

Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

(Bidang Produksi)

Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam



Disusun Oleh :

Nurman Santoso

18423190

Acc untuk munaqasah
Oleh Pembimbing, 22/12/2022

Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2022

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini.

Nama : Nurman Santoso
NIM : 18423190
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

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 tanpa adanya paksaan.

Yogyakarta, 20 Desember 2022



Nurman Santoso

NOTA DINAS

Yogyakarta, 18 Desember 2022

24 Jumadil Awal 1444H

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 : 1137/Dek/60/DAATI/FIAI/IX/2022 tanggal 21 September 2022 M, 25 safar 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Nurman Santoso
Nomor Induk Mahasiswa : 18423190
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Skripsi : Pengembangan Usaha Titip Barang Kos

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) eksemplar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Dr. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Nurman Santoso

NIM : 18423190

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

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



Dr. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec.

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kallurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fia@uii.ac.id
W. fia.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 : Rabu
Tanggal : 11 Januari 2023
Judul Tugas Akhir : Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos (Bidang Produksi)
Disusun oleh : NURMAN SANTOSO
Nomor Mahasiswa : 18423190

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 : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME (.....)
Penguji I : Rizqi Anfani Fahmi, SEI, MSI (.....)
Penguji II : Rakhmawati, S.Stat, MA (.....)
Pembimbing : Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec. (.....)



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 harapan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ayahanda Ngadirin dan Ibunda Ginah. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih penulis 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.

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 Dr. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec. 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 Firly Akbar, Harist Ar-royhan Hasibuan dan Ahmad Hasnul 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 sayangi dan menyayangi penulis.



MOTTO

“ Janganlah berharap kepada manusia tetapi berharaplah kepada sang pencipta-Nya”



ABSTRAK

PENGEMBANGAN UNIT USAHA TITIP BARANG KOS

NURMAN SANTOSO

18423190

Situasi pandemi Covid-19 yang tidak kondusif membuat sebagian besar mahasiswa perantauan harus pulang ke kampung halaman selama kurun waktu yang tidak bisa ditentukan. Kondisi tersebut membuat mahasiswa harus meninggalkan barang dikos-kosan dengan tetap membayar dengan sesuai tariff yang ditentukan. Besarnya biaya yang dikeluarkan, menjadi kendala bagi mahasiswa perantau. Oleh karena itu, timbul ide untuk membentuk sebuah bisnis baru di bidang jasa yaitu titip barang kos. Pada praktiknya pengembangan bisnis kali ini penulis memberi judul yaitu Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos. Pengembangan usaha ini dilakukan sejak bulan Juni 2022 sampai dengan bulan November 2022. Pengembangan bisnis yang dilakukan diantaranya meliputi penjualan barang bekas, packing barang hingga pengiriman barang. Pada bisnis ini penulis bertanggung jawab dalam bidang produksi dengan program kerja, berkoordinasi dengan tim, riset lokasi dan mitra, manajemen stok atau slot penyimpanan, dan *quality control*.

Kata kunci: *Pengembangan bisnis; jasa penitipan barang; Produksi*

ABSTRAK

BUSINESS UNIT DEVELOPMENT OF HOUSE OF GOODS

NURMAN SANTOSO

18423190

The non-conductive Covid-19 pandemic situation has forced most overseas students to return to their hometowns for an undetermined period of time. These conditions make students have to leave goods in boarding houses while still paying according to the determined tariff. The amount of money spent is an obstacle for overseas students. Therefore, an idea arose to form a new business in the service sector, namely entrusting boarding goods. In practice, this time the author gives the title of business development, namely the Development of Business Units for Boarding House Goods. This business development was carried out from June 2022 to November 2022. The business development carried out included selling used goods, packing goods to shipping goods. In this business the author is responsible for production with work programs, coordinating with the team, location and partner research, stock management or storage slots, and quality control.

Keywords: *Business development; goods safekeeping services; Production*

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	Ša	š	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	Ḍ	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
اَ	Fathah	A	A
اِ	Kasrah	I	I
اُ	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
اِيّ...	Fathah dan ya	Ai	a dan u

و...	Fathah dan wau	Au	a dan u
------	----------------	----	---------

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`alac
- 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
ا...ى...	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

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 “l” 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'khuzu
- شَيْئٌ 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:

- اللهُ عَفُورٌ رَّحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلّٰهِ 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 kehadirat 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 'Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos'.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda dan ibunda yang memberikan, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih sayang yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis 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 Universitas Islam Indonesia
5. Bapak Dr. Nur Kholis, S.Ag., SEI., M.Sh.Ec., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani

kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

6. Segenap dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam
7. Bapak Ngadirin dan ibu Ginah Selaku Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa dan motivasi dalam melaksanakan Tugas Akhir Perintisan Bisnis penulis.
8. Keluarga abang dan kakak yang telah memberikan banyak dukungan kepada penulis dalam menjalankan Tugas Sebagai Mahasiswa Ekonomi Islam.
9. Teman kelompok saudara Firly Akbar, Harist Ar-royhan Hasibuan dan Ahmad Hasnul yang telah bekerjasama menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Perintisan bisnis ini . Mereka juga memberikan penulis informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon maaf kepada seluruh pihak atas segala segala kesalahan dan hal yang-hal yang kurang berkenan di hati, itu semata-mata kesalahan 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 pembaca.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta 18 Desember



(Nurman Santoso)

Daftar Isi

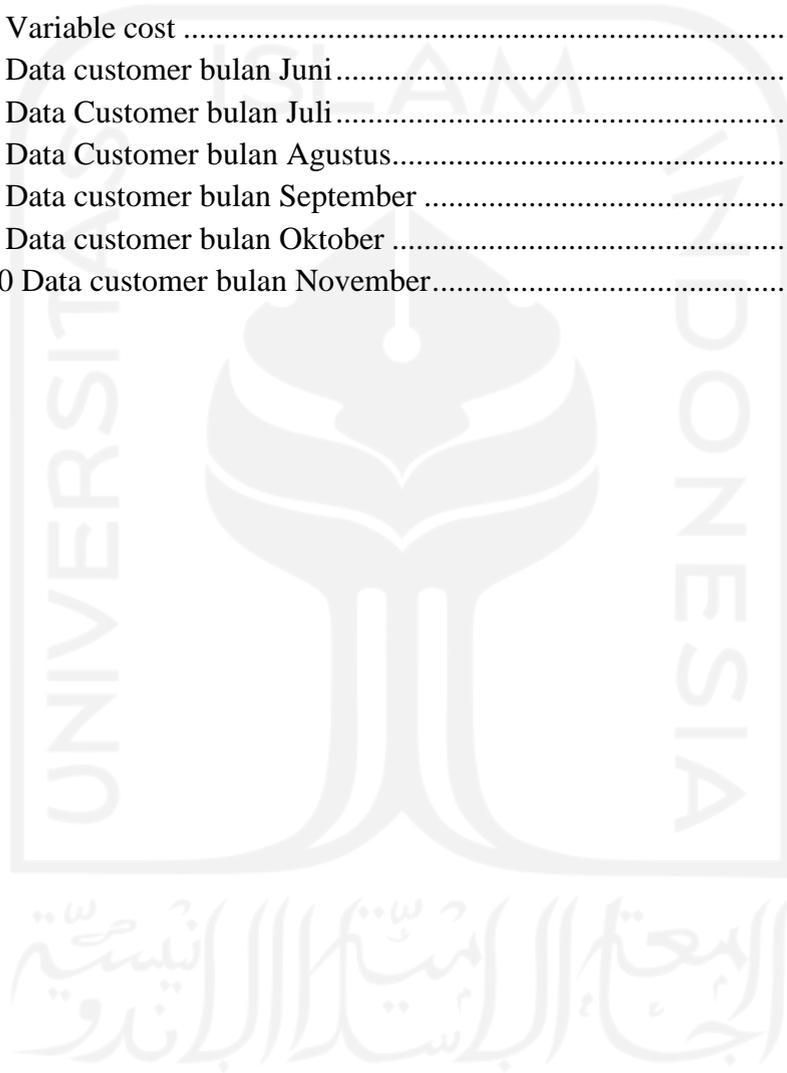
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	viii
ABSTRAK	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
KATA PENGANTAR	xix
Daftar Isi.....	xxi
Daftar Tabel	xxiii
Daftar Gambar.....	xxiv
BAB I.....	25
PENDAHULUAN	25
A. Latar Belakang	25
B. Kebutuhan Pasar / Problematika	27
C. CAPAIAN TARGET	29
D. Sistematika Penulisan.....	30
BAB II.....	32
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	32
A. Profil Bisnis.....	32
B. Pelaksanaan Bisnis	36
C. SOP Titip Barang Kos.....	58
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH DAN PEMECAHAN MASALAH	60
A. Identifikasi Masalah	60
B. Tinjauan Teoritis	61
C. Pemecahan Masalah Produksi.....	63
BAB IV	64

PENUTUP.....	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran.....	66
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	68
RIWAYAT HIDUP.....	73



Daftar Tabel

Table 1 Harga Titip barang kos.....	34
Table 2 Program Kerja Tim	36
Table 3 Fix cost.....	45
Table 4 Variable cost	47
Table 5 Data customer bulan Juni.....	52
Table 6 Data Customer bulan Juli.....	52
Table 7 Data Customer bulan Agustus.....	52
Table 8 Data customer bulan September	53
Table 9 Data customer bulan Oktober	53
Table 10 Data customer bulan November.....	54



Daftar Gambar

Gambar. 1 Logo TBK	33
Gambar. 2 Cakon gudang 1.....	41
Gambar. 3 Calon gudang 3.....	42
Gambar. 4 Mitra Ekspedisi	44
Gambar. 5 Gunting.....	45
Gambar. 6 cutter.....	46
Gambar. 7 Pemotong lakban.....	46
Gambar. 8 Plastik.....	48
Gambar. 9 Anti lembab.....	48
Gambar. 10 Kardus	49
Gambar. 11 Lakban.....	50
Gambar. 12 Buku	50
Gambar. 13 Spidol	51
Gambar. 14 Stiker	51
Gambar. 15 Barang layak jual.....	55
Gambar. 16 Motor customer yang dipanaskan	56
Gambar. 17 Servis motor	57
Gambar. 18 Mencuci motor	57
Gambar. 19 Gudang TBK.....	68
Gambar. 20 Pengangkutan barang customer.....	68
Gambar. 21 Barang packing siap dikirim	69
Gambar. 22 Customer membeli barkas TBK.....	69
Gambar. 23 Pengiriman barang customer.....	70
Gambar. 24 Penyusunan barang customer	70
Gambar. 25 Penyusunan barang di gudang.....	71
Gambar. 26 Penyusunan Kasur digudang TBK	71
Gambar. 27 Customer mengantar ke gudang TBK.....	72
Gambar. 28 Acara syukuran Titip Barang Kos.....	72

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha penitipan barang merupakan sebuah jasa untuk memelihara, menjaga, dan merawat barang titipan dari orang lain untuk sementara waktu yang didalamnya ada transaksi yang disepakati bersama. Bisnis ini cukup populer dikalangan masyarakat bahkan penyedia jasa penitipan juga semakin bervariasi, mulai dari penitipan motor, mobil, hewan peliharaan dan lainnya.

Usaha ini juga digemari semua kalangan dengan berbagai profesi, khususnya mereka yang memiliki mobilitas tinggi, salah satunya adalah mahasiswa. Banyak sekali mahasiswa yang merantau yang merasa sangat terbantu dengan adanya jasa tersebut. Saat ini, bisnis memindahkan dan menitipkan barang-barang kos sudah merambah ke berbagai kota besar yang ada di Indonesia.

Titip Barang Kos (TBK) merupakan salah satu jasa penitipan barang yang berlokasi di Jl. Harjuno Banjarsari, Klidon, Ngaglik, Sleman. Usaha ini menyediakan jasa untuk penitipan barang kos mahasiswa. Selain bertanggung jawab untuk merawat dan menjaga barang yang dititip, *Titip Barang Kos* juga turut membantu pemindahan barang untuk diangkut dari lokasi Kos Mahasiswake tempat penitipan.

Titip Barang Kos mulai beroperasi sejak awal Pandemi (Juni 2020). Situasi yang tidak kondusif membuat sebagian besar mahasiswa perantau harus kembali pulang ke kampung halaman selama kurun waktu yang tidak bisa dipastikan. Kondisi tersebut membuat mahasiswa harus meninggalkan barang di kos-kosan dengan tetap membayar sewa sesuai dengan tarif yang

ditetapkan. Besarnya biaya yang harus dikeluarkan, menjadi kendala bagi beberapa mahasiswa perantau. Oleh karena itu, dengan adanya jasa ini beberapa mahasiswa yang mengalami kesulitan untuk memindahkan barangnya karena tidak lagi menyewa kos pun merasa sangat terbantu.

Hingga tulisan ini dibuat, customer *Titip Barang Kos* masih masih ramai peminatnya. Artinya, usaha penitipan barang semacam ini tidak hanya berjalan ketika masa pandemi. Customer *Titip Barang Kos* juga sudah mulai cukup bervariasi, selain mahasiswa, beberapa Karyawan perusahaan yang mobilitasnya tinggi juga banyak yang menggunakan jasa ini. Peluang ini tentu saja harus dimanfaatkan dengan menyusun langkah-langkah strategi pengembangan usaha agar *Titip Barang Kos* semakin dipercaya dan memberikan kebermanfaatn lebih banyak ke masyarakat luas.

Siddiqi mendefinisikan kegiatan produksi sebagai penyediaan barang dan jasa dengan memperhatikan nilai keadilan dan kebajikan / kemanfaatan (mashlahah) bagi masyarakat. Dalam pandangannya sebagai produsen telah bertindak adil dan membawa kebajikan bagi masyarakat maka ia telah bertindak Islami (Ali, 2013). Sebagaimana Allah berfirman dalam Q.S. Albaqarah ayat 283 yang artinya “Jika sebagian kamu mempercayakan sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya dan hendaklah bertaqwa kepada Allah Tuhannya”. Serta dalil atas titipan : Rasulullah shallallah,alaihi wa sallam bersabda, yang artinya “Tunaikanlah amanah kepada orang yang mengamanahkan kepadamu, dan janganlah kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu.” (HR. Abu Dawud dan Tirmidzi, dishahihkan oleh Syaikh Al Albani dalam Al Irwaa’ 5/381)

B. Kebutuhan Pasar / Problematika

Kemudahan untuk mengakses teknologi informasi dan semakin berkembangnya sosial media menjadi salah satu keberuntungan bagi usaha *Titip Barang Kos* sehingga tetap bisa bertahan ditengah pandemi *Covid-19*. Kemampuan untuk memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi sangat berpengaruh untuk menarik *customer* sehingga Usaha *Titip Barang Kos* masih eksis hingga saat ini.

Usaha *Titip Barang Kos* yang terus berkembang menunjukkan bahwa Usaha ini bukan hanya sekedar Usaha yang eksis ketika pandemi, melainkan sudah menjadi salah satu jasa pemenuhan kebutuhan masyarakat khususnya mahasiswa dan karyawan. Selain itu, *Titip Barang Kos* merupakan usaha jasa yang dikelola oleh mahasiswa. Artinya usaha ini berpotensi dijalankan oleh siapa saja dengan minim modal dan risiko. Kurang lebih, hanya bermodal sekitar Rp2.000.000 Usaha *Titip Barang Kos* sudah mampu mencapai titik impas dengan kurun waktu satu bulan. Berikut adalah perhitungan sederhana Usaha *Titip Barang Kos*:

Proyeksi BEP Titip Barang Kos

$$\text{BEP Unit} = \text{FC} \div (\text{P} - \text{VC})$$

$$\text{BEP Unit} = 1.765.000 \div (150.000 - 50.000)$$

$$\text{BEP Unit} = 1.765.000 \div 100.000$$

$$\text{BEP Unit} = 17,65 \text{ (18)}$$

Artinya dengan 18 unit Saja Titip Barang Kos sudah mencapai Titik impas

$$\text{BEP Rupiah} = \text{FC} \div (1 - \text{VC} \div \text{S})$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 1.765.000 \div (1 - \text{Rp } 50.000 / \text{Rp } 150.000)$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 1.765.000 \div (1 - \text{Rp } 50.000/\text{Rp } 150.000)$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 1.765.000 \div 0.667$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{Rp } 2.646.176$$

Rincian Modal

- Sewa Gudang : Rp 1.500.000/Bulan
- Peralatan
 1. Gunting : Rp 10.000
 2. Pemotong lakban : Rp 12.500
 3. Pulpen : Rp 2.500
 4. Spidol : Rp 10.000
 5. Kertas : Rp 10.000
- Perlengkapan
 1. Kardus : Rp 10.000
 2. Lakban : Rp 10.000
 3. Trashbag : Rp 25.000
 4. Anti Lembab : Rp 60.000

Selain minim modal Usaha *Titip Barang Kos* juga terbilang minim risiko. Perubahan kegiatan yang semuanya dilakukan secara daring kini sudah mulai memasuki kondisi normal sehingga semua kegiatan kembali luring ternyata tidak menjadi masalah besar bagi *Titip Barang Kos*. Bahkan kondisi tersebut yang akhirnya melahirkan anak usaha baru dari *Titip Barang Kos*.

Barang-barang yang sebelumnya dititipkan pada usaha ini, sebagian besar tidak diambil kembali oleh customer.

Sehingga barang-barang ini akhirnya dijual kembali oleh *Titip Barang Kos* sebagai barang bekas. Tentu saja ini membuka peluang baru untuk *Titip Barang Kos* yang sekaligus menjadi strategi pengembangan usaha ini.

C. CAPAIAN TARGET

Adapun capaian dan target yang akan di lakukan penulis dalam melaksanakan perintisan bisnis ini dalam bidang produksi sebagai berikut :

- 1) Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan produksi
- 2) Penulis melakukan Riset lokasi dan mitra
- 3) Pengelolaan Manajemen stok atau slot penyimpanan
- 4) Penulis mampu Mengontrol kualitas barang/ *Quality Control*.

D. 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, dan III. 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, pelaksanaannya serta capaian target. 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 IV, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan.



BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Bisnis “Titip Barang Kos” merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa yang dimulai sejak tahun 2020. Saat ini gudang titip barang kos berlokasi di Jl. Harjuno banjarsari, dusun klidon, kelurahan sukoharjo, kecamatan ngaglik, kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Daerah Yogyakarta merupakan tempat yang potensial untuk membangun bisnis ini karena banyaknya perantau khususnya mahasiswa yang datang ke jogja.

Penulis mengambil nama “Titip Barang Kos” sebagai *brand* bisnis diawali sebab tujuan bisnis ini ada untuk mengatasi masalah anak-anak kos yang sedang meninggalkan barangnya di jogja namun ia berada di kampung halaman, sehingga muncul ide dan *brand* bisnis “Titip Barang Kos”. Penulis pada usaha ini berperan pada bidang produksi, dimana diberikan amanah oleh konsumen untuk menjaga barang yang dititipkan kepada pihak titip barang kos. Adapun dalil mengenai menjaga barang titipan :

Rasulullah shallallahu,alaihi wa sallam bersabda, yang artinya “Tunaikanlah amanah kepada orang yang mengamanahkan kepadamu, dan janganlah kamu mengkhianati orang yang mengkhianatimu.” (HR. Abu Dawud dan Tirmidzi, dishahihkan oleh Syaikh Al Albani dalam Al Irwaa’ 5/381).

Berikut logo yang kami buat sekaligus menunjukkan identitas bisnis Titip Barang Kos :



Gambar. 1 Logo TBK

Namun seiring berjalannya waktu, bisnis Titip Barang Kos mulai mengembangkan inovasi baru untuk mempertahankan bisnisnya setelah pandemi kelar, yaitu dengan membuat unit usaha baru atau sub bisnis baru berupa penjualan barang bekas dan packing kirim. Hal ini muncul juga karena menjawab keresahan mahasiswa pada umumnya pasca mereka lulus atau sudah tidak berdomisili di Jogjakarta lagi. Usaha ini juga bertujuan untuk mempermudah para mahasiswa khususnya para perantau yang ada di Jogja. Pada sementara waktu mahasiswa tersebut sedang meninggalkan tempat tinggal mereka untuk pulang ke kampung halaman. Adapun jenis jasa yang ditawarkan beserta harganya sebagai berikut :

a. Titip Barang

Table 1 Harga Titip barang kos

No	Nama Barang	Biaya Sewa
1	PAKET 1 (Kasur, Lemari Plastik + pakaian, rak sepatu+sepatu, Tas, Meja Kecil, buku 1 kardus aqua)	Rp 150.000
2	PAKET 2 (Paket 1 + sepeda motor)	Rp 275.000
3	Sepeda motor	Rp 150.000
4	Rice cooker	Rp 15.000
5	Kipas	Rp 15.000
6	Lemari	Rp 30.000
7	Dispenser + Galon air	Rp 20.000
8	Meja	Rp 20.000
9	Dll	Harga menyesuaikan

b. Barang Bekas : 10% Komisi Penjualan Produk

c. Packing-Kirim : Rp 50.000

Adapun visi dari usaha Titip Barang Kos sebagai berikut :

menjadi bisnis jasa pelayanan mahasiswa terbesar dan terpercaya khususnya di bidang penitipan barang di area jogjakarta sekitarnya di tahun 2023.

Adapun misi yang dilakukan Titip Barang Kos untuk mewujudkan visinya adalah sebagai berikut :

1. Konsisten memberikan pelayanan terbaik tanpa membedakan customer
2. Konsisten melakukan branding bisnis baik online maupun offline
3. Memberikan banyak pilihan produk jasa

Berdasarkan pertimbangan internal, kelompok bisnis Titip Barang Kos saat ini terdiri dari empat orang personil yang terdiri dari satu orang bidang produksi, dua orang bidang pemasaran, dan satu prang bidang keuangan. Seluruh bidang tersebut tentunya salig berkoordinasi agar tercapainya tujuan bersama yang akan diwujudkan bersama dengan usaha titip barang kos ini.

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:

Table 2 Program Kerja Tim

Bidang Produksi	Bidang Pemasaran	Bidang Keuangan
1) Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan Pemasaran	1) Membuat logo 2) Pengenalan merek bisnis via sosial media dan <i>word of mouth</i>	1) Melakukan pencatatan arus kas harian 2) Melaporkan hasil rekapitulasi pemasukan bulanan
2) Riset lokasi dan mitra	3) Pembuatan konten pemasaran	3) Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran dalam masalah keuangan
3) Manajemen Stok/Slot gudang penyimpanan	4) Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan produksi	
4) Mengontrol kualitas barang/ <i>Quality Control</i>		

B. Pelaksanaan Bisnis

Titip Barang kos telah resmi beroperasi secara penuh terhitung 18 Juni 2020. Namun laporan analisis dan pengambilan data keuangan yang penulis lakukan dimulai sejak 1 Juni 2022 hingga 30 November 2022 selama periode pelaksanaan praktik bisnis tugas akhir (6 bulan).

Dilihat dari sisi obyeknya, akad ijarah dibagi menjadi dua bagian, yaitu ijarah manfaat (*Al-Ijarah ala al-Manfa'ah*). Hal ini berhubungan dengan sewa jasa, yaitu memperkerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa (Fakhruzy, 2020). Hal tersebut berhubungan bisnis kami yang bergerak di bidang sewa penitipan barang yang mana orang yang menitipkan barang ke kami akan memberikan upah sebagai imbalan jasa yang telah kami lakukan.

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis ini yaitu aspek produksi. Aspek produksi yang dilaksanakan pada bisnis ini meliputi riset lokasi dan mitra, manajemen stok atau slot gudang penyimpanan dan mengontrol kualitas barang atau *Quality Control* dan Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan pemasaran.

Ada empat program kerja yang harus dijalankan penulis pada bisnis ini dalam bidang produksi. Empat program tersebut diantaranya:

1) **Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan Pemasaran**

Pada saat menjalankan sebuah usaha penulis harus berkoordinasi dengan bidang keuangan dan pemasaran agar tidak terjadi salah paham dan terciptanya kerja sama dalam sebuah usaha.

Setelah memalui survei lokasi yang akan di gunakan untuk gudang penitipan barang. Maka, selajutnya pihak produksi berkoordinasi dengan pihak keuangan dan pemasaran untuk mencapai kesepakatan rumah yang mana yang akan digunakan untuk menjadi gudang titip barang kos. Setelah mendapatkan kesepakatan dari musyawarah yang dilakukan penulis bersama team langsung menuju lokasi untuk bertemu dengan pemilik rumah tersebut. Maka dilakukan diskusi antara pihak titip barang kos dan pemilik rumah dalam menentukan harga kesepakatan dan juga jangka waktu pelunasan.

Adapun koordinasi yang dilakukan bersama bidang keuangan meliputi penuntuan harga dan komisi barang bekas yang akan dijual serta

penentuan harga pengemasan dalam pengiriman barang. Dalam menentukan harga dan komisi pada barang bekas penulis dan bidang keuangan melakukan riset harga sesuai dengan barang yang akan dijual. Adapun tempat riset yang digunakan penulis melalui facebook, instagram dan website jual beli barang bekas. Penentuan harga dan komisi dalam penjualan barang bekas ini bertujuan untuk mengetahui standarisasi pada harga barang-barang bekas yang di jual, sehingga harga yang ditentukan sesuai dengan kualitas dan minat konsumen.

Pada penentuan harga pengemasan dalam pengiriman barang, penulis dan bidang keuangan menuntukan biaya sebesar Rp50.000 untuk harga terendah yang nantinya harga tersebut disesuaikan dengan banyaknya jumlah barang yang akan dikemas. Harga yang telah ditentukan untuk biaya pengemasan dinilai sudah ideal, sehingga harga tersebut dapat diterima oleh konsumen serta memberikan keuntungan pada pihak titip barang kos.

Sedangkan untuk koordinasi dengan bidang pemasaran penulis melakukan koordinasi langsung maupun secara online melalui *whatsapp Group*. Paling utama dibahas mengenai pemasaran yang secara offline, karena penulis akan melakukan pencetakan brosur serta stiker.

Pada proses pembuatan brosur, penulis dan bidang pemasaran berkoordinasi terkait informasi yang akan dicantumkan pada brosur yang dibuat,

meliputi nama usaha, gambar pelayanan jasa yang disediakan, informasi layanan jasa, kelebihan usaha yang membedakan dengan usaha lain, harga dan penawaran khusus dan kontak usaha. Untuk brosur yang akan dicetak berjumlah 100-200 lembar, yang nantinya penulis membantu bidang pemasaran dalam menyebarkan brosur kepada target pasar ditentukan, yang harapannya mampu menarik minat konsumen untuk menggunakan jasa yang disediakan oleh titip barang kos.

Untuk pembuatan stiker, penulis menentukan ukuran 6x6 cm yang dicetak menggunakan kertas A3 dan memperoleh stiker sebanyak 28 buah. Penulis juga mengkoordinasikan terkait bentuk dan desain pada stiker. Koordinasi ini tentu juga melibatkan pihak keuangan guna untuk menganggarkan dana yang akan digunakan untuk mencetak brosur dan stiker yang akan digunakan.

2) Riset lokasi dan mitra

Pada usaha yang penulis jalankan hal yang paling utama yaitu melakukan riset lokasi terlebih dahulu. Mengapa lokasi sangat pengaruh terhadap keberlangsungan usaha penulis? Karena ada beberapa kriteria yang diambil dalam menyeleksi lokasi yang akan diambil untuk dijadikan gudang dalam usaha ini. Adapaun kriterianya : 1) rumah memiliki pagar dengan tujuan agar barang-barang pada tempat penitipan tetap aman dan terjamin. 2) tempat jauh

dari sawah karena jika rumah dekat dengan sawah maka rumah akan mudah lembab yang nantinya mengakibatkan barang bisa berjamur. 3) memiliki akses yang mudah untuk di jangkau agar tidak mengalami kesulitan dalam melakukan distribusi barang titipan konsumen. 4) memiliki tempat yang luas karena banyaknya barang konsumen yang akan disimpan dan dirawat. 5) harga yang terjangkau dengan mempertimbangkan biaya sewa tempat untuk penyimpanan barang.

Pada riset lokasi ini penulis melakukan riset dengan *online* maupun *offline*. Dalam melakukan riset *online*, penulis menggunakan facebook, instagram dan website terkait. Alasan mengapa penulis menggunakan berbagai platform tersebut karena dinilai efektif untuk mencari informasi mengenai tempat yang potensial untuk dijadikan gudang. Sedangkan secara *offline*, penulis langsung berkeliling untuk mencari tempat yang sesuai dijadikan gudang dan membuat janji temu dengan pemilik rumah yang nantinya akan dikontrakkan.

Setelah melakukan riset lokasi ada tiga pilihan yang akan diseleksi lagi untuk dijadikan gudang nantinya diantaranya:

Pada pilihan pertama, gudang yang ditawarkan adalah bangunan rumah yang berlokasi di jalan damai, dengan spesifikasi 3 kamar, 1 ruang tamu, 1 ruang keluarga, dan 1 dapur dengan harga 20.000.000/pertahun. Kami merasa gudang ini terlalu

overprice dikarenakan kondisi rumah hanya bermodalkan luas wilayah namun tidak mempertimbangkan keestetikan bangunan menjadikan rumah ini tidak layak menjadi pilihan gudang penyimpanan titip barang kos.



Gambar. 2 Cakon gudang 1

Pilihan kedua, bidang produksi menawarkan bangunan rumah berlokasi di jalan kapten hariyadi dengan spesifikasi bangunan 1 ruang tamu Panjang hingg dapur, 3 kamar tidur dan 1 kamar mandi dengan harga 18 juta pertahun. Untuk rumah ini sebenarnya cukup bagus karena rumah tersebut merupakan rumah baru dan lokasi tidak terlalu jauh. Namun hal yang kami pertimbangkan adalah luas

wilayah yang sangat kurang untuk menampung barang-barang customer, sehingga kami tidak memilih rumah tersebut sebagai gudang.

Pilihan ketiga adalah sebuah rumah berlokasi di jl. besi, dengan spesifikasi 4 kamar tidur, 2 kamar mandi, 1 dapur, 1 ruang tamu, 1 ruang keluarga (6x3) dan 1 garasi mobil. Melihat kondisi rumah yang baru saja di renovasi, luas dan memiliki akses yang mudah, maka tim memutuskan untuk memilih rumah tersebut menjadi gudang penyimpanan barang. Selain lokasi yang dekat dan luas, harga sewa rumah tersebut cenderung murah yaitu Rp 17.500.000,.

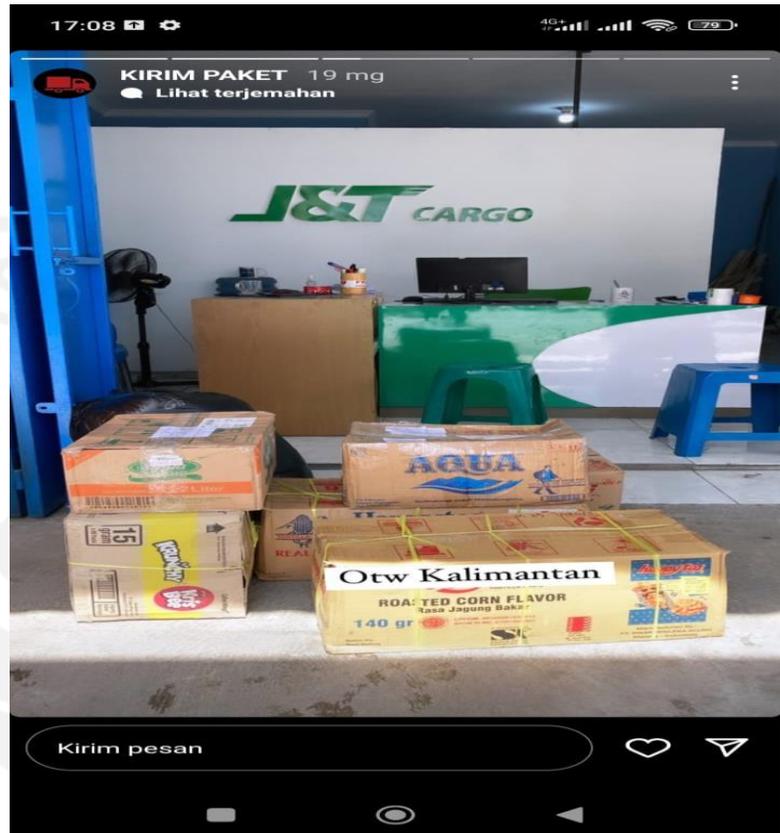


Gambar. 3 Calon gudang 3

Sedangkan penentuan mitra dalam bisnis haruslah dipertimbangkan secara matang. Karena mitra ini bisa menjadi pendukung berkembangnya

sebuah usaha. Pada usaha ini, penulis menentukan beberapa mitra untuk berkerja sama dengan pihak titip barang kos di antaranya jasa ekspedisi, jasa angkut barang dan jasa rental kendaraan.

Untuk jasa ekspedisi, pihak titip barang kos berkerja sama dengan J&T Cargo yang berlokasi di jalan besi. Alasan mengapa pihak titip barang kos memilih berkerja sama dengan J&T cargo besi karena lokasi yang sangat dekat dengan gudang, sehingga dapat memudahkan proses pengiriman barang untuk konsumen. Selain jarak yang dekat dengan gudang J&T Cargo besi juga menawarkan diskon kepada pihak titip barang kos. Selain mendapatkan keuntungan pengiriman dari customer kami juga mendapatkan keuntungan dari mitran tersebut.



Gambar. 4 Mitra Ekspedisi

3) Manajemen stok atau Slot Penyimpanan

Pada manajemen stok ini penulis selalu berkoordinasi dengan bagian keuangan. Pada dasarnya, manajemen stok disini untuk melihat stok barang habis pakai yang akan digunakan. Serta menyediakan lagi barang yang akan di gunakan untuk packing barang atau barang yang akan dimasukkan kedalam gudang maupun barang yang akan dikirim kepada customer.

Table 3 Fixed cost

No	Fixed Cost	Ket	Qty	Harga	Jumlah
1.	Gunting	Alat	1	Rp10000	Rp10.000
2.	Cutter	Alat	1	Rp8000	Rp8.000
3.	Alat Potong Lakban	Alat	2	Rp12500	Rp25.000
Total					Rp17.538.000

Pada table diatas merupakan daftar alat – alat yang dibutuhkan produksi sebagai berikut :

a. Gunting

Gunting berfungsi untuk memotong tali yang akan digunakan dan juga memotong plastic atau memotong kertas yang akan digunakan sebagai penanda.



Gambar. 5 Gunting

b. Cutter

Cutter berfungsi memotong kardus yang akan digunakan, penulis membutuhkan cutter agar terpotong rapi. Harga satuan cutter Rp. 8.000



Gambar. 6 cutter

c. Pemotong Lakban

Pad dasarnya fungsi dari pemotong lakban ini agar memudahkan penulis dalam bekerja dan memotong lakban dengan rapi.



Gambar. 7 Pemotong lakban

Selanjutnya table yang ada dibawah ini merupakan table barang-barang habis pakai.

Table 4 Variable cost

No	Variable Cost	Ket	Q	Harga	Jumlah
1.	Plastik	Alat	8	Rp1.625	Rp13.000
2.	Anti lembab	Alat	1	Rp120	Rp60.000
3.	Kardus	Alat	10	Rp1000	Rp10.000
4.	Lakban	Alat	2	Rp10.000	Rp20.000,
5.	Buku	Alat	1	Rp10.000	Rp10.000,
6.	Spidol	Alat	1	Rp5.000,00	Rp20,000
5.	Stiker	Alat	2	Rp 12.0000	Rp.24,000
Total					Rp157.000

Pada table diatas merupakan daftar alat – alat yang dibutuhkan produksi sebagai berikut :

a. Plastik

Fungsi plastik besar ini digunakan untuk packing pakain dan lain-lain. Selain itu juga plastik ini dapat digunakan agar barang tidak berdebu dan kotor.



Gambar. 8 Plastik

b. Anti Lembab

Anti lembab ini berbentuk seperti silica gel digunakan di dalam plastic pakaian agar pakaian tidak mudah berjamur serta disebar ke sudut-sudut ruangan agar ruangan tidak lembab.



Gambar. 9 Anti lembab

c. Kardus

Fungsi dari kardus ini digunakan untuk packing barang-barang yang mudah pecah. Selain itu kardus juga bisa dipakai untuk packing pakaian dan juga sepatu-sepatu yang ada.



Gambar. 10 Kardus

d. Lakban

Lakban fungsinya untuk merekatkan kardus dan plastik dalam packing barang customer, maupun yang akan dikirim juga kepada customer.



Gambar. 11 Lakban

e. Buku

Pada usaha ini buku digunakan sebagai menulis potongan untuk menamai dan menandai barang customer yang ada.



Gambar. 12 Buku

f. Spidol

Fungsi spidol ini untuk menamai barang customer juga menandai jika ada barang yang mudah pecah dengan menulis pada atas tempat penyimpanan.



Gambar. 13 Spidol

g. Stiker

Stiker ini nantinya akan digunakan oleh pihak pemasaran serta dibagikan kepada customer sekaligus mempromosikan secara offline.



Gambar. 14 Stiker

Disini juga penulis selalu mencatat jika ada barang yang masuk pada periode bulan tertentu guna memastikan tidak ada kesalahan. Berikut ini data customer yang masuk dari bulan juni hingga bulan November sebagai berikut :

- 1) Data customer yang masuk pada bulan Juni

Table 5 Data customer bulan Juni

No.	Namca Customer	Tanggal
1	Tika Minawati Dewi	03-12-22
2	Qovivahe	04-12-22
3	Chairunnisa	09-12-22
4	Akfa	14-12-22

Pada bulan juni penulis mencatat data customer yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada empat orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

2) Data Customer bulan Juli

Table 6 Data Customer bulan Juli

No.	Nama Customer	Tanggal
1	Mifthahul A. (mita)	03-07-22
2	Ivan Mucliyadin	04-07-22
3	Brilian Aucclia	08-07-22
4	Fikriac	14-07-22

Pada bulan juni penulis mencatat data customer yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada empat orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

3) Data Customer bulan Agustus

Table 7 Data Customer bulan Agustus

No.	Nama Customer	Tanggal
1	Nazra laisya	08-08-22
2	Rifki Zulhelmi	11-08-22
3	Savira atiqah rossa	24-08-22

Pada bulan juni penulis mencatat data customer yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada tiga orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

4) Data Customer bulan September

Table 8 Data customer bulan September

No.	Nama Customer	Tanggal
1	Aliyya Welbi Novelli	01-09-22
2	Kartika Kolan (motor)	02-09-22
3		

Pada bulan juni penulis mencatat data customer yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada dua orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

5) Data Customer bulan Oktober

Table 9 Data customer bulan Oktober

No.	Nama Customer	Tanggal
1	Mezafella wulandari	09-10-22
2	Aprilia isa bella	10-10-22
3		

Pada bulan juni penulis mencatat data customer yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada dua orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

6) Data Customer bulan November

Table 10 Data customer bulan November

No.	Nama Customer	Tanggal
1	Nabila RR	18-11-22
2	Intan Evriatun Rohmah	22-12-22
3		

Pada bulan juni penulis mencatat data *customer* yang masuk di gudang titip barang kos. Terhitung jumlah customer yang masuk ada dua orang yang menitipkan barang kepada bidang produksi.

Pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa rata-rata jumlah customer yang masuk di gudang titip barang kos pada setiap bulannya yaitu 3 customer. Data ini di ambil dari bulan juni-november bukan dari awal berdirinya titip barang kos.

Sedangkan untuk slot penyimpanan titip barang kos memiliki kapasitas sebanyak kurang lebih 60 customer yang nantinya disesuaikan dengan jumlah barang yang dititipkan. Penulis juga berkoordinasi dengan bidang pemasaran guna mengetahui slot ketersediaan tempat yang ada agar tidak terjadi kesalahan bila ada barang yang akan masuk ataupun keluar. Sehingga slot ketersediaan sudah penuh maka penulis meminta pada bagian pemasaran untuk melakukan verifikasi bahwasanya untuk sementara usaha ini tidak menerima titipan atau penjualan terlebih dahulu.

4) Mengontrol kualitas barang/*Quality control*

Pada bagian ini penulis berperan dalam menyeleksi atau menyortir barang yang masih layak atau tidak untuk dijual kembali. Jika barang tersebut layak untuk dijual maka pihak produksi akan langsung berkoordinasi dengan customer dalam menentukan harga, serta menginformasikan kepada customer tentang adanya bagi hasil sebesar 10% dari penjualan barang yang dibayarkan kepada pihak titip barang kos sebagai jasa penjualan barang.



Gambar. 15 Barang layak jual

Disini juga penulis selalu mengontrol barang yang ada di gudang dan mengecek barang yang ada agar tidak terjadi sesuatu hal yang tidak di inginkan. Dalam proses pengontrolan titip batrang kos, penulis selalu membersihkan dan merapihkan barang yang

dititipkan oleh customer agar barang tetap terawat hingga kembali ke tangan customer. Sedangkan untuk kendaraan, dari pihak titip barang kos selalu merawat motor tersebut dengan memanaskan motor setiap hari agar motor tetap normal dan enak digunakan saat diambil oleh customer tersebut, sehingga mesin motor tidak mengalami kerusakan.



Gambar. 16 Motor customer yang dipanaskan

Pihak titip barang kos juga menawarkan kepada customer jika motornya ingin di servis kami akan membantu untuk mengantarkan motor tersebut tanpa ada pungutan biaya tambahan. Disamping adanya layanan servis, titip barang kos juga menyediakan layanan mencuci kendaraan yang dititipkan oleh customer 1-2 minggu sekali agar motor tetap bersih dan terawat.



Gambar. 17 Servis motor



 [titipbarangkos](#)  0813-161718-86  Yogyakarta

Gambar. 18 Mencuci motor

C. SOP Titip Barang Kos

TITIP BARANG KOS

Jl. Harjuno banjarsari, dusun klidon, kelurahan sukoharjo, kecamatan ngaglik,
kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. WA. 081316171886 IG.
@titipbarangkos

Sehubungan dengan terjadinya pandemi COVID-19 saat ini, menyebabkan seluruh aktivitas dilakukan dirumah masing-masing. Tidak terlepas pula kegiatan belajar-mengajar dilakukan dalam jaringan (DARING). Menimbang hal tersebut, banyak mahasiswa yang memilih pulang ke kampung halaman masing-masing. Namun disatu sisi, tempat tinggal (indekost) tetap harus membayar biaya penuh. Oleh karena itu, kami menawarkan sewa penyimpanan barang yang relatif jauh lebih murah dibandingkan membayar kos-kosan penuh.

Berikut merupakan prosedur titip barang kos yang harus di sepakati kedua belah pihak :

1. Kami hanya menyediakan sewa tempat penitipan barang, untuk jasa angkut barang dari kost costumer ke tempat kami, menjadi tanggung jawab costumer (biaya angkut tanggung sendiri)
2. Kami sebagai penyedia jasa memberikan fasilitas tambahan berupa membersihkan barang-barang yang tampak (lemari dari luar, meja, menjemur Kasur dll).
3. Apabila costumer menitipkan sepeda motor, kami memberikan fasilitas mencuci sepeda motor tersebut dan memanaskan mesin setiap harinya agar motor tetap awet.
4. Kami sebagai penyedia jasa berkewajiban menjaga barang agar tidak hilang selama berada di tempat penyewaan kami.
5. Khusus barang elektornik (rice cooker, kipas, dispenser dll), penyedia jasa tidak bertanggung jawab atas kerusakan barang dari dalamnya (misal mati ketika diambil kembali), karena disini kami hanya penyedia jasa tempat penitipan barang, bukan perawatan barang. Hanya saja kami akan bertanggung jawab jika barang tersebut hilang ataupun rusak dari luar/pecah (setelah barang di titip pada kami).
6. Costumer wajib mengisi data dari kami dengan sebenar-benarnya (sesuai kartu identitas), demi keamanan dan kenyamanan ketika pengambilan barang kembali.

Demikian surat kesepakatan ini kami buat, agar disimpan dengan baik sebagai penjamin kerjasama antara kami penyedia jasa titip barang kos dengan saudara/i. sekian dan terima kasih.

Costumer

ISLAM

Penyedia jasa

()

()



BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Masalah merupakan bagian dari proses bisnis yang sering muncul, baik diperkirakan maupun yang tidak dapat diprediksi. Hal ini tentu dialami penulis, sampai akhirnya laporan ini dibuat dan beberapa permasalahan yang muncul yang dihadapi oleh penulis sebagai penanggung jawab bidang produksi. Berikut kendala atau permasalahan yang dihadapi penulis sebagai berikut :

1. Adanya hewan disekitaran gudang

Masalah pertama yang dialami penulis pada bisnis jasa titip barang kos ini, adanya hewan yang menjadi hama pada barang yang dititipkan oleh customer. Salah satu dampak yang terjadi karena adanya hewan yaitu kondisi gudang cenderung lebih cepat mengalami kekotoran yang disebabkan karena adanya hewan yang membuang kotoran sembarangan. Selain itu, adanya kerusakan terhadap barang customer juga disebabkan oleh hewan yang memakan kardus serta barang lainnya yang tentunya dapat merugikan pihak titip barang kos.

2. Adanya salah satu tempat penyimpanan yang lembab

Adapun permasalahan yang kedua yang dihadapi pada bisnis titip barang kos ini, terdapat salah satu tempat penyimpanan yang lembab. Akibatnya jika tempat tersebut lembab maka akan menyebabkan barang di tempat tersebut bisa berjamur dan merusak barang customer yang ada. Selain itu juga jika tempat tersebut sudah lembab maka akan mengundang hewan untuk berkembang di dalam tersebut seperti semut dan lain-lain.

3. Sulitnya menentukan tata letak barang

Dalam menentukan tata letak barang, penulis mengalami kesulitan dalam memprioritaskan letak yang akan didahulukan untuk diletakkan. Selain itu, penulis juga mengalami hambatan karena sebagian customer tidak memberitahukan isi dari barang-barang yang dititipkan sehingga penulis kesulitan memilah barang yang mudah rusak dan barang yang kuat untuk disusun. Dalam menyikapi masalah ini penulis harus membongkar dan menyusun ulang barang yang dititipkan agar barang tidak mengalami kerusakan.

4. Adanya permintaan pengambilan barang customer secara mendadak

Dalam proses pengambilan barang seringkali adanya permintaan secara mendadak oleh customer tanpa melakukan konfirmasi terlebih dahulu, sehingga pihak titip barang kos mengalami kesulitan membagi waktu dalam pengambilan barang. Dalam mengatasi problema tersebut pihak titip barang kos berkoordinasi dengan customer untuk menentukan waktu yang sesuai dalam proses pengambilan barang yang nantinya tidak memberatkan kedua belah pihak.

B. Tinjauan Teoritis

1. Teori Produksi

Produksi adalah setiap kegiatan yang ditujukan untuk meningkatkan atau meningkatkan penggunaan suatu objek atau untuk kepuasan orang lain melalui pertukaran dalam cakupan bisnis. Fungsi produksi didefinisikan sebagai fungsi yang menyatakan hubungan antara produksi fisik (*output*) dan faktor produksi (*input*). (Duwila, 2015).

Para ekonom umumnya setuju bahwa tren demografis dapat menjadi pendorong sekaligus penghambat pembangunan. Perkembangan penduduk awal memungkinkan untuk meningkatkan jumlah pekerja dari waktu ke waktu, sehingga sebagai faktor pendorong pertumbuhan penduduk dan masyarakat lebih lanjut dan mungkin untuk memberikan pendidikan kepada para pekerja terampil, pengusaha terdidik dan terdidik juga dapat menggunakan keterampilan yang dimiliki masyarakat untuk meningkatkan pendapatan. (Nurul Cholidiyah, 2018).

Hubungan di antara faktor-faktor produksi dan tingkat produksi yang diciptakannya dinamakan fungsi produksi. Jika faktor produksi tidak ada, maka proses produksi juga tidak akan berlangsung. Faktor-faktor produksi antara lain adalah Capital atau modal, Labour atau tenaga kerja, Skill atau keahlian atau kemampuan, dan Land atau tanah.

2. Hukum Penitipan Barang

Perkembangan ekonomi saat ini membuat kedua belah pihak semakin ekonomis dan berbobot untuk mencapai nilai kesejahteraan ekonomi itu sendiri. Karena perkembangan ekonomi yang lebih cepat, pengusaha bersaing untuk mendapatkan lokasi strategis dengan nilai ekonomi semakin tinggi.

Tanggungjawab hukum terhadap jasa penitipan barang terhadap barang yang dititipkan secara cuma-cuma yaitu barang yang dititipkan jasa penitipan tersebut harus memberikan ganti rugi karena saat melaksanakan barang dititipkan tersebut harus menjaga dan memelihara barang yang dititipkan tersebut. Namun jika terjadi kerusakan atau hilang maka tanggung jawabnya adalah harus mengganti barang tersebut. (Eriq Dharmawan, 2020).

Bentuk perlindungan hukum terhadap pemilik barang apabila terjadi

kerusakan barang pada jasa penitipan secara cuma-cuma. Upaya hukum yang dilakukan pihak yang menitipkan barang yang merasa dirugikan oleh penitipan secara cuma-cuma, apabila terjadi kehilangan maka harus ada ganti kerugiannya yang sesuai dengan barang tersebut.

C. Pemecahan Masalah Produksi

Sejalan dengan 2 masalah utama yang sudah penulis petakan, maka dengan ini merekomendasikan bahwa kami sebagai tim dan saya sendiri penulis harus melakukan langkah partisipatif untuk menyelesaikan masalah tersebut. diantaranya adalah:

1. Memasang jaring besi di setiap ventilasi yang ada di gudang titip barang kos, agar hewan tersebut tidak bisa masuk kembali.
2. Menangkap hewan yang menjadi hama, kemudian penulis juga mengecek secara berkala guna memastikan tidak adanya hewan tersebut di dalam gudang penyimpanan.
3. Membersihkan sekitaran pekarangan rumah agar tetap bersih dan juga tidak ada hewan yang bersarang ditempat tersebut.
4. Pada ruang penyimpanan yang lembab penulis beserta tim meletakkan sislica gel anti lembab guna mengurangi kelembaban disekitaran ruangan.
5. Memastikan menghidupkan lampu ruangan tersebut agar ruangan tersebut tetap berada pada suhu yang normal.
6. Menginformasikan customer agar memberitahukan isi dari barang yang dititipkan kepada titip barang kos.
7. Melakukan konfirmasi kepada customer untuk menentukan waktu pengambilan barang dan juga penulis berkoordinasi dengan bidang

pemasaran terkait pemberian informasi kepada customer melalui sosial media.



BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Usaha penitipan barang merupakan sebuah jasa untuk memelihara, menjaga, dan merawat barang titipan dari orang lain untuk sementara waktu yang didalamnya ada transaksi yang disepakati bersama.

Pada perintisan bisnis ini bertanggung jawab mengampu bagian produksi. Aspek adapun program kerja yang penulis lakukan pada perintisan bisnis yaitu :

- 1) Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan Pemasaran.
- 2) Riset lokasi dan mitra
- 3) Manajemen Stok/Slot gudang penyimpanan
- 4) Mengontrol kualitas barang/ *Quality Control*

Sebelum melaksanakan perintisan bisnis Penulis berkoordinasi dengan bidang keuangan terkait pengadaaan barang serta kordinasi dengan seluruh tim dalam pengambilan keputusan yang penting. Seperti dalam penentuan gudang karena harganya cukup tinggi. Setelah itu penulis melakukan riset lokasi dan mitra guna untuk mendapatkan tempat yang cocok dan patner yang bisa berkerja sama untuk memudahkan penulis dalam pelaksanaan bisnis ini. Penulis juga melakukan pencatatan terhadap customer yang masuk menitipkan atau ingin menjual barangnya, serta penulis juga menginformasikan kepada pihak pemasaran terkait slot penyimpanan agar tidak terjadi kelebihan kapasitas pada gudang.

Kemudian penulis mengontrol kualitas yang akan di jual kepada customer dengan memperhatikan layak atau tidaknya barang tersebut. Penulis juga mengontrol barang yang ada digudang setiap waktu guna memastikan tidak ada kerusakan barang yang ada.

Adapun dalam realisasi program kerja muncul berbagai masalah dalam prosesnya. Permasalahan yang muncul meliputi adanya hewan di sekitaran gudang penyimpanan, ada salah satu tempat penyimpanan yang memiliki suhu sangat lembab, sulitnya tata letak barang dan adanya permintaan pengambilan barang customer yang mendadak. Dari berbagai permasalahan di atas, penulis merumuskan beberapa pemecahan masalah yaitu menutup

ventilasi dengan jaring besi, menangkap hewan yang menjadi hama, membersihkan sekitaran pekarangan, meletakkan silica gel anti lembab, memastikan menghidupkan lampu ruangan, menginformasikan *customer* terkait isi barang dan Melakukan konfirmasi kepada *customer* untuk menentukan waktu pengambilan barang. Oleh karena itu, harapannya penulis bisa mengembangkan bisnis ini dengan mengevaluasi setiap kinerja dari setiap bidang yang ada pada bisnis ini.

B. Saran

Penting bagi penulis dan tim untuk mengusahakan bagaimana agar bisnis yang kami dirikan kedepannya jadi lebih baik. Oleh karena itu kami menyarankan agar dalam bisnis perlunya untuk belajar kepada siapapun dan kapanpun, jangan malu bertanya dan terus melakukan evaluasi serta tidak pelit ilmu untuk mengajarkan apa yang sudah dikuasai dimanapun dan dalam kondisi apapun. Oleh karena itu, calon wirausahawan sangat perlu mengetahui aspek produksi yang baik pada saat sebelum dan selama pelaksanaan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. (2013). “ Volume 7, No. 1, Juni 2013 .” *Prinsip Dasar Produksi Dalam Ekonomi Islam*, 7(1), 19–35.
- Duwila, U. (2015). Pengaruh Produksi Padi Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat Kecamatan Waeapo Kabupaten Buru. *Cita Ekonomika Jurnal Ekonomi*, IX(2), 149–158.
- Dharmawan, E. (n.d.). TANGGUNG JAWAB HUKUM JASA TITIPAN APABILA TERJADI KERUSAKAN DAN KEHILANGAN BARANG TITIPAN.
- Eriq Dharmawan. (2020). TANGGUNG JAWAB HUKUM JASA TITIPAN APABILA TERJADI KERUSAKAN DAN KEHILANGAN BARANG TITIPAN.
- Fakhrusy, A. (2020). Sistem Operasional Akad Ijarah Pada Kinerja Tukang Bangunan Menurut Ekonomi Islam di Desa Kertagena Tengah Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Baabu Al-Ilmi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 66.
- Nurul Cholidiyah, R. A. (2018). Perilaku Produsen Menurut Yusuf Qordhowi dan Karl Marx. 69.
- Kasiyan Timur 8 Januari 2020 Teori Produksi dan Fungsi Produksi dalam Ekonomi : <https://kasiyantimur.id/2020/01/08/teori-produksi-dan-fungsi-produksi-dalam-ekonomi/>
- Kompas.com 26 Maret 2021 Pengembangan usaha : pengertian, jenis, aspek dan strategi : <https://www.kompas.com/skola/read/2021/03/26/150051369/pengembangan-usaha-pengertian-jenis-aspek-dan-strateginya>
- Tim editor rumah.com 12 September 2019 Pengertian dan Panduan Ijarah dalam Hukum Islam : <https://www.rumah.com/panduan-properti/pengertian-dan-tata-cara-ijarah-dalam-properti-18163>

LAMPIRAN



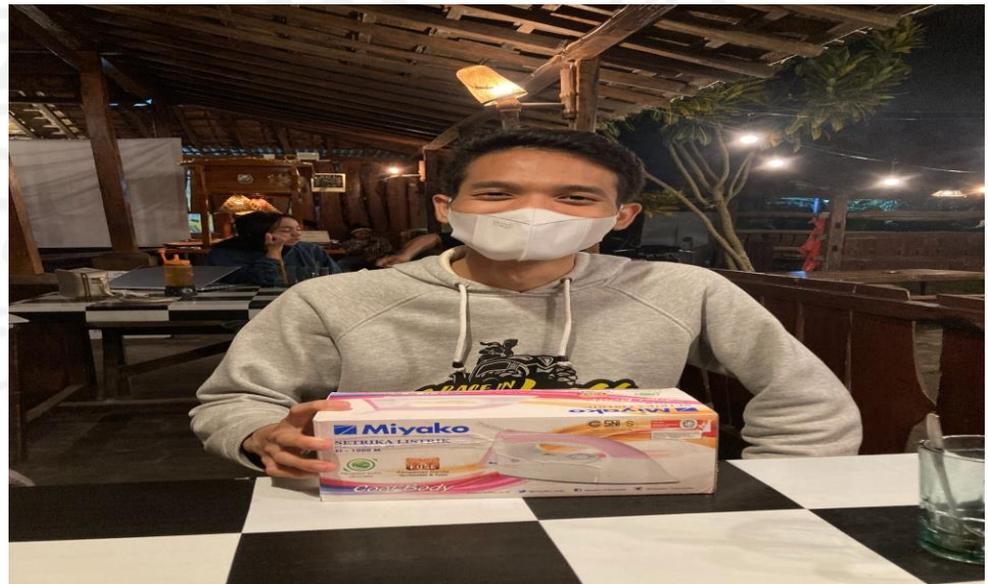
Gambar. 19 Gudang TBK



Gambar. 20 Pengangkutan barang customer



Gambar. 21 Barang packing siap dikirim



Gambar. 22 Customer membeli barkas TBK



Gambar. 23 Pengiriman barang customer



Gambar. 24 Penyusunan barang customer



Gambar. 25 Penyusunan barang di gudang



Gambar. 26 Penyusunan Kasur digudang TBK



Gambar. 27 Customer mengantar ke gudang TBK



Gambar. 28 Acara syukuran Titip Barang Kos

RIWAYAT HIDUP



Nurman Santoso merupakan anak ke empat dari dari pasangan suami-istri bapak Ngadirin dan ibu Ginah. Penulis lahir di Langsat Hulu pada tanggal 25 Maret 2000 di Provinsi Riau. Saat ini beliau bertempat tinggal di Jl.Cut Nyak Dien, RT 17 / RW 08, Desa Langsat Hulu, Kecamatan Sentajo Raya , Kabupaten Kuantan Singingi, Riau. Pendidikan SMA di tempuh di SMAN Olahraga Pekanbaru, lulus pada tahun 2018. Dan pada tahun yang sama, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.