangan bisnis. Aspek keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya potensi keuntungan yang akan didapatkan. Adapun program kerja yang penulis lakukan pada bisnis antara lain: (1) Menyusun analisis keuangan bisnis; (2) Menyusun arus kas harian; (3) Membuat laporan keuangan; serta (4) Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan.

Sebelum melaksanakan bisnis, penulis telah menyusun analisis keuangan bisnis yang terdiri dari perhitungan *fixed cost*, *variable cost*, biaya penyusutan, biaya operasional, biaya investasi, *payback period*, dan *break even point* (BEP). Dari perhitungan tersebut, ditetapkan bahwa harga produk basreng adalah Rp12.000,00 untuk produk 85 gram dan Rp15.000,00 untuk produk 100 gram.

Adapun koordinasi yang penulis lakukan dengan Bidang Produksi dan Pemasaran antara lain: riset dan penentuan mitra bahan baku dan kemasan, pengadaan alat produksi, melakukan pencatatan penjualan, membantu proses pengemasan, perhitungan biaya promosi dan media pengiklanan, membantu memasarkan produk, merancang biaya konsinyasi, merancang biaya agen dan *reseller*,

Selama bisnis berlangsung, penulis melakukan pencatatan terhadap seluruh arus kas masuk dan keluar. Hasil pencatatan ini yang kemudian penulis gunakan untuk membuat arus kas harian dan laporan keuangan akhir. Penulis mendapatkan bahwa total pendapatan kotor bisnis adalah sebesar Rp890.504,31, keuntungan

bersih sebesar Rp559.851,31. Dengan demikian, bisnis Ngemil Yuk telah berhasil mencapai BEP dan mendapatkan profit yang layak.

B. Saran

Makanan ringan atau biasa disebut dengan camilan yaitu produk makanan yang disukai oleh semua kalangan masyarakat dari berbagai usia. Dalam hal ini, masyarakat cenderung menyukai camilan yang cocok untuk dinikmati sambil melakukan aktivitas tertentu seperti belajar, menonton, atau mengisi waktu santai. Oleh karena itu, bisnis camilan memiliki prospek yang sangat bagus untuk pelaku bisnis baru yang ingin mendirikan bisnis.

Perlu disadari bahwa menjalankan sebuah bisnis tidak cukup dengan mempertimbangkan produk yang ditawarkan. Pelaku bisnis juga harus mencermati aspek keuangan agar dapat menjadi pertimbangan dalam berbagai pengambilan keputusan bisnis. Aspek keuangan sangat diperlukan mulai dari hal dasar seperti penetapan harga sampai dengan monitoring dan evaluasi arus kas bisnis. Oleh karena itu, calon wirausahawan sangat perlu memiliki analisis keuangan yang baik pada saat sebelum dan selama pelaksanaan bisnis.

Pelaku bisnis yang megnursi aspek keuangan juga perlu memerhatikan hal - hal sederhana seperti melakukan pencatatan dengan rapi dan konsisten serta menyimpan bukti - bukti transaksi dengan aman. Selain itu, pada saat melakukan analisis keuangan awal, penulis perlu untuk memperkirakan keperluan – keperluan yang detail yang akan dimasukkan ke dalam perkiraan *fixed cost* dan *variable cost* sehingga penetapan harga produk menjadi lebih tepat. Jika tidak dicermati dengan baik, hal - hal seperti ini sering kali dilupakan dan menjadi kendala pada saat melakukan *monitoring* dan evaluasi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. (2019). Pengaruh Citra Merek, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen Mie Endess Di Bangkalan). *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 96–104. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v6i2.6688>
- Diba, F., & Marini. (2020). Penerapan Laporan Keuangan Berbasis Excel pada Bengkel Las Bina Logam. *Prosiding Seminar Nasional Akuntansi (SENA) III*, 3(1), 257–266.
- Fatchur Rozci. (2021). Analisis Usaha Pengolahan Bunga Mawar. *Journal of Agribusiness Science and Rural Development*, 1(1), 26–40. <https://doi.org/10.32639/jasrd.v1i1.7>
- Fitri, W., & Hamid, F. Z. (2020). Pengaruh Perubahan Logo (Rebranding) Danone terhadap Ekuitas Merek Aqua. *The 11th Industrial Research Workshop and National Seminar*, 888–892.
- Isa, M., Lubis, H. A., & Chaniago, M. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Penumpang Menggunakan Jasa Angkutan Penyeberangan PT. ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Sibolga. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 2(2), 164–181. <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i2.90>
- Juebri Clara Poli, Harijanto Sabijo, & Inggriani Elim. (2019). Analisis Laporan Arus Kas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Telekomunikasi Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 7(3), 4096–4105.
- Kaloh, T., Ilat, V., & Pangerapan, S. (2018). Analisis Laporan Arus Kas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 14(1), 741–751. <https://doi.org/10.32400/gc.13.04.21872.2018>
- Mahwiyah, M., & Wahyudi, E. R. (2021). Analisis pencatatan dan penyusunan laporan keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)(Studi Kasus Pada Umkm Bakso Tip-Top Tahun 2020). *Prosiding Seminar*

- <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/SNU/article/view/16819>
- Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (2022). Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM. ... *Akuntansi, Manajemen ...*, 2, 56–63. <https://ejournal.insightpower.org/index.php/JAMED/article/view/159%0Ahttps://ejournal.insightpower.org/index.php/JAMED/article/viewFile/159/124>
- Oktarina, J., Putri, A. A., & Mirna, Y. (2022). *Laporan Arus Kas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Di PT Indofood Sukses Makmur*. 1(5), 521–532.
- Operasi, A. (2020). *ANALISIS LAPORAN ARUS KAS SEBAGAI ALAT UKUR MENILAI DAN PENDANAAN (Studi Kasus*.
- Prameswari, N. S. (2018). Strategi Branding Melalui Inovasi Desain Kemasan Bagi Home Industry Sabun Cair. *Desain Komunikasi Visual, Manajemen Desain Dan Periklanan (Demandia)*, 3(02), 179. <https://doi.org/10.25124/demandia.v3i02.1547>
- Pratiksa, J. D., & Hidayat, R. (2020). *The Influence of Rebranding and Public Relation on Argo Cheribon Consumer Re-Buying Interest Pt Kereta Api Indonesia (Persero) Daerah Operasi 3 Cirebon in 2020*. 6(2), 1366–1395.
- Rahmayuni, S. (2017). Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM. *JSHP (Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan)*, 1(1), 93. <https://doi.org/10.32487/jshp.v1i1.239>
- Rochman, R., & Pawenary, P. (2020). Analisis Laporan Keuangan Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pt Harum Energy Periode 2014 - 2019. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 2(2), 171–184. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v2i2.382>
- Setiawati, S. D., Retnasari, M., & Diny Fitriawati. (2019). Strategi membangun branding bagi pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah. *JURNAL ABDIMAS BSI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 125–136.
- Setiyawati, Y., & Hermawan, S. (2018). Persepsi Pemilik Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Atas Penyusunan Laporan Keuangan. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 161–204. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v3i2.6629>

- Sularsih, H., & Sobir, A. (2019). Penerapan Akuntansi SAK EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. *JAMSWAP Jurnal Akuntansi Dan Manajemen*, 4(4), 10–16.
- Widiati, A. (2020). Peranan Kemasan (Packaging) Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh) Di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(2), 67–76. <https://doi.org/10.26418/jaakfe.v8i2.40670>



LAMPIRAN

Lampiran I

Foto Kegiatan dan Transaksi Pengeluaran

No. Pesanan: 2209051R4QARTE		No. Pesanan: 2209051R4QARTD	
Total Pembayaran	Waktu Pembayaran	Total Pembayaran	Waktu Pembayaran
Rp120.500	05/09/22	Rp315.501	05/09/22
Rincian Pengiriman	Metode Pembayaran	Rincian Pengiriman	Metode Pembayaran
rajaameliasari Kost Ichlazul Amal Tipe, Jalan Degolan, RT.4/RW.4, Umbulmarteni, Ngemplak, KAB. SLEMAN, NGENEMPLAK, DI YOGYAKARTA, ID, 55584 6282137505207	ShopeePay	rajaameliasari Kost Ichlazul Amal Tipe, Jalan Degolan, RT.4/RW.4, Umbulmarteni, Ngemplak, KAB. SLEMAN, NGENEMPLAK, DI YOGYAKARTA, ID, 55584 6282137505207	ShopeePay
Rincian Pesanan		Rincian Pesanan	
Standing Pouch Craft Putih / Ziplock Ba... Variasi: 12 X 20 CM	x 90 Rp90.000	Basreng 1000 gram / 1 kg (Baso Goreng) Variasi: asin jeruk	x 3 Rp189.000
Standing Pouch Craft Putih / Ziplock Ba... Variasi: 15 X 22 CM	x 10 Rp13.000	Basreng 1000 gram / 1 kg (Baso Goreng) Variasi: Pedas Jeruk	x 2 Rp126.000
		Free Snack Khusus Gift	x 1
Subtotal untuk Produk	Rp103.000	Subtotal untuk Produk	Rp315.000
Subtotal Pengiriman - Kargo	Rp17.500	Subtotal Pengiriman - Kargo	Rp20.501
Total Pembayaran	Rp120.500	Total Diskon Pengiriman	-Rp20.000
		Total Pembayaran	Rp315.501

Bukti pembayaran biaya kemasan

Bukti pembayaran biaya bahan baku
basreng

الجمعة، الأستد، الأندوسية



Bukti pembayaran alat pres kemasan



Bukti pembayaran tester basreng



Paket bahan baku basreng

Paket bahan baku basreng dengan dua
rasa berbeda



Bahan baku basreng dengan dua rasa berbeda



Foto produk



Pengemasan bahan baku basreng



Penimbangan bahan baku basreng

Tanggal	Deskripsi	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
16/02/2022	Kas anggota kelompok		Rp 1.500.000,00		Rp 1.500.000
13/04/2022	Biaya admin BSI 1			Rp 2.500,00	Rp 1.497.500
30/04/2022	pembelian <i>financial tools</i>			Rp 150.000,00	Rp 1.347.500
27/05/2022	sms banking			Rp 3.500,00	Rp 1.344.000
27/05/2022	Biaya admin BSI 2			Rp 1.000,00	Rp 1.343.000
03/06/2022	Coba basreng (seblakan.id)			Rp 46.453,00	Rp 1.296.547
04/06/2022	alat pres kemasan			Rp 145.000,00	Rp 1.151.547
04/06/2022	kontainer			Rp 163.000,00	Rp 988.547
04/06/2022	timbangan			Rp 29.000,00	Rp 959.547
04/06/2022	centong nasi			Rp 6.000,00	Rp 953.547
04/06/2022	toples			Rp 14.000,00	Rp 939.547
04/06/2022	sendok plastik			Rp 25.000,00	Rp 914.547
06/06/2022	coba basreng			Rp 35.000,00	Rp 879.547
26/06/2022	Stiker			Rp 32.000,00	Rp 847.547
26/06/2022	bahan baku basreng			Rp 295.000,00	Rp 552.547
26/06/2022	ongkos kirim basreng			Rp 19.500,00	Rp 533.047

26/06/2022	Kemasan			Rp 100.000,00	Rp 433.047
26/06/2022	ongkos kirim kemasan			Rp 18.500,00	Rp 414.547
15/07/2022	Stiker			Rp 32.000,00	Rp 382.547
15/07/2022	Penggaris			Rp 5.000,00	Rp 377.547
15/07/2022	Cutter			Rp 16.000,00	Rp 361.547
18/07/2022	Materai QRIS			Rp 10.000,00	Rp 351.547
18/07/2022	Penjualan produk	Luthfiana	Rp 24.000,00		Rp 375.547
18/07/2022	Penjualan produk	Toha	Rp 12.000,00		Rp 387.547
18/07/2022	Penjualan produk	Nurlela	Rp 12.000,00		Rp 399.547
18/07/2022	Penjualan produk	Nuraqli	Rp 48.000,00		Rp 447.547
18/07/2022	Penjualan produk	Zaidan	Rp 24.000,00		Rp 471.547
18/07/2022	Penjualan produk	Daffa	Rp 12.000,00		Rp 483.547
18/07/2022	Penjualan produk	Mba Rizka	Rp 12.000,00		Rp 495.547
18/07/2022	Penjualan produk	Anwar	Rp 60.000,00		Rp 555.547
18/07/2022	Penjualan produk	Robby Kurniawan	Rp 12.000,00		Rp 567.547
18/07/2022	Penjualan produk	Sukma	Rp 12.000,00		Rp 579.547
18/07/2022	Penjualan produk	Mba Rizka	Rp 24.000,00		Rp 603.547
18/07/2022	Penjualan produk	Ibu Gor	Rp 24.000,00		Rp 627.547
19/07/2022	Penjualan produk	Hafid	Rp 24.000,00		Rp 651.547

19/07/2022	Penjualan produk	Kak Arum	Rp 12.000,00		Rp 663.547
19/07/2022	Penjualan produk	Kak Viola	Rp 12.000,00		Rp 675.547
25/07/2022	Penjualan produk	Kak Ajeng	Rp 48.000,00		Rp 723.547
25/07/2022	Penjualan produk	Okta	Rp 48.000,00		Rp 771.547
25/07/2022	Penjualan produk	Khafid	Rp 12.000,00		Rp 783.547
25/07/2022	Penjualan produk	Hika	Rp 72.000,00		Rp 855.547
26/07/2022	Penjualan produk	Sekar	Rp 24.000,00		Rp 879.547
26/07/2022	Penjualan produk	Kak Amel	Rp 108.000,00		Rp 987.547
27/07/2022	Penjualan produk	Pak Reza	Rp 36.000,00		Rp 1.023.547
29/07/2022	bahan baku basreng			Rp 295.000,00	Rp 728.547
29/07/2022	ongkos kirim basreng			Rp 20.500,00	Rp 708.047
29/07/2022	kemasan			Rp 100.000,00	Rp 608.047
29/07/2022	ongkos kirim kemasan			Rp 17.500,00	Rp 590.547
02/08/2022	Penjualan produk	Ibu Pani	Rp 72.000,00		Rp 662.547
02/08/2022	Penjualan produk	Ulan Riau	Rp 24.000,00		Rp 686.547
03/08/2022	Penjualan produk	Nopi Riau	Rp 24.000,00		Rp 710.547
04/08/2022	Penjualan produk	Dira Riau	Rp 24.000,00		Rp 734.547
04/08/2022	Penjualan produk	Ulin Riau	Rp 24.000,00		Rp 758.547
05/08/2022	Penjualan produk	Fadhil Riau	Rp 60.000,00		Rp 818.547

05/08/2022	Penjualan produk	Nadya Riau	Rp 12.000,00		Rp 830.547
05/08/2022	Penjualan produk	Ibu Dewi (Ibu Zaidan)	Rp 300.000,00		Rp 1.130.547
05/08/2022	Penjualan produk	Hafid	Rp 48.000,00		Rp 1.178.547
05/08/2022	Penjualan produk	Reseller (Ibu Gor)	Rp 55.000,00		Rp 1.233.547
15/08/2022	Penjualan produk	Rizal Affandi	Rp 12.000,00		Rp 1.245.547
15/08/2022	Penjualan produk	Alfian	Rp 12.000,00		Rp 1.257.547
15/08/2022	Penjualan produk	Dinu	Rp 24.000,00		Rp 1.281.547
17/08/2022	Penjualan produk	Pani	Rp 24.000,00		Rp 1.305.547
18/08/2022	Penjualan produk	Hafid	Rp 12.000,00		Rp 1.317.547
18/08/2022	Penjualan produk	Najla	Rp 12.000,00		Rp 1.329.547
18/08/2022	Penjualan produk	Nyemas	Rp 12.000,00		Rp 1.341.547
08/09/2022	Sticker			Rp 32.000,00	Rp 1.309.547
08/09/2022	bahan baku basreng			Rp 295.000,00	Rp 1.014.547
08/09/2022	ongkos kirim basreng			Rp 20.500,00	Rp 994.047
08/09/2022	Kemasan			Rp 103.000,00	Rp 891.047
08/09/2022	ongkos kirim kemasan			Rp 17.500,00	Rp 873.547
06/09/2022	Penjualan produk	Pak Septu	Rp 12.000,00		Rp 885.547
06/09/2022	Penjualan produk	Hafid	Rp 12.000,00		Rp 897.547

07/09/2022	Penjualan produk	Kartika	Rp 12.000,00		Rp 909.547
07/09/2022	Penjualan produk	Mas Rahman	Rp 12.000,00		Rp 921.547
15/09/2022	Penjualan produk	Adik Zaidan	Rp 144.000,00		Rp 1.065.547
16/09/2022	Bumbu			Rp 25.000,00	Rp 1.040.547
16/09/2022	Penjualan produk	Okta	Rp 24.000,00		Rp 1.052.547
16/09/2022	Penjualan produk	Nia	Rp 12.000,00		Rp 1.076.547
16/09/2022	Penjualan produk	Devina	Rp 12.000,00		Rp 1.088.547
16/09/2022	Penjualan produk	Hafid	Rp 12.000,00		Rp 1.100.547
17/09/2022	Penjualan produk	Sabil	Rp 12.000,00		Rp 1.112.547
17/09/2022	Penjualan produk	Amel	Rp 12.000,00		Rp 1.124.547
17/09/2022	Penjualan produk	Zaidan	Rp 36.000,00		Rp 1.160.547
17/09/2022	Penjualan produk	Juli	Rp 60.000,00		Rp 1.220.547
18/09/2022	Penjualan produk	Viola	Rp 12.000,00		Rp 1.232.547
18/09/2022	Penjualan produk	Diana	Rp 12.000,00		Rp 1.244.547
19/09/2022	Penjualan produk	Fara	Rp 24.000,00		Rp 1.268.547
19/09/2022	Penjualan produk	Dhiya	Rp 42.000,00		Rp 1.310.547
19/09/2022	Penjualan produk	Dhiya	Rp 42.000,00		Rp 1.352.547
20/09/2022	Penjualan produk	Ii	Rp 12.000,00		Rp 1.364.547
20/09/2022	Penjualan produk	Mas Rahman	Rp 12.000,00		Rp 1.376.547
21/09/2022	Penjualan produk	Firdha	Rp 12.000,00		Rp 1.388.547

23/09/2022	Penjualan produk	Firdha	Rp	12.000,00		Rp 1.400.547	
25/09/2022	Penjualan produk	Juli	Rp	24.000,00		Rp 1.424.547	
25/09/2022	Penjualan produk	Juli	Rp	24.000,00		Rp 1.448.547	
25/09/2022	Penjualan produk	Ghozy	Rp	12.000,00		Rp 1.460.547	
26/09/2022	Penjualan produk	Argian	Rp	12.000,00		Rp 1.472.547	
01/10/2022	Bahan baku basreng				Rp	295.000,00	Rp 1.177.547
01/10/2022	ongkos kirim basreng				Rp	20.500,00	Rp 1.157.047
04/10/2022	sticker				Rp	32.000,00	Rp 1.125.047
05/10/2022	Penjualan produk	Pak Reza	Rp	12.000,00		Rp 1.137.047	
05/10/2022	Penjualan produk	Pak Reza	Rp	12.000,00		Rp 1.149.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Alfian	Rp	15.000,00		Rp 1.164.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Juli (Agen)	Rp	60.000,00		Rp 1.224.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Kak Ajeng	Rp	12.000,00		Rp 1.236.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Kak Ajeng	Rp	12.000,00		Rp 1.248.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Juli (Agen)	Rp	90.000,00		Rp 1.338.047	
06/10/2022	Penjualan produk	Juli (Agen)	Rp	150.000,00		Rp 1.488.047	
08/10/2022	Penjualan produk	Ndo	Rp	12.000,00		Rp 1.500.047	
08/10/2022	Penjualan produk	Ndo	Rp	12.000,00		Rp 1.512.047	
10/10/2022	Penjualan produk	Najla	Rp	12.000,00		Rp 1.524.047	
11/10/2022	Penjualan produk	Bu Aqied	Rp	12.000,00		Rp 1.536.047	

11/10/2022	Penjualan produk	Bu Aqied	Rp 12.000,00		Rp 1.548.047
11/10/2022	Penjualan produk	Pani	Rp 12.000,00		Rp 1.560.047
12/10/2022	Penjualan produk	Kantin FTI	Rp 36.000		Rp 1.596.047
13/10/2022	Penjualan produk	Kantin FTI	Rp 24.000		Rp 1.620.047
14/10/2022	Penjualan produk	Kantin FIAI	Rp 24.000		Rp 1.644.047
15/10/2022	Penjualan produk	Kantin FIAI	Rp 36.000		Rp 1.680.047
14/10/2022	Penjualan produk	Okta	Rp 12.000		Rp 1.692.047
14/10/2022	Penjualan produk	Iqbal	Rp 24.000		Rp 1.716.047
14/10/2022	Penjualan produk	Pani	Rp 12.000,00		Rp 1.728.047
15/10/2022	Penjualan produk	Almas	Rp 12.000,00		Rp 1.740.047
15/10/2022	Penjualan produk	Aul	Rp 12.000,00		Rp 1.752.047
15/10/2022	Penjualan produk	Basya	Rp 24.000,00		Rp 1.776.047
15/10/2022	Penjualan produk	Nila	Rp 24.000,00		Rp 1.800.047
15/10/2022	adm fee shopeepay			Rp 500	Rp 1.799.547
15/10/2022	Penjualan produk	Adek Zaidan	Rp 72.000,00		Rp 1.871.547
16/10/2022	Penjualan produk	Tata	Rp 12.000,00		Rp 1.883.547
16/10/2022	Penjualan produk	Almas	Rp 12.000,00		Rp 1.895.547
Jumlah			Rp 4.318.000,00	Rp 2.422.453,00	Rp 1.895.547

RIWAYAT HIDUP



penulis dilahirkan di Rengat, Riau pada tanggal 31 Januari 2000 sebagai anak ke dua dari dua bersaudara dari pasangan R. Amrah Djas dan R. Saharudin. Saat ini ia bertempat tinggal di Jl. Sultan gg pintu air No 1b Rt.06, Rw. 01, Rengat. Hp: 082137505207. Alamat E-mail: Suryana.harapani@gmail.com. Pendidikan SMA di tempuh di SMAN 1 Rengat, lulus pada tahun 2018. pada tahun 2018, penulis penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UII, penulis aktif mengikuti pelatihan kepemimpinan lembaga eksekutif mahasiswa (LEM) Fakultas Ilmu Agama Islam (FIAI).