

**Mie Bakso Tenda Biru: Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam
Tenda Biru**

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



Acc Muningsih
17/02 2023

Anom Garbo, ME

Oleh :

Bukhori Muslim

18423081

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA
2023**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Bukhori Muslim
NIM : 18423081
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan
Mie Ayam Tenda Biru

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 20 Februari 2023



NOTA DINAS

Yogyakarta, 21 Februari 2023
29 Rajab 1444 H

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

Assalamualaikum Wr.Wb

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1165/Dek/60/DAATI/IX/2022 tanggal 27 September 2022, 01 Rabiul Awal H atas tugas kami sebagai pembimbing tugas akhir saudara :

Nama : Bukhori Muslim
Nomor Induk Mahasiswa : 18423081
Fakultas : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru

setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami bersepakat bahwa tugas akhir perintisan bisnis saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan sidan munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) ekslembar.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Dosen Pembimbing



Anom Garbo, S.E.I., M.E

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Bukhori Muslim
Nomor Induk Mahasiswa : 18423081
Fakultas : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso
dan Mie Ayam Tenda Biru

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



Anom Garbo, S.E.I., M.E



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang 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 : Senin
Tanggal : 13 Maret 2023
Judul Tugas Akhir : Mie Bakso Tenda Biru: Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru
Disusun oleh : BUKHORI MUSLIM
Nomor Mahasiswa : 18423081

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 : Junaidi Safitri, SEI, MEI
Penguji I : Muhammad Iqbal, SEI, MSI
Penguji II : Tulasmi, SEI, MEI
Pembimbing : Anom Garbo, SEI, ME

Yogyakarta, 16 Maret 2023

Dekan,



Dr. Drs. Asmuni, MA

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir Perintisan Bisnis

MIE BAKSO TENDA BIRU; PENGEMBANGAN PRODUK BAKSO DAN MIE AYAM TENDA BIRU

Oleh: Bukhori Muslim
18423081

Telah di munaqasah kan didepan
Dewan Munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis
Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam
Indonesia

Dan dinyatakan diterima sebagai persyaratan untuk memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Islam

TIM PENGUJI AKHIR PERINTISAN BISNIS

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. Junaidi Safitri, S.E.I, M.E.I	Ketua	(.....)
2. Muhammad Iqbal, S.E.I, M.S.I	Penguji 1	(.....)
3. Tulasmi, S.E.I, M.E.I	Penguji 2	(.....)
4. Anom Garbo, S.E.I, M.E	Pembimbing	(.....)

Yogyakarta, 18 Februari 2023
Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia

Dr. Drs. Asmuni, M.A

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Tugas akhir ini penulis persembahkan untuk diri sendiri. Terima kasih sudah memulai dan berusaha menyelesaikannya, karena tugas akhir yang baik adalah Tugas Akhir yang selesai.

Dan dengan mengucapkan syukur atas kehadiran Allah SWT, sebuah karya kecil ini Juga penulis persembahkan untuk :

1. Allah SWT pencipta langit dan bumi yang senantiasa memberikan hamba keridhoan.
2. Bapak Muhammad Nuh Nasution dan Ibu Mustawiyah Harahap tercinta, yang selalu memberikan doa, dukungan, serta semangat yang tiada putusnya.
3. Terima kasih untuk Andy dan Umi Zaida telah menjadi teman sekelompok penulis saling mensupport satu sama lain dan saling bekerja sama dengan baik untuk menyelesaikan progres tugas akhir perintisan bisnis ini.
4. Seluruh keluarga besar Ekonomi Islam Angkatan 2018 yang selalu memotivasi satu sama lain dan saling memberikan semangat.
5. Terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh yang sudah ikut membantu dalam mewujudkan Perintisan Bisnis sampai berjalan dengan lancar.

MOTTO

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ

Artinya:

"Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian rezeki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi".



ABSTRAK

MIE BAKSO TENDA BIRU : PENGEMBANGAN PRODUK BAKSO DAN MIE AYAM TENDA BIRU

BUKHORI MUSLIM

18423081

Industri makanan pada saat ini menjadi produk yang sangat potensial dalam dunia perbisnisan. Adanya tingkat konsumsi masyarakat yang tinggi menjadikan faktor berkembang pesatnya berbagai ide bisnis guna untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Melihat dan menimbang dari hasil survei yang telah dilakukan, penulis dan tim memilih untuk mengembangkan produk Bakso dan Mie Ayam. Bakso dan Mie Ayam merupakan makanan yang banyak digemari oleh seluruh kalangan masyarakat Indonesia. Tidak sedikit pula produk Bakso dan Mie Ayam yang membutuhkan inovasi untuk menciptakan produk baru yang dapat dikonsumsi kapan saja. Pada perintisan dan pengembangan bisnis kali ini, penulis dan tim melakukan rintisan bisnis yang berjudul Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru. Perintisan dan pengembangan bisnis dilaksanakan mulai bulan Juli 2022 sampai dengan Desember 2022. Dengan penjualan yang dilaksanakan melalui pemasaran *online*, *Delivery Order*, serta penjualan langsung di warung Mie Bakso Tenda Biru yang berada di Taman Kuliner Oepoi Kampung Solor Kupang Nusa Tenggara Timur. Pada laporan ini, penulis memiliki tugas di bidang keuangan yang bertanggungjawab terhadap laporan arus kas harian, laporan keuangan bulanan yang berkoordinasi dengan bagian produksi dan pemasaran terkait keuangan. Dalam pelaksanaannya bisnis Mie Bakso Tenda Biru dinyatakan layak untuk dikembangkan. Sebab, dari hasil praktik pengembangan bisnis ini. waktu investasi dilihat dari PP berkisar 2 bulan 1.607 minggu lebih cepat; dilihat dari nilai ARR tingkat pengembalian sebesar 86,82%; NPV positif artinya hasil usaha mampu menutupi nilai investasi jangka panjang; IRR sebesar 25,49% > 10% bahwa investasi usaha warung tenbi kedepannya akan memperoleh keuntungan.

Kata Kunci : Pengembangan bisnis ; Mie Ayam Bakso Tenda Biru; Keuangan

ABSTRACT

MEATBALL TENDA BIRU: PRODUCT DEVELOPMENT OF MEAT- BALL AND CHICKEN NOODLES TENDA BIRU

BUKHORI MUSLIM

18423081

The food industry is currently a very potential product in the business world. The existence of a high level of public consumption makes a factor of the rapid development of various business ideas in order to meet consumer needs. Seeing and weighing the results of a survey that has been conducted, the authors and team chose to develop Meatballs and Chicken Noodles products. Meatballs and Chicken Noodles are foods that are much loved by all Indonesian people. Not a few Bakso and Mie Ayam products require innovation to create new products that can be consumed at any time. At the start and development of this business, the author and team carried out a business pilot entitled Mie Bakso Tenda Biru; Product Development of Meatballs and Blue Tent Chicken Noodles. Business pioneering and development will be carried out from July 2022 to December 2022. With sales carried out through online marketing, Delivery Orders, and direct sales at the Mie Bakso Tenda Biru stall located in the Oepoi Culinary Park, Kampung Solor, Kupang, East Nusa Tenggara. In this report, the author has a duty in finance which is responsible for daily cash flow reports, monthly financial reports in coordination with production and marketing related finances. In practice, the Blue Tent Meatball Noodle business was declared feasible to be developed. Because, from the results of this business development practice. investment time seen from PP is around 2 months 1,607 weeks faster; seen from the return rate ARR value of 86.82%; A positive NPV means that the business results are able to cover the long-term investment value; IRR of 25.49% > 10% that the future investment in the tenbi shop business will benefit.

Keywords: Business development; Blue Tent Meatball Chicken Noodles; Finance

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 huruf 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

Fenomena 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:

Table 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 diatas)
ج	Jim	J	Je

ح	Ḥa	ḥ	Ha (dengan titik dibawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik diatas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	Es (dengan titik dibawah)
ض	Dad	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:

Table 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
...يَ	Fathah dan ya	ai	A dan u
...وُ	Fathah dan wau	Au	A dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa'ala
- سئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

Maddah atau vokal Panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf transliterasi berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Table 0.4: Tabel Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...أَ	Fathah dan alif atau ya	Ā	A dan garis di atas
...إِ	Kasrah dan ya	Ī	I dan garis di atas
...ؤُ	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, transliterasi adalah "t"

2. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendaot 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 ditransliterasi dengan "h"

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ rawdah al-atfal/raudhatul atfal
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madinnahal-munawwarah/al-madinatul 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

- البِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tertulis 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 dengan bunyi, 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 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 ditransliterasi sebagai postrof. Namun hal ini 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
- 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 harakat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

- وَإِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ / Wainnallāha 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 kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu idahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandang.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdulillahillāhi 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, Kepada segenap keluarganya, sahabatnya, serta umatnya. Dengan taufiq dan hidayah Allah SWT, penulis bersyukur telah menyelesaikan tugas akhir ini sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini dengan judul “Mie Bakso Tenda Biru ; Pengembangan Produk Bakso dan Mie Ayam Tenda Biru”. Penyusunan tugas akhir ini tidak terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. Selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Dr. Drs. Asmuni., M.A. 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., M.E Selaku Kepala Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Anom Garbo, S.E.I., M.E Selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan dan arahan, masukan serta bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban mahasiswa dalam proses penyelesaian tugas akhir perintisan bisnis 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 Ekonomi Islam.
7. Teman Kelompok Andy Setioko dan Umi Zaida yang telah bekerja sama dalam penyelesaian Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu, dan membantu bertukar pendapat satu sama lain.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis berharap adanya kritik dan saran yang dapat membangun dari semua pihak. Akhir kata penulis berharap, semoga yang penulis persembahkan dapat bermanfaat Aamiin Ya Rabbal'Alamiin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 20 Februari 2023



Bukhori Muslim

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	VI
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	VII
MOTTO.....	VIII
ABSTRAK.....	IX
ABSTRACT.....	X
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	XI
KATA PENGANTAR.....	XIX
DAFTAR TABEL.....	XXIII
DAFTAR GAMBAR.....	XXIV
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN USAHA.....	6
2.1 Profil Bisnis.....	6
2.2 Pelaksanaan Bisnis.....	9
2.3 Aspek Keuangan.....	13
BAB II IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	46
3.1 Identifikasi Masalah.....	46
3.2 Pemecahan Masalah.....	48
3.3 Studi Teoritis.....	51
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	56
4.1 Kesimpulan.....	56
4.2 Saran.....	57
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN.....	60



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Modal Investasi dan Modal Kerja (Fix Cost).....	2
Tabel 1.2 Pengeluaran Bahan Baku (Variable Cost)	3
Tabel 1.3 Break Even Point (BEP).....	3
Tabel 2.1 Modal Investasi dan Modal Kerja (Fix Cost).....	14
Tabel 2.2 Biaya Penyusutan	15
Tabel 2.3 Pengeluaran Bahan Baku.....	18
Tabel 2.4 Bahan Baku Bulanan.....	20
Tabel 2.5 Biaya Tenaga Kerja.....	22
Tabel 2.6 Biaya Operasional.....	24
Tabel 2.8 Laporan Pendapatan Penjualan	25
Tabel 2.10 Laporan Laba-Rugi Bulan November	29
Tabel 2.11 Laporan Laba-Rugi Bulan Desember.....	30
Tabel 2.12 Laporan Laba-Rugi Bulan Januari.....	31
Tabel 2.13 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan November	32
Tabel 2.14 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Desember.....	32
Tabel 2.15 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Januari.....	32
Tabel 2.16 Payback Period (PP).....	33
Tabel 2.17 Net Present Value (NPV)	34
Tabel 2.19 Internal Rate of Returns (IRR)	35
Tabel 2.20 Perhitungan Nilai HPP Bulan November	36
Tabel 2.20 Break Even Point (BEP).....	37

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Warung “Tenda Biru”	8
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Warung “Tenda Biru”	9
Gambar 2.3 Penulis menjaga kasir.....	10
Gambar 2.4 Penulis membantu bagian produksi belanja bahan baku	11
Gambar 2.5 Penulis ikut serta membantu bagian karyawan.....	12
Gambar 2.6 Penulis membuat laporan keuangan.....	13



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi seperti saat ini banyak sekali UMKM yang menawarkan hal-hal yang instan dan praktis seperti halnya pada bidang kuliner. Bisnis kuliner merupakan sebuah bisnis yang banyak digemari oleh masyarakat luas, karena makanan merupakan sumber kebutuhan pokok setiap orang selain itu juga dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi. Pada saat ini angka pertumbuhan pada usaha bidang bisnis kuliner sangatlah pesat, yang mana semakin banyak bermunculan dengan memiliki karakteristik atau khas masing-masing. Maka dari itu membuat para pengusaha sector kuliner dituntut untuk memiliki strategi yang unggul dalam bersaing. Pada saat ini banyak industri makanan yang dijual sudah siap makan atau (*fast food*) dikarenakan tidak sedikit masyarakat Indonesia yang memiliki kesibukan sehingga tidak sempat untuk memasak.

Kupang dikenal dengan gugusan karangnya yang membuat dijuluki sebagai "*City Of Coral*". Dengan luas wilayah yang tidak begitu luas kupang merupakan salah satu kota pariwisata yang dikenal dengan keindahan alamnya. Selain itu kota Kupang juga dikenal sebagai penghasil Daging sapi terbaik di Indonesia, oleh karena itu kota kupang juga sangat maju pada bidang wisata kulinernya. Pada era *buyers market* saat ini, pengusaha dituntut untuk melakukan diferensiasi dalam bidang usaha yang digelutinya sehingga dapat membedakan tawaran pengusaha dengan pesaingnya. Seiring dengan berjalannya waktu, usaha kuliner di kota kupang mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dan menyebabkan meningkatnya pasar persaingan lokal, oleh karena itu para pengusaha kuliner harus melakukan terobosan-terobosan supaya dapat memberikan kualitas, pelayanan dan produk terbaik kepada para konsumen.

Dengan itu potensi di bidang usaha kuliner di daerah Kupang Nusa Tenggara Timur yang jumlah usaha kulinernya masih sedikit dibandingkan daerah Jawa dan sekitarnya, sehingga bisnis kuliner khususnya mie ayam bakso cukup berpeluang di kota kupang. Jenis kuliner mie ayam bakso sudah sangatlah familiar di kota kupang. Mie bakso Tenda Biru merupakan salah satu warung yang banyak digemari oleh masyarakat karena menurut mereka cita rasa yang khas dengan rasa yang berkualitas menjadikan para konsumen selalu merekomendasikan kepada orang lain. Seiring berjalannya waktu dengan melihat kondisi warung yang begitu ramai tidak hanya masyarakat lokal namun juga masyarakat luar kota bahkan hingga luar pulau yang sering berdatangan untuk mencoba mencicipi kuliner Mie Bakso Tenda Biru ini. Tidak sedikit masyarakat kota kupang yang memiliki berbagai kesibukan hingga tidak sempat menyantap Mie Bakso Tenda Biru ditempat maka, kini Mie Ayam Bakso Tenda Biru hadir sebagai jawaban atas semua kebutuhan bagi masyarakat kota Kupang.

Oleh karena itu kami memiliki inovasi terhadap mie ayam bakso yang kami sajikan dengan mie ayam bakso pada umumnya. Seperti halnya memiliki berbagai macam varian topping maupun porsi yang besar, juga menyediakan *frozen food*. Dengan adanya produk *frozen food* diharapkan dapat memberikan manfaat ekonomi bagi Mie Bakso Tenda Biru karena dapat diproduksi dalam jumlah besar dan dijual dengan skala yang lebih luas. Disisi lain adanya produk *frozen food* dapat mengurangi limbah makanan, karena makanan yang tidak terjual dalam waktu singkat dapat diubah menjadi produk frozen dan tetap bisa dimanfaatkan dengan berbagai selera kuliner masing-masing konsumen. Penyediaan produk *frozen food* diharapkan dapat membantu memperluas jangkauan merek maupun pasar dan dapat menarik lebih banyak konsumen potensial. Cita rasa yang khas di produk mie ayam bakso Tenda biru khususnya mie dan Bakso yang dibuat dengan racikan sendiri dan produk *frozen food* yang dilengkapi dengan bumbu khas dapat menjadi daya tarik tersendiri dimana masih belum banyak para pengusaha warung bakso yang menyediakan kemasan *frozen food* yang dilengkapi dengan bumbu. Hal tersebut dapat memudahkan para konsumen dalam mengaplikasikan bakso kedalam makanan apapun sesuai dengan selera masing-masing.

Bisnis kuliner mie ayam bakso juga merupakan jenis usaha yang dapat dilakukan dalam jangka panjang dan dapat selalu di inovasi sesuai perkembangan zaman, ditambah usaha kuliner merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat dan tidak ada musimnya.

Berikut adalah perhitungan sederhana produk *Frozen Food* pada bisnis Mie Ayam Tenda Biru :

Tabel 1.1 Modal Investasi dan Modal Kerja (*Fix Cost*)

Nama Aset	Unit	Harga
Kompor gas besar	2	Rp 1,600,000
Tabung Gas	2	Rp 3,500,000
Peralatan masak bagian dalam	set	Rp 1,000,000
Ember 12 L	3	Rp 45,000
Dandang	2	Rp 800,000
Saringan bakso	4	Rp 80,000
Talenan	2	Rp 21,000
Mesin Fakum	1	Rp 853,000
JUMLAH		Rp 7,899,000

Tabel 1.2 Pengeluaran Bahan Baku (*Variable Cost*)

Periode		November	Desember	Januari
Harian	H-1	Rp 432,938	Rp 436,188	Rp 584,688
	H-2	Rp 480,400	Rp 486,133	Rp 529,208
	H-3	Rp 506,133	Rp 619,158	Rp 626,230
	H-4	Rp 466,250	Rp 592,700	Rp 607,338
	Total	Rp 1,885,722	Rp 2,134,180	Rp 2,347,465
Mingguan	Minggu 1	Rp 3,030,568	Rp 3,053,318	Rp 4,092,818
	Minggu 2	Rp 3,362,800	Rp 3,402,933	Rp 3,704,458
	Minggu 3	Rp 3,038,633	Rp 3,714,950	Rp 3,757,380
	Minggu 4	Rp 3,263,750	Rp 4,148,900	Rp 4,251,368
	Total	Rp12,695,752	Rp14,320,102	Rp15,806,025

Tabel 1.3 *Break Even Point* (BEP)

BEP	Biaya Variabel (V)	Harga Jual (P)	1-(V/P)		Estimasi Penjualan (Pck)	Estimasi Penjualan (Rp)	Proporsi	Kontribusi Tertimbang
November	Rp 33,300	Rp 50,000	0.66	0.34	530	Rp26,500,000	0.293	0.098
Desember			0.66	0.34	574	Rp28,700,000	0.318	0.106
Januari			0.66	0.4	703	Rp35,150,000	0.389	0.130
TOTAL					1807	Rp90,350,000	1.000	0.334

Dari tabel tersebut telah dihasilkan bahwa estimasi penjualan untuk produk *frozen food* bakso adalah sebesar Rp 90.350.000 dengan kontribusi tertimbang sebesar 0.700 sehingga untuk mencari Break Even Point (BEP) dalam bulanan berdasarkan tabel tersebut dengan cara biaya tetap selama perbulan dibagi dengan kontribusi tertimbang.

$$BEP_{nov} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 17.639.794}{0.334} = Rp. 52.813.754$$

$$BEP_{Des} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 19.264.144}{0.334} = Rp. 57.677.077$$

$$BEP_{Jan} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 20.750.067}{0.334} = Rp. 62.125.950$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) selama periode bulanan diperoleh nilai BEP seperti pada gambaran di atas. Hal menunjukkan bahwasanya pengembaran produk *frozen food* bakso sudah impas namun belum mengalami keuntungan. Selanjutnya untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual dan berapa rupiah yang harus dihasilkan, berikut ini akan disajikan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit maupun dalam rupiah.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah adalah sebagai berikut ini:

$$BEP_{nov}(Rp) = W \times BEP_{nov} = Rp. 52.813.754 \times 0.098 = Rp. 5.173.818,94$$

$$BEP_{Des}(Rp) = W \times BEP_{des} = Rp. 57.677.077 \times 0.106 = Rp. 6.119.324,10$$

$$BEP_{Jan}(Rp) = W \times BEP_{jan} = Rp. 62.125.950 \times 0.130 = Rp. 8.072.660,40$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa *Break Even Point* (BEP) akan tercapai pada saat penjualan pada bulan November mencapai Rp 5.173.818,94, pada bulan Desember mencapai Rp.6.119.324,10, pada bulan Januari mencapai Rp.8.072.660,40. Selanjutnya untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) dalam unit menggunakan perhitungan sebagai berikut ini :

$$BEP_{nov}(unit) = EP_{des}/p = Rp. 5.173.818,94/15.000 = 155$$

$$BEP_{Des}(Rp) = BEP_{des}/p = Rp. 6.119.324,10/ 15.000 = 184$$

$$BEP_{nov}(Rp) = BEP_{Jan}/p = Rp. 8.072.660,40/ 15.000 = 242$$

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa penjualan *frozen food* bakso akan mencapai *Break Even Point* (BEP) apabila penjualan rerata mencapai Rp. 57.538.927 dengan total pack *frozen food* mencapai rerata 194 untuk setiap bulannya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka Adapun rumusan yang akan dijawab dari Laporan Akhir Perintisan Bisnis, yaitu bagaimana kelayakan pelaksanaan pengembangan inovasi produk pada bisnis Mie Bakso Tenda Biru dari aspek Keuangan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari perintisan bisnis ini adalah agar dapat mengetahui kelayakan pelaksanaan pengembangan inovasi produk pada bisnis Mie Bakso Tenda Biru dari aspek Keuangan.

1.4 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembaca dan penulis dalam Menyusun hasil penelitian yang diperoleh, maka penulis Menyusun sistematika penulisan dalam tulisan ini. Sistematika penulisan perintisan bisnis ini terdiri dari empat bab, setiap bab memiliki sub bab dan setiap sub bab merupakan bagian dari bab yang dijelaskan secara lebih spesifik. Secara garis besar sistematika penulisan pada perintisan bisnis ini adalah sebagai berikut ;

Pertama, pada Bab I berisi latar belakang dari perintisan bisnis dan sistematika penulisan perintisan bisnis Pengembangan dan Rebranding Produk bisnis Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.

Kedua, pada Bab II meliputi profil bisnis dan pelaksanaan bisnis yang mencakup 4 aspek diantaranya yaitu Aspek Sumber Daya Manusia, Aspek Keuangan, Aspek Pemasaran dan Aspek Produksi.

Ketiga, pada Bab III menjelaskan bagaimana identifikasi masalah yang diperoleh setelah melakukan riset pasar, Tinjauan teoritis tentang keuangan, pemasaran, dan produksi, juga bagaimana proses pemecahan masalah pada ketiga bidang tersebut.

Keempat, pada Bab IV berisi kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis pada Pengembangan dan Rebranding Produk Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN USAHA

2.1 Profil Bisnis

Mie ayam dan Bakso warung “Tenda Biru” merupakan suatu tempat makan yang menjual aneka mie ayam dan bakso serta dengan minuman pendukung yang hadir atas tingkat permintaan masyarakat yang tinggi. Disamping itu Mieso “tenda Biru” hadir dengan berbagai varian menu yang khas dengan mengadopsi mie ayam dan bakso khas boyolali dan dipadukan dengan daging sapi maupun rempah-rempah khas kupang. Sebagai warung makan untuk menghasilkan keuntungan, warung “tenda Biru” memiliki visi sebagai Menjadi Warung Bakso terbaik dan ramah terhadap lingkungan sekitar. Menjadi warung bakso terbaik memiliki arti bahwa “tenda Biru” akan mengalami peningkatan terus menerus dengan keseriusan dalam pengelolaan segala aspek bidang juga memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen dan kemitraan. Dan ramah lingkungan artinya bahwa warung “tenda Biru” akan selalu menjaga lingkungan dengan baik juga membuat packaging takeaway dengan menggunakan bahan yang *eco friendly* (daur ulang). Warung “tenda Biru” ingin tumbuh dan berkembang mengikuti lingkungan ekonomi sekitar, dikarenakan jika lingkungan ekonomi dapat berkembang dengan baik maka akan memberikan dampak yang cukup baik pula kepada warung “tenda Biru”. Disisi lain warung “tenda Biru” juga secara tidak langsung mengenalkan produk bakso maupun mie ayam khas Boyolali kepada masyarakat Kupang Nusa Tenggara Timur. Oleh karena itu Mieso “tenda Biru” akan terus mengembangkan bisnisnya dan memperluas jangkauan dengan penjualan online maupun offline. Warung “tenda Biru” juga memiliki beberapa Misi yang dijalankan guna mencapai visi yang sudah diciptakan tersebut adalah dengan :

1. Menghasilkan kualitas bakso dan mie ayam yang sehat, enak, halal, dan terjamin kualitas kebersihannya.
2. Memberikan pelayan terbaik untuk para pelanggan

3. Menciptakan lingkungan yang bersih dan nyaman

Warung “tenda Biru” pada awalnya merupakan usaha umkm kecil-kecilan dengan tempat seadanya dan menempatkan diri sebagai alternatif dari pesaing karena konsep bakso dan mie ayam dengan ke-khasanya masing-masing. Direncanakan pada tahun 2018, warung pertama kali didirikan di pusat kota Kupang Nusa Tenggara Timur. Adapun faktor-faktor pendukung usaha seperti legalitas, surat izin maupun sertifikat halal sudah dimiliki oleh Warung “tenda Biru”. Kepemilikan dokumen tersebut menjadi salah satu bentuk komitmen atas terciptanya kualitas produk yang terbaik untuk ditawarkan kepada para konsumen.

Warung “tenda Biru” dalam menjalankan bisnisnya untuk menghasilkan profit terbaik yaitu dengan penjualan bakso, mie ayam juga minuman dan menambah inovasi packaging takeaway yang ramah lingkungan juga memudahkan para konsumen ketika ingin mengonsumsi diluar rumah yaitu dengan menyediakan wadah dan juga alat makan yang tentunya higienis. Untuk melaksanakan visinya guna memperoleh keuntungan yang terbaik, warung “tenda Biru” membuka usaha di daerah perkotaan yang dekat dengan perkantoran, instansi Pendidikan, dan juga pemukiman masyarakat. Pada saat ini prioritas yang sangat dikedepankan selain citra rasa yaitu dengan membangun *branding* yang kuat dengan menawarkan berbagai promo-promo menarik kepada para pelanggan. Adapun dibawah ini logo yang mencitrakan warung “tenda Biru”.

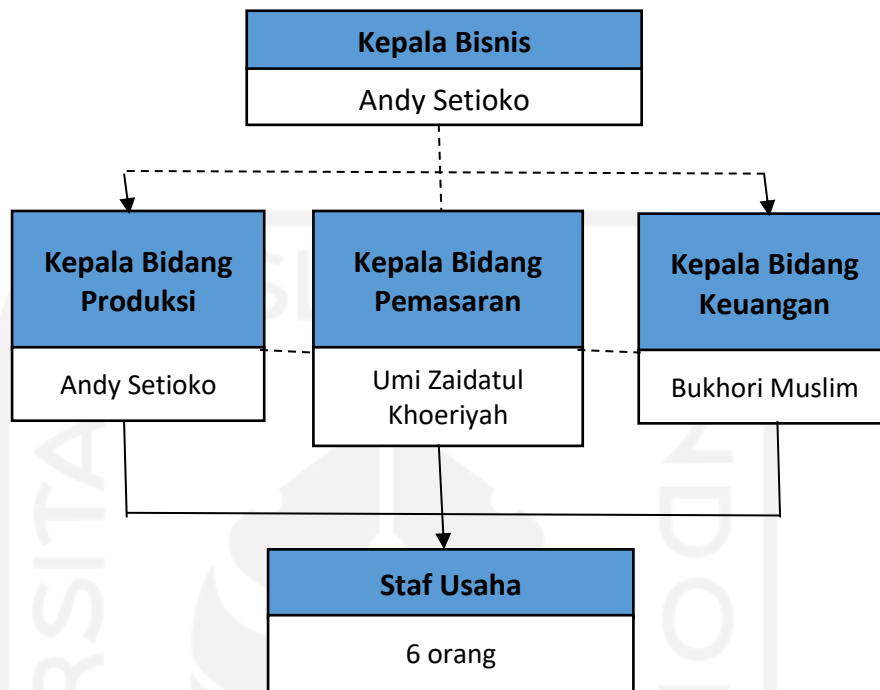




Gambar 2.1 Logo Warung “Tenda Biru”

Arti logo dari warung “tenda Biru” itu sendiri adalah mencitrakan ciri khas dengan gambar tenda berwarna biru karena bermula dari bentuk awal warung dengan tenda yang berwarna biru. Kemudian ditambahkan animasi mangkok yang umumnya menjelaskan adanya mie dan bakso serta sumpit sebagai identitas dari warung “tenda Biru” menjual mie ayam dan bakso. Pada dasarnya logo tersebut dibuat sangat sederhana yang difilosofikan dari bentuk warung “tenda Biru” saat pertama kali berdiri dengan menggunakan terpal tenda yang berwarna biru. Sehingga konsumen memberikan nama sebagai mie ayam dan bakso warung tenda biru sampai saat ini.

Selanjutnya terkait dengan struktur organisasi yang merupakan unsur paling penting dalam perusahaan, karena untuk mengetahui tugas pokoknya serta posisi masing-masing pada setiap perusahaan. Adapun susunan tersebut terdiri pada bagian paling atas yaitu kepala outlet (manager/pemilik), kemudian di jajaran dibawahnya adalah *chef*, pelayan, *wash dishes* dan administrasi.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Warung “Tenda Biru”

1. Kepala Bagian Produksi, adapun uraian tugas: Penentuan Mitra Bahan Baku, Spesifikasi Produk, Menentukan biaya produksi, Pengelolaan Warung
2. Kepala Bagian Keuangan, adapun uraian tugas: Menganalisa Keuangan, Pencatatan Arus kas, Pencatatan Laporan Keuangan, Monitoring keuangan produksi dan pemasaran
3. Kepala Bagian Pemasaran adapun uraian tugas: Melakukan Riset Pasar, Membuat desain logo produk, dan kegiatan promosi
4. Staff Waiters, adapun rincian tugas Menyajikan Makanan dan Minuman, Mencuci perkakas, Bersih-bersih dan Berkoordinasi dengan bidang produksi

2.2 Pelaksanaan Bisnis

Warung tenda biru atau biasa disebut dengan warung ‘Tenda Biru’ sudah beroperasi semenjak tahun 2003, dan memiliki cabang di tahun 2019 sebagai lokasi subyek dalam penelitian perintisan bisnis ini.

1) Koordinasi dengan tim



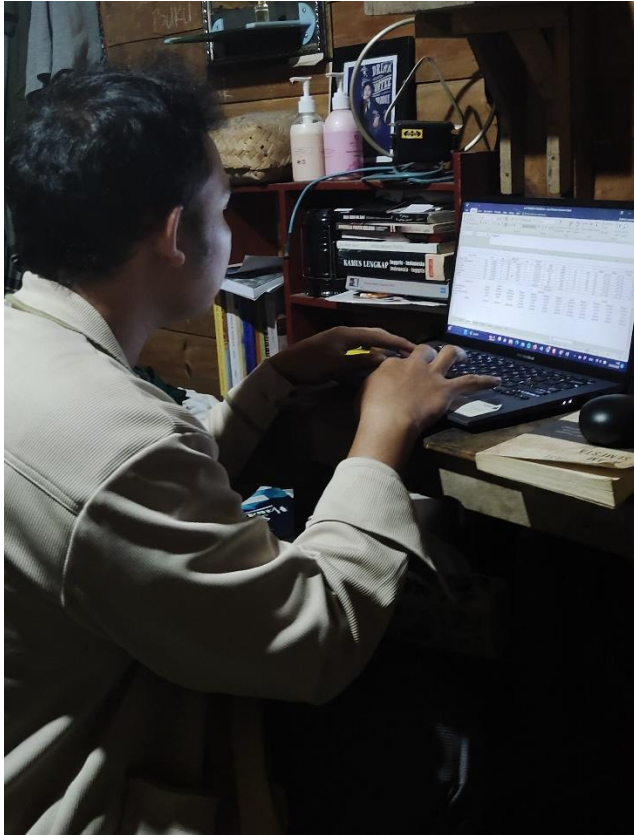
Gambar 2.4 Penulis membantu bagian produksi belanja bahan baku ke pasar sekaligus menghitung pengeluaran untuk bahan baku harian.

الجمعة المستمرة الأندلسية



Gambar 2.5 Penulis ikut serta membantu bagian karyawan dalam pembuatan bakso pentol di warung Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.

الجمعة المباركة
الاستاذة الدكتورة
الاستاذة الدكتورة



Gambar 2.6 Setelah data sudah terkumpul penulis membuat laporan keuangan untuk di laporkan kepada tim.

Laporan pelaksanaan mengambil periode bulan September sampai bulan November, yang akan di analisis lanjut terkait dengan kelayakan bisnis dari aspek keuangan.

2.3 Aspek Keuangan

Aspek yang dianalisis dalam kelayakan usaha ini yaitu aspek finansial (keuangan). Analisis aspek finansial dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan dari pengembangan inovasi produk *frozen food* warung “Tenda Biru” dilihat dari besarnya dana/modal pendirian usaha, dari mana sumber dana diperoleh, dan tingkat pengembalian investasi yang ditanamkan untuk menjalankan suatu bisnis. Kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan

perhitungan *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI).

Sebelum melakukan analisis kelayakan bisnis hal utama yang harus dilakukan dan dicapai sebelumnya yaitu melakukan 3 kegiatan dalam analisis keuangan yaitu *Fix Cost* (Biaya tetap), *variable cost* (biaya variabel), laporan pendapatan atau pemasukan, kemudian berdasarkan dari perhitungan tersebut akan dilakukan uji kelayakan usaha.

a. *Fix Cost* (Biaya Tetap)

Biaya Tetap (*fixed cost*) biaya yang tidak berubah sama sekali saat bisnis bertambah atau berkurang. Biaya tetap ditetapkan dalam rentang aktivitas relevan (*relevant range*), di luar rentang tersebut nilai biaya tetap dapat berubah. Dalam perekonomian, biaya tetap tidak timbul dari besarnya produksi, tetapi dana yang dikeluarkan merupakan aktiva tetap seperti investasi. Biasanya dalam perhitungan *Fix Cost* yang paling umum terkait dengan kebutuhan untuk memulai usaha. Pada dasarnya analisis ini tidak membangun usaha dari awal, melainkan produk pengembangan sebagai bentuk dari inovasi produk baru yaitu produk *frozen food* bakso. Berikut penjelasan modal investasi dalam pengembangan produk warung "tenda biru":

Tabel 2.1 Modal Investasi dan Modal Kerja (*Fix Cost*)

Nama Aset	Unit	Harga
Kompor gas besar	2	Rp 1,600,000
Tabung Gas	2	Rp 3,500,000
Peralatan masak bagian dalam	set	Rp 1,000,000
Ember 12 L	3	Rp 45,000
Dandang	2	Rp 800,000
Saringan bakso	4	Rp 80,000
Talenan	2	Rp 21,000
Mesin Fakum	1	Rp 853,000
JUMLAH		Rp 7,899,000

Sumber: Data Pengolahan

Usaha warung mie ayam dan bakso warung “tenbi” pada dasarnya sudah beroperasi sejak lama di tahun 2003, dan memiliki anak cabang di tahun 2019 yang dikelola oleh penulis sendiri dan dibantu beberapa rekan. Dalam pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso diperlukan adanya peralatan tambahan sebagai pendukung dalam produksi bakso. Oleh karena itu adapun modal investasi tambahan dalam pengelolaan inovasi produk Rp. 20.000.000. Dari modal awal tersebut, dibelikan berbagai peralatan bisnis yang termasuk dalam modal investasi termasuk biaya yang ada dalam *fix cost* sebesar Rp.7.899.000

Dalam laporan keuangan, tidak hanya investasi yang diperlukan, tetapi juga adanya biaya penyusutan untuk setiap alat investasi yang digunakan selama produksi. Penyusutan adalah bagian yang harus diperhitungkan saat menentukan nilai aset tetap. Perhitungan biaya ini berguna untuk menilai apakah aset tetap tersebut masih dapat digunakan atau sudah saatnya diganti. Dalam hal ini, penulis memperkirakan bahwa nilai perangkat akan menurun seiring waktu. Adapun peralatan yang memiliki nilai penyusutan sebagai berikut:

Tabel 2.2 Biaya Penyusutan

Nama Peralatan	Biaya Penyusutan				
	Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Bulanan
Kompas gas besar	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 4,800
peralatan masak bagian dalam	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 33,333
Ember 12 L	Rp 844	Rp 844	Rp 844	Rp 844	Rp 3,375
mesin faku	Rp 640	Rp 640	Rp 640	Rp 640	Rp 2,559
Dandang	Rp 600	Rp 600	Rp 600	Rp 600	Rp 2,400
Saringan bakso	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 6,000

Talenan	Rp 394	Rp 394	Rp 394	Rp 394	Rp 1,575
Jumlah	Rp13,511	Rp13,511	Rp 13,511	Rp13,511	Rp 54,042

Sumber: Data Pengolahan

Biaya penyusutan diilustrasikan mingguan dan perbulan dihitung dengan menggunakan rumus berikut ini (Lengkap ada di Lampiran 1):

Biaya Penyusutan kompor per tahun = $\frac{\text{(Biaya Perolehan Aset – Nilai Residu)}}{\text{(Masa Manfaat Aset)}}$

$$= \frac{\text{(Rp1.600.000 – Rp 160.000)}}{5 \text{ tahun}}$$

$$= \text{Rp 288.000}$$

Biaya Penyusutan fakum per tahun = $\frac{\text{(Biaya Perolehan Aset – Nilai Residu)}}{\text{(Masa Manfaat Aset)}}$

$$= \frac{\text{(Rp853.000 – Rp85.300)}}{5 \text{ tahun}}$$

$$= \text{Rp153.540}$$

Ilustrasi per-bulan:

Biaya penyusutan kompor per bulan = $\frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{60 \text{ bulan}}$

$$= \frac{\text{Rp.288.000}}{60}$$

$$= \text{Rp.4800}$$

Biaya penyusutan vacum per bulan = $\frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{60 \text{ bulan}}$

$$= \frac{\text{Rp.153.540}}{60}$$

$$= \text{Rp.2.559}$$

Ilustrasi per-minggu:

Biaya penyusutan kompor per minggu = $\frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{240}$

$$= \frac{\text{Rp.288.000}}{240}$$

$$= \text{Rp.1.200}$$

Biaya penyusutan vacum per minggu = $\frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{240}$

$$= \frac{240}{240} \text{Rp.153.540} = \text{Rp.640}$$

Berdasarkan uraian ilustrasi terkait dengan biaya penyusutan setiap peralatan yang digunakan diperoleh besarnya biaya penyusutan setiap bulannya sebesar Rp. 553.486, sehingga jika dihitung per minggu sebesar Rp. 138.372.

b. *Variabel Cost* (Biaya variabel/tidak tetap)

Biaya Variabel (*variable cost*) Adalah biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas perusahaan. Contoh biaya variabel antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja (gaji) dan biaya operasional. Berikut rincian terkait dengan biaya *variabel cost*:

1) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku (*raw material cost*) adalah semua biaya yang harus diperoleh sebelum bahan tersebut siap digunakan dan termasuk harga bahannya. Bahan baku ini meliputi semua bahan yang termasuk dalam produk yaitu pengolahan bakso untuk *frozen food* dan utilitas lainnya seperti plastik, dll. Bahan baku memegang peranan penting dalam operasi produksi dan distribusi karena turut menentukan perhitungan usaha, produktivitas dan pendapatan usaha. Dengan demikian, bisa disimpulkan bahwa tujuan pengadaan persediaan bahan baku adalah memperlancar proses produksi. Penulis disini akan memberikan gambaran terkait biaya estimasi bahan baku yang dikeluarkan dalam produksi bakso setiap harian, mingguan dan bulanan.

Ilustrasi gambaran terkait dengan pengeluaran biaya bahan baku harian dan mingguan akan ditampilkan pada table di bawah. Perhitungan bahan baku harian penulis ilustrasikan dalam waktu 4 hari dan data mingguan penulis ilustrasikan d4 minggu dalam. Adapun rinciannya sebagai berikut (Lengkap ada di Lampiran 2):

Tabel 2.3 Pengeluaran Bahan Baku

Periode		November	Desember	Januari
Harian	H-1	Rp 432,938	Rp 436,188	Rp 584,688
	H-2	Rp 480,400	Rp 486,133	Rp 529,208
	H-3	Rp 506,133	Rp 619,158	Rp 626,230
	H-4	Rp 466,250	Rp 592,700	Rp 607,338
	Total	Rp 1,885,722	Rp 2,134,180	Rp 2,347,465
Mingguan	Minggu 1	Rp 3,030,568	Rp 3,053,318	Rp 4,092,818
	Minggu 2	Rp 3,362,800	Rp 3,402,933	Rp 3,704,458
	Minggu 3	Rp 3,038,633	Rp 3,714,950	Rp 3,757,380
	Minggu 4	Rp 3,263,750	Rp 4,148,900	Rp 4,251,368
	Total	Rp12,695,752	Rp14,320,102	Rp15,806,025

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.3 diatas diperoleh estimasi biaya bahan baku harian yang diilustrasikan ke dalam 4 hari dari minggu pertama bulan November. Besarnya biaya bahan baku dalam proses pembuatan *Frozen Food* bakso di hari pertama menghabiskan sebesar Rp. 432.938,-. Kemudian meningkat di hari kedua sebesar Rp. 436.188,-. biasanya biaya bahan baku untuk hari sabtu dan minggu akan lebih meningkat ketimbang hari-hari biasanya dimana mencapai Rp. 506.133,- di hari Sabtu dan Rp. 466.250,- di hari Minggu. Oleh karena itu bisa di rerata besarnya biaya bahan baku per harinya di bulan November berkisar Rp.1.885.722. Kemudian ilustrasi gambaran biaya bahan baku penulis proyeksikan dalam bentuk mingguan di bulan November. Besarnya biaya bahan baku dalam proses pembuatan mie dan bakso pada minggu pertama mencapai Rp.3.030.568 kemudian meningkat pada minggu kedua menjadi Rp. 3.362.800. peningkatan jumlah bahan baku seiring dengan peningkatan jumlah konsumen yang berminat. Selanjutnya di minggu ketiga menurun menjadi Rp. 3.038.633 dan minggu keempat sebesar Rp.3.263.750. pada dasarnya jumlah biaya bahan baku setiap minggunya berkisar antara Rp.12.695.752.000 disesuaikan dengan jumlah bahan baku penambahan yang masih tersedia maupun yang habis.

Selanjutnya dari table 2.3 di atas diperoleh estimasi biaya bahan baku harian yang diilustrasikan ke dalam 4 hari dari minggu pertama bulan Desember. Besarnya biaya bahan baku dalam proses pembuatan *Frozen Food* bakso di hari pertama menghabiskan sebesar Rp. 436.188,-. Kemudian meningkat di hari kedua meningkat sebesar Rp. 486.133,-, biasanya biaya bahan baku untuk hari sabtu dan minggu akan lebih meningkat ketimbang hari-hari biasanya. Selanjutnya di hari biasanya biaya bahan baku berkisar Rp.61.158 dan Rp.592.700. Oleh karena itu bisa di rerata besarnya biaya bahan baku per harinya di bulan November berkisar Rp.2.134.180, lebih meningkat dibandingkan bulan November. Ilustrasi gambaran biaya bahan baku penulis proyeksikan dalam bentuk mingguan di bulan Desember, diperoleh estimasi biaya bahan baku mingguan bulan Oktober. Besarnya biaya bahan baku dalam proses pembuatan *Frozen Food* bakso pada minggu pertama mencapai Rp. 3.053.318,- kemudian meningkat pada minggu kedua menjadi Rp. 3.402.933,-. Peningkatan jumlah bahan baku seiring dengan peningkatan jumlah kebutuhan konsumen. Selanjutnya di minggu ketiga meningkat menjadi Rp. 3.714.950,- dan minggu keempat sebesar Rp.4.148.900,- Pada dasarnya jumlah biaya bahan baku setiap bulannya berkisar antara Rp.14.320.102 disesuaikan dengan jumlah bahan baku penambahan yang masih tersedia maupun yang habis pada minggu sebelumnya.

Selanjutnya dari table 2.3 di atas estimasi biaya bahan baku harian yang diilustrasikan ke dalam 4 hari dari minggu pertama bulan Januari. Besarnya biaya bahan baku dalam proses pembuatan *Frozen Food* bakso di hari pertama menghabiskan sebesar Rp. 584.688,-. Kemudian menurun di hari kedua sebesar Rp. 529.208,-. Persediaan bahan baku terus meningkat sampai hari ketiga mencapai Rp. 626.230,- dan hari keempat Rp.607.338. Oleh karena itu bisa di rerata besarnya biaya bahan baku per harinya di bulan Januari berkisar Rp.62.347.465, lebih meningkat dibandingkan bulan November dan Desember.

Berdasarkan ilustrasi gambaran pengeluaran untuk bahan baku pokok pembuatan *Frozen Food* bakso di warung “tenda biru” baik dilihat dari ilustrasi

pengeluaran harian dan mingguan bahwasanya kebutuhan yang diperlukan semakin meningkat. Hal ini menggambarkan penjualan *Frozen Food* bakso di warung “tenda biru” terus meningkat setiap bulannya. Adapun ilustrasi besarnya biaya pengeluaran bahan baku setiap bulannya, sebagai berikut:

Tabel 2.4 Bahan Baku Bulanan

Bahan-bahan baku	November	Desember	Januari
Minyak goreng 1 liter	Rp 292,000	Rp 394,200	Rp 189,800
Masako ayam 4pcs	Rp 23,500	Rp 23,500	Rp 23,500
Masako sapi 4 pc	Rp 16,500	Rp 16,500	Rp 20,000
Sasa 250 gram 1-2 bungkus	Rp 25,025	Rp 46,475	Rp 75,075
Tepung kanji 470 gram 2-4 bungkus	Rp 238,000	Rp 329,000	Rp 420,000
Gula 3-5 kilo gram	Rp 48,750	Rp 48,750	Rp 101,250
Plastik Vacum	Rp 832,000	Rp 877,500	Rp 1,010,750
Plastik bumbu	Rp 25,667	Rp 36,667	Rp 38,500
Telur 1-2 rak	Rp 100,750	Rp 155,000	Rp 100,750
Bawang goreng 3 kilo gram	Rp 200,000	Rp 270,000	Rp 200,000
Merica 250 gram	Rp 59,010	Rp 59,010	Rp 168,600
Pala	Rp 81,200	Rp 81,200	Rp 81,200
Bawang putih 2-4 kg	Rp 247,500	Rp 247,500	Rp 247,500
Jahe 200 gram	Rp 33,600	Rp 45,600	Rp 33,600
Lengkuas 100 gram	Rp 32,400	Rp 25,200	Rp 32,400
Kunyit bubuk 5 gram	Rp 47,250	Rp 12,250	Rp 47,250
Ketumbar 5 gm	Rp 35,000	Rp 22,750	Rp 12,250
Kemiri ½ kg	Rp 54,600	Rp 52,000	Rp 54,600
Bawang merah ½ kg	Rp 405,000	Rp 405,000	Rp 405,000
Daging sapi	Rp 9,898,000	Rp11,172,000	Rp 12,544,000
TOTAL	Rp12,695,752	Rp14,320,102	Rp 15,806,025

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.4 diatas diperoleh pengeluaran bahan baku setiap bulannya dalam pembuatan *frozen food* bakso di warung “tenda biru”. Pada bulan November pengeluaran mencapai Rp.12.695.752 kemudian di bulan Desember meningkat menjadi Rp.14.320.102 dan meningkat lagi di bulan Jnauari sebesar Rp.15.806.025. Peningkatan bahan baku sesuai dengan peningkatan kebutuhan

konsumen yang menandakan bahwasanya minat konsumen terhadap *frozen food* bakso di warung “tenda biru” terus meningkat signifikan. Menurut Mulyadi (2018), bahan baku adalah bahan yang merupakan bagian integral dari produk akhir. Bahan baku adalah elemen atau komponen utama yang digunakan dalam proses pembuatan, yang kemudian diubah menjadi produk jadi dengan menggunakan tenaga kerja langsung dan biaya produksi.

Dalam Islam, perolehan bahan baku erat kaitannya dengan biaya produksi. Produksi implisit dapat dinyatakan dalam beberapa istilah, seperti: *Islahul maal* (memperbaiki harta), *Kashab* (usaha), *imaarah* (kekayaan) dan *Ihtiraf* (pekerjaan). Islam sebenarnya menerima motif produksi sebagai cara berpikir ekonomi tradisional, perbedaannya hanyalah bahwa Islam menjelaskan nilai-nilai moral selain manfaat ekonomi. Memproduksi sesuatu bagi Islam tidak hanya untuk konsumsi sendiri atau untuk dijual di pasar, kedua motif ini tidak cukup karena masih sebatas kegiatan ekonomi.

Percaya pada peran mutlak dan kepemilikan Allah, Tuhan semesta alam, konsep produksi dalam ekonomi Islam tidak hanya tentang memaksimalkan keuntungan duniawi tetapi, yang lebih penting, tentang memaksimalkan keuntungan di akhirat. Ayat 77 surat Al-Qasas berbunyi:

وَأَتَّبِعْ فِيمَا ءَاتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ٧٧

Artinya:

Dan, carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (pahala) negeri akhirat, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia. Berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan (QS: Al-Qasa: 77)

2) Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja muncul dan dibutuhkan dalam proses produksi untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Biaya ini terkait dengan penggunaan sumber daya manusia atau pekerjaan dalam pembuatan produk. Manajemen

sangat membutuhkan informasi biaya tenaga kerja yang tepat waktu dan akurat sebagai dasar perencanaan, pengawasan dan pengambilan keputusan. Hansen dan Mowen (2017) Tenaga kerja adalah pekerjaan fisik dan mental yang menggunakan sumber daya manusia (karyawan) untuk menghasilkan produk atau jasa tertentu. Tenaga kerja dibedakan menjadi dua jenis yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung adalah pekerjaan yang dapat ditelusuri kembali ke barang atau jasa yang dihasilkan.

Penulis disini akan memberikan gambaran terkait biaya estimasi tenaga kerja karyawan dalam bentuk harian, mingguan dan bulanan. Pada dasarnya karyawan yang digunakan adalah karyawan sama di warung “Tenda Biru”. Akan tetapi dengan adanya pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso, takaranya dijadikan lebih banyak dari sebelumnya. Oleh karena itu ilustrasi gambaran pembayaran gaji penulis sesuaikan pada karyawan inti di pembuatan bakso warung “tenda biru” yaitu koki dan 2 karyawan. Adapun ilustrasi biaya tenaga kerja sebagai berikut:

Tabel 2.5 Biaya Tenaga Kerja

Upah Tenaga	harian	Mingguan	Bulan
Koki	Rp 35,714	Rp 250,000	Rp 1,000,000
Pramuaji (2 orang)	Rp 35,714	Rp 250,000	Rp 1,000,000
Total	Rp 71,429	Rp 500,000	Rp 2,000,000

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.5 di atas terkait dengan biaya tenaga kerja atau disebut dengan gaji karyawan setiap bulannya total Rp.2.000.000,- yang terdiri dari gaji koki (*Chef*) sebesar Rp.1.000.000,- dan gaji 2 orang karyawan sebesar Rp.1.000.000,-. Biaya tersebut merupakan biaya wajib tenaga kerja yang setiap bulan diberikan kepada karyawannya. Jika dialokasikan dalam bentuk mingguan total biaya sebesar Rp.1.00.000,- dengan rincian Koki (*Chef*) sebesar Rp.250.000,- dan pramusaji Rp.250.000,- untuk 2 orangnya. Gaji tersebut merupakan gaji tambahan di luar dari gaji full bekerja di warung “tenda biru”, oleh karena itu

estimasi perhitungan gaji hanya pada tambahan pembuatan bakso untuk *frozen food* saja.

Pada dasarnya, penetapan upah pekerja harus mencerminkan keadilan dan mempertimbangkan berbagai aspek kehidupan untuk lebih mewujudkan pandangan Islam tentang hak-hak pekerja dalam menerima upah. Upah yang dibayarkan kepada orang tersebut harus sebanding dengan kegiatan yang dilakukan dan juga cukup berguna untuk memenuhi kebutuhan hidup yang wajar. Mayoritas ulama berpendapat bahwa Ijarah ditentukan berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunnah dan Ijma. Dalam Al-Qur'an Surat Al-Qasas ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَجَرْتَ الْفَوِي الْأَمِينُ ٢٦

Artinya:

Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), Karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya. (QS: Al-Qasas: 26)

Ayat di atas menjelaskan bahwa umat Islam mewajibkan ijarah, dalam ayat ini ada pernyataan seorang anak yang disuruh ayahnya untuk mengajak seseorang bekerja dan memberikan imbalan yang disepakati sesuai dengan waktu dan keuntungan. Pahala atau ganjaran bagi orang yang berbuat kebaikan adalah pahala dunia dan pahala akhirat. Oleh karena itu, seorang pelaku bisnis (bisnis) dapat digolongkan sebagai amal keagamaan jika bisnis tersebut tidak memproduksi, menjual, atau mengolah barang-barang ilegal (haram). Dengan demikian, seorang pekerja yang bekerja dengan baik mendapat dua pahala, yaitu pahala di dunia dan pahala di akhirat.

3) Biaya operasional

Mengacu pada setiap biaya usaha yang dikeluarkan untuk mendukung atau mendukung operasi Perusahaan atau mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Sujarweni (2017) dalam pengertian lain, biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan proses kegiatan operasional perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan secara maksimal. Biaya operasional mengacu

pada biaya tetap yang dikeluarkan di luar produksi normal, seperti biaya listrik, PAM atau air, penggilingan daging, transportasi, pemasaran dan biaya kebutuhan *frozen food* lainnya. Berikut ilustrasi biaya operasional dalam produksi *frozen food* bakso di warung “tenda biru”:

Tabel 2.6 Biaya Operasional

Biaya Operasional	November	Minggu	Bulanan
Listrik	Rp 3,571	Rp 25,000	Rp 100,000
Air	Rp 1,786	Rp 12,500	Rp 50,000
Penggilingan Daging	Rp 30,000	Rp 210,000	Rp 840,000
Transportasi	Rp 50,000	Rp 350,000	Rp 1,400,000
Pemasaran	Rp 17,857	Rp 125,000	Rp 500,000
Jumlah	Rp 103,214	Rp 722,500	Rp 2,890,000

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.6 di atas terkait dengan operasional tetap yang dikeluarkan setiap bulannya \ meliputi biaya listrik, pajak air , penggilingan daging, biaya transportasi, perlengkapan frozen dan biaya pemasaran. Biaya operasional jika diilustrasikan setiap hari nya berkisar Rp.103.214,- jika dilihat perminggunya sebesar Rp.722.500 dan dilihat per bulannya sebesar Rp.2.890.000,0.

c. Laporan pendapatan produksi

Laporan pendapatan merupakan bagian penting dalam laporan keuangan karena dalam menjalankan usahanya, manajemen pasti ingin mengetahui nilai atau jumlah laba yang dihasilkan selama periode akuntansi yang dicatat menurut prinsip yang berlaku umum. Pendapatan adalah penghasilan atau penambahan kekayaan perusahaan, atau pemenuhan kewajiban perusahaan, atau kombinasinya, selama suatu periode tertentu, yang timbul dari penyediaan atau pembuatan suatu produk, jasa, atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama dari perusahaan Perusahaan mewakili perusahaan. Perusahaan. Dalam Alfiah et al (2019), masalah terbesar dalam menghitung pendapatan adalah menentukan kapan harus mengakui pendapatan. Pendapatan diakui bila besar kemungkinan manfaat keuangan yang berlawanan akan mengalir ke entitas dan manfaat tersebut dapat diukur dengan

andal. Secara sederhana, pendapatan diakui ketika entitas penghasil pendapatan telah menyerahkan jumlah barang atau jasa yang dijanjikan kepada pelanggan dan ketika pelanggan telah melakukan pembayaran atau setidaknya berjanji untuk melakukan pembayaran yang layak.

Penulis merealisasikan pendapatan terkait dengan jumlah pendapatan dari penjualan *frozen food* bakso di warung “tenda biru”. Pendapatan ini sebagai ujung penentu terkait dengan laporan Laba/Rugi suatu usaha dilihat dari hasil pendapatan penjualan dalam waktu tertentu. Berikut laporan pendapatan penjualan yang akan diilustrasikan dalam bentuk harian, mingguan dan bulanan (Lengkap ada di Lampiran 3).

Tabel 2.8 Laporan Pendapatan Penjualan

Periode		November	Desember	Januari
Harian	H-1	Rp 750,000	Rp 550,000	Rp 950,000
	H-2	Rp 1,250,000	Rp 1,350,000	Rp 1,750,000
	H-3	Rp 1,650,000	Rp 1,750,000	Rp 2,000,000
	H-4	Rp 2,050,000	Rp 2,050,000	Rp 2,500,000
	Total	Rp 5,700,000	Rp 5,700,000	Rp 7,200,000
Mingguan	Minggu 1	Rp 6,800,000	Rp 6,900,000	Rp 8,900,000
	Minggu 2	Rp 7,200,000	Rp 7,550,000	Rp 9,050,000
	Minggu 3	Rp 7,450,000	Rp 7,200,000	Rp 7,750,000
	Minggu 4	Rp 5,050,000	Rp 7,050,000	Rp 9,450,000
	Total	Rp 26,500,000	Rp 28,700,000	Rp 35,150,000

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.8 di atas diperoleh besarnya pendapatan *frozen food* bakso yang diproyeksikan dalam bentuk harian. Jumlah pendapatan hari pertama Bulan Novemberr mencapai Rp.750.000,- kemudian meningkat di hari berikutnya sebesar Rp.1.250.000,-. Kemudian di hari *weekend* pada minggu pertama mencapai Rp. 1.650.000,- sampai Rp.2.050.000,-. Hal ini menunjukkan bahwasanya peminat *frozen food* bakso warung “tenda biru” sangat banyak antusiasnya. Selanjutnya diilustrasikan besarnya pendapatan penjualan *frozen food* bakso yang dilihat dari hasil mingguan. Pendapatan di minggu pertama mencapai Rp.6.800.000, kemudian

di minggu kedua mencapai Rp. 7.200.000. selanjutnya di minggu ketiga mencapai Rp.7.450.000 dan minggu keempat mencapai Rp.5.050.000, sehingga total penjualan di bulan September mencapai Rp.26.500.000,-.

Selanjutnya table 2.8 mengilustrasikan jumlah pendapatan *frozen food* bakso bulan Desember. Pendapatan harian yang dihitung dari jumlah pendapatan hari pertama Bulan Desember mencapai Rp.550.000,- kemudian meningkat di hari berikutnya sebesar Rp.1.350.000,-. Dimana di hari *weekend* biasanya mayoritas akan berbeda dengan hari-hari biasanya untuk tingkat penjualan. Kemudian di hari ketiga mencapai Rp. 1.750.000,- sampai Rp.2.050.000,-. Hal ini menunjukkan bahwasanya peminat *frozen food* bakso warung “tenda biru” sangat banyak antusiasnya dan meningkat dari bulan sebelumnya. Selanjutnya diilustrasikan besarnya pendapatan yang dilihat dari hasil mingguan. Pendapatan di minggu pertama mencapai Rp. 6.900.000, kemudian di minggu kedua mencapai Rp. 7.550.000. selanjutnya di minggu ketiga mencapai Rp.7.200.000 dan minggu keempat mencapai Rp.7.050.000. Jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya jumlah pendapatan di bulan Desember lebih tinggi mencapai Rp. 28.700.000,-. Hal ini menggambarkan bahwasanya jumlah konsumen yang datang ke warung “tenda biru” semakin meningkat.

Selanjutnya pendapatan penjualan untuk Bulan Januari, jumlah pendapatan hari pertama mencapai Rp.950.000,- kemudian meningkat di hari berikutnya sebesar Rp.1.750.000,-. Kemudian di hari ketiga meningkat mencapai Rp. 2.000.000,- sampai Rp.2.500.000,-. Sedangkan pendapatan penjualan jika dilihat bentuk mingguan diperoleh mencapai Rp. 8.900.000 untuk minggu pertama, kemudian di minggu kedua mencapai Rp. 9.050.000. selanjutnya di minggu ketiga mencapai Rp.7.750.000 dan minggu keempat mencapai Rp.9.450.000. oleh karena itu jumlah pendapatan penjualan di bulan Januari secara keseluruhan mencapai Rp.35.150.000,-. Jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya jumlah pendapatan di bulan Januari lebih tinggi. Hal ini menggambarkan bahwasanya jumlah konsumen yang datang ke warung “tenda biru” semakin meningkat.

Berdasarkan ilustrasi gambaran pengeluaran untuk bahan baku pokok pembuatan *frozen food* bakso di warung “tenda biru” baik dilihat dari ilustrasi pengeluaran harian dan mingguan bahwasanya kebutuhan yang diperlukan semakin meningkat. Hal ini menggambarkan *frozen food* bakso di warung “tenda biru” terus meningkat setiap bulannya.

d. Analisis Kelayakan Financial

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan adalah kegiatan di mana suatu perusahaan atau bisnis dianalisis secara menyeluruh untuk menentukan apakah perusahaan atau bisnis tersebut layak atau tidak. Bisnis adalah bisnis yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan. Menurut (Sucipto 2010) penentuan profitabilitas suatu perusahaan dapat dilihat dari berbagai sudut pandang. Setiap aspek yang layak harus memiliki sejumlah nilai tertentu. Keputusan penilaian tidak hanya dilakukan pada satu aspek, tetapi didasarkan pada semua aspek yang akan dianalisis.

Aspek finansial merupakan hal yang paling penting, karena meskipun aspek lain dinilai layak, namun jika dari sisi finansial memberikan hasil yang tidak layak, usulan proyek akan ditolak karena tidak membawa keuntungan finansial. Aspek keuangan biasanya dinilai setelah aspek lainnya diselesaikan. Selama evaluasi, aspek ini mengukur perkiraan jumlah aset modal kerja awal. Selain persyaratan keuangan dan sumber keuangan, kami mencari tahu bagaimana struktur keuangan paling menguntungkan dan bagian mana dari total kebutuhan keuangan yang dapat dibiayai oleh pinjaman pihak ketiga atau masuk akal, di mana dan dari mana sumber biayanya..

Dalam Islam dikaitkan dengan ungkapan *rahmatan lil 'alamin* (rahmat seluruh alam). Diutusnya Nabi Muhammad SAW adalah membawa Syariah, yang merupakan rahmat bagi seluruh dunia. Ulama ushul-fiqh mengartikan rahmat dengan istilah masalah, yang selanjutnya dikenal dengan *maqashid al-syariah*. *Maqashid Syariah* yang diperluas digunakan sebagai perspektif untuk mengusulkan studi kelayakan bisnis di bawah Koridor Syariah. Pembahasan “*maqashid syariah*”

yang diperluas menyesuaikan dengan konteks kekinian dengan menambahkan tujuan menjaga lingkungan dan persaudaraan (ukhuwah), namun tidak memasukkan tujuan melindungi anak cucu. Studi Wafaretta (2014) berisi saran studi kelayakan untuk bisnis secara syariah yang mungkin memberikan maslahat, diantaranya (1) Kebutuhan untuk mendukung ketakwaan, niat bisnis karena Allah SWT dan di jalan Allah SWT; (2) Kemampuan menjadikan pelaku kejahatan tunduk sebagai hamba Allah, mampu memelihara jiwa dan sarana mendekatkan diri kepada Allah SWT; (3) menjaga akal dengan menghindari hal-hal yang merugikan, terutama produk yang halal dan thayyib (baik); (4) Harta harus beredar, tidak boleh hidup bersama orang kaya (seperti pemilikannya), tidak boleh dihitung atau diakumulasikan. Kekayaan beredar melalui konsumsi, produksi dan distribusi kekayaan (misalnya melalui infaq, sedekah, dan zakat; (5) pentingnya perlindungan lingkungan; dan (6) bisnis yang dapat bersahabat dengan pihak lain, baik yang terlibat langsung dalam perusahaan atau secara tidak langsung.

Dalam penelitian Kurniawan (2018) mengukur kelayakan investasi dianalisis dengan melakukan perhitungan *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR) dan *Profitability Index* (PI). Penulis dalam menganalisis kelayakan usaha mie ayam dan bakso di warung “tenda biru” dengan melihat rasio perolehan *Payback Period* (PP), *Average Rate Of Return* (ARR), *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate Of Return* (IRR).

Hal utama yang dilihat sebelum analisis kelayakan usaha adalah adanya laporan aliran arus kas. Hanafi et al (2016) mendefinisikan laporan arus kas sebagai laporan arus kas yang menyajikan informasi tentang arus kas bersih atau sumber periode, hasil dari tiga fungsi utama perusahaan yaitu. H. operasi, investasi dan pembiayaan. Melalui laporan arus kas, penyusun laporan keuangan dapat mempelajari tentang penerimaan dan pembayaran penjualan tunai untuk periode tertentu, atau bagaimana perusahaan mengakumulasi dan menggunakan uang tunai, serta menilai kebutuhan uang tunai dari bisnis.

Tabel 2.10 Laporan Laba-Rugi Bulan November

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp6,800,000	Rp7,200,000	Rp 7,450,000	Rp5,050,000	Rp26,500,000
Jumlah kas masuk	Rp6,800,000	Rp7,200,000	Rp 7,450,000	Rp5,050,000	Rp26,500,000
Kas keluar					
Bahan baku	Rp3,030,568	Rp3,362,800	Rp3,038,633	Rp3,263,750	Rp 12,695,752
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp4,266,579	Rp4,598,811	Rp4,274,644	Rp4,499,761	Rp17,639,794
Saldo Akhir	Rp2,533,421	Rp2,601,189	Rp 3,175,356	Rp 550,239	Rp8,860,206
Pajak 10%	Rp 253,342	Rp 260,119	Rp 317,536	Rp 55,024	Rp 886,021
LABA BERSIH	Rp2,280,079	Rp2,341,070	Rp2,857,820	Rp495,215	Rp 7,974,185

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.10 di atas terkait data arus kas pada bulan November yang mana diperoleh dari perhitungan aliran kas masuk pendapatan dikurangi dengan biaya *fixed* dan *variable*. Adapun laporan arus kas pada minggu pertama diperoleh laba bersih setelah pajak sebesar Rp.2.280.079,- kemudian di minggu kedua sebesar Rp.2.341.070,- kemudian meningkat di minggu ketiga sebesar Rp.2.857.820,- dan minggu keempat menurun menjadi Rp.495.215,-. Sehingga jika dikalkulasinya dalam bulanan laba bersih yang diperoleh dari penjualan *frozen food* bakso warung “tenda biru” sebesar Rp.7.974.185,-.

Selanjutnya ilustrasi perhitungan arus kas bulan Desember sebagai berikut:

Tabel 2.11 Laporan Laba-Rugi Bulan Desember

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp6,900,000	Rp7,550,000	Rp7,200,000	Rp7,050,000	Rp28,700,000
Jumlah kas masuk	Rp6,900,000	Rp7,550,000	Rp7,200,000	Rp7,050,000	Rp28,700,000
Kas keluar					
Bahan baku	Rp3,053,318	Rp3,402,933	Rp3,714,950	Rp4,148,900	Rp14,320,102
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp4,289,329	Rp4,638,944	Rp4,950,961	Rp5,384,911	Rp19,264,144
Saldo Akhir	Rp2,610,671	Rp2,911,056	Rp2,249,039	Rp1,665,089	Rp9,435,856
Pajak 10%	Rp 261,067	Rp 291,106	Rp 224,904	Rp 166,509	Rp 943,586
LABA BERSIH	Rp2,349,604	Rp2,619,950	Rp2,024,135	Rp1,498,580	Rp8,492,270

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan table 2.11 di atas adalah data arus kas pada bulan Desember yang mana diperoleh dari perhitungan aliran kas masuk pendapatan dikurangi dengan biaya *fixed* dan *variable*. Adapun laporan arus kas pada minggu pertama diperoleh laba bersih setelah pajak sebesar Rp.2.394.604,- kemudian di minggu kedua sebesar Rp.2.619.950,- kemudian meningkat di minggu ketiga sebesar Rp.2.024.135,- dan minggu keempat lebih menurun menjadi Rp.1.498.580,-. Sehingga jika dikalkulasinya dalam bulanan laba bersih yang diperoleh dari penjualan *frozen food* bakso warung “tenda biru” sebesar Rp.8.492.270,- lebih tinggi dibandingkan laba bersih bulan November.

Selanjutnya ilustrasi perhitungan arus kas bulan Januari sebagai berikut:

Tabel 2.12 Laporan Laba-Rugi Bulan Januari

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp8,900,000	Rp9,050,000	Rp7,750,000	Rp9,450,000	Rp35,150,000
Jumlah kas masuk	Rp8,900,000	Rp9,050,000	Rp7,750,000	Rp9,450,000	Rp35,150,000
Kas keluar					
Bahan baku	Rp4,092,818	Rp3,704,458	Rp3,757,380	Rp4,251,368	Rp15,806,025
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp5,328,829	Rp4,940,469	Rp4,993,391	Rp5,487,379	Rp20,750,067
Saldo Akhir	Rp3,571,171	Rp4,109,531	Rp2,756,609	Rp3,962,621	Rp14,399,933
Pajak 10%	Rp 357,117	Rp 410,953	Rp 275,661	Rp 396,262	Rp1,439,993
LABA BERSIH	Rp3,214,054	Rp3,698,578	Rp2,480,948	Rp3,566,359	Rp12,959,939

Sumber: Data Pengolahan

Berdasarkan tabel 2.12 di atas terkait arus kas pada bulan Januari yang mana diperoleh dari perhitungan aliran kas masuk pendapatan dikurangi dengan biaya *fixed* dan *variable*. Adapun laporan arus kas pada minggu pertama diperoleh laba bersih setelah pajak sebesar Rp.3.214.054,-, kemudian di minggu kedua sebesar Rp.3.698.578,- menurun di minggu ketiga sebesar Rp.2.480.948,- dan minggu keempat meningkat menjadi Rp.3.566.359,-. Sehingga jika dikalkulasikan dalam bulanan laba bersih yang diperoleh dari *frozen food* bakso warung “tenda biru” sebesar Rp.12.959.939,- lebih tinggi dibandingkan laba bersih bulan November dan Desember.

Selanjutnya, pembahasan pada tahap Kriteria penilaian dalam usaha ini, perlu diketahui aliran kas masuk bersih. Adapun pada kasus studi kelayakan ini, modal

usaha yang digunakan bersumber dari modal sendiri. Oleh karena itu, formula yang digunakan dalam mengetahui aliran kas masuk bersih sebagai berikut:

Tabel 2.13 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan November

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
EAT	Rp2,280,079	Rp2,341,070	Rp2,857,820	Rp 495,215	Rp7,974,185
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Kas bersih	Rp2,293,590	Rp2,354,581	Rp2,871,331	Rp508,726	Rp8,028,228

Sumber: data Pengolahan

Tabel 2.14 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Desember

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
EAT	Rp 2,349,604	Rp 2,619,950	Rp 2,024,135	Rp 1,498,580	Rp 8,492,270
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Kas bersih	Rp 2,363,115	Rp 2,633,461	Rp 2,037,646	Rp 1,512,091	Rp 8,546,313

Sumber: data Pengolahan

Tabel 2.15 Aliran Kas Masuk Bersih Bulan Januari

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
EAT	Rp 3,214,054	Rp 3,698,578	Rp 2,480,948	Rp 3,566,359	Rp 12,959,939
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Kas bersih	Rp 3,227,565	Rp 3,712,089	Rp 2,494,459	Rp 3,579,870	Rp 13,013,982

Sumber: data Pengolahan

Berdasarkan dari data arus kas dan aliran kas yang diperoleh periode mingguan dan bulanan dari November sampai Januari maka sudah dapat dilakukan analisis kelayakan dalam pengembangan produk *frozen food* bakso warung “tenda biru”. Adapun aspek yang dinilai dari kelayakan usaha dalam aspek finansial sebagai berikut:

1) *Payback Period* (PP)

PP merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu atau periode pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Berikut hasil perhitungan nilai PP:

$$PP = \frac{\text{investasi}}{\text{Kas bersih/periode}} \times 4 \text{ minggu}$$

Apabila kas bersih setiap tahun berbeda maka payback period harus dicari menggunakan perhitungan sebagai berikut :

Tabel 2.16 *Payback Period (PP)*

Payback Period (PP)	Uraian
Modal Investasi	Rp 20,000,000
Kas Bersih Bulan 1	Rp 7,974,185
BC	Rp 12,025,815
Kas bersih bulan 2	Rp 8,492,270
BC	Rp 3,533,544
Kas bersih bulan 3	Rp 12,959,939
Kelebihan	-Rp 9,426,395

Sumber: Data Pengolahan

Oleh karena itu:

$$PP_{\text{bulan3}} = \frac{Rp. 3.533.544}{Rp. 12.959.939} \times 4 = 1,090$$

Dalam teori Kasmir dan Jakfar (2012) untuk menilai layak atau tidaknya suatu usaha berdasarkan PP harus diperoleh hasil sebagai berikut: 1) PP sekarang lebih rendah dari umur investasi 2) Membandingkan rata-rata industri dari unit bisnis terkait 3) Sesuai tujuan perusahaan. Maka *Payback Periode (PP)* nya adalah 2 bulan 1,090 minggu. Berdasarkan perhitungan diatas PP diperoleh lebih kecil dari umur investasi maka usaha tergolong layak.

2) *Average Rate of Return (ARR)*

Metode *Average Rate of Return* (ARR) digunakan untuk mengukur tingkat keuntungan yang diperoleh dari suatu investasi. Adapun cara menghitung ARR dari usaha warung “tenda biru” sebagai berikut :

$$\text{Rerata EAT} = \frac{\text{Total EAT}}{\text{umur ekonomis (n)}} = \frac{\text{Rp. 29.426.395}}{3} = \text{Rp. 9.808.798}$$

$$\text{Rerata INVE} = \frac{\text{Investasi}}{2} = \frac{\text{Rp. 20.000.000}}{2} = \text{Rp. 10.000.000}$$

Sehingga:

$$\text{ARR\%} = \frac{\text{Rp. 9.808.798}}{\text{Rp. 10.000.000}} = 0,9809 \times 100\% = 98.09\%$$

Dalam teori Suliyanto (2010), kriteria evaluasi ARR adalah sebagai berikut: jika $\text{ARR} \geq$ pengembalian minimum akuntansi yang diinginkan, bisnis dinyatakan layak. Jika $\text{ARR} <$ pengembalian akuntansi minimum yang diinginkan, maka transaksi dinyatakan tidak mungkin. Oleh karena nilai ARR diperoleh 98.09% dan melebihi *accounting rate of return* maka dapat disimpulkan pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso di warung “tenda biru” dinyatakan layak dengan tingkat keuntungan 98.09%.

3) *Net Present Value* (NPV)

NPV adalah perbedaan antara nilai sekarang dari kas murni dan nilai sekarang dari investasi selama umur investasi. Jika pokok adalah 100% ekuitas, gunakan MARR (*Minimum Acceptable Return*) saat menentukan tingkat diskonto, dengan asumsi bunga aman (rata-rata deposit rate) dan risiko investasi ditambahkan. Oleh karena itu, asumsikan return yang diinginkan adalah 10% berdasarkan besarnya MARR, yang dihitung sebagai berikut: $\text{MARR} = \text{suku bunga (4 minggu)} + \text{Risiko Inflasi} + \text{resiko dari luar}$ $\text{MARR} = 4\% + 3\% + 3\% = 10\%$.

Tabel 2.17 Net Present Value (NPV)

Periode	EAT	Penyusutan	Kas Bersih	DF	PV Kas Bersih
Bulan 1	Rp7,974,185	Rp 54,042	Rp8,028,228	0.909	Rp7,298,389
Bulan 2	Rp8,492,270	Rp 54,042	Rp8,546,313	0.826	Rp7,063,068

Bulan 3	Rp12,959,939	Rp 54,042	Rp13,013,982	0.751	Rp 9,777,597
				Total PV	Rp24,139,054
				Rerata PV Inves	Rp20,000,000
				NPV	Rp4,139,054

Sumber: Data Pengolahan

Secara teori, kriteria penilaian Suliyanto (2010) valid. Jika NPV positif, investasi diterima. Jika NPV negatif, investasi akan ditolak. Berdasarkan hasil perhitungan di atas diperoleh penilaian NPV sebesar Rp. Rp.4.139.054,-. Nilai NPV yang positif menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar dibandingkan dengan pengeluaran. Dengan kata lain mengalami keuntungan pada investasinya setelah mempertimbangkan Nilai Waktu Uang (*Time Value of Money*).

4) *Internal Rate of Returns (IRR)*

IRR digunakan untuk menghitung suku bunga yang dapat menyamakan nilai sekarang dari setiap pendapatan dengan arus kas investasi proyek.. Dalam mencari *Internal Rate of Return (IRR)* hendaknya mencari rata-rata kas bersih terlebih dahulu. Diperoleh nilai PP sebesar 2,027 yang terdekat pada periode 3 adalah 25%. Jadi secara subjektif dalam menentukan discount dikurangi 2% menjadi 23% sehingga *Net Present Value (NPV)* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.19 Internal Rate of Returns (IRR)

Periode	Kas Bersih	Bunga 20%		Bunga 21%	
		DF	PV	DF	PV
Bulan 1	Rp 8,028,228	0.833	Rp6,690,190	0.826	Rp6,634,899
Bulan 2	Rp 8,546,313	0.694		0.683	Rp5,837,247
Bulan 3	Rp 13,013,982	0.579	Rp7,531,239	0.564	Rp 7,346,053

Total PV		Rp14,221,429		Rp19,818,199
Jumlah PV Inves		Rp20,000,000		Rp20,000,000
NPV	C1	Rp5,778,571	C2	Rp 181,801

Berdasarkan tabel di atas maka dihitung nilai IRR sebagai berikut:

$$IRR = p1 - c1 \times \frac{p2 - p1}{c2 - c1}$$

$$IRR = 20\% - Rp 5,778,571 \times \frac{21\% - 20\%}{Rp181,801 - Rp5,778,571}$$

$$IRR = 21.03\%$$

Dalam teori Suliyanti (2010) kriteria penilaiannya Jika $IRR \geq$ tingkat keuntungan yang dikehendaki, maka usaha dinyatakan layak. Jika $IRR <$ tingkat keuntungan yang tidak dikehendaki, maka usaha dinyatakan tidak layak. IRR lebih besar dari bunga pinjaman atau $IRR > discount rate$ yaitu $2103\% > 20\%$, maka diterima.

5) Penentuan Harga Pokok Produksi HPP

Perhitungan biaya produksi menggunakan metode *full costing* yang membutuhkan perhitungan meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Berikut perhitungan nilai HPP

Tabel 2.20 Perhitungan Nilai HPP Bulan November

Keterangan	Total Biaya	
Bahan baku	Rp	12,695,752
Operasional	Rp	2,890,000
Penyusutan	Rp	54,042
Gaji	Rp	2,000,000
Harga Pokok Produksi		Rp 17,639,794
Jumlah Produksi		530 (Pack)
Harga pokok pro per pack		Rp 33,282.63
		Rp 33,300

Berdasarkan table di atas maka diperoleh perhitungan harga produksi sebesar Rp.33.300/pack. Dalam menentukan harga jual produk, metode yang

digunakan adalah metode penentuan harga jual normal (normal pricing) seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena kebijakan perusahaan menginginkan laba sebesar 40%.

Perhitungan harga jual:

Harga pokok produksi :Rp. 33.300

Laba yang diinginkan : 40%

Jumlah : Rp. 46.620

Sehingga harga penjualan jika dibulatkan menjadi Rp.50.000/pack

6) Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* sangat diperlukan dalam suatu perusahaan, agar perusahaan mengetahui jumlah yang harus di produksi. Dalam menentukan titik Break Even Point hal penting yang harus dilakukan adalah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi dua kelompok, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang secara total bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan output aktivitas.

Tabel 2.20 Break Even Point (BEP)

BEP	Biaya Variabel (V)	Harga Jual (P)	1-(V/P)		Estimasi Penjualan (Pck)	Estimasi Penjualan (Rp)	Proporsi	Kontribusi Tertimbang
November	Rp 33,300	Rp 50,000	0.66	0.34	530	Rp26,500,000	0.293	0.098
Desember			0.66	0.34	574	Rp28,700,000	0.318	0.106
Januari			0.66	0.4	703	Rp35,150,000	0.389	0.130
TOTAL					1807	Rp90,350,000	1.000	0.334

Dari tabel tersebut telah dihasilkan bahwa estimasi penjualan untuk produk *frozen food* bakso adalah sebesar Rp 90.350.000 dengan kontribusi tertimbang sebesar 0.700 sehingga untuk mencari Break Even Point (BEP) dalam bulanan berdasarkan tabel tersebut dengan cara biaya tetap selama perbulan dibagi dengan kontribusi tertimbang.

$$BEP_{nov} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 17.639.794}{0.334} = Rp. 52.813.754$$

$$BEP_{Des} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 19.264.144}{0.334} = Rp. 57.677.077$$

$$BEP_{Jan} = \frac{FC}{\text{Totak Kontribusi}} = \frac{Rp. 20.750.067}{0.334} = Rp. 62.125.950$$

Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) selama periode bulanan diperoleh nilai BEP seperti pada gambaran di atas. Hal menunjukkan bahwasanya pengembaran produk *frozen food* bakso sudah impas namun belum mengalami keuntungan. Selanjutnya untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual dan berapa rupiah yang harus dihasilkan, berikut ini akan disajikan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit maupun dalam rupiah.

perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah adalah sebagai berikut ini:

$$\begin{aligned} BEP_{nov}(Rp) &= W \times BEP_{nov} = Rp. 52.813.754 \times 0.098 \\ &= Rp. 5.173.818,94 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} BEP_{Des}(Rp) &= W \times BEP_{des} = Rp. 57.677.077 \times 0.106 \\ &= Rp. 6.119.324,10 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} BEP_{Jan}(Rp) &= W \times BEP_{jan} = Rp. 62.125.950 \times 0.130 \\ &= Rp. 8.072.660,40 \end{aligned}$$

Hasil perhitungan diatas menunjukkan bahwa *Break Even Point* (BEP) akan tercapai pada saat penjualan pada bulan November mencapai Rp Rp.5.173.818,94, pada bulan Desember mencapai Rp.6.119.324,10, pada bulan Januari mencapai Rp.8.072.660,40. Selanjutnya untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) dalam unit menggunakan perhitungan sebagai berikut ini :

$$BEP_{nov}(\text{unit}) = EP_{des}/p = Rp. 5.173.818,94/15.000 = 155$$

$$BEP_{Des}(Rp) = BEP_{des/p} = Rp. 6.119.324,10 / 15.000 = 184$$

$$BEP_{nov}(Rp) = BEP_{Jan/p} = Rp. 8.072.660,40 / 15.000 = 242$$

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa penjualan *frozen food* bakso akan mencapai *Break Even Point* (BEP) apabila penjualan rerata mencapai Rp. 57.538.927 dengan total pack *frozen food* mencapai rerata 194 untuk setiap bulannya.

Secara umum, dari segi ekonomi (keuangan), kesimpulan dapat ditarik dari hasil studi kelayakan. Berdasarkan hasil perhitungan *payback period* (PP) dibandingkan dengan *payback period* investasi yang diinginkan. Nilai *payback period* (PP) yang diperoleh memberikan nilai yang lebih rendah dari *payback period* investasi yang diinginkan. *Payback period* (PP) pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru” adalah 2 bulan 1.09 minggu. Padahal usia investasi adalah 3 bulan. Artinya investasi t pada usaha pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru bisa pulih lebih cepat dari yang diharapkan, sehingga bisa digunakan untuk melanjutkan usaha..

Cara lain untuk menentukan kelayakan aspek keuangan suatu perusahaan adalah dengan *average rate of return* (ARR), yaitu suatu metode penentuan pengembalian modal yang diinvestasikan dengan cara membagi rata-rata nilai arus bersih dengan rata-rata nilai investasi. Berdasarkan perhitungan, tingkat pengembalian rata-rata (ARR) pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah 98.09%.

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) memberikan nilai sekarang dari arus kas bersih yang akan dihasilkan hingga periode pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutupi investasi di bisnis sukrosa. *Net present value* (NPV) yang dihasilkan adalah angka positif atau lebih besar dari nol. Rata-rata *Net Present Value* (NPV) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah sebesar Rp4.139.054. Ini berarti bahwa nilai sekarang dari arus kas

bersih yang dihasilkan selama transaksi dapat menutupi investasi yang dilakukan hingga interval waktu yang diinginkan..

Sebuah usaha tidak baik hanya karena menawarkan manfaat. Namun, manfaat ini harus ditimbang terhadap tingkat keuntungan yang diinginkan. Dengan menggunakan metode internal rate of return (IRR), diketahui bahwa nilai internal rate of return (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang diinginkan. Nilai rata-rata *Internal Rate Of Return* (IRR) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru adalah $21.03\% > 20\%$. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan. Kemudian, dari perhitungan *Break Even Point* (BEP) mencapai titik impas apabila penjualan rerata mencapai Rp. 57.538.927 dengan total pack *frozen food* mencapai rerata 194 untuk setiap bulannya.

e. Aspek pemasaran (*Marketing*)

Dalam mengevaluasi profitabilitas perusahaan, khususnya dari segi pemasaran, penulis mengkoordinasikan bagian pemasaran mengenai strategi pemasaran apa yang dapat diterapkan untuk menarik konsumen. Adapun Syariah Islam tidak jauh berbeda dengan konsep pemasaran pada umumnya, namun yang membedakannya adalah sebagai pemasar Syariah harus meniru dan menerapkan sifat-sifat wajib Rasul yaitu Shidiq, Amanah, Tabligh. dan Fatona. yang handal, profesional dan transparan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Oleh karena itu, perlakuan jujur dan adil dalam berbisnis dapat dipandang sebagai kebaikan yang menguntungkan diri sendiri dan orang lain (Hariyanto dan Setiawan, 2021). Adapun beberapa cara konsep bauran pemasaran yang dilakukan dan diterapkan oleh mie ayam dan bakso warung “tenda biru” diantaranya yaitu :

- 1) *Place* (Tempat). Usaha mie ayam dan bakso warung “tenda biru” memilih tempat wisata kuliner sebagai tempat berwirausaha karena dengan melihat peluang banyaknya para target market yang datang dengan berbagai tujuan menjadikan mie ayam dan bakso warung “tenda biru” percaya diri mendirikan

usaha di dalam wisata kuliner. Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” juga menyediakan layanan pesan antar menggunakan transportasi online grab maupun maxim dengan sistem pick-up barang, dan juga dapat delivery order. Tempat yang nyaman dan bersih juga menjadi salah satu hal penting yang dapat membuat para konsumen tertarik untuk mencicipi bakso dan mie ayam tenda biru.

- 2) *Product (Produk)*. Produk yang ditawarkan kepada para konsumen oleh Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” yaitu beberapa varian bakso, mie ayam dan beberapa minuman. Produksi bakso dan mie ayam yang diolah secara pribadi tentunya dengan bahan 100% halal juga dengan daging sapi dan ayam super. Adapun untuk varian bakso diantaranya yaitu : Bakso Biasa, Bakso Telur, dan Bakso special, dan juga ada beberapa varian menu mie ayam diantaranya yaitu : Mie Ayam, Mie Sapi, Mie Ayam Bakso, Mie Ayam Telur, dan Mie Ayam Spesial. Untuk varian minuman merupakan pelengkap produk makanan yang mana antara lain yaitu : Es Teh, Teh Panas, Es Sirup Abc, Es Jeruk, Es Nutrisari, Es Susu, dan Es Extra Jobs. Kemudian Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” melakukan inovasi mengikuti perkembangan dan permintaan pasar yang ada. Adapun inovasi baru produk yang diluncurkan oleh Mie ayam dan bakso warung “tenda biru” yaitu bakso dalam kemasan *frozen food* yg dikemas dengan dilengkapi bumbu rahasia khas Mie Bakso Tenda Biru agar dapat memudahkan para konsumen dalam mengkonsumsi dirumah dengan jangka waktu lama.
- 3) *Price (Harga)*. Penulis dan tim Mie Bakso Tenda Biru dalam proses penentuan harga juga melihat berapa modal dan kebutuhan yang telah dikeluarkan untuk satu mangkok bakso maupun mie ayam. Dalam pembuatan nilai harga harus memperhatikan tingkat kondisi target market dan mempertimbangkan standar harga yang berlaku di lingkungan Mie Bakso Tenda Biru. Harga yang ditawarkan kepada para pelanggan juga harus selalu dibawah ekspektasi para pelanggan terhadap barang tersebut. Dikarenakan hal tersebut dilakukan supaya para konsumen merasa mendapatkan keuntungan ketika membeli produk tersebut dari pada beban biaya yang seharusnya mereka keluarkan.

4) *Promotion*. Dalam melakukan strategi promosi Mie Bakso Tenda Biru ada beberapa cara, diantaranya yaitu dengan adanya penawaran special seperti halnya diskon pada setiap pembelian partai besar, harga promosi pada event tertentu, jum'at berkah, dan juga membership. Dalam mempromosikan suatu produk juga harus memiliki strategi-strategi yang baik, salah satunya yaitu menggunakan strategi promosi syariah yang mana merupakan suatu rangkaian ataupun Langkah-langkah yang dilakukan guna meningkatkan partisipasi maupun kesadaran konsumen terhadap produk dan layanan keuangan dengan prinsip syariah. Adapun beberapa strategi yang dapat dilakukan yaitu :

- a) Menjelaskan kehalalan mie ayam dan bakso tenda biru secara terbuka dengan adanya bukti sertifikasi halal dari MUI
- b) Menjaga kejujuran dan transparansi produk mie ayam maupun bakso kepada para konsumen.
- c) Menerapkan prinsip anti riba pada sistem keuangan Mie Bakso Tenda Biru.
- d) Bertanggungjawab terhadap limbah yang dikeluarkan pada warung Mie Bakso Tenda Biru agar tidak mencemari lingkungan.
- e) Media promosi yang dilakukan sesuai dengan fakta riil citra rasa yang akan diberikan kepada para konsumen.
- f) Menghindari kekecewaan pelanggan dengan memperhatikan hak-hak pelanggan.

f. Aspek Produksi

Dalam menilai profitabilitas perusahaan, terutama dari sudut pandang pasar, penulis mengkoordinasikan sektor produksi yang terkait dengan profitabilitas perusahaan dari sudut pandang proses produksi. Profitabilitas memulai usaha ini dilihat dari segi produksi dimana aspek produksi yang dilakukan dalam usaha ini meliputi penelitian bahan baku untuk produk akhir jadi. Dari sudut pandang produksi, analisis kelayakan mengacu pada aspek bahan baku dan penolong, mesin dan sistem, lokasi operasi dan volume operasi. Berdasarkan dari hasil riset kelayakan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Ketersediaan bahan baku dan bahan penolong. Dalam penentuan mitra dipilih mitra yang jujur bertanggung jawab dan amanah dan menjual produk yang terbaik, dengan cara riset di pasar di kota kupang serta mempelajari karakter penjual dan belajar cara memilih bahan baku yang baik seperti membedakan daging sapi yang berkualitas baik dan buruk serta bahan-bahan lainya selain itu kerjasama yang baik tentunya dibutuhkan dalam menjalankan kemitraan
- 2) Peralatan dan proses produksi. Kelayakan usaha dilihat dari peralatan dan proses produksi mie ayam dan bakso “Tenda Biru” memiliki kualitas yang memadai. Dimana peralatan yang digunakan sudah dapat memaksimalkan dalam pengolahan bahan baku mentah menjadi bahan jadi yang siap dihidangkan untuk konsumen. Setiap proses dalam produksi pengolahan mie ayam dan bakso, disesuaikan dengan SOP dari kebijakan warung “Tenda Biru” baik dari bumbu-bumbu yang digunakan, takaran yang diberikan dan proses pengolahannya sampai pada proses penyajiannya.
- 3) Lokasi produksi. Kelayakan lokasi produksi memiliki lokasi yang layak dari segi posisi yang dekat dengan ketersediaan bahan baku dan fasilitas transportasi. Dalam proses produksi dilakukan di warung pusat yaitu cabang pertama dari warung “Tenda Biru” dengan lokasi yang strategis dekat dengan Gereja, Kampus, pusat perbelanjaan, dan beberapa usaha mie ayam dan bakso lainnya. Lokasi tempat produksi juga dekat dengan mitra dalam pemenuhan bahan baku yaitu 2 Km dengan jarak tempuh menggunakan kendaraan 5 menit ke Pasar Oebobo yang dapat ditempuh dengan berbagai fasilitas transportasi.
- 4) Volume produksi. Kegiatan produksi berusaha untuk mengoptimalkan bahan baku yang tersedia untuk berproduksi semaksimal mungkin. Produksi setiap harinya untuk pembuatan bakso minimal 20 Kg per harinya, berbeda jika hari libur atau hari raya bisa mencapai 30-40 Kg. pasangan untuk pembuatan mie ayam dibutuhkan tepung minimal 10 Kg hari biasa sedangkan hari libur atau hari raya bisa mencapai 20 Kg tepung dengan daging ayam antara 30-40 Kg per harinya

Selain itu, warung “Tenda Biru” menerapkan strategi Inovasi produk dilakukan untuk mempertahankan serta meningkatkan flow konsumen. Adapun strategi yang digunakan adalah meningkatkan kualitas yang dilakukan adalah melalui pemilihan bahan baku utama yaitu tidak menggunakan pengawet serta menggunakan bahan-bahan baku yang berkualitas tinggi. Sesuai dengan visi warung “Tenda Biru” untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen dan lingkungan untuk melakukan perubahan kearah lebih baik yaitu menciptakan lingkungan yang ramah terutama dalam hal *packaging* yang *eco-friendly*. Tujuannya adalah untuk memberikan kualitas pelayanan dengan memberikan makanan yang terjaga kualitas dan kebersihannya serta untuk mengendapkan keramahan lingkungan dan kesehatan konsumen.

Kemudian pengembangan inovasi produk dalam bentuk *frozen food* bakso dinilai sangat signifikan dan layak untuk dikembangkan lebih lanjut. Hal ini dikarenakan dari segi produksi dalam pembuatan *frozen food* bakso sangat memadai dan memenuhi standar kelapayan dari aspek produksi. Adapun hal-hal yang mengidentifikasi bahwasanya pengembangan inovasi produk *frozen food* bakso dinilai layak yaitu:

- 1) *Branding* warung “Tenda Biru” sudah memiliki pangsa pasar tersendiri dibidang kuliner, sehingga citra nama produk sudah tidak asing lagi bagi para konsumen. Sehingga dalam pengembangan produk *frozen food* bakso dinilai sangat menguntungkan sebagai wujud dari perubahan pengembangan produk.
- 2) Riset bahan baku sudah dilakukan sebelumnya, sehingga dalam pengelolaan *frozen food* bakso sudah tidak memiliki kendala besar karena stok bahan baku dari segi kualitas, kuantitas dan kontinuitas sudah terjamin oleh mitra-mitra yang ikut bekerja sama.
- 3) Dari segi perlataan dalam pengembanaan inovasi produk *frozen food* bakso dinilai sangat memadai karena perlataan yang digunakan sama halnya dengan peralatan produksi mie ayam dan bakso. Adapaun peralatan tambahan yang digunakan paling utama adalah mesin *vacuum seller* dan plastik emos khusus

untuk *vacuum seller*. Sedangkan peralatan penunjang lainnya sama halnya dengan peralatan pembuatan bakso lainnya.

- 4) Strategi lokasi dinilai sangat strategis karena bertempat langsung dengan warung mie ayam dan bakso “Tenda Biru”. Dimana produk *frozen food* bakso diletakan dalam display *softcase freezer* sehingga konsumen dapat langsung mengambilnya

Dalam menjalankan usaha tidak lepas dari kendala-kendala maupun permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam lingkup usaha. Salah satunya dalam pemilihan bahan baku produk yang diberikan tidak *fresh* sampai dengan harga yang diberikan tidak normal. Oleh karena itu solusi yang dapat dilakukan dengan terus melakukan list setiap mitra yang dipilih dan dilakukan pendekatan untuk dapat mengenali mitra. Pendekatan yang dilakukan dengan melakukan pembelian dan komunikasi yang baik sehingga terjalin silaturahmi dengan mitra dan membangun kepercayaan antara dua belah pihak. Permasalahan terkait dengan perubahan *packaging* yang berbahan *eco-friendly*. Ketersedian di Kota Kupang masih sangat minim sehingga harus terus melakukan evaluasi dan riset pasar dengan pemilihan mitra penjual plastik dan *packaging* di Kota Kupang. Sama halnya dengan pengembangan inovasi produk *frozen food*, dimana diharapkan dapat tersedia tidak hanya di warung “Tenda Biru” saja melainkan bisa dititipkan di toko-toko *frozen food* di wilayah Kupang dan sekitarnya, sehingga jangkauan peredaran *frozen food* bakso lebih luas. Terkait dengan bidang pemasaran adapaun strategi yang dilakukan dapat berkoordinasi dengan pembahasan dibidang *marketing* (pemasaran).

BAB II

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

3.1 Identifikasi Masalah

Usaha warung Mie Ayam dan Bakso Warung “Tenda Biru” merupakan salah satu usaha kuliner yang berada di Kupang. Konsep Mie Ayam dan Bakso yang membawa cita rasa dari Jawa menjadikan warung “Tenda Biru” banyak diminati oleh masyarakat Kupang khususnya. Aroma dan Cita rasa Khas Jawa menjadikan jenis Mie Ayam dan Bakso yang berbeda dengan warung lainnya. Dengan semakin pesatnya perkembangan kuliner khususnya di Kupang maka perlu adanya inovasi produk untuk dapat meningkatkan profit penjualan dan mengembangkan usaha sampai keluar daerah Kota Kupang dengan membuat produk *frozen food*. Adapun inovasi yang telah berjalan dalam kurung waktu 3 bulan waktu penulis teliti adalah membuat *frozen food* bakso. Tujuan utamanya adalah untuk dapat memperoleh pangsa apasar yang lebih luas dan untuk memberikan kepuasan kepada konsumen untuk dapat mengkonsumsi bakso khas warung “Tenda Biru” dimanapun.

Menjalankan bisnis bukan hanya tentang menghasilkan pendapatan yang tinggi, ada hambatan yang dapat dicegah dan diantisipasi serta yang perlu segera ditangani. Agar proses bisnis tetap berjalan dengan aset di masa mendatang. Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis selama penelitian, khususnya dari segi keuangan dalam kaitannya dengan profitabilitas perusahaan terdapat beberapa kendala atau masalah. Terlebih pengembangan produk inovasi *frozen food* bakso masih tergolong baru. Namun bagi pengusaha hal ini sangat masuk akal, disini penulis dan tim percaya bahwa menghadapi masalah manajemen bisnis untuk mencapai tujuannya dapat menjadi pengalaman dan kesempatan untuk belajar lebih banyak dan tumbuh sebagai perusahaan yang jauh lebih baik di masa depan. Adapun kendala-kendala yang ditemukan oleh penulis selama melakukan penelitian:

1. Penulisan laporan keuangan yang masih belum tertata

Dalam menjalankan suatu usaha tidak hanya berkaitan dengan pendapatan dan penjualannya saja. Melainkan biaya penunjang-penunjang itu sangat penting untuk menilai perkembangan usaha. Sejauh ini dalam pencatatan laporan keuangan di Warung “Tenda biru” secara keseluruhan hanya pada jumlah pendapatan dan jumlah keluar, yang mana selisihnya dapat digunakan sebagai bentuk dari keuntungan. Sama halnya dengan pendapatan yang diperoleh dari produk *frozen food* bakso dimana untuk laporannya masih dalam satu buku. Oleh karena itu supaya laporan keuangan dapat rapi dan perhitungannya tepat perlu dilakukan rekonstruksi ulang terkait dengan pencatatan laporan keuangan terutama pemisahan antara produk *frozen food* dengan produk yang ada di warung.

2. Penetapan harga *frozen food* bakso yang kurang tepat

Dengan adanya permasalahan harga daging maupun bahan-bahan antar wilayah dapat menyebabkan keterbatasan dalam jangkauan pemasaran. Selain itu kurangnya optimalisasi terhadap profit menyebabkan harga yang ditentukan dinilai kurang tepat. Hal ini tidak bisa dihindari karena harga bahan baku utama daging sifatnya fluktuatif, sehingga dalam penentuan harga tidak sembarangan dilakukan perubahan setiap saat. Hal ini akan berdampak buruk bagi perusahaan sendiri, karena akan memengaruhi minat konsumen. Sehingga dalam penentuan harga diambil maksimalnya sehingga jika barang baku dan barang pokok meningkat perusahaan masih dapat mengambil keuntungan walaupun relative sedikit. Karena istilah mudah dalam usaha mengikuti slogan jawa “bathi sithik, sing penting ajeg”.

3. Penetapan dana darurat

Sejak dikembangkannya produk baru yaitu *frozen food* bakso sebelumnya telah menerapkan SOP (Standar Operasional Prosedur) yang berlaku sehingga dari segi kualitas dan keamanan telah terjamin dengan baik. Akan tetapi, terdapat kemungkinan munculnya permasalahan terkait hal-hal di luar kendali yang terjadi. Misalnya permasalahan kerusakan/kehilangan terhadap peralatan produksi, bahan baku yang tiba-tiba mengalami kenaikan. Sehingga Warung “Tenda Biru” memiliki tanggung jawab untuk menangani permasalahan tersebut. Salah satu solusi yang

dipertimbangkan untuk menanganinya dengan memiliki dana darurat yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk mengganti biaya kerugian.

3.2 Pemecahan Masalah

Dari bagian identifikasi masalah di atas dapat dilihat bahwa beberapa masalah fungsional dan nonfungsional ditemui selama proses produksi dan pemasaran. Penulis dan kelompok kerja mengusulkan beberapa alternatif solusi dari beberapa permasalahan di atas sebagai solusi manajemen risiko. Berikut merupakan rekomendasi solusi yang dikemukakan penulis secara pribadi yaitu

1. Penulisan laporan keuangan yang masih belum tertata

Dalam menangani penulisan laporan keuangan yang belum tertata perlu adanya pelatihan khusus untuk bagian keuangan. Misalkan bisa dengan merekrut karyawan tambahan yang bekerja tidak hanya kasir saja melainkan merangkap menjadi akuntan untuk pembukuan. Selain itu bisa juga manajer merangkap menjadi akuntan untuk usahanya sendiri, sehingga dengan merekamnya setiap laporan keuangan akan dengan cepat mengetahui terkait dengan pengembangan usaha. Disamping penulisan laporan, uji kelayakan secara berkala pada usaha sangat penting untuk melihat sejauh mana perkembangan usaha saat ini ditinjau dari aspek keuangan, sehingga prospek kedepannya akan lebih terlihat dengan jelas.

Dalam ajaran Islam, pemeliharaan harta bertujuan untuk memperoleh dan menggunakan harta milik orang menurut hukum syariah, sehingga harta tersebut halal dan sesuai dengan keinginan pemilik mutlak harta tersebut, yaitu Allah SWT. Islam mendorong orang untuk bekerja atau berdagang dan menghindari mengemis untuk mengejar kekayaan. Manusia membutuhkan harta sebagai alat untuk menunaikan haji dalam kehidupan sehari-harinya, termasuk menunaikan segala perintah Allah seperti sedekah, zakat dan haji, jihad dll.

Dalam menjaga dan melindungi aset, mereka harus didaftarkan dan dicatat sehingga mereka dapat memantau dan mengendalikan setiap peristiwa yang mengarah pada peningkatan atau penurunan kekayaan dan hutang (Sitompul, dkk, 2016). Pentingnya pencatatan dan pembukuan merupakan langkah awal dalam

proses akuntansi. Pencatatan dan perhitungan tersebut merupakan perintah Allah SWT dalam Al-Quran Surat Al Baqarah Ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بِيَدِكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ
 كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بِيَحْسَ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا
 أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمَلِّمَ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَأَسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ
 فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبُ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا
 دُعُوا وَلَا تَسْمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلٍ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ
 تَكُونَ تِجْرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا
 شَهِيدٌ وَإِن تَفَعَّلُوا فإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ٢٨٢

Artinya:

“Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang (bertransaksi) untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya (mencatat dan membukukannya). Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah penulis menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya kepadanya, maka hendaklah dia menuliskannya. Dan hendaklah orang yang berhutang itu mendiktekan, dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah, Tuhannya, dan janganlah dia mengurangi sedikitpun daripadanya. Selanjutnya pada alinea selanjutnya disebutkan bahwa: “..... dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya (QS. AL-Baqarah: 282)

Dalam jurnal Zakaria (2019) menyatakan bahwa informasi akuntansi adalah pembentukan pendaftaran dan proses pendaftaran, yang menyatakan bahwa laporan harus diterapkan pada setiap kehidupan muamalah. Nantinya, cepat atau lambat, Muamalah mengarah pada transaksi keuangan yang melibatkan pendapatan, pengeluaran, aset, dan liabilitas. Pendaftaran dan Syariah adalah kewajiban menurut Al-Quran.

2. Penetapan harga *frozen food* bakso yang kurang tepat

Permasalahan penetapan harga yang tidak sesuai menimbulkan terganggunya kestabilan keuangan usaha Warung “Tenda Biru”. Perlu adanya

pemecahan masalah berupa penyesuaian, perbaikan serta penyempurnaan dalam perencanaan dan pelaksanaan bisnis sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik dalam waktu-waktu mendatang. mengatasi masalah tersebut, strategi penetapan harga dapat membantu dalam menentukan apakah perusahaan memperoleh keuntungan atau menderita kerugian. Harga *frozen food* bakso sebaiknya lebih detail sesuai jumlah dan kuantitas produksi bakso. Selain itu, bertujuan untuk menjaga stabilitas keuangan perusahaan. Penetapan harga optimal dan penentuan harga bersaing dapat mendorong keuntungan usaha Warung "Tenda Biru", dimana penentuan harga wajar wajar agar konsumen melakukan pembelian ulang. Tentu saja, tingkat harga yang baru berdampak signifikan terhadap kinerja penjualan. Namun, dengan strategi penetapan harga ini di masa mendatang, beberapa penentuan harga jual yang ditawarkan yang fleksibel disesuaikan dengan keadaan harus diperhitungkan. Sehingga ketika bahan baku dari produk bakso meningkat perusahaan tidak banyak berdampak, sehingga kestabilan harga untuk konsumen masih dapat dipertahankan.

3. Penetapan dana darurat

Pengelolaan yang dilakukan mengingat Mie Ayam dan Bakso Warung "Tenda Biru" biasanya memiliki dana darurat yang sewaktu-waktu dapat digunakan untuk menutupi kerugian jika terjadi. Khususnya pada produk *frozen food* bakso dimana dana darurat dapat digunakan sebagai antisipasi jika produk sudah kadaluarsa atau terjadi kerusakan dengan berbagai hal. Hal ini juga untuk menjaga kualitas usaha agar dapat terus beroperasi. Prinsip dana darurat menekankan pentingnya dana baru ketika pendapatan hilang atau risiko muncul. Dengan perkembangan pasar keuangan saat ini, banyak produk non konvensional yang sebenarnya bisa digunakan untuk menerapkan prinsip dana darurat.. Terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan untuk mempersiapkan dana darurat:

- a) Mempersiapkan akun khusus penyimpanan dana darurat Memisahkan akun untuk penyimpanan dana darurat dengan rekening operasional usaha Mie Ayam dan Bakso Warung "Tenda Biru". Membuat rekening baru khusus

untuk dana darurat. Mengusahakan platform yang dipilih untuk penyimpanan dana darurat ini mempunyai karakteristik yang cepat dan dalam melakukan penarikan.

- b) Mengisi saldo dana darurat secara rutin ketika usaha Mie Ayam dan Bakso Warung “Tenda Biru” beroperasi secara normal, mengusahakan untuk secara rutin mengisi saldo dana darurat. Menentukan waktu setiap minggu atau bulannya yang dapat untuk menyisihkan dari pemasukan yang akan dialokasikan ke saldo dana darurat.

3.3 Studi Teoritis

Analisis Kelayakan Usaha adalah suatu kegiatan yang menilai seberapa besar manfaat yang dapat diperoleh dari pelaksanaan suatu kegiatan atau usaha. Analisis kelayakan merupakan kegiatan yang mengkaji secara menyeluruh usaha yang dikelola untuk menentukan apakah usaha tersebut layak atau tidak (Kasmir dan Jakfar, 2012). Studi kelayakan bisnis atau yang sering disebut dengan studi kelayakan bisnis adalah studi yang melihat kelayakan suatu bisnis menjadi proyek investasi. Menurut Suliyanto (2010), studi kelayakan harus mencakup aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, manajemen dan sumber daya manusia untuk menarik kesimpulan yang berarti tentang apakah ide bisnis telah dilaksanakan atau non-finansial. aspek Kasmir dan Jakfar (2012) menambahkan aspek ekonomi dan sosial pada penilaian profitabilitas perusahaan.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), aspek keuangan merupakan aspek yang berkaitan dengan kondisi keuangan perusahaan, baik dari investasi awal perusahaan maupun keuntungan dari penjualan. Sisi finansial bersifat kuantitatif dan digunakan untuk menganalisis dana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.

1. Arus kas Menghitung arus kas sangat penting karena arti laba dalam akuntansi bukanlah arti arus kas bersih bagi investor, yang lebih penting untuk diketahui, hal ini wajar karena hanya dengan arus kas murni sebuah perusahaan dapat

beroperasi untuk membiayai keuangannya. . obligasi Menurut Umar (2009), kas memiliki tiga komponen utama yaitu arus kas awal yang berkaitan dengan investasi. Arus kas operasi, yang biasanya memiliki selisih positif bersih yang dapat digunakan untuk membayar kembali pendapatan investasi, dan arus kas final, yaitu arus kas dari nilai sisa aset tetap yang dianggap tidak ekonomis dan hasil asli dari modal kerja.

2. *Payback period* Menurut Umar (2009), metode *payback period* (PP) adalah teknik yang digunakan untuk memperkirakan jangka waktu (periode) pengembalian modal yang ditanamkan suatu proyek atau perusahaan. Perhitungan ini diperoleh dengan menghitung uang bersih (pendapatan) yang diterima setiap tahunnya. Nilai sekarang bersih adalah laba setelah pajak ditambah penyusutan (dengan asumsi investasi adalah ekuitas 100%). Periode pengembalian adalah waktu yang diperlukan untuk membayar kembali modal yang diinvestasikan dengan arus kas berdasarkan total penjualan dikurangi semua biaya.
3. *Net Present Value* (NPV). Net present value (NPV) adalah nilai sekarang dari aliran pendapatan yang dihasilkan oleh investasi tetap. NPV merupakan hasil pengurangan biaya yang didiskontokan (Khotimah dan Sutiono, 2014). Analisis NPV digunakan untuk menganalisis bagaimana nilai investasi memperhitungkan nilai mata uang dan menunjukkan perbedaan antara nilai manfaat dan biaya saat ini
4. *Internal Rate of Return* (IRR) Internal rate of return (IRR) adalah tingkat bunga yang menunjukkan *net present value* (NPV) sama dengan total investasi perusahaan (Pahlevi, Zakaria dan Kalsum, 2014). Nilai IRR menunjukkan nilai aktual pengembalian dari suatu usaha.

Studi kelayakan dalam Islam sangat erat kaitannya dengan keberadaan konsep Maqashid Syariah, bahkan dapat memberikan solusi atas berbagai permasalahan yang tidak diatur secara tekstual dan kontekstual, termasuk evaluasi kelayakan usaha. Dengan demikian diharapkan kriteria penilaian suatu perusahaan tidak

menyimpang dari tujuan syariah itu sendiri. Perspektif Maqashid Syariah menambahkan tujuan pelestarian lingkungan dan persaudaraan (ukhuwah) (Jamaa 2011).

Pada awalnya menentukan bisnis yang akan dijalankan dengan kebutuhan menjaga ketakwaan. Ketaatan akan kesalehan membuka jalan dan pintu kehidupan dari segala arah. Menurut Al-Qur'an ayat Ath Thalaq ayat 65, yaitu:

وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَلِغٌ أَمْرَهُ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا ۝ ۳

Artinya:

Dan memberinya rezeki dari arah yang tiada disangka-sangkanya. Dan barangsiapa yang bertawakal kepada Allah niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan) nya. Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan yang (dikehendaki)Nya. Sesungguhnya Allah telah mengadakan ketentuan bagi tiap-tiap sesuatu.” (QS. At Thalaq: 65)

Berpartisipasi dalam ketakwaan adalah hal penting yang harus mematuhi syariah dengan mengikuti perintahnya dan menjauhi larangannya. Selanjutnya awal berdirinya suatu perusahaan adalah tujuan dari perusahaan itu sendiri, apakah diarahkan kepada Allah SWT dan di jalan Allah SWT atau tidak.

1) Memelihara jiwa

Sebagai manusia kita harus memahami bahwa segala sesuatu adalah milik Allah SWT dan kita hanyalah pemimpin negara menurut hukum Syariah. Triyuwono (2012) menyebutnya Khalifatullah fil ardhi, i. H. Orang memerintah bumi untuk menyebarkan kekayaan. Oleh karena itu, perusahaan juga dapat dinilai layak atau tidak, jika dilihat dari kemampuannya untuk menundukkan para pelakunya sebagai hamba Tuhan. Sikap ketundukan kepada Allah SWT ditunjukkan dengan melihat kelayakan akad, yang didasarkan pada kemampuan akad menjadi alat untuk mendekatkan Allah SWT dan bukan malah menjauhkannya. Tujuannya tetap sama, yaitu menjaga jiwa agar ikhlas menunaikan segala sesuatunya karena Allah SWT dan di jalan Allah SWT. Ini adalah modal tidak berwujud yang melengkapi modal berwujud dalam bentuk aset.

2) Memelihara akal

Salah satu cara untuk menjaga akal adalah dengan menghindari hal-hal yang merusak seperti meminum minuman keras yang dapat merampas ruh manusia. Produk halal menjadi poin penting berupa produk pelengkap yang baik untuk tubuh dan menjaga jiwa manusia. Produk halal dan thayyib (baik) yang sesuai dengan ketentuan syariah adalah hal yang mutlak dipatuhi umat Islam.

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ ١٦٨

Artinya:

Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan, karena sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu” (QS. Al-Baqarah 2:168)

Bisnis dinilai kelayakannya berdasarkan apakah bisnis ini dapat memberikan output halal dengan proses yang halal dan thayyib.

3) Memelihara harta

Menurut Maqashid Syariah, harta memiliki tujuan, yaitu tadawul (berputar), wudluh (bersinar), dan 'adl (meletakkan). Harta harus beredar (tadawul), yaitu. itu tidak bisa tinggal hanya dengan orang kaya, itu tidak bisa dihitung atau diakumulasikan. Metode bypass dilakukan dengan tiga cara yaitu (1) konsumsi, misalnya tidak makan berlebihan; (2) produksi, gagasan kodrat manusia, bahwa kekayaan tidak hanya untuk diri sendiri, tetapi juga untuk keturunannya, sehingga harus diinvestasikan; dan (3) distribusi harta seperti infaq, sedekah, zakat dan sebagainya untuk meningkatkan persaudaraan Memelihara lingkungan

Limbah yang dihasilkan bukanlah limbah beracun yang bersentuhan dengan lingkungan. Namun, Islam juga mengatur pentingnya menjaga lingkungan, terutama praktik industri saat ini yang menghasilkan limbah yang seringkali berbahaya bagi lingkungan dan orang lain. Hal ini sesuai dengan dalil berikut:

ظَهَرَ الْفَسَادُ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ بِمَا كَسَبَتْ أَيْدِي النَّاسِ لِيُذِيقَهُمْ بَعْضَ الَّذِي عَمِلُوا لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ ٤١

Artinya:

Telah tampak kerusakan di darat dan di laut disebabkan karena perbuatan tangan manusia; Allah menghendaki agar mereka merasakan sebagian dari (akibat) perbuatan mereka, agar mereka kembali (ke jalan yang benar)” (QS. ArRum:41).

4) Memelihara ukhuwah

Profitabilitas perusahaan juga harus dievaluasi sesuai dengan kemampuannya untuk melaksanakan ukhuwah (persaudaraan) dengan umat Islam lainnya. Persyaratan minimumnya adalah berteman dengan karyawan, pemasok, dan pelanggan. Secara umum, perusahaan harus dapat membawa manfaat bagi masyarakat di luar perusahaan.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

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 dan peluang keuntungan yang akan didapatkan. Secara keseluruhan dapat disimpulkan dari hasil analisis kelayakan dilihat dari aspek finansial (keuangan). Berdasarkan hasil perhitungan *Payback Period* (PP) dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai *Payback Period* (PP) yang diperoleh menghasilkan angka yang lebih kecil dibandingkan dengan jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan. Nilai *Payback Period* (PP) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso warung “tenda biru” adalah 2 bulan 1.09 minggu. Sedangkan umur investasinya yaitu 3 bulan. Hal ini berarti bahwa investasi usaha pengembangan inovasi *frozen food* bakso warung “tenda biru” dapat kembali lebih cepat dari waktu yang diharapkan sehingga dapat digunakan untuk melanjutkan usaha. Metode lain untuk mengetahui kelayakan aspek finansial suatu usaha adalah *Average Rate Of Return* (ARR), yaitu metode untuk mengetahui tingkat pengembalian investasi dengan menghitung rata-rata nilai arus kas bersih dengan rata-rata nilai investasi. Dari perhitungan yang dilakukan, diperoleh nilai rata-rata *Average Rate Of Return* (ARR) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso warung “tenda biru” adalah 98.09%.

Perhitungan *Net Present Value* (NPV) menghasilkan nilai sekarang arus kas bersih yang dihasilkan sampai jangka waktu pengembalian investasi yang diinginkan untuk menutup investasi yang ditanamkan dalam usaha. Nilai *Net Present Value* (NPV) yang diperoleh menghasilkan angka positif atau lebih dari nol. Nilai rata-rata *Net Present Value* (NPV) untuk pengembangan inovasi *frozen food* bakso sebesar Rp4.139.054. Ini berarti bahwa nilai sekarang dari arus kas bersih yang dihasilkan selama transaksi dapat menutupi investasi yang dilakukan hingga

interval waktu yang diinginkan. Akan tetapi, keuntungan tersebut harus dibandingkan dengan tingkat keuntungan yang diinginkan. Dengan menggunakan metode *Internal Rate Of Return* (IRR) diketahui bahwa nilai *Internal Rate Of Return* (IRR) lebih besar dari tingkat keuntungan yang diinginkan. Nilai rata-rata *Internal Rate Of Return* (IRR) untuk usaha mie ayam dan bakso warung “tenda biru” adalah $21.03\% > 20\%$. Hal ini berarti bahwa investasi yang ditanamkan dalam pengembangan inovasi *frozen food* bakso di warung “Tenda Biru” dapat memberikan tingkat keuntungan yang lebih tinggi dari yang diharapkan. Kemudian, dari perhitungan *Break Even Point* (BEP) mencapai Rp. 57.538.927 dengan total pack *frozen food* mencapai rerata 194 untuk setiap bulannya.

4.2 Saran

Membangun layanan yang efisien dan terstruktur dalam proses penciptaan bisnis membutuhkan evaluasi. Untuk memaksimalkan program keuntungan saat memulai bisnis, Anda juga memerlukan keputusan untuk mengelola keuangan bisnis secara lebih terkontrol, teratur, dan terstruktur. Sehingga Anda dapat dengan mudah melihat perkembangan bisnis di setiap periode saat Anda menyusun laporan keuangan. Nasihat yang diberikan penulis tentang profitabilitas bisnis dalam hal keuangan diperlukan untuk dasar-dasar seperti penentuan harga, pemantauan, dan evaluasi arus kas bisnis. Oleh karena itu, calon pengusaha sangat perlu memiliki analisa keuangan yang baik sebelum dan selama pelaksanaan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfiah, F., Ruliay., Badollahi, I. 2019. Analisis Laporan Pendapatan Dan Biaya Dalam Menunjang Peningkatan Laba Pada Hotel Santika Makassar. *Jurnal Ekonomi Invoice Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Volume 1 No 2 Tahun 2019*
- Batubara, Zakaria. 2019. Akuntansi Dalam Pandangan Islam. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah). Juni 2019, Vol.3, No.1: 66-77*
- Daryono. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Penerbit Yrama Widya
- Hanafi, Mamduh. M., Halim, Abdul. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Edisi ke-. 5*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Jamaa, La. 2011. “Dimensi Ilahi dan Dimensi Insani dalam Maqashid al-Syariah.” *Jurnal Ilmu Syariah dan Hukum*. Vol. 45 No. II.
- Kasmir dan Jakfar. 2012. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Khotimah, Husnul., Sutiono. 2014. ‘Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Bambu’. *Jurnal Ilmu Kehutanan volume 8 No. 1-Januari-Maret 2014*.
- Maryanne M. Mowen, Don R. Hansen, dan L. Heitger. 2017. *Dasar-dasar. Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2018. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN
- Noviani, Y., Bathara, L., Arief, H. 2020. Analisis Kelayakan Usaha Rendang Kerang Di Kecamatan Bangko Kabupaten Rokan Hilir Provinsi Riau. *Jurnal Sosial Ekonomi Pesisir*. Volume 1 Nomor 1 Januari 2020
- Pahlevi, R., Zakaria, W., & Kalsum, U. (2014). Analisis Kelayakan Usaha Agroindustri Kopi Luwak di Kecamatan Balik Bukit Kabupaten Lampung Barat . *Jurnal JIIA Agribisnis*, 48-55.
- Rahmadani, Siti., Makmur. 2019. Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada Pengembangan Umkm Usaha Tahu Dan Tempe Karya Mandiri Ditinjau Dari Aspek Produksi, Aspek Pemasaran Dan Aspek Keuangan. *HIRARKI : Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis Vol. 1 , No.1 , 2019, pp: 76 – 83*
- Sitompul, Syahman., Nurlaila., Harmain, Hendra. 2016. Implimentasi Surat al-Baqarah Ayat 282 Dalam Pertanggungjawaban Mesjid Di Sumatera Timur. *HUMAN FALAH: Volume 3. No. 2 Juli – Desember 2016*

- Sucipto, A. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis – Analisis Integratif dan Studi Kasus*. Cetakan 1. Malang: Aditya Media.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan;Teori, Aplikasi, dan Hasil. Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Suliyanto, 2010. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Wafaretta, Vega. 2014. Membangun Studi Kelayakan Bisnis Dalam Perspektif Maqashid Syariah Yang Diperluas. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi Islam IMANENSI* Volume 1 Nomor 2 Halaman 1-71



LAMPIRAN

Gambar 2.3 Penulis menjaga kasir sekaligus mencatat laporan pendapatan di warung Mie Ayam Tenda Biru.

الجمعة المستد الباندو



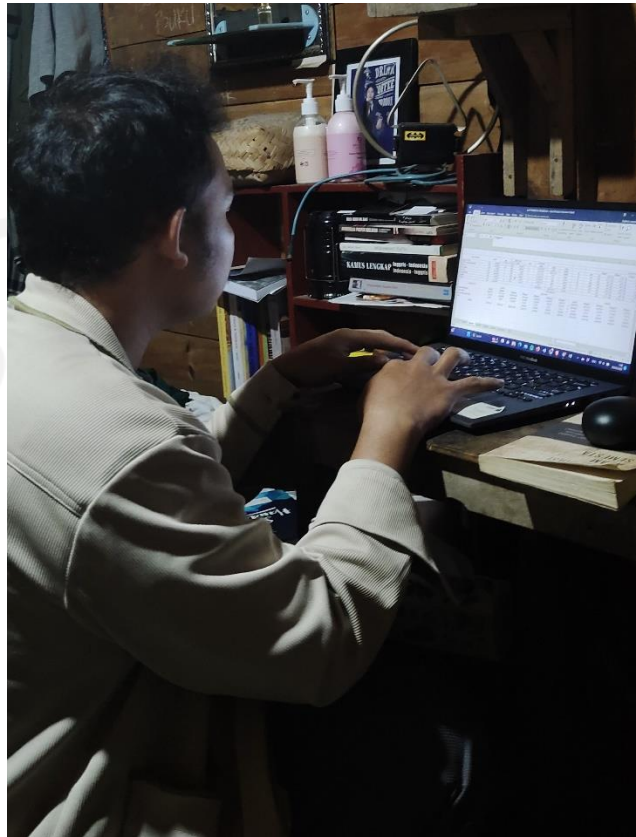
Gambar 2.4 Penulis membantu bagian produksi belanja bahan baku ke pasar sekaligus menghitung pengeluaran untuk bahan baku harian.

الجمعة، الجمعة، الجمعة
الجمعة، الجمعة، الجمعة



Gambar 2.5 Penulis ikut serta membantu bagian karyawan dalam pembuatan bakso pentol di warung Mie Ayam dan Bakso Tenda Biru.

الجمعة المباركة
الاستاذة الدكتورة
INDONESIA



Gambar 2.6 Setelah data sudah terkumpul penulis membuat laporan keuangan untuk di laporkan kepada tim.

Lampiran 1. Laporan Biaya Penyusutan

Nama Peralatan	Harga	unit	Nilai Residu	Umur	Biaya Penyusutan				
			10%		Minggu 1	Minggu 2	Minggu 3	Minggu 4	Bulanan
Kompor gas besar	Rp1,600,000	2	Rp 160,000	5	Rp1,200	Rp1,200	Rp1,200	Rp 1,200	Rp4,800
peralatan masak bagian dalam	Rp 1,000,000	set	Rp 100,000	1.5	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 8,333	Rp 33,333
Ember 12 L	Rp 45,000	3	Rp 4,500	1	Rp 844	Rp 844	Rp 844	Rp 844	Rp 3,375
mesin fakum	Rp 853,000	1	Rp 85,300	5	Rp 640	Rp 640	Rp 640	Rp 640	Rp 2,559
Dandang	Rp 800,000	4	Rp 80,000	5	Rp 600	Rp 600	Rp 600	Rp 600	Rp 2,400
Saringan bakso	Rp 80,000	4	Rp 8,000	1	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 1,500	Rp 6,000
Talenan	Rp 21,000	6	Rp 2,100	1	Rp 394	Rp 394	Rp 394	Rp 394	Rp 1,575
Jumlah	Rp 4,399,000				Rp13,511	Rp 13,511	Rp13,511	Rp 13,511	Rp54,042

**Lampiran 2. Biaya Bahan Baku
Bulan November**

Bahan-bahan baku	Harian			
	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
Minyak goreng 1 liter	Rp 14,600	Rp 14,600	Rp 14,600	Rp -
Masako ayam 4pcs	Rp 1,000	Rp 500	Rp 1,000	Rp 1,000
Masako sapi 4 pc	Rp 1,000	Rp 500	Rp 1,000	Rp -
Sasa 250 gram 1-2 bungkus	Rp 3,575	Rp -	Rp -	Rp -
Tepung kanji 470 gram 2-4 bungkus	Rp 10,500	Rp 10,500	Rp 7,000	Rp 7,000
Gula 3-5 kilo gram	Rp 3,750		Rp 3,750	Rp -
Plastik Vacum	Rp 26,000	Rp 32,500	Rp 32,500	Rp 32,500
Plastik bumbu	Rp 1,833	Rp -	Rp 1,833	Rp -
Telur 1-2 rak	Rp 7,750	Rp -	Rp 7,750	Rp -
Bawang goreng 3 kilo gram	Rp 10,000	Rp -	Rp 10,000	Rp 10,000
Merica 250 gram	Rp 8,430	Rp -	Rp -	Rp -
Pala	Rp 5,800	Rp -	Rp -	Rp 5,800
Bawang putih 2-4 kg	Rp 15,000	Rp 7,500	Rp 15,000	Rp -

Jahe 200 gram	Rp 2,400	Rp -	Rp -	Rp 2,400
Lengkuas 100 gram	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200
Kunyit bubuk 5 gram	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp 1,750
Ketumbar 5 gm	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp -
Kemiri ½ kg	Rp 2,600	Rp 2,600	Rp -	Rp 2,600
Bawang merah ½ kg	Rp 20,000	Rp 15,000	Rp 15,000	Rp 10,000
Daging sapi	Rp 294,000	Rp 392,000	Rp 392,000	Rp 392,000
TOTAL	Rp 432,938	Rp 480,400	Rp 506,133	Rp 466,250

MIngguan				Bulan
1	2	3	4	
Rp 102,200	Rp 102,200	Rp 87,600	Rp -	Rp 292,000
Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 6,000	Rp 7,000	Rp 23,500
Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 6,000	Rp -	Rp 16,500
Rp 25,025	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 25,025
Rp 73,500	Rp 73,500	Rp 42,000	Rp 49,000	Rp 238,000
Rp 26,250	Rp -	Rp 22,500	Rp -	Rp 48,750
Rp 182,000	Rp 227,500	Rp 195,000	Rp 227,500	Rp 832,000
Rp 12,833	Rp -	Rp 12,833.33	Rp -	Rp 25,667
Rp 54,250	Rp -	Rp 46,500	Rp -	Rp 100,750
Rp 70,000	Rp -	Rp 60,000	Rp 70,000	Rp 200,000

Rp	59,010	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	59,010
Rp	40,600	Rp	-	Rp	-	Rp	40,600	Rp	81,200
Rp	105,000	Rp	52,500	Rp	90,000	Rp	-	Rp	247,500
Rp	16,800	Rp	-	Rp	-	Rp	16,800	Rp	33,600
Rp	8,400	Rp	8,400	Rp	7,200	Rp	8,400	Rp	32,400
Rp	12,250	Rp	12,250	Rp	10,500	Rp	12,250	Rp	47,250
Rp	12,250	Rp	12,250	Rp	10,500	Rp	-	Rp	35,000
Rp	18,200	Rp	18,200	Rp	-	Rp	18,200	Rp	54,600
Rp	140,000	Rp	105,000	Rp	90,000	Rp	70,000	Rp	405,000
Rp	2,058,000	Rp	2,744,000	Rp	2,352,000	Rp	2,744,000	Rp	9,898,000
Rp	3,030,568	Rp	3,362,800	Rp	3,038,633	Rp	3,263,750	Rp	12,695,752

Bulan Desember

Bahan-bahan baku	Harian			
	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
Minyak goreng 1 liter	Rp 14,600	Rp 14,600	Rp 14,600	Rp 14,600
Masako ayam 4pcs	Rp 1,000	Rp 500	Rp 1,000	Rp 1,000
Masako sapi 4 pc	Rp 1,000	Rp 500	Rp 1,000	Rp -
Sasa 250 gram 1-2 bungkus	Rp 3,575	Rp -	Rp 3,575	Rp -
Tepung kanji 470 gram 2-4 bungkus	Rp 10,500	Rp 10,500	Rp 14,000	Rp 14,000
Gula 3-5 kilo gram	Rp 3,750	Rp -	Rp 3,750	Rp -
Plastik Vacum	Rp 29,250	Rp 32,500	Rp 32,500	Rp 35,750
Plastik bumbu	Rp 1,833	Rp 1,833	Rp 1,833	Rp -
Telur 1-2 rak	Rp 7,750	Rp -	Rp 7,750	Rp 7,750
Bawang goreng 3 kilo gram	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 10,000	Rp 10,000

Merica 250 gram	Rp 8,430	Rp -	Rp -	Rp -
Pala	Rp 5,800	Rp -	Rp -	Rp 5,800
Bawang putih 2-4 kg	Rp 15,000	Rp 7,500	Rp 15,000	Rp -
Jahe 200 gram	Rp 2,400	Rp -	Rp 4,800	Rp -
Lengkuas 100 gram	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp -	Rp 1,200
Kunyit bubuk 5 gram	Rp 1,750	Rp -	Rp -	Rp -
Ketumbar 5 gm	Rp 1,750	Rp -	Rp 1,750	Rp -
Kemiri ½ kg	Rp 2,600	Rp -	Rp 2,600	Rp 2,600
Bawang merah ½ kg	Rp 20,000	Rp 15,000	Rp 15,000	Rp 10,000
Daging sapi	Rp 294,000	Rp 392,000	Rp 490,000	Rp 490,000
TOTAL	Rp 436,188	Rp 486,133	Rp 619,158	Rp 592,700

MIngguan				Bulan
1	2	3	4	
Rp 102,200	Rp 102,200	Rp 87,600	Rp 102,200	Rp 394,200
Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 6,000	Rp 7,000	Rp 23,500
Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 6,000	Rp -	Rp 16,500
Rp 25,025	Rp -	Rp 21,450	Rp -	Rp 46,475
Rp 73,500	Rp 73,500	Rp 84,000	Rp 98,000	Rp 329,000
Rp 26,250	Rp -	Rp 22,500	Rp -	Rp 48,750
Rp 204,750	Rp 227,500	Rp 195,000	Rp 250,250	Rp 877,500
Rp 12,833	Rp 12,833	Rp 11,000	Rp -	Rp 36,667
Rp 54,250	Rp -	Rp 46,500	Rp 54,250	Rp 155,000

Rp 70,000	Rp 70,000	Rp 60,000	Rp 70,000	Rp 270,000
Rp 59,010	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 59,010
Rp 40,600	Rp -	Rp -	Rp 40,600	Rp 81,200
Rp 105,000	Rp 52,500	Rp 90,000	Rp -	Rp 247,500
Rp 16,800	Rp -	Rp 28,800	Rp -	Rp 45,600
Rp 8,400	Rp 8,400	Rp -	Rp 8,400	Rp 25,200
Rp 12,250	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 12,250
Rp 12,250	Rp -	Rp 10,500	Rp -	Rp 22,750
Rp 18,200	Rp -	Rp 15,600	Rp 18,200	Rp 52,000
Rp 140,000	Rp 105,000	Rp 90,000	Rp 70,000	Rp 405,000
Rp 2,058,000	Rp 2,744,000	Rp 2,940,000	Rp 3,430,000	Rp 11,172,000
Rp 3,053,318	Rp 3,402,933	Rp 3,714,950	Rp 4,148,900	Rp 14,320,102

Bulan Januari

Bahan-bahan baku	Harian			
	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat
Minyak goreng 1 liter	Rp 14,600	Rp -	Rp 14,600	Rp -
Masako ayam 4pcs	Rp 1,000	Rp 500	Rp 1,000	Rp 1,000
Masako sapi 4 pc	Rp 1,000	Rp 1,000	Rp 1,000	Rp -
Sasa 250 gram 1-2 bungkus	Rp 3,575	Rp 3,575	Rp -	Rp 3,575
Tepung kanji 470 gram 2-4 bungkus	Rp 10,500	Rp 10,500	Rp 21,000	Rp 21,000
Gula 3-5 kilo gram	Rp 3,750	Rp 3,750	Rp 3,750	Rp 3,750
Plastik Vacum	Rp 35,750	Rp 39,000	Rp 35,750	Rp 39,000
Plastik bumbu	Rp 1,833	Rp 1,833	Rp -	Rp 1,833
Telur 1-2 rak	Rp 7,750	Rp -	Rp 7,750	Rp -

Bawang goreng 3 kilo gram	Rp 10,000	Rp -	Rp 10,000	Rp 10,000
Merica 250 gram	Rp 8,430	Rp -	Rp 8,430	Rp 8,430
Pala	Rp 5,800	Rp -	Rp -	Rp 5,800
Bawang putih 2-4 kg	Rp 15,000	Rp 7,500	Rp 15,000	Rp -
Jahe 200 gram	Rp 2,400	Rp -	Rp -	Rp 2,400
Lengkuas 100 gram	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200	Rp 1,200
Kunyit bubuk 5 gram	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp 1,750	Rp 1,750
Ketumbar 5 gm	Rp 1,750	Rp -	Rp -	Rp -
Kemiri ½ kg	Rp 2,600	Rp 2,600	Rp -	Rp 2,600
Bawang merah ½ kg	Rp 15,000	Rp 15,000	Rp 15,000	Rp 15,000
Daging sapi	Rp 441,000	Rp 441,000	Rp 490,000	Rp 490,000
TOTAL	Rp 584,688	Rp 529,208	Rp 626,230	Rp 607,338

Mingguan				Bulan
1	2	3	4	
Rp 102,200	Rp -	Rp 87,600	Rp -	Rp 189,800
Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 6,000	Rp 7,000	Rp 23,500
Rp 7,000	Rp 7,000	Rp 6,000	Rp -	Rp 20,000
Rp 25,025	Rp 25,025	Rp -	Rp 25,025	Rp 75,075
Rp 73,500	Rp 73,500	Rp 126,000	Rp 147,000	Rp 420,000
Rp 26,250	Rp 26,250	Rp 22,500	Rp 26,250	Rp 101,250
Rp 250,250	Rp 273,000	Rp 214,500	Rp 273,000	Rp 1,010,750
Rp 12,833	Rp 12,833	Rp -	Rp 12,833	Rp 38,500
Rp 54,250	Rp -	Rp 46,500	Rp -	Rp 100,750
Rp 70,000	Rp -	Rp 60,000	Rp 70,000	Rp 200,000

Rp 59,010	Rp -	Rp 50,580	Rp 59,010	Rp 168,600
Rp 40,600	Rp -	Rp -	Rp 40,600	Rp 81,200
Rp 105,000	Rp 52,500	Rp 90,000	Rp -	Rp 247,500
Rp 16,800	Rp -	Rp -	Rp 16,800	Rp 33,600
Rp 8,400	Rp 8,400	Rp 7,200	Rp 8,400	Rp 32,400
Rp 12,250	Rp 12,250	Rp 10,500	Rp 12,250	Rp 47,250
Rp 12,250	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 12,250
Rp 18,200	Rp 18,200	Rp -	Rp 18,200	Rp 54,600
Rp 105,000	Rp 105,000	Rp 90,000	Rp 105,000	Rp 405,000
Rp 3,087,000	Rp 3,087,000	Rp 2,940,000	Rp 3,430,000	Rp 12,544,000
Rp 4,092,818	Rp 3,704,458	Rp 3,757,380	Rp 4,251,368	Rp 15,806,025

**Lampiran 3. Pendapatan Penjualan
Bulan November**

No	Hari	Jumlah	Penjualan
1	Kamis	15	Rp 750,000
2	Jumat	25	Rp 1,250,000
3	Sabtu	33	Rp 1,650,000
4	Minggu	41	Rp 2,050,000
5	Senin	12	Rp 600,000
6	Selasa	4	Rp 200,000
7	Rabu	6	Rp 300,000
8	Kamis	12	Rp 600,000
9	Jumat	26	Rp 1,300,000
10	Sabtu	33	Rp 1,650,000

11	MIngg	21	Rp 1,050,000
12	Minggu	22	Rp 1,100,000
13	Senin	18	Rp 900,000
14	Selasa	12	Rp 600,000
15	Rabu	33	Rp 1,650,000
16	Kamis	24	Rp 1,200,000
17	Jumat	24	Rp 1,200,000
18	Sabtu	14	Rp 700,000
19	Minggu	22	Rp 1,100,000
20	Selasa	10	Rp 500,000
21	Rabu	22	Rp 1,100,000
22	Kamis	9	Rp 450,000
23	Jumat	8	Rp 400,000
24	Sabtu	23	Rp 1,150,000
25	MIngg	12	Rp 600,000
26	Senin	12	Rp 600,000
27	Selasa	22	Rp 1,100,000
28	Rabu	15	Rp 750,000
Total		530	Rp 26,500,000

الجمهورية العربية السورية
الجامعة العربية السورية
الكلية الهندسية
الهندسة المدنية

Bulan Desember

No	Hari	Jumlah	Penjualan
1	Sabtu	11	Rp 550,000
2	Minggu	27	Rp 1,350,000
3	Senin	35	Rp 1,750,000
4	Selasa	41	Rp 2,050,000
5	Rabu	12	Rp 600,000
6	Kamis	6	Rp 300,000
7	Jumat	6	Rp 300,000
8	Sabtu	13	Rp 650,000
9	Minggu	22	Rp 1,100,000
10	Senin	36	Rp 1,800,000
11	Selasa	23	Rp 1,150,000
12	Rabu	24	Rp 1,200,000
13	Kamis	15	Rp 750,000
14	Jumat	18	Rp 900,000
15	Sabtu	30	Rp 1,500,000
16	Minggu	21	Rp 1,050,000
17	Senin	22	Rp 1,100,000
18	Selasa	15	Rp 750,000
19	Rabu	22	Rp 1,100,000
20	Kamis	12	Rp 600,000
21	Jumat	22	Rp 1,100,000
22	Sabtu	25	Rp 1,250,000
23	minggu	19	Rp 950,000

24	Senin	23	Rp 1,150,000
25	Selasa	15	Rp 750,000
26	Rabu	15	Rp 750,000
27	Kamis	22	Rp 1,100,000
28	Jumat	22	Rp 1,100,000
Total		574	Rp 28,700,000



Bulan Januari

No	Hari	Jumlah	Penjualan
1	Selasa	19	Rp 950,000
2	Rabu	21	Rp 1,050,000
3	Kamis	35	Rp 1,750,000
4	Jumat	41	Rp 2,050,000
5	Sabtu	18	Rp 900,000
6	Minggu	32	Rp 1,600,000
7	Senin	12	Rp 600,000
8	Selasa	23	Rp 1,150,000
9	Rabu	22	Rp 1,100,000
10	Kamis	36	Rp 1,800,000
11	Jumat	23	Rp 1,150,000
12	Sabtu	24	Rp 1,200,000
13	Minggu	25	Rp 1,250,000
14	Senin	28	Rp 1,400,000
15	Selasa	30	Rp 1,500,000
16	Rabu	21	Rp 1,050,000
17	Kamis	22	Rp 1,100,000
18	Jumat	25	Rp 1,250,000
19	Sabtu	22	Rp 1,100,000
20	Minggu	13	Rp 650,000
21	Senin	22	Rp 1,100,000
22	Selasa	25	Rp 1,250,000
23	Rabu	32	Rp 1,600,000

24	Kamis	23	Rp 1,150,000
25	Jumat	25	Rp 1,250,000
26	Sabtu	30	Rp 1,500,000
27	Minggu	32	Rp 1,600,000
28	Senin	22	Rp 1,100,000
Total		703	Rp 35,150,000



Lampiran 4. Laporan LABA RUGI

NOVEMBER

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp 6,800,000	Rp 7,200,000	Rp 7,450,000	Rp 5,050,000	Rp 26,500,000
Jumlah kas masuk	Rp 6,800,000	Rp 7,200,000	Rp 7,450,000	Rp 5,050,000	Rp 26,500,000
Kas keluar (operasional)					
Bahan baku	Rp 3,030,568	Rp 3,362,800	Rp 3,038,633	Rp 3,263,750	Rp 12,695,752
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000
Penyusutan (depresiasi)	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp 4,266,579	Rp 4,598,811	Rp 4,274,644	Rp 4,499,761	Rp 17,639,794
Saldo Akhir	Rp 2,533,421	Rp 2,601,189	Rp 3,175,356	Rp 550,239	Rp 8,860,206
Pajak 10%	Rp 253,342	Rp 260,119	Rp 317,536	Rp 55,024	Rp 886,021
LABA BERSIH	Rp 2,280,079	Rp 2,341,070	Rp 2,857,820	Rp 495,215	Rp 7,974,185

DESEMBER

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp 6,900,000	Rp 7,550,000	Rp 7,200,000	Rp 7,050,000	Rp 28,700,000
Jumlah kas masuk	Rp 6,900,000	Rp 7,550,000	Rp 7,200,000	Rp 7,050,000	Rp 28,700,000
Kas keluar					
Bahan baku	Rp 3,053,318	Rp 3,402,933	Rp 3,714,950	Rp 4,148,900	Rp 14,320,102
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000
Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp 4,289,329	Rp 4,638,944	Rp 4,950,961	Rp 5,384,911	Rp 19,264,144
Saldo Akhir	Rp 2,610,671	Rp 2,911,056	Rp 2,249,039	Rp 1,665,089	Rp 9,435,856
Pajak 10%	Rp 261,067	Rp 291,106	Rp 224,904	Rp 166,509	Rp 943,586
LABA BERSIH	Rp 2,349,604	Rp 2,619,950	Rp 2,024,135	Rp 1,498,580	Rp 8,492,270

JANUARI

Uraian	M1	M2	M3	M4	Bulanan
Kas Masuk					
Pendapatan	Rp 8,900,000	Rp 9,050,000	Rp 7,750,000	Rp 9,450,000	Rp 35,150,000
Jumlah kas masuk	Rp 8,900,000	Rp 9,050,000	Rp 7,750,000	Rp 9,450,000	Rp 35,150,000
Kas keluar					
Bahan baku	Rp 4,092,818	Rp 3,704,458	Rp 3,757,380	Rp 4,251,368	Rp 15,806,025
Operasional	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 722,500	Rp 2,890,000

Penyusutan	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 13,511	Rp 54,042
Gaji	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 500,000	Rp 2,000,000
Jumlah Kas Keluar	Rp 5,328,829	Rp 4,940,469	Rp 4,993,391	Rp 5,487,379	Rp 20,750,067
Saldo Akhir	Rp 3,571,171	Rp 4,109,531	Rp 2,756,609	Rp 3,962,621	Rp 14,399,933
Pajak 10%	Rp 357,117	Rp 410,953	Rp 275,661	Rp 396,262	Rp 1,439,993
LABA BERSIH	Rp 3,214,054	Rp 3,698,578	Rp 2,480,948	Rp 3,566,359	Rp 12,959,939



RIWAYAT HIDUP



Bukhori Muslim merupakan anak ketiga dari empat bersaudara dari pasangan Muhammad Nuh Nasution dan Mustawiyah Harahap, lahir di Medan pada tanggal 10 Mei 1999 No HP (082329595103) Alamat Email bukhorimuslimpsp@gmail.com. Penulis saat ini berdomisili di BarendHouse, Jl. Degolan, Kec. Ngemplak, Kab. Sleman. Penulis menamatkan di sekolah menengah swasta Perguruan Rakyat Padangsidimpuan pada tahun 2017. Penulis kemudian melanjutkan pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia pada tahun 2018.

Selama dibangku perkuliahan, penulis aktif di Himpunan Mahasiswa Islam. Selain itu penulis juga aktif dalam kegiatan mengajar ngaji anak-anak di sekitar kompleks BarendHouse, aktif dalam dunia kewirausahaan sejak 2019-2022.