

**PENERAPAN *HEALTHY DRINK* DAN *GREEN PRODUCT*
TERHADAP BISNIS MINUMAN JERUK (JERUKIN)
BIDANG KEUANGAN
*IMPLEMENTATION OF HEALTHY DRINK AND GREEN
PRODUCTS TO ORANGE BEVERAGE BUSINESS (JERUKIN)*
*FINANCIAL DIVISION***

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



Oleh:

MUHAMMAD ALFIAN

18423052

ACC untuk munaqosyah,
14 februari 2023,

Martini Dwi P

**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 : Muhammad Alfian
NIM : 18423052
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **Penerapan *Healthy Drink* dan *Green Product* terhadap Bisnis Minuman Jeruk (Jerukin).**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka 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 dipaksakan.

Yogyakarta, 07 Februari 2023



Muhammad Alfian

الجامعة الإسلامية

NOTA DINAS

Yogyakarta, 07 Februari 2023

16 Rajab 1444 H

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1187/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2022 Tanggal 04 Oktober 2022 M, 08 Rabiul Awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama	: Muhammad Alfian
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423052
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Skripsi	: Penerapan Healthy Drink dan GreenProduct terhadap Bisnis Minuman Jeruk (Jerukin).

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muhammad Alfian
NIM : 18423052
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : “Penerapan *Healthy Drink* dan *Green Product* terhadap
Bisnis Minuman Jeruk (Jerukin)”

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



Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I.



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. fiiai@uii.ac.id
W. fiiai.uui.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 : Kamis
Tanggal : 16 Maret 2023
Judul Tugas Akhir : Penerapan Healthy Drink dan Green Product Terhadap
Bisnis Minuman Jeruk (Jerukin)
Disusun oleh : MUHAMMAD ALFIAN
Nomor Mahasiswa : 18423052

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

TIM PENGUJI:

Ketua : Fajar Fandi Atmaja, Lc., M.S.I. (.....*Fajar*.....)
Penguji I : Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I (.....*Muhammad*.....)
Penguji II : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA (.....*Fitri*.....)
Pembimbing : Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I. (.....*Martini*.....)

Yogyakarta, 24 Maret 2023



HALAMAN PERSEMBAHAN

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

Ibunda penulis, Hidayati Johariyah dan Ayahanda penulis, Agus Supriyadi. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih sayang yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tuncurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya. Juga penulis ucapkan terimakasih kepada teman dekat tercinta penulis, Astri Almuntari yang senantiasa mendampingi dan membantu guna kelancaran dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Ibu Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini.

Terimakasih kepada tim *support* dan teman kelompok yaitu Ahmadi dan Abdullah Mufid yang selama ini telah berjuang bersama - sama dan juga kepada saudara, teman sekaligus sahabat penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Terimakasih pula untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang - orang yang penulis sayangi dan menyayangi penulis.

HALAMAN MOTTO

“ Dan katakanlah: ‘Ya Tuhanku, tambahkanlah kepadaku ilmu pengetahuan’ ”

(Q.S Thaha: 114)



ABSTRAK

PENERAPAN *HEALTHY DRINK* DAN *GREEN PRODUCT* TERHADAP BISNIS MINUMAN JERUK (JERUKIN)

MUHAMMAD ALFIAN

18423052

Manusia memiliki beberapa jenis kebutuhan baik primer, sekunder dan tersier. Salah satu kebutuhan primer manusia adalah makanan dan minuman. Bisnis minuman termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena kebutuhan manusia terhadap memenuhi hasrat dahaga. Setelah melakukan pertimbangan melalui diskusi tim, lalu melalui observasi dan riset pasar secara langsung dan beberapa sosial media, penulis dan tim sepakat untuk mengembangkan bisnis minuman berbahan dasar jeruk yang sebelumnya sudah banyak dijual namun cenderung *monoton*. Bisnis yang berorientasi pada kesehatan dan berpartisipasi mendaur ulang limbah sisa sehingga diharapkan mampu mengurangi limbah yang tidak berguna dan merupakan salah satu ikhtiar menjadi *insan rahmatanlil' alamin*. Perintisan bisnis dilaksanakan secara penuh pada Bulan November 2022 sampai dengan Januari 2023. Penjualan dilakukan secara langsung dan dipasarkan melalui sosial media seperti instagram serta melalui *preorder* dengan fasilitas pelayanan antar. Dalam bisnis ini, penulis bertanggung jawab untuk mengelola dan mengatur keuangan bisnis secara transparan, amanah dan tidak melanggar aturan syari'at. Tugas yang dijalankan yaitu menganalisis keuangan sebelum pelaksanaan bisnis, menyusun laporan arus kas harian, menyusun laporan keuangan harian, serta berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan dan keberlangsungan bisnis. Dalam proses analisis keuangan, penulis menyusun laporan arus kas setiap akhir bulan, lalu menyusun laporan laba rugi dan juga menyusun laporan neraca. Pengambilan keputusan keuangan didapatkan dari diskusi bersama antar anggota tim dan dipimpin oleh penulis sebagai pengelola keuangan. Dari hasil analisis akhir, didapatkan bahwa rintisan bisnis Jerukin telah mencapai *Break Even Point*(BEP) pada bulan Januari dan mendapatkan *profit* yang cukup memuaskan yakni sebesar Rp.1.700.075,-.

Kata Kunci: minuman; daur ulang; laporan; keuangan

ABSTRACT
IMPLEMENTATION OF HEALTHY DRINK AND GREEN PRODUCTS TO
ORANGE BEVERAGE BUSINESS (JERUKIN)

MUHAMMAD ALFIAN

18423052

Humans have several types of needs, primary, secondary, and tertiary. One of the primary human needs is food and drink. The beverage business is included as a very potential opportunity because of the human need to fulfill thirst. After making considerations through team discussions, then through direct market observation and research and several social media, the authors and the team agreed to develop a citrus-based beverage business that had previously been widely sold but tended to be monotonous. Businesses that are health-oriented and participate in recycling residual waste it is expected to be able to reduce useless waste and is one of the efforts to become a Rahmatanlil'alamin person. The business start-up will be fully implemented from November 2022 to January 2023. Sales are made directly and marketed through social media such as Instagram and pre-orders with delivery service facilities. In this business, the author is responsible for managing and managing business finances in a transparent, trustworthy and not violating shari'a rules. The tasks carried out are analyzing finances before conducting business, preparing daily cash flow reports, compiling daily financial reports, and coordinating with production and marketing related to finance and business continuity. In the process of financial analysis, the author prepares a cash flow report at the end of each month, then prepares a profit and loss report and also prepares a balance report. Financial decision-making is obtained from joint discussions between team members and led by the author as a financial manager. From the results of the final analysis, it was found that Jerukin's business had reached the Break Even Point (BEP) in January and earned a profit of Rp.1.700.075.-.

Keywords: drink; recycle; report; financial

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

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	Đad	đ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ta	t	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	z	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
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	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
وَ...ِ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala

- سُئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

C. Maddah

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

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup
Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".
2. Ta' marbutah mati
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl

- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

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

G. Hamzah

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

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuzu
- شَيْئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

I. Huruf Kapital

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

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- 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 kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul Penerapan Healthy Drink dan Green Product terhadap Bisnis Minuman Jeruk (Jerukin).

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam.
5. Ibu Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua, Ayahanda Agus Supriyadi dan Ibunda Hidayati Johariyah yang selalu memberikan penulis semangat dan doa yang

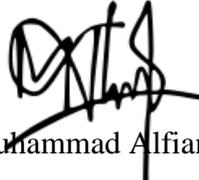
selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis penulis.

8. Teman dekat tercinta penulis, Astri Almontari yang senantiasa mendampingi dan membantu guna kelancaran dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
9. Teman kelompok Ahmadi dan Abdullah Mufid yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini. Dan tak luput kepada Nurman dan bang RB juga membantu penulis memberikan informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
10. Saudara, sahabat dan teman - teman penulis, tim *Ngemilyuk*, *TBK*, *RENA*, *Floury* dan yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan, semangat yang luar biasa, dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

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

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 07 Februari 2023



Muhammad Alfian

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	x
KATA PENGANTAR	xvi
DAFTAR ISI	xviii
DAFTAR TABEL	xx
DAFTAR GAMBAR	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Capaian Target	9
C. Sistematika Penulisan	10
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	12
A. Profil Bisnis	12
B. Pelaksanaan Bisnis	16
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	69
1. Identifikasi Masalah	69
2. Tinjauan Teoritis Keuangan	70

3. Pemecahan Masalah Keuangan.....	75
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN.....	83
RIWAYAT HIDUP	95



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Capaian Target.....	9
Tabel 2. 1 Deskripsi Tugas	16
Tabel 2. 2 Investasi Jerukin (<i>Fixed Cost</i>)	18
Tabel 2. 3 Daftar Bahan Baku Produksi (<i>Variabel Cost</i>)	19
Tabel 2. 4 Daftar Produk Jerukin	20
Tabel 2. 5 Penjualan periode Oktober-November 2022	21
Tabel 2. 6 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan	21
Tabel 2. 7 Penjualan periode Desember 2022	22
Tabel 2. 8 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan	23
Tabel 2. 9 Penjualan periode Januari 2023	23
Tabel 2. 10 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan	24
Tabel 2. 11 Pengeluaran periode September-Oktober	24
Tabel 2. 12 Uraian Pengeluaran per-Pekan.....	25
Tabel 2. 13 Pengeluaran periode November.....	25
Tabel 2. 14 Uraian Pengeluaran per-Pekan.....	26
Tabel 2. 15 Pengeluaran periode Desember 2022.....	26
Tabel 2. 16 Uraian Pengeluaran per-Pekan.....	27
Tabel 2. 17 Pengeluaran Periode Januari.....	27
Tabel 2. 18 Uraian Pengeluaran per-Pekan.....	28
Tabel 2. 19 HPP Air Hangat	32
Tabel 2. 20 HPP Gula Pasir Cair	33
Tabel 2. 21 HPP Bahan Herbal	34
Tabel 2. 22 HPP Jerukin Herbal	35
Tabel 2. 23 HPP Jerukin Ori	36
Tabel 2. 24 HPP Jerukin Susu.....	37
Tabel 2. 25 HPP Jerukin Yakult	38
Tabel 2. 26 HPP Jerukin Nata.....	39
Tabel 2. 27 Laporan Arus Kas September-Oktober 2022.....	44
Tabel 2. 28 Laporan Arus Kas November 2022	45
Tabel 2. 29 Perubahan Harga Produk	46

Tabel 2. 30 Laporan Arus Kas Desember 2022	46
Tabel 2. 31 Laporan Arus Kas Januari 2023	47
Tabel 2. 32 Perubahan Kas September-Oktober	48
Tabel 2. 33 Perubahan Kas November	49
Tabel 2. 34 Perubahan Kas Desember	50
Tabel 2. 35 Perubahan Kas Bulan Januari	50
Tabel 2. 36 Peralatan dan Depresiasi	52
Tabel 2. 37 Rata-rata Biaya Variabel per-Unit	54
Tabel 2. 38 Biaya Tetap <i>update</i>	54
Tabel 2. 39 Laporan Laba Rugi	56
Tabel 2. 40 Laporan Neraca Periode September-Januari	58
Tabel 2. 41 Hasil survei	60
Tabel 2. 42 Capaian Target Bagian Keuangan	66
Tabel 4. 1 Daftar Produk	89
Tabel 4. 2 Laporan Arus Kas Harian	90
Tabel 4. 3 Catatan Penjualan Harian	91
Tabel 4. 4 Laporan Neraca Per-Periode	92
Tabel 4. 5 Laporan Laba Rugi	93
Tabel 4. 6 Susunan Arus Kas	94

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tampilan Produk.....	2
Gambar 1. 2 Grafik Usia Responden	4
Gambar 1. 3 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (Umum).....	4
Gambar 1. 4 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (Herbal).....	5
Gambar 1. 5 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (<i>Topping</i>)	5
Gambar 1. 6 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (<i>Topping</i>)	6
Gambar 1. 7 Contoh Penggunaan <i>Cup</i> Bekas	6
Gambar 1. 8 Proses Fermentasi <i>Ecoenzyme</i>	7
Gambar 2. 1 Logo 1 Jerukin	13
Gambar 2. 2 Logo 2 Jerukin	13
Gambar 2. 3 Bagan Struktur Organisasi Jerukin.....	15
Gambar 2. 4 Kurva Pendapatan Jerukin.....	28
Gambar 2. 5 Grafik Penjualan Jerukin(Rupiah).....	29
Gambar 2. 6 Grafik Penjualan Jerukin(<i>Quantity</i>)	30
Gambar 2. 7 Grafik Pengeluaran Produksi	40
Gambar 2. 8 Grafik Pengeluaran Pemasaran	41
Gambar 2. 9 Grafik Pengeluaran Keuangan	42
Gambar 2. 10 Kurva Arus Kas Bulanan	51
Gambar 2. 11 Diagram Alur Produksi	63
Gambar 2. 12 Diagram Alur Pemasaran	65
Gambar 4. 1 Nota Pengeluaran Produksi	83
Gambar 4. 2 Nota Pengeluaran Produksi & Pemasaran	83
Gambar 4. 3 Nota Pengeluaran Pemasaran.....	83
Gambar 4. 4 Survei Pesaing.....	83
Gambar 4. 5 Persiapan <i>StandBoth</i>	83
Gambar 4. 6 Persiapan <i>Packaging</i>	83
Gambar 4. 7 Survei Mitra Produsen diPasar Induk Buah.....	84
Gambar 4. 8 Survei Mitra Produsen diPasar Tradisional	84
Gambar 4. 9 Survei Mitra Produsen diKios Buah	84

Gambar 4. 10 Survei Bhan Baku Tambahan di Toko Intisari.....	84
Gambar 4. 11 Tester Pertama Dengan Teman 1	85
Gambar 4. 12 Tester Pertama Dengan Teman 2	85
Gambar 4. 13 Penjualan di Jl.Nglalangan 1	85
Gambar 4. 14 Penjualan di Jl.Nglalangan 2.....	85
Gambar 4. 15 Desain Produk Awal (cup kertas)	85
Gambar 4. 16 Desain Produk Setelah Revisi (cup plastik)	85
Gambar 4. 17 Layanan Antar Via (PO) 1	86
Gambar 4. 18 Layanan Antar Via (PO) 2	86
Gambar 4. 19 Penjualan di PSL Alkid (sore).....	86
Gambar 4. 20 Penjualan di PSL Alkid (sore).....	86
Gambar 4. 21 Penjualan di PSL Alkid (sore).....	87
Gambar 4. 22 Penjualan di PSL Alkid (malam)	87
Gambar 4. 23 Penjualan di PSL Alkid Dengan Mitra Lapak (sore)	87
Gambar 4. 24 Membantu Penjualan di PSL Alkid (sore)	87
Gambar 4. 25 Ekspresi(senang) Penjualan di PSL Alkid (malam).....	88
Gambar 4. 26 Penjualan di PSL Alkid (malam)	88
Gambar 4. 27 Penjualan di PSL Alkid Dengan Mitra (malam).....	88
Gambar 4. 28 Penjualan di PSL Alkid Tampak Belakang (malam)	88

الجمعة، الأستد، الأندو
 الجمعة، الأستد، الأندو

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Produk minuman merupakan salah satu produk yang masuk dalam kategori bergerak cepat atau *fast moving consumer goods* (FMCG). Studi Brand Footprint Indonesia 2022 menunjukkan bahwa produk-produk minuman di Indonesia mengalami peningkatan konsumen (Kantar, 2022). Hal ini sejalan dengan tren belanja semester 1 tahun 2022 yang dirilis oleh salah satu e-commerce, di mana makanan dan minuman menjadi salah satu kategori yang paling banyak dibeli oleh masyarakat. Selain minuman, produk kesehatan juga menjadi salah satu produk yang banyak dibeli oleh masyarakat (Nur, 2022).

Berbagai cara dilakukan untuk dapat mencapai pola hidup sehat, mulai dari rutin berolahraga sampai dengan selektif memilih produk makanan dan minuman. Kesadaran akan pentingnya pola hidup sehat seharusnya dapat mendorong seseorang untuk memperhatikan lingkungan di sekitarnya. Faktanya, penumpukan sampah mencapai angka yang fantastis. Dikutip dari laman Sistem Informasi Pengelolaan Sampah Nasional (SIPSN) bahwa, tumpukan sampah pada tahun 2021 mencapai 28 juta ton per tahun. Tumpukan sampah tersebut bersumber dari berbagai macam sumber dan yang tertinggi adalah sampah rumah tangga yang menyumbang 40,8 persen diikuti oleh pusat perniagaan sebesar 18,4 persen dan pasar tradisional sebesar 17,1 persen. Berdasarkan jenis sampahnya presentase tertinggi disumbang oleh sampah sisa makanan sebesar 30,6 persen diikuti oleh sampah plastik sebesar 15,7 persen dan sampah kayu, ranting, daun sebesar 12,3 persen (Menlhk, 2021).

Penulis dan tim telah melakukan pengamatan secara langsung kepada para pedagang minuman berbahan dasar jeruk di Yogyakarta, hasilnya adalah mayoritas penjual minuman jeruk, hanya menjual jeruk peras saja (*monoton*) yang dikemas dengan gelas berbahan plastik. Tentunya hal tersebut dapat menyumbang angka penumpukan sampah, hal tersebut disebabkan karena tidak adanya metode atau solusi yang dilakukan oleh penjual ataupun pembeli produk tersebut. Dan kulit

bekas perasan jeruk hanya dibuang begitu saja tanpa dimanfaatkan oleh para penjual.

Berdasarkan data-data di atas, penulis berinisiatif untuk membuat sebuah produk minuman berbahan dasar jeruk yang menyehatkan, kekinian dan juga berkontribusi meminimalisir limbah. Produk olahan jeruk akan dikombinasikan dengan bahan-bahan herbal dan berbagai varian *topping* sehingga menambah citarasa dari produk minuman ini. Lalu pada tahap pengemasan, produk akan dikemas dengan gelas kertas (untuk varian herbal) dan juga gelas plastik (untuk varian *topping*).



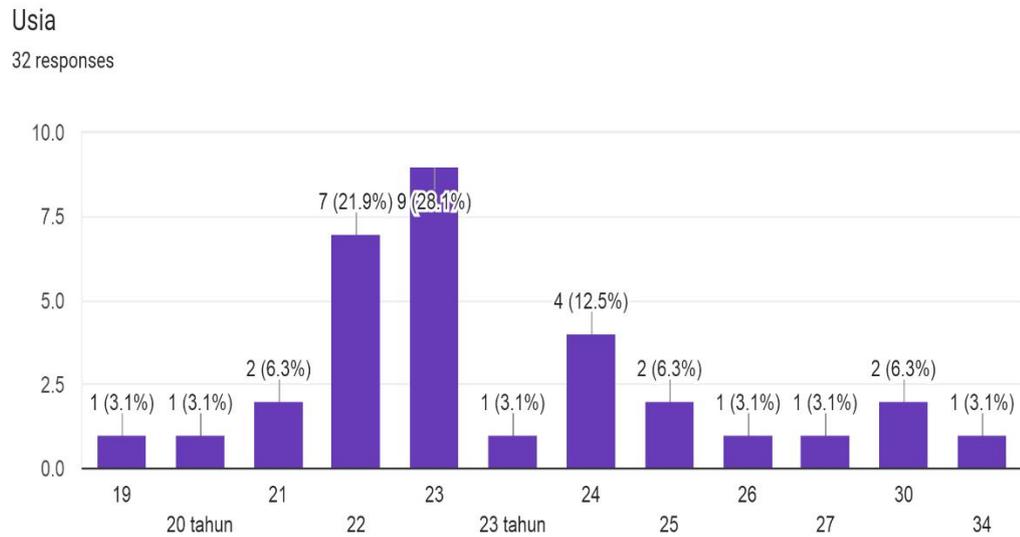
Gambar 1. 1 Tampilan Produk

Produk varian herbal yang ditawarkan, berisikan perpaduan antaran jeruk nipis peras dengan bahan herbal racikan sendiri. Bahan herbal berkomposisi dari jahe, serai, madu dan bahan tambahan khusus racikan bagian produksi. Produk jenis ini disajikan menggunakan gelas kertas berukuran 8oz dan diseduh dengan air hangat guna menambah khasiat menghangatkan tubuh. Varian herbal memiliki banyak manfaat bagi tubuh karena menggunakan bahan rempah dan rendah gula sehingga cocok dikonsumsi dengan tujuan menambah stamina dan daya tahan tubuh. Bahan yang terkandung memiliki manfaat sebagai berikut:

- Jeruk: melancarkan pencernaan, mengatur tekanan darah tinggi, meningkatkan kekebalan tubuh, mencegah penyakit jantung, mencegah penyakit ginjal dan membantu mencegah asma. (Buleleng, 2021)
- Madu: menangkal radikal bebas, meningkatkan imunitas tubuh, meredakan batuk, dan mempercepat penyembuhan luka (Agustin, 2022)
- Jahe: anti penuaan dan kanker, meredakan nyeri haid, menurunkan glukosa darah sampai kolesterol, memperkuat sistem imun, serta dapat menangkal infeksi bakteri dan virus (Fadli, 2021)
- Serai: mencegah naiknya kolesterol, detoksifikasi, mengobati insomnia, mengatasi *syndrome* pra haid. (Saputri, 2021)
- Susu murni: menjaga kesehatan tulang dan otot, menambah energi dan stamina, serta dapat mengendalikan berat badan (Adrian, 2022)

Sedangkan produk varian dengan kombinasi *topping* muncul guna menambah inovasi minuman jeruk yang tidak hanya *itu-itu saja* sehingga penulis dan tim melakukan diskusi bersama dan berinisiatif menambah perpaduan antara jeruk peras dengan *natadecoco*, minuman *yakult*, susu dan bahan lainnya. Pemilihan *topping* tersebut terlihat dari kalangan anak muda dan masyarakat umum cenderung menyukai minuman yang cenderung manis dan *jarang* dijumpai disekitarnya. Sehingga diharapkan potensi minuman yang biasa disebut *kekinian* ini mampu menjadi solusi para penikmat *food and beverages* dalam memenuhi hasrat dalam menjaga kesegaran dan daya tahan tubuh.

Data diatas diperkuat oleh hasil survei dengan responden melalui media *googleform* dan didapatkan hasil sebagai berikut:



Gambar 1. 2 Grafik Usia Responden

Penulis dan tim menysasar target responden berusia 18-40 tahun dan mendapat total suara responden sebanyak 32 orang. Dari total responden yang berbeda usia, didapatkan hasil sebagai berikut:

- a) 96,9% responden menyukai minuman jeruk



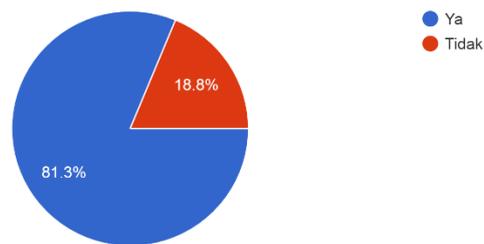
Gambar 1. 3 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (Umum)

- b) Rasa, khasiat, halal-haram, dan harga banyak mempengaruhi responden dalam membeli minuman jeruk

- c) Sedangkan kemasan dan brand/merk tidak mempengaruhi responden dalam membeli minuman jeruk
- d) 81,3% responden ingin mencoba minuman jeruk dengan kombinasi herbal

Apakah anda berminat untuk membeli jika ada produk minuman jeruk dengan kombinasi herbal (jahe, serai, madu, dll)?

32 responses

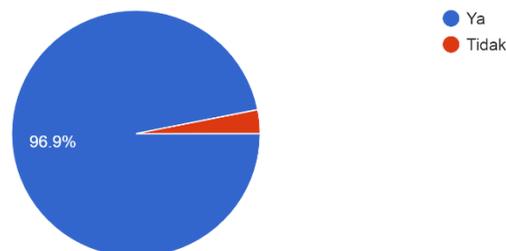


Gambar 1. 4 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (Herbal)

- e) Dan 96,9% responden ingin mencoba minuman jeruk dengan kombinasi *topping*

Apakah anda berminat untuk membeli jika ada produk minuman jeruk dengan kombinasi topping (nata de coco, kelapa muda, yakult, dll)?

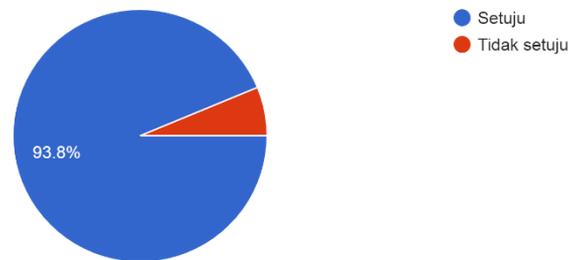
32 responses



Gambar 1. 5 Grafik Tingkat Minat Konsumsi Jeruk (*Topping*)

- f) 93,8% responden sepakat jika minuman jeruk dikemas dengan packaging ramah lingkungan.

Apakah anda setuju jika produk minuman jeruk menggunakan packaging ramah lingkungan?
32 responses



Gambar 1. 6 Grafik Tingkat Pendapat Penggunaan Kemasan

Setelah melakukan observasi langsung kepada penjual dan riset pasar konsumen melalui media *online*, penulis dan tim memiliki ide untuk mengembangkan bisnis minuman jeruk yang sudah ada namun dengan *brand* sendiri yang mana produk ini cukup banyak digemari oleh para konsumen hampir disetiap kalangan. Minuman jeruk dikombinasikan dengan beberapa pilihan jenis dan varian *topping* sehingga setiap orang yang menikmatinya tidak mudah merasa bosan.

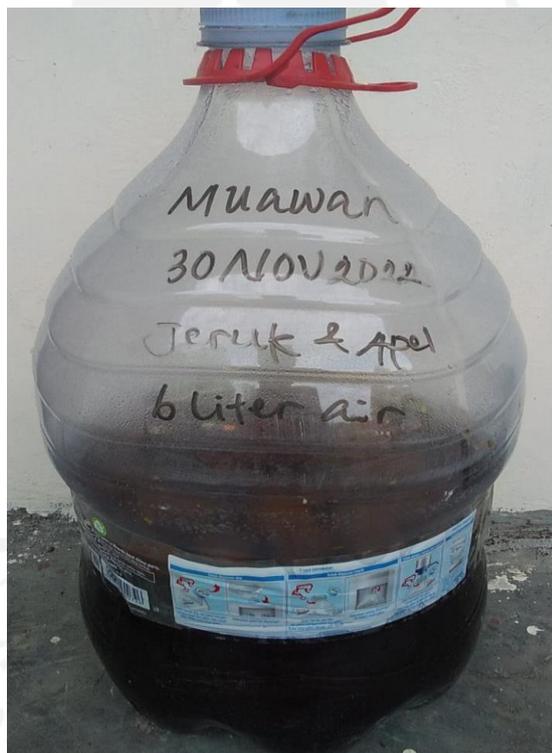
Selanjutnya dalam menjalankan prinsip meminimalisir limbah plastik, tim bekerja sama dalam pengolahan limbah tersebut yaitu membuat promosi dengan menggunakan banner yang mana isinya berupa ajakan untuk menukarkan kembali *cup*/kemasan bekas/rusak dalam jumlah tertentu guna mendapatkan keuntungan berupa potongan harga bahkan produk baru. Sedangkan *cup*/kemasan bekas yang kami terima akan disortir dan digunakan kembali menjadi sebuah produk lain yang memiliki nilai guna dikemudian hari.



Gambar 1. 7 Contoh Penggunaan *Cup* Bekas

Proses penggunaan ulang *cup* plastik diatas dijadikan media tanam/pot untuk tanaman hidroponik ataupun tanaman hias lainnya. Sedangkan *cup* kertas yang didaur ulang menjadi kerajinan tangan dan juga mencoba mengembangkan menjadi bubur kertas kemudian diolah menjadi kertas daur ulang yang dapat digunakan untuk sekedar mencatat atau menulis. Pelaksanaan daur ulang yang masih awam akan dilakukan dengan mempelajari cara pembuatan dengan belajar melalui berbagai sumber yang ada pada media sosial.

Adapun kulit bekas perasan jeruk akan diolah menjadi sebuah produk bernama *ecoenzyme* yang mana produk tersebut dapat dijadikan sabun cuci, pupuk, pembersih kerak, dan produk lainnya yang ramah lingkungan dan dapat menggantikan produk konvensional.



Gambar 1. 8 Proses Fermentasi *Ecoenzyme*

Selanjutnya, dalam menjual produk, kami menargetkan masyarakat umum sebagai calon konsumen, di antaranya mahasiswa, karyawan, wisatawan, dan food hunter namun target utama kami menyasar pada mahasiswa dan karyawan yang membutuhkan asupan menyehatkan guna mendampingi kegiatan mereka.

Keuntungan yang akan mereka dapatkan dari produk yang kami tawarkan adalah minuman yang menyegarkan dan juga mampu menjaga kesehatan tubuh, serta secara tidak langsung berpartisipasi dalam meminimalisir sampah plastik.

Dalam pelaksanaannya, bisnis ini dijalankan oleh tim yang berisi 3 orang dengan bidangnya masing-masing. Bidang produksi memiliki inti tugas yaitu memproduksi dan mengkaji setiap produk serta mengelola setiap sumberdaya, bidang pemasaran memiliki inti tugas yaitu memasarkan produk, baik secara langsung (*word of mouth*) atau melalui berbagai sosial media yang ada. Dan yang terakhir adalah bidang keuangan yang memiliki inti tugas yaitu mengelola keuangan pada bisnis yang dijalankan.

Bisnis ini dalam Prepektif Islam

Segala bentuk kebutuhan untuk manusia, terutama dalam hal konsumsi sudah di sediakan oleh Allah SWT didunia ini dan dalam bab konsumsi ada hal-hal yang diperbolehkan dan dilarang. Konsumsi dalam Islam ialah konsumsi dengan jalan yang benar, baik, transparan, dan bermanfaat baik bagi dirinya maupun orang lain (Liling, 2019). Dalam memenuhi hasrat konsumen dalam mengkonsumsi minuman, rintisan bisnis Jerukin berupaya secara maksimal dalam menyediakan minuman yang halal dan baik. Baik dari cara pembuatannya, bahan baku, bahkan cara memasarkan sesuai dengan syariat islam (Samsudin, 2020), sehingga tidak menyalahi dan melanggar aturan-aturan yang ada.

Dalam pandangan islam, mengkonsumsi minuman bisa digolongkan kepada pemenuhan kebutuhan (hajat) dan kegunaan atau kepuasan/keinginan (manfaat) (Liling, 2019). Penulis berpendapat jika mengkonsumsi minuman ber-rasa tergolong dalam pemenuhan kebutuhan sekunder (*hajiyat*) yang jika tidak terlaksana bisa diganti dengan benda jenis lain dan tidak mengancam eksistensi kehidupan manusia, melainkan hanya dapat mengurangi tingkat kepuasan atau kesenangannya. Sedangkan dalam hal menjaga lingkungan dengan meminimalisir sampah termasuk salah satu upaya menjaga lingkungan hidup dari kerusakan yang berpotensi menimbulkan masalah global. Lingkungan merupakan bagian dari integritas kehidupan manusia. Sehingga lingkungan harus dipandang sebagai salah

satu komponen ekosistem yang memiliki nilai untuk dihormati, dihargai, dan tidak disakiti, lingkungan memiliki nilai terhadap dirinya sendiri (Harahap, 2015). Dalam islam juga dianjurkan kepada setiap umat manusia untuk menjadi khalifah yang *rahmatan lil' alamin* atau menjadi rahmat dan memberikan kasih sayang kepada seluruh alam, dan jika dimaknai lebih lanjut maka manusia seharusnya menjaga dan tidak merusak lingkungan alam (Harahap, 2015).

Sedangkan tinjauan aspek kerja sama antar anggota dalam bisnis, dilihat dari kesepakatan dengan 2 akad yakni akad *syirkah/ musyarakah* jenis *syirkah mufawwadah* dan juga *syirkah abdan*. *Syirkah mufawwadah* adalah kesepakatan kerja sama diantara 2 orang atau lebih yang mana jika mendapatkan keuntungan atau kerugian maka ditanggung bersama dengan besaran yang sama. Sedangkan *syirkah abdan* adalah kesepakatan kerja sama diantara 2 orang atau lebih yang mana setiap individu memiliki kewajiban sama-sama melakukan pekerjaan guna memaksimalkan bisnis yang dijalankan.

B. Capaian Target

Capaian target dari penulis pada bidang pengelolaan keuangan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Capaian Target

Posisi	Aktivitas	Target	Tujuan	Waktu
Bidang Keuangan	Bekerja sama dengan anggota tim.	Mencari mitra penjual jeruk setidaknya 5 UMKM dan 2 UKM, ikut serta proses pemilihan alat produksi & Pemasaran	Menambah Relasi sehingga mendapatkan keuntungan perbedaan harga dengan konsumen lainnya.	September
	Mengelola arus	Mencatat pemasukan dan	- Mampu menyusun	Oktober
				September

	keuangan bisnis	pengeluaran selama bisnis berjalan.	arus kas sederhana, - Mampu menyusun laporan laba/rugi dan neraca - Mampu memproyeksi perkiraan HPP, BEP, dan analisis kelayakan usaha (RCr)	Oktober
				November
				Desember
				Januari
	Mampu memberikan data yang relevan selama kegiatan bisnis berlangsung.	Visualisasi hasil pencatatan keuangan dalam aplikasi MS. <i>Excel</i>	Mempermudah diskusi dan evaluasi antar anggota tim.	September
			Oktober	
			November	
			Desember	
			Januari	

C. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi empat bagian yakni Bab I, II, III, dan IV.

Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan

bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

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

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

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

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Minuman saat ini merupakan salah satu bagian dari kuliner yang perkembangannya sangat bagus seperti minuman sehat, minuman kekinian, minuman berkarbonasi dan lain sebagainya. Bisnis minuman juga memiliki potensi keuntungan yang cukup menjanjikan. Salah satu bentuk minuman yang menjanjikan adalah minuman dengan berbagai varian rasa yang memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh dan juga menjadi trend yang baik di kalangan konsumen terutama para pelajar, mahasiswa, dan juga karyawan. Tingginya mobilitas setiap individu menyebabkan menurunnya kesegaran tubuh, sehingga tubuh memerlukan asupan cairan. Dengan adanya varian minuman yang mampu menjadi suatu bisnis rintisan dengan berbagai keuntungan didalamnya, penulis berinisiatif untuk membuka bisnis yang diberi nama “**Jerukin**”.

Bisnis Jerukin merupakan bisnis inovatif dari mahasiswa (penulis dan tim) dengan menggunakan metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi). Jerukin diangkat dari kebiasaan anak muda yang gemar menikmati minuman kekinian yang mudah, praktis dan variatif. Bisnis Jerukin dikelola mulai tahun 2022 yang berlokasi di Ngalangan Raya, RT.1/RW.4, Desa Sardonoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, D.I. Yogyakarta. Kota Yogyakarta sebagai kota pendidikan, kota pelajar sekaligus kota wisata merupakan tempat yang sangat potensial untuk membangun bisnis minuman. Dengan banyaknya mahasiswa dan para wisatawan yang berkunjung ke kota ini serta semakin bertambahnya jumlah mahasiswa setiap tahun akan menambah potensi berkembangnya *brand* bisnis Jerukin.

Penulis menggunakan penyebutan merek “Jerukin” sebagai sarana untuk mem-*branding* sebuah produk minuman segar, variatif dan sehat. Bentuk bisnis yang diambil oleh penulis adalah minuman sehat dan segar yang bisa menambah energi dalam tubuh. Salah satu bentuk inovasi penulis yaitu minuman berbahan dasar jeruk yang menyehatkan dan menyegarkan dengan beberapa varian topping seperti yakult, susu, *nata de coco*, dan lain-lain. Selain itu, kami menyediakan

varian minuman herbal yaitu dengan bahan dasar jeruk nipis yang ditambahkan dengan jahe, sereh, dan madu.

Target market yang penulis ambil yaitu kalangan anak muda, pelajar, mahasiswa, dan karyawan (18-40 tahun) khususnya berdomisili di Yogyakarta yang nantinya akan meluas secara otomatis dengan metode *worth of mouth*. Selain itu, bisnis ini dipasarkan melalui sosial media dan juga beberapa *marketplace*.

Bisnis minuman jeruk ini berfokus pada produksi, penyajian, dan inovasi produk. Hal yang penulis dan tim lakukan adalah menambah *value* produk, membuat packing dengan identitas “Jerukin”, menyediakan beberapa varian rasa, melakukan promosi merek, dan melakukan program dalam meminimalisir limbah yang ditimbulkan. Oleh karena itu, penulis menggunakan merk “Jerukin” yang disimbolkan dengan logo seperti gambar berikut :



Gambar 2. 1 Logo 1 Jerukin



Gambar 2. 2 Logo 2 Jerukin

Filosofi dan makna yang terkandung dalam logo Jerukin terbagi dalam 3 aspek sebagai berikut :

1. Pemilihan bentuk.

Pada logo Jerukin terdapat beberapa elemen bentuk yang digunakan penulis ialah sebagai berikut:

a) Bentuk bulat motif jeruk.

Pemilihan bentuk bulat yang digunakan sebagai dasar luaran logo. Penulis memilih bentuk bulat yaitu diambil dari bentuk jeruk dan motif jeruk diambil dari potongan jeruk yang terbelah.

b) Tulisan “Jerukin”

Pada pembuatan bisnis ini, penulis dan tim sepakat menggunakan kata “Jerukin” sebagai *brand* atau identitas bisnis pada produk minuman jeruk. Penulis dan tim mengambil kata “Jerukin” karena sebagai bentuk ajakan agar customer merasa terajak untuk mengonsumsi minuman jeruk, selain itu tambahan “in” juga bermakna Indonesia agar customer tahu bahwa bisnis Jerukin ini asli dari Indonesia.

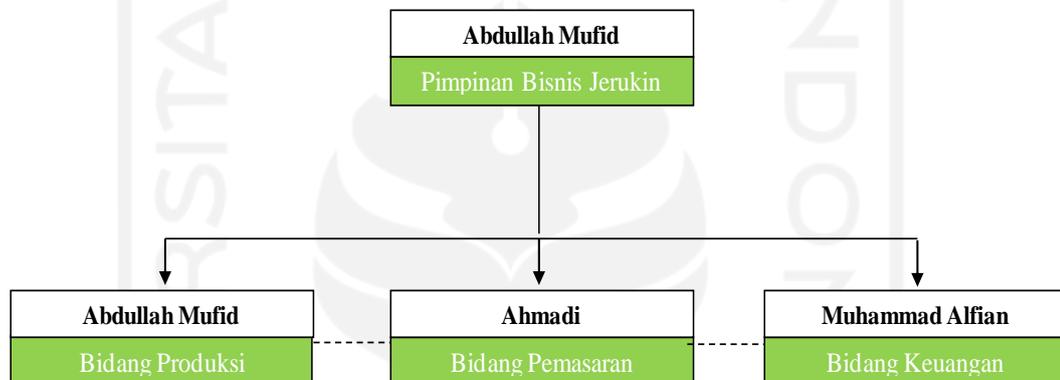
2. Pemilihan Font.

Jenis karakter font yang digunakan penulis dalam membuat logo Jerukin adalah GROBOLD. Penulis menggunakan font tersebut karena terlihat asik, elegan, dan cocok untuk *brand* bisnis minuman atau makanan.

3. Pemilihan Warna.

Warna merupakan sebuah identitas yang mampu memberikan karakteristik pada sebuah brand yang nantinya diharapkan dapat menjadi sebuah daya tarik bagi calon konsumen. Oleh karena itu ketepatan pemilihan warna pada brand sangat menentukan keputusan konsumen dalam membeli suatu produk.

Bisnis ini dijalankan oleh sebuah tim yang terdiri dari 3 orang dengan tugas yang sesuai dengan bidang yang ada. Tim sudah terbentuk sejak tahun 2021 sebelum operasional bisnis berjalan, setiap anggota melakukan diskusi bersama guna merancang konsep dan sistem bisnis sesuai dengan bagian yang dibutuhkan. Pembagiannya terdiri dari bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan. Struktur organisasi rintisan bisnis Jerukin dapat dilihat pada bagan dibawah ini:



Catatan:

———— : Garis Komando

- - - - - : Garis Koordinasi

Gambar 2. 3 Bagan Struktur Organisasi Jerukin

Pada bisnis ini, status pimpinan(ketua) dipegang oleh Abdullah Mufid selaku penanggung jawab bidang produksi. Akan tetapi ketika proses pengambilan keputusan atas jalannya bisnis diambil dari kesepakatan bersama melalui forum diskusi dan diputuskan bersama oleh setiap anggota. Oleh karena itu setiap anggota berhak memberikan pendapat, saran bahkan evaluasi demi kelancaran bisnis.

Seluruh bidang akan melaksanakan tugasnya sesuai dengan program kerja dan perencanaan yang telah direncanakan sebelumnya. Beberapa program kerja yang dimaksud digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Deskripsi Tugas

Bidang Produksi	Bidang Pemasaran	Bidang Keuangan
<ol style="list-style-type: none"> 1) Riset bahan baku dan peralatan produksi 2) Melakukan uji coba produksi 3) Menjalankan kegiatan produksi 4) Mengelola limbah hasil produksi 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan survei pasar terait keperluan pemasaran 2) Membuat desain logo dan <i>banner</i> promosi 3) Pengelolaan media pemasaran secara <i>online</i> via sosial media dan <i>word of mouth</i> 4) Melakukan Pemasaran/Penjualan secara <i>offline</i> dilapak 5) Berkoordinasi dengan bidang keuangan dan produksi 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Melakukan pencatatan arus kas bisnis 2) Melakukan analisis keuangan bisnis 3) Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran dalam masalah keuangan

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis Jerukin mulai beroperasi secara penuh terhitung dari tanggal 06 November 2022. Laporan dan analisa pelaksanaan praktek perintisan bisnis ini ditinjau dari aspek yang penulis kerjakan adalah sebagai berikut:

- **Tinjauan Aspek Keuangan**

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis ini yaitu aspek keuangan. Aspek keuangan yang diterapkan pada bisnis ini bertujuan guna mengetahui aliran dana yang dicatat pada aliran kas bisnis, sehingga dapat diketahui perkembangan perintisan bisnis yang akan dijalankan. Dalam aspek keuangan, penulis bertugas mengatur dan menjadi pengambil keputusan atas penggunaan dana pada bisnis. Manajemen keuangan merupakan pilar ter tinggi dalam sebuah usaha, manajemen keuangan yang baik maka baik pula kinerja bisnis/usaha yang dijalani.

Manajemen keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis, yaitu

diukur berdasarkan keuntungan (Umami, 2019). Manajemen keuangan memiliki tugas diantaranya merencanakan darimana pembiayaan bisnis diperoleh dan bagaimana modal yang telah diperoleh dialokasikan secara tepat dalam kegiatan bisnis yang dijalankan sehingga alokasi modal yang dipergunakan untuk penjualan produk dapat melebihi dari biaya produksi yang telah dikeluarkan (Umami, 2019).

Dalam menjalankan manajemen keuangan, penulis memiliki capaian tugas yang harus dikerjakan, tiga capaian tugas yang harus dijalankan penulis pada perintisan bisnis Jerukin dalam bidang keuangan diantaranya:

1. Mencatat Arus Kas dalam Bisnis

Dalam mencatat arus kas bisnis jerukin, penulis memanfaatkan aplikasi *Microsoft Excel* guna mencatat aktivitas keuangan setiap harinya. Dalam bagian arus kas, dibawah ini akan dijelaskan secara singkat penjelasan aktivitas keuangan bisnis jerukin, yaitu:

A. Anggaran Modal

Dalam menjalankan suatu bisnis tentunya diperlukan instrumen keuangan yang disebut dengan “modal”. Modal diawal mendirikan bisnis didapatkan dari modal pribadi, pinjaman bank maupun dana investor. Dengan dimilikinya modal, para pelaku bisnis mampu menjalankan bisnisnya, mulai dari membeli peralatan, bahan baku produksi, maupun memasang iklan produk nantinya. Dengan modal kerja yang cukup akan membuat perusahaan beroperasi secara ekonomis dan efisien serta tidak mengalami kesulitan perihal keuangan (Ginting, 2018).

Penulis dan tim dalam menjalankan perintisan bisnis ini sepakat menggunakan modal pribadi yang didapatkan melalui iuran dari masing-masing anggota. Setiap anggota berpartisipasi menyetorkan modal awal sebesar Rp.500.000,- yang mana modal ini

dikumpulkan sehingga mencapai total Rp.1.500.000,-. Modal awal ini digunakan untuk membeli berbagai barang investasi/alat-alat penunjang bisnis dan juga membeli bahan baku guna membuat suatu produk. Rincian pembelian barang yang menjadi aset bisnis adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 2 Investasi Jerukin (*Fixed Cost*)

NO	AKTIVA BERWUJUD	JUMLAH		USIA EKONOMIS (BULAN)	HARGA	TOTAL
1	STAND BOTH	1	set	36	475,000	475,000
2	KURSI PLASTIK	3	pcs	18	20,000	60,000
3	PRES JERUK MEKANIK	1	pcs	24	156,000	156,000
4	WATER DISPENSER 6L	1	pcs	18	40,000	40,000
TOTAL						731,000

Dari modal awal Rp.1.500.000,- kami mencoba membelikan berbagai peralatan yang perlu dibeli dan akan menjadi aset bersama senilai Rp.731.000,- yang terinci dalam tabel investasi diatas. Biaya investasi ini bisa disebut dengan biaya tetap, biaya *overhead* atau biaya operasional, yakni biaya yang tidak dapat dihindari. Dengan kata lain biaya akan sama besarnya jika *output* adalah satu unit atau satu juta unit atau dalam pengertian lain biaya yang dikeluarkan secara periodik dan besarnya selalu konstan atau tetap, tidak terpengaruh oleh besar kecilnya volume usaha atau proses bisnis yang terjadi pada periode tersebut (Assegaf, 2019).

Selanjutnya sisa dari modal awal tersebut digunakan untuk membeli bahan baku produksi yang kemudian produk jadi akan dipasarkan kepada konsumen. Dalam menentukan bahan baku produksi, penulis bersama tim membuat rincian daftar bahan baku produksi yang digunakan selama pelaksanaan bisnis Jerukin berjalan, yakni sebagai berikut :

Tabel 2. 3 Daftar Bahan Baku Produksi (*Variabel Cost*)

No	Keterangan	Harga Beli	Isi	Satuan	Harga Satuan
1	Jeruk Jember	16,000	1,000	gram	16
2	Jeruk Nipis	17,000	1,000	gram	17
3	Gula Pasir	7,000	500	gram	14
4	Madu	50,000	500	ml	100
5	Susu UHT	18,000	1,000	ml	18
6	Natadecoco	13,500	1,000	gram	14
7	Yakult	9,500	5	pcs	1,900
8	Jahe	15,000	1,000	gram	15
9	Serai	6,000	25	pcs	240
10	Air	5,000	19,000	ml	0.263
11	Es Batu	1,500	1,000	gram	2
12	Cup Paper (set) 8oz	27,000	50	pcs	540
13	Cup Plastik (set) 14oz	27,000	50	pcs	540
14	Stiker	10,000	48	pcs	208
15	Sedotan	12,000	100	pcs	120
16	Plastik	5,000	100	pcs	50
17	Gas	22,000	3,000	gram	7
18	Gula Pasir Cair	7,286	700	ml	10
19	Herbal (Jahe&Serai)	4,725	600	ml	8
20	Air Hangat	996	1,000	ml	1

Berdasarkan data dari tabel diatas, tercantum bahan baku guna memproduksi sebuah produk minuman. Bahan baku tersebut tidak dapat dipastikan kapan waktu bahan baku tersebut habis, namun bagian produksi biasanya mensuplai stok bahan baku untuk 3 hari, dan akan me-*restock* bahan baku yang sekiranya terjual dan perlu dibeli kembali sehingga tidak terdapat harga pasti dari setiap bahan baku utama maupun bahan baku tambahan. Bahan baku dibeli dari beberapa produsen/tempat yang berbeda menyesuaikan jenis dan harga yang telah disepakati bersama. Biaya bahan baku ini juga sering disebut dengan *variabel cost*, disebut *variabel cost* karena biaya yang berubah-ubah dan berkaitan langsung dengan *output*

yang bertambah besar atau kecil dengan meningkatnya dan menurunnya jumlah unit yang produksi tersebut (Assegaf, 2019).

Dalam menentukan produk yang dijual, penulis dan tim sepakat menjual berbagai varian diantaranya sebagai berikut:

Tabel 2. 4 Daftar Produk Jerukin

No	Produk	Jumlah	Satuan
1	Jerukin Ori	1	cup
2	Jerukin Susu	1	cup
3	Jerukin Yakult	1	cup
4	Jerukin Nata	1	cup
5	<i>Jerukin Klamud</i>	1	cup
6	<i>Jerukin squash</i>	1	cup
7	Jerukin Herbal	1	cup

Dari tabel diatas, pada poin 5&6 masih dalam tahap pengembangan sehingga belum dipasarkan secara luas kepada konsumen. Penulis masih terus bekerja sama dengan bagian produksi mengkaji bagaimana keberlangsungan produk hingga ke konsumen.

B. Arus Kas Masuk dan Keluar

Dalam pelaksanaan bisnis, arus kas tentu mengalami perubahan baik bertambah bahkan berkurang. Pemasukan bisnis jeruk in didapat dari pelaksanaan penjualan produk yang hampir setiap hari dilaksanakan, sedangkan pengeluaran bisnis berasal dari pembelian bahan baku, biaya sewa, biaya operasional dan lainnya. Berikut catatan pemasukan dan pengeluaran pada bisnis jeruk in:

- **Pendapatan Penjualan**

- a) **Penjualan Periode Oktober-November 2022**

Bisnis Jeruk in mulai melakukan pemasaran dan penjualan produk terhitung mulai dari tanggal 27 Oktober 2022 yang diawali oleh Prodi Ekis UII yang melakukan pemesanan beberapa jenis produk guna menunjang kegiatan rapat. Namun

karena ada beberapa persiapan yang kurang maksimal, sehingga penulis dan tim melakukan pengkajian ulang produk sebelum dipasarkan dikemudian hari.

Setelah produk dirasa sudah lebih baik, maka penjualan dilanjutkan per-tanggal 06 November 2022 dengan menggunakan meja sederhana yang dilakukan dijalan Ngalangan, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman yang bertepatan dengan kontrakan anggota tim. Berikut ini rincian pemasukan penjualan yang dilakukan selama periode bulan Oktober-November:

Tabel 2. 5 Penjualan periode Oktober-November 2022

Daftar Produk	Jumlah	Total Harga
JERUKIN HERBAL	30	186,000
JERUKIN NATA	45	370,000
JERUKIN ORI	46	230,000
JERUKIN SUSU	20	165,000
JERUKIN YAKULT	25	215,000
Grand Total	166	1,166,000

Penjualan yang dilaksanakan selama 19 hari dalam periode bulan Oktober-November ini, penulis dan tim mampu bekerja sama menjual produk sebanyak 166 *cup* dengan total pendapatan kotor sebanyak Rp.1.166.000,-. Penjualan yang dilaksanakan dilokasi daerah Jl.Ngalangan, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman berjalan dari tanggal 06 November 2022 sampai tanggal 08 Desember 2023 dengan total 25 hari kerja. Jika dijabarkan per-pekan maka data terurai menjadi:

Tabel 2. 6 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan
BULAN : **OKTOBER** **NOVEMBER**

NO	KETERANGAN	PEMASUKAN	PEMASUKAN
1	PEKAN 1	-	-
2	PEKAN 2	-	380,000
3	PEKAN 3	-	284,000
4	PEKAN 4	88,000	251,000
5	PEKAN 5	-	163,000
	TOTAL	88,000	1,078,000

b) Penjualan Periode Desember 2022

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, penjualan di Jl.Ngalangan, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman berlanjut hingga tanggal 08 Desember 2022. Hal ini dikarenakan penulis dan tim masih terus mencari lokasi baru yang lebih strategis. Dan pada tanggal 09 Desember 2023 penulis dan tim mendapatkan tawaran lapak di daerah kota Yogyakarta yaitu di Pasar Sore Langastran (PSL) Alun-alun Kidul Yogyakarta. Berikut rincian pemasukan penjualan yang dilakukan selama periode bulan Desember:

Tabel 2. 7 Penjualan periode Desember 2022

Daftar Produk	Jumlah	Total Harga
JERUKIN HERBAL	15	90,000
JERUKIN NATA	43	344,000
JERUKIN ORI	437	2,185,000
JERUKIN SUSU	7	56,000
JERUKIN YAKULT	99	792,000
Grand Total	601	3,467,000

Hasil penjualan diatas terlaksana selama 21 hari didua tempat dengan rincian selama 6 hari di Jl.Ngalangan dan 15 hari dan di daerah PSL Alun-alun Kidul Yogyakarta. Pada bulan Desember, pendapatan kotor meningkat lebih dari 2 kali lipat karena penjualan berpindah dilokasi yang memang tempat wisata sehingga perputaran konsumen juga lebih banyak. Penulis dan tim mampu menjual sebanyak 601 *cup* dengan pendapatan kotor tunai sebanyak Rp.3.467.000,- , hal ini disebabkan karena meningkatnya pengunjung di akhir tahun saat musim liburan. Jika dijabarkan per-pekan maka data terurai menjadi:

Tabel 2. 8 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan

BULAN :		DESEMBER
NO	KETERANGAN	PEMASUKAN
1	PEKAN 1	115,000
2	PEKAN 2	523,000
3	PEKAN 3	768,000
4	PEKAN 4	952,000
5	PEKAN 5	1,109,000
TOTAL		3,467,000

c) Penjualan Periode Januari 2023

Penjualan di bulan Januari masih berlanjut dilokasi PSL Alun-alun Kidul Yogyakarta. Situasi pasar yang ramai pengunjung menjadi salah satu alasan penulis dan tim untuk tetap melanjutkan hingga mendapatkan lokasi lain yang lebih strategis dan sesuai keinginan. Berikut rincian pemasukan penjualan yang dilakukan selama periode bulan Desember:

Tabel 2. 9 Penjualan periode Januari 2023

Daftar Produk	Jumlah	Total Harga
JERUKIN HERBAL	4	24,000
JERUKIN NATA	65	520,000
JERUKIN ORI	481	2,405,000
JERUKIN YAKULT	93	744,000
Grand Total	643	3,693,000

Hasil penjualan diatas selama satu bulan dan dilaksanakan selama 19 hari dan mampu menjual sebanyak 643 *cup* dengan pendapatan kotor tunai sebanyak Rp.3.693.000,- .Selama masa penjualan, pendapatan tersebut cenderung signifikan akan tetapi penjualan dirasa belum maksimal dikarenakan kendala cuaca yang tidak menentu sehingga lebih baik penjualan ditunda dan dilanjut kemudian hari ketika cuaca sudah cenderung cerah. Jika dijabarkan per-pekan maka data terurai menjadi:

Tabel 2. 10 Uraian Pendapatan Penjualan per-Pekan

BULAN :		JANUARI
NO	KETERANGAN	PEMASUKAN
1	PEKAN 1	927,000
2	PEKAN 2	1,089,000
3	PEKAN 3	664,000
4	PEKAN 4	879,000
5	PEKAN 5	134,000
TOTAL		3,693,000

- **Pengeluaran Bisnis**

- a) **Pengeluaran Periode September-Oktober 2022**

Tabel 2. 11 Pengeluaran periode September-Oktober

INSTRUMEN	TOTAL
Beban Bahan Baku	(289,800)
Beban Operasional	(10,000)
Pengeluaran Pengadaan Peralatan	(205,400)
TOTAL	(505,200)

Pada periode ini, pengeluaran dalam menjalankan bisnis masih sebatas pembelian bahan baku, barang aset dan beban operasional dengan total pengeluaran sebesar Rp.505.200,-. Pembelian bahan baku mencakup bahan pokok produksi dan juga beberapa *set packaging* produk seperti: *cup*, *stiker*, *sedotan* dan lainnya. Sedangkan aset investasi dilakukan pembelian secara bertahap dikarenakan proses pencarian barang yang tidak bisa langsung dapat barang yang diinginkan. Pada periode ini, penulis dan tim masih terus melakukan kajian produk dan alat produksi guna mendapatkan produk yang pas dan peralatan yang terjangkau harganya sehingga diharapkan mendapatkan profit yang maksimal dan menjadikan keuangan bisnis menjadi lebih sehat. Jika dijabarkan per-pekan maka data pengeluaran terurai menjadi:

Tabel 2. 12 Uraian Pengeluaran per-Pekan

BULAN :		SEPTEMBER	OKTOBER
NO	KETERANGAN	PENGELUARAN	PENGELUARAN
1	PEKAN 1	-	-
2	PEKAN 2	-	-
3	PEKAN 3	(232,400)	-
4	PEKAN 4	-	(272,800)
5	PEKAN 5	-	-
TOTAL		(232,400)	(272,800)

b) Pengeluaran Periode November

Tabel 2. 13 Pengeluaran periode November

INSTRUMEN	TOTAL
Beban Bahan Baku	(964,500)
Beban Utilitas	(50,000)
Beban Sewa	(35,000)
Beban Operasional	(50,000)
Beban Lainnya	(26,500)
Pengeluaran Pengadaan Peralatan	(616,200)
TOTAL	(1,742,200)

Pada periode bulan November, penulis lebih banyak bekerja sama dengan tim dibagian produksi dalam hal pengadaan bahan produksi dan barang aset investasi. Hal ini disebabkan karena proses penjualan produk sudah mulai rutin dihitung mulai tanggal 06 November 2022 yang dilakukan di Jl.Ngalangan Sardonoharjo. Pada tabel diatas, terdapat biaya sewa, biaya sewa ini digunakan untuk membayar sewa tenda sebesar Rp.5.000,- per harinya selama masa operasional. Penulis dan tim sepakat menyewa tenda karena harga beli tenda cukup tinggi sehingga menyewa dirasa lebih menghemat *budget* yang ada.

Pada bulan ini juga, penulis dan tim melakukan pembelian *stand both* untuk mengganti meja sederhana dalam melakukan penjualan. *Stand both* ini sangat berpengaruh karena desainnya

yang modern dan juga lebih rapi ketika disusun saat penjualan produk berlangsung. Biaya *stand both* cukup tinggi yaitu Rp.475.000,- ditambah dengan beberapa barang penunjang lainnya seperti kursi plastik guna meningkatkan kenyamanan konsumen saat membeli produk dan beberapa peralatan penunjang proses produksi. Biaya yang cukup tinggi tersebut mengakibatkan meningkatnya pengeluaran di bulan November ini. Jika dijabarkan per-pekan maka data pengeluaran terurai menjadi:

Tabel 2. 14 Uraian Pengeluaran per-Pekan
BULAN : **NOVEMBER**

NO	KETERANGAN	PENGELUARAN
1	PEKAN 1	-
2	PEKAN 2	(1,034,700)
3	PEKAN 3	(210,000)
4	PEKAN 4	(221,500)
5	PEKAN 5	(276,000)
TOTAL		(1,742,200)

c) Pengeluaran Periode Desember 2022

Tabel 2. 15 Pengeluaran periode Desember 2022

INSTRUMEN	TOTAL
Beban Bahan Baku	(2,212,300)
Beban Sewa	(220,000)
Beban Operasional	(190,000)
Beban Lainnya	(8,500)
Pengeluaran Pengadaan Peralatan	(40,000)
TOTAL	(2,670,800)

Penjualan pada bulan Desember terus mengalami peningkatan dikarenakan perpindahan lapak dagang dari Jl.Nglalangan menuju Pasar Sore Langenastran (PSL) Alun-alun Kidul Yogyakarta. Peningkatan penjualan ini juga berpengaruh pada meningkatnya pengeluaran yang ada. Pengeluaran terbesar terdapat pada pembelian bahan baku produksi yakni mencapai

Rp.2.212.300,- dan disusul dengan pengeluaran untuk beban sewa sebesar Rp.220.000,-. Beban sewa disini masih dengan sewa tenda sebesar Rp.5000,- hingga tanggal 08 Desember 2022 dan pada tanggal 10-31 Desember 2022 beban sewa berubah menjadi sewa lapak dan sewa Gudang di PSL Alun-alun Kidul Yogyakarta. Pada tabel diatas juga menunjukkan pembelian barang investasi sebesar Rp.40.000,- yang mana digunakan untuk membeli *ice box* ukuran besar yang digunakan untuk menyimpan es kristal dengan daya tampung yang lebih banyak dari termos es yang sung ada sebelumnya. Hal ini untuk mengantisipasi melonjaknya pesanan konsumen saat memasuki liburan natal dan tahun baru. Jika dijabarkan per-pekan maka data pengeluaran terurai menjadi:

Tabel 2. 16 Uraian Pengeluaran per-Pekan
BULAN : **DESEMBER**

NO	KETERANGAN	PENGELUARAN
1	PEKAN 1	(129,300)
2	PEKAN 2	(405,500)
3	PEKAN 3	(865,500)
4	PEKAN 4	(626,500)
5	PEKAN 5	(644,000)
TOTAL		(2,670,800)

d) Pengeluaran periode Januari 2023

Tabel 2. 17 Pengeluaran Periode Januari

INSTRUMEN	TOTAL
Beban Bahan Baku	(1,856,300)
Beban Gaji	(100,000)
Beban Sewa	(300,000)
Beban Operasional	(190,000)
Beban Marketing	(50,000)
TOTAL	(2,496,300)

Aktivitas penjualan dibulan Januari terhitung hingga tanggal 30 Januari 2023. Menurut data diatas, pengeluaran mencapai Rp.2.496.300,- dan terdapat instrument tambahan yakni beban

gaji. Beban gaji disini diakibatkan penulis dan tim melakukan libur bersama sehingga operasional bisnis diserahkan kepada karyawan harian dengan upah per hari sebesar Rp.50.000,-. Instrument lainnya yang bertambah yakni beban pemasaran, disini penulis sebagai bagian keuangan bekerja sama dengan bagian pemasaran guna merancang anggaran pemasaran dengan konsep *giveaway* dengan tujuan menaikkan pengikut disosial media *Instagram*. Alhasil penulis dan tim sepakat menggelontorkan dana sebesar Rp.50.000,- demi keberlangsungan pemasaran guna meningkatkan *brand awareness* bisnis Jerukin. Jika dijabarkan per-pekan maka data pengeluaran terurai menjadi:

Tabel 2. 18 Uraian Pengeluaran per-Pekan
BULAN : **JANUARI**

NO	KETERANGAN	PENGELUARAN
1	PEKAN 1	(641,200)
2	PEKAN 2	(634,100)
3	PEKAN 3	(393,000)
4	PEKAN 4	(781,000)
5	PEKAN 5	(47,000)
TOTAL		(2,496,300)

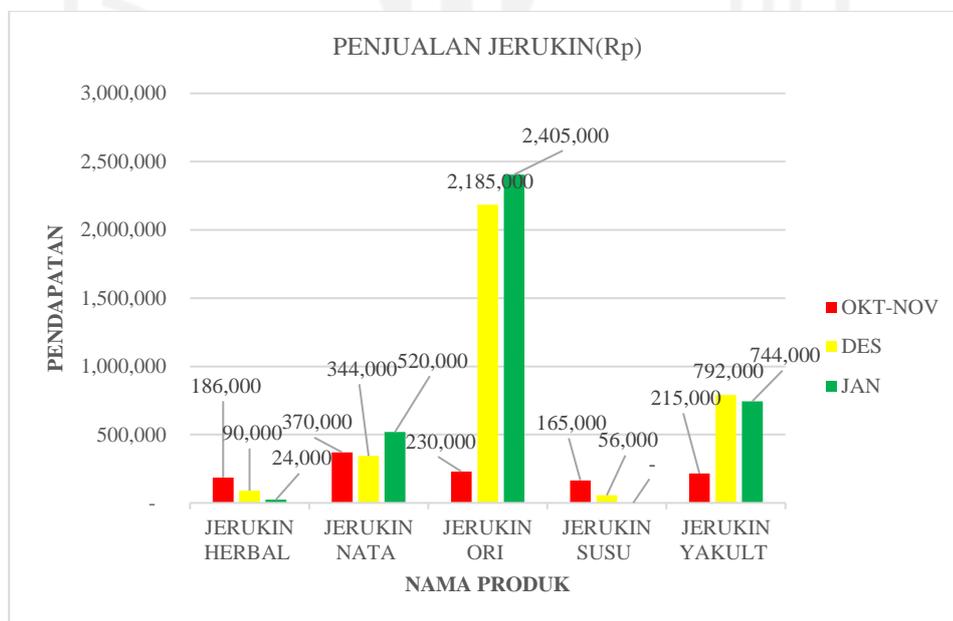
- **Kurva Pendapatan Penjualan**



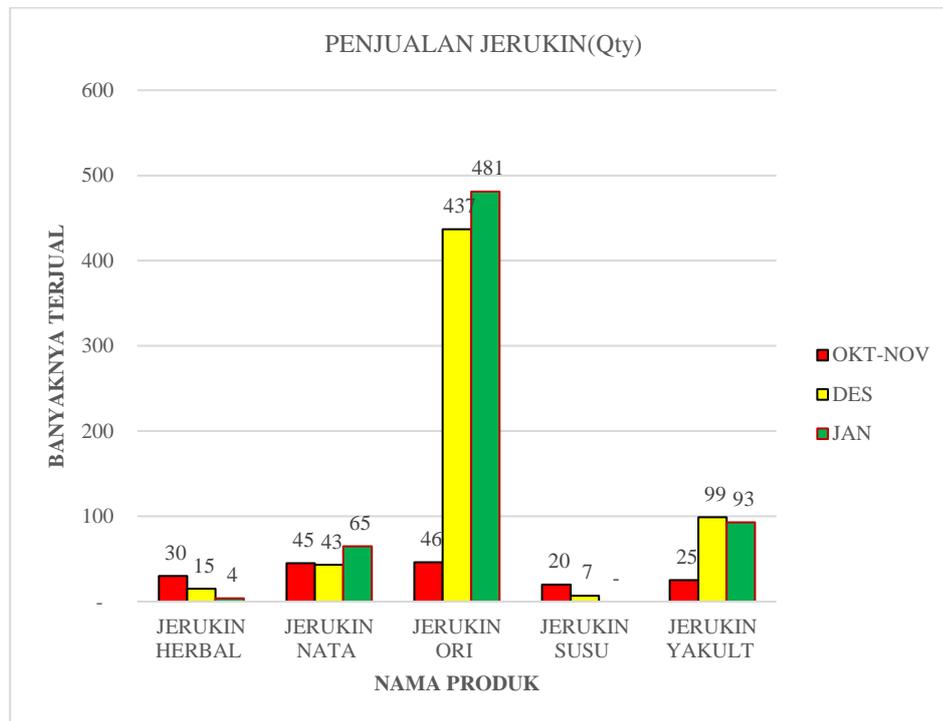
Gambar 2. 4 Kurva Pendapatan Jerukin

Dari kurva pendapatan penjualan diatas terlihat jika pendapatan kotor (omset) dari rintisan bisnis jerukkin mengalami tren peningkatan terhitung dari bulan Oktober&November hingga bulan Januari. Pendapatan penjualan periode Oktober-November terhitung mendapatkan total pendapatan Rp.1.166.000,- lalu meningkat lebih dari dua kali lipat dibulan Desember yang mana pada bulan ini masa liburan natal dan tahun baru. Pendapatan kotor pada bulan desember mencapai Rp.3.467.000,- dan tercapai dalam kurun waktu 21 hari. Pada bulan Januari pelaksanaan penjualan terhitung selama 19 hari kerja dan mengalami tren peningkatan penjualan dari bulan desember dengan pendapatan kotor yang diterima yakni sebesar Rp.3.693.000,- .

Selanjutnya, dibawah ini grafik penjualan Jerukkin dalam jumlah rupiah dan jumlah *quantity* produk.



Gambar 2. 5 Grafik Penjualan Jerukkin(Rupiah)



Gambar 2. 6 Grafik Penjualan Jerukin(*Quantity*)

Lalu melihat pada gambar 2.5 dan gambar 2.6, permintaan konsumen terhadap varian herbal dan varian susu mengalami penurunan, sehingga hal ini mempengaruhi pendapatan tunai dari penjualan tersebut. Konsumen lebih cenderung memilih varian ori, varian *nata decoco* dan varian *yakult* seperti pada gambar grafik diatas jika penjualan varian tersebut cenderung mengalami peningkatan setiap bulannya. Penjualan terbanyak terdapat pada varian ori dengan total 964 *cup* lalu diikuti varian *yakult* total 217 *cup* dan varian *nata decoco* dengan total penjualan 153 *cup*.

2. Analisis Keuangan Bisnis

Analisis keuangan dalam suatu bisnis perlu dilakukan guna mengetahui bagaimana perencanaan dan perkembangan bisnis yang dijalankan. Analisis keuangan terhadap laporan keuangan merupakan

suatu alat analisis yang dapat digunakan perusahaan untuk menganalisis dana yang digunakan untuk mendapatkan gambaran perkembangan keuangan maupun kelemahan-kelemahan perusahaan yang dapat digunakan sebagai evaluasi dikemudian hari (Utami, 2010).

Dalam rintisan bisnis Jerukin, penulis sebagai penanggungjawab bagian keuangan bisnis, berusaha penuh melaksanakan kewajiban bidang keuangan dengan maksimal. Penulis melakukan pencatatan, analisis, dan koordinasi dengan tim, sehingga dibawah ini penulis akan menguraikan beberapa analisis terhadap perkembangan rintisan bisnis Jerukin, diantaranya:

a. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga pokok produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan guna memproduksi suatu produk. Dalam bisnis ini, menentukan harga pokok produksi memiliki tujuan utama dari penentuan harga pokok yaitu sebagai dasar untuk menetapkan harga di pasar penjualan, untuk menetapkan pendapatan yang diperoleh pada penukaran, serta sebagai alat untuk menilai efisiensi dari proses produksi (Gunawan & Hasibuan, 2016).

Dalam menentukan harga pokok produksi (HPP), penulis berkoordinasi dengan tim terutama dengan bagian produksi. Bagian produksi lebih mengetahui harga dari bahan produksi sehingga penulis sebagai penanggung jawab keuangan lebih menekankan kepada bagian produksi. Namun bagian pemasaran juga ikut andil dalam penentuan harga pokok produksi (HPP) dikarenakan bagian pemasaran sebagai eksekutor dalam memasarkan produk sampai ketangan konsumen. Berikut ini hasil perhitungan berdasarkan kesepakatan bersama, (harga bahan pokok bersumber pada tabel 2.3 Daftar Bahan Baku Produksi (*Variabel Cost*)):

1) HPP Air Hangat

Tabel 2. 19 HPP Air Hangat

Nama Produk : Air Hangat

Resep Untuk : 1000 ml

Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan (Rp)	Total Harga Bahan (Rp)
Bahan Baku					
1	Air	1,000	ml	0.26	263
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1	Gas	100	gram	7.33	733
Total HPP untuk			1000 ml		996
Total HPP untuk			1 ml		1
Harga Jual untuk			1 ml		4
Laba Kotor			1 ml		3
Rasio Laba kotor produk			%		75%

Harga pokok produksi dari air hangat perlu dihitung karena air hangat merupakan salah satu bahan guna membuat salah satu produk, sehingga membutuhkan biaya tersendiri. Seperti yang telah tertulis pada tabel diatas, guna mendapatkan 1000ml air hangat membutuhkan biaya Rp.996,- dan selanjutnya air hangat ini akan masuk perhitungan pada produk yaitu Jerukin Herbal yang dijual dalam kondisi hangat.

2) HPP Gula Pasir Cair

Gula pasir cair diperlukan guna menjadi bahan tambahan dalam racikan produk jerukkin. Pada tabel dibawah ini dijelaskan bahwa rincian biaya yang didapat dalam membuat 700ml gula pasir cair adalah Rp.7.286,-. Penggunaan gula pasir cair terhitung dalam komposisi HPP produk-produk lainnya, karena

penggunaan gula bertujuan untuk menetralkan kadar asam pada bahan dasar produk, yakni jeruk, sehingga setiap produk jeruk memiliki rasa yang pas dan sesuai keinginan.

Tabel 2. 20 HPP Gula Pasir Cair

Nama Produk :

Gula Pasir Cair

Resep Untuk :

700 ml

Keterangan	Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan (Rp)	Total Harga Bahan (Rp)	
Bahan Baku					
1	Gula Pasir	500	gram	14.00	7,000
2	Air	250	ml	0.26	66
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1	Gas	30	gram	7.33	220
Total HPP untuk			700 ml		7,286
Total HPP untuk			1 ml		10
Harga Jual untuk			1 ml		12
Laba Kotor			1 ml		2
Rasio Laba kotor produk				%	13%

3) HPP Bahan Herbal

Bahan herbal merupakan bahan inti dari produk jeruk herbal yang mana nantinya dikombinasikan dengan berbagai bahan tambahan seperti madu dan lainnya. Bahan herbal terdiri dari campuran jahe dan serai yang dipadukan hingga menjadi racikan khusus yang selanjutnya digunakan untuk menjadi produk varian herbal jeruk dan disajikan dalam keadaan hangat. Dalam perhitungan yang telah penulis susun, diperoleh rincian harga pokok produksi dalam membuat ramuan herbal per-600ml membutuhkan biaya sebesar Rp.4.725,- seperti yang telah tertera pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. 21 HPP Bahan Herbal

Nama Produk : Herbal (Jahe&Serai)

Resep Untuk : 600 ml

Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan (Rp)	Total Harga Bahan (Rp)
Bahan Baku					
1	Jahe	200	gram	15.00	3,000
2	Serai	5	pcs	240.00	1,200
3	Air	600	ml	0.26	158
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1	Gas	50	gram	7.33	367
Total HPP untuk 600 ml					4,725
Total HPP untuk 1 ml					8
Harga Jual untuk 1 ml					10
Laba Kotor 1 ml					2
Rasio Laba kotor produk %					21%

4) HPP Jerukin Herbal

Jerukin herbal merupakan salah satu produk rintisan bisnis jeruk yang disajikan dalam kondisi hangat. Jerukin herbal terbuat dari racikan herbal yang dikombinasikan menjadi satu dan memiliki berbagai khasiat didalamnya. Dalam menentukan harga pokok produksi jeruk herbal, penulis dan tim telah merangkumnya seperti pada tabel diatas. Biaya guna menghasilkan 1 *cup* jeruk herbal ialah Rp.2.627,- dan dijual kepada konsumen dengan kemasan berbahan dasar kertas yang ramah lingkungan ukuran 8oz dengan harga Rp.6.000,- sehingga jika produk jeruk herbal terjual, maka prosentase keuntungan sebesar 56% per-*cup*nya.

Tabel 2. 22 HPP Jerukin Herbal

Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan (Rp)	Total Harga Bahan (Rp)
Bahan Baku					
1	Jeruk Nipis	30	gram	17.00	510
2	Herbal (Jahe&Serai)	40	ml	7.87	315
3	Air Hangat	150	ml	1.00	149
4	Gula Pasir Cair	10	ml	10.41	104
5	Madu	8	ml	100.00	750
6	Cup Paper (set) 8oz	1	pcs	540.00	540
7	Stiker	1	pcs	208.33	208
8	Plastik	1	pcs	50.00	50
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1			-	-	-
Total HPP untuk 1 cup					2,627
Total HPP untuk 1 cup					2,627
Harga Jual untuk 1 cup					6,000
Laba Kotor 1 cup					3,373
Rasio Laba kotor produk %					56%

5) HPP Jerukin Ori

Produk jerukin ori yaitu minuman es jeruk biasa tanpa *topping* tambahan. Ori yang dimaksud sama dengan original, akan tetapi karena jenis jeruk yang digunakan merupakan jeruk dengan rasa yang notabene masam sehingga penulis dan tim berusaha menggabungkan beberapa bahan tambahan seperti

gula cair guna memperoleh rasa yang pas dan tidak terlalu masam ketika diminum. Dibawah ini rincian harga pokok produksi yang telah disusun:

Tabel 2. 23 HPP Jerukin Ori

Nama Produk :

Jerukin Ori

Resep Untuk :

1 cup

Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan	Total Harga Bahan
Bahan Baku					
1	Jeruk Jember	100	gram	16.00	1,600
2	Air	100	ml	0.26	26
3	Es Batu	200	gram	1.50	300
4	Cup Plastik (set) 14oz	1	pcs	540.00	540
5	Stiker	1	pcs	208.33	208
6	Sedotan	1	pcs	120.00	120
7	Plastik	1	pcs	50.00	50
8	Gula Pasir Cair	40	ml	10.41	416
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1			-	-	-
Total HPP untuk 1 cup					3,261
Total HPP untuk 1 cup					3,261
Harga Jual untuk 1 cup					5,000
Laba Kotor 1 cup					1,739
Rasio Laba kotor produk %					35%

Produk ini dalam produksinya memerlukan Rp.3.261,- per-cupnya dan dijual kepada konsumen dengan harga Rp.5.000,- per-cupnya. Jika produk terjual maka diperoleh keuntungan 35% per-cup yang terjual.

6) HPP Jerukin Susu

Tabel 2. 24 HPP Jerukin Susu

Nama Produk :

Jerukin Susu

Resep Untuk :

1 cup

Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan	Total Harga Bahan
Bahan Baku					
1	Jeruk Jember	80	gram	16.00	1,280
2	Air	100	ml	0.26	26
3	Es Batu	200	gram	1.50	300
4	Susu UHT	25	ml	18.00	450
5	Gula Pasir Cair	40	ml	10.41	416
6	Cup Plastik (set) 14oz	1	pcs	540.00	540
7	Stiker	1	pcs	208.33	208
8	Sedotan	1	pcs	120.00	120
9	Plastik	1	pcs	50.00	50
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1			-	-	-
Total HPP untuk 1 cup					3,391
Total HPP untuk 1 cup					3,391
Harga Jual untuk 1 cup					8,000
Laba Kotor 1 cup					4,609
Rasio Laba kotor produk %					58%

Jerukin susu merupakan salah satu produk jeruk yang mengkombinasikan jeruk dengan susu UHT yang menghasilkan rasa *creamy* saat meminumnya. Jerukin susu merupakan produk yang disajikan dengan susu UHT yang *fresh* dan memiliki berbagai khasiat yang terkandung didalamnya. Dalam penentuan harga pokok produksi per-*cup* pada produk ini yakni sebesar Rp.3.391,- dan kemudia dipasarkan kepada konsumen dengan

mengambil prosentase keuntungan sebesar 58% dari biaya produksi yang dikeluarkan, atau dijual dengan harga Rp.8.000,- per-cupnya.

7) HPP Jerukin Yakult

Tabel 2. 25 HPP Jerukin Yakult

Nama Produk :		Jerukin Yakult			
Resep Untuk :		1 cup			
Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan	Total Harga Bahan
Bahan Baku					
1	Jeruk Jember	80	gram	16.00	1,280
2	Air	100	ml	0.26	26
3	Es Batu	200	gram	1.50	300
4	Yakult	1	pcs	1,900	1,900
5	Gula Pasir Cair	30	ml	10.41	312
6	Cup Plastik (set) 14oz	1	pcs	540.00	540
7	Stiker	1	pcs	208.33	208
8	Sedotan	1	pcs	120.00	120
9	Plastik	1	pcs	50.00	50
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1			-	-	-
Total HPP untuk 1 cup					4,737
Total HPP untuk 1 cup					4,737
Harga Jual untuk 1 cup					8,000
Laba Kotor 1 cup					3,263
Rasio Laba kotor produk %					41%

Jerukin yakult merupakan salah satu produk jeruk yang mengkombinasikan jeruk dengan minuman kemasan yakult

yang menghasilkan rasa *sour*/masam gurih saat meminumnya. Dalam menentukan harga pokok produksi per-*cup* produk ini yakni sebesar Rp.4.737,- dan kemudian dijual kepada konsumen dengan mengambil prosentase keuntungan sebesar 41% atau dijual dengan harga Rp.8.000,- per-*cup*nya.

8) HPP Jerukin Nata

Tabel 2. 26 HPP Jerukin Nata

Nama Produk :

Jerukin Nata

Resep Untuk :

1 cup

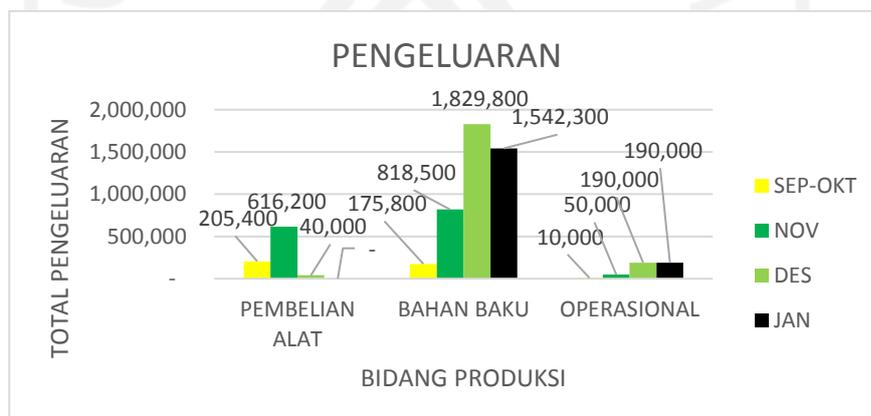
Keterangan		Takaran / Resep	Satuan	Harga Bahan	Total Harga Bahan
Bahan Baku					
1	Jeruk Jember	100	gram	16.00	1,600
2	Air	100	ml	0.26	26
3	Es Batu	200	gram	1.50	300
4	Natadecoco	50	gram	13.50	675
5	Gula Pasir Cair	40	ml	10.41	416
6	Cup Plastik (set) 14oz	1	pcs	540.00	540
7	Stiker	1	pcs	208.33	208
8	Sedotan	1	pcs	120.00	120
9	Plastik	1	pcs	50.00	50
Bahan Penolong (Gas, dll)					
1			-	-	-
Total HPP untuk 1 cup					3,936
Total HPP untuk 1 cup					3,936
Harga Jual untuk 1 cup					8,000
Laba Kotor 1 cup					4,064
Rasio Laba kotor produk %					51%

Produk jeruk nata yaitu minuman es jeruk dengan *topping* tambahan *natadecoco* yang menghasilkan rasa *chewy*/kenyal saat bulir nata masuk dalam mulut ketika mengkonsumsinya. Produk jeruk nata, memiliki ciri khas sendiri sehingga konsumen sering bertanya bagaimana produk ini, karena produk jeruk dengan kombinasi *nata* masih cenderung jarang ditemukan. Produk ini per produksinya memerlukan Rp.3.936,- per-*cup*nya dan dijual kepada konsumen dengan harga Rp.8.000,- per-*cup*nya. Jika produk terjual maka diperoleh keuntungan 51% per-*cup* yang terjual.

b. Laporan Pengeluaran Per-Bidang

Dalam proses kegiatan bisnis, penulis sebagai pengatur dan memiliki wewenang guna memutuskan kegiatan yang berurusan dengan dana sehingga penulis menyusun laporan pengeluaran per-bidang yang ada. Dengan tujuan mengetahui berapa besaran tunai yang digunakan dan berapa prosentase pengeluaran terhadap modal yang telah dikeluarkan. Hasilnya adalah sebagai berikut:

- Bidang Produksi



Gambar 2. 7 Grafik Pengeluaran Produksi

Dari dana modal yang telah dikeluarkan selama bisnis berjalan, yakni sebesar Rp. 7.414.500,-, bagian produksi telah menggunakan modal dengan total sebesar Rp.5.668.000,- atau sebesar 76,4%. Penggunaan dana tersebut guna memenuhi kebutuhan bahan baku, pembelian alat-alat penunjang produksi dan juga guna memenuhi kebutuhan operasional bisnis. Dalam penentuan dan pemilihan bahan baku, penulis sebagai pengelola keuangan ikut serta dalam memberi keputusan terkait apa saja yang perlu dibelanjakan dan tidak perlu dibeli. Tidak hanya bahan baku produksi, namun dalam hal pengadaan aset guna pelaksanaan bisnis.

- Bidang Pemasaran

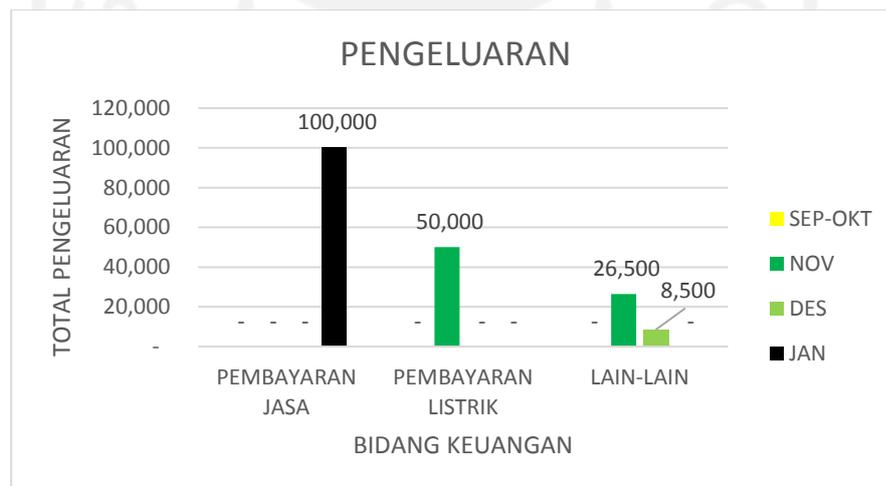


Gambar 2. 8 Grafik Pengeluaran Pemasaran

Dari dana modal yang telah dikeluarkan selama bisnis berjalan, yakni sebesar Rp. 7.414.500,-, bagian pemasaran telah menggunakan modal dengan total sebesar Rp.1.561.500,- atau sebesar 21,1%. Penggunaan dana tersebut guna memenuhi kebutuhan pemasaran seperti kerjasama dengan beberapa *influencer* Instagram(IG) dan mengadakan *giveaway* guna

menarik minat pengguna media sosial melihat iklan yang telah dibuat, lalu digunakan untuk membeli kemasan produk yang mana setiap kemasan membutuhkan stiker yang didesain khusus oleh bagian pemasaran dengan pertimbangan dan kelayakan yang sudah diperhitungkan baik dari segi kualitas, desain dan harga yang disepakati bersama. Selanjutnya dalam penggunaan modal tersebut digunakan untuk membayar sewa lapak yang sebelumnya sudah dilakukan survei dan pertimbangan lokasi dari segi harga sewa, kondisi, tingkat strategis dan pesaing yang ada yang oleh bagian pemasaran dan tim.

- Bagian Keuangan



Gambar 2. 9 Grafik Pengeluaran Keuangan

Dari dana modal yang telah dikeluarkan selama bisnis berjalan, yakni sebesar Rp. 7.414.500,-, namun pada bagian keuangan hanya melakukan pengeluaran yang terhitung rendah yakni dengan total sebesar Rp.185.000,- atau sebesar 2,5%. Penggunaan dana yang cukup sedikit tersebut, digunakan untuk membayar kebutuhan jasa pegawai harian dan pembayaran listrik, biaya penggunaan tempat simpan barang (jeruk, *topping* dll) ketika masih dilapak Jl.ngalalangan serta pembelian barang tambahan lain-lain semacam tisu dan plastik.

c. Laporan Arus Kas Bulanan

Salah satu laporan keuangan yang diperlukan para pengambil keputusan dalam keuangan bisnis adalah laporan arus kas. Laporan arus kas berupa anggaran dan realisasi yang berguna antara lain untuk memperkirakan dan melaporkan kebutuhan kas perusahaan agar tidak mengalami kelebihan atau bahkan kekurangan. Kekurangan kas menimbulkan ketidakstabilan usaha, sedangkan kelebihan kas merupakan kondisi yang tidak efisien (Maruta, 2017). Laporan arus kas yang penulis terapkan masih dengan konsep ringkas dan mudah dipahami antar anggota tim. Penulis menyusun laporan arus kas perbulan bertujuan untuk mengetahui bagaimana dan apa saja aktivitas kas yang terjadi pada bulan yang tertentu. Dibawah ini rincian terkait laporan arus kas yang terdapat pada rintisan bisnis jerukkin:

1) Laporan Arus Kas Periode September-Oktober 2022

Pada awal bulan September 2022 kas pertama masuk dari setoran modal antar anggota tim dengan total sebesar Rp.1.500.000,- . Dari modal tersebut dibelikan bahan baku dan berbagai kebutuhan penunjang kegiatan bisnis. Pendapatan lainnya berasal dari penjualan dibulan Oktober 2022 atas pembayaran *preorder* pihak Prodi Ekis UII sebesar Rp.88.000,-. Pada bulan September hingga bulan Oktober digunakan oleh tim guna diskusi bersama terkait perencanaan peningkatan kualitas setiap produk yang tersedia sebelum disebarluaskan kepada konsumen. Berbagai pertimbangan telah tim tempuh secara maksimal hingga menemukan hasil akhir, yakni komposisi setiap produk yang dinilai layak dikonsumsi dan dipasarkan kepada konsumen.

Tabel 2. 27 Laporan Arus Kas September-Oktober 2022

1. AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan kas dari;		
Penjualan tunai	88,000	
		88,000
Pengeluaran kas untuk;		
Pembelian bahan baku (biaya produksi) tunai	(289,800)	
Pembayaran beban depresiasi	(5,850)	
Pembayaran beban listrik	-	
Pembayaran beban sewa	-	
Pembayaran beban operasional	(10,000)	
Pembayaran beban lain-lain	-	
		(305,650)
		(217,650)
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan tunai	(205,400)	
		(205,400)
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	1,500,000	
		1,500,000
Penurunan kas		1,076,950
Saldo awal kas		-
Saldo akhir		1,076,950

2) Laporan Arus Kas Periode November 2022

Pada periode bulan November, pendapatan berasal dari penjualan produk sebesar Rp.1.078.000,- kemudian ditambah dengan beberapa sisa uang kas dari bulan oktober. Pada bulan ini terjadi pembelanjaan beberapa alat pendukung produksi secara serentak sehingga mengakibatkan meningkatnya biaya pembelian barang investasi. Sedangkan penjualan yang tidak begitu maksimal sehingga pendapatan yang menjadi kas terpotong cukup banyak guna mendanai pembelian peralatan tersebut.

Tabel 2. 28 Laporan Arus Kas November 2022

1. AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan kas dari;		
Penjualan tunai	<u>1,078,000</u>	1,078,000
Pengeluaran kas untuk;		
Pembelian bahan baku (biaya produksi) tunai	(964,500)	
Pembayaran beban depresiasi	(22,725)	
Pembayaran beban listrik	(50,000)	
Pembayaran beban sewa lapak	(35,000)	
Pembayaran beban operasional	(50,000)	
Pembayaran beban lain-lain	<u>(26,500)</u>	(1,148,725)
		(70,725)
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan tunai	<u>(616,200)</u>	(616,200)
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	<u>-</u>	-
Penurunan kas		(686,925)
Saldo awal kas		1,076,950
Saldo akhir		390,025

Pada bulan ini juga ada kesepakatan perubahan harga produk sehingga tim sepakat meninggalkan harga awal. Perubahan harga disepakati bersama antar anggota tim dengan tujuan mempromosikan produk dengan harga yang lebih terjangkau sehingga dapat dinikmati oleh berbagai konsumen. Pada bulan ini rintisan bisnis juga belum mendapatkan keuntungan dan cenderung masih minus.

Tabel 2. 29 Perubahan Harga Produk

Produk	Harga awal	Harga akhir
Jerukin Yakult	10,000	8,000
jerukin Nata	9,000	8,000
Jerukin Susu	9,000	8,000
Jerukin Herbal	7,000	6,000

3) Laporan Arus Kas Periode Desember 2022

Tabel 2. 30 Laporan Arus Kas Desember 2022

1. AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan kas dari;		
Penjualan tunai	3,467,000	
		3,467,000
Pengeluaran kas untuk;		
Pembelian bahan baku (biaya produksi)	(2,212,300)	
tunai		
Pembayaran beban depresiasi	(22,725)	
Pembayaran beban listrik	-	
Pembayaran beban sewa lapak	(220,000)	
Pembayaran beban operasional	(190,000)	
Pembayaran beban lain-lain	(8,500)	
		(2,653,525)
		813,475
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan tunai	(40,000)	
		(40,000)
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	-	
		-
Penurunan kas		773,475
Saldo awal kas		390,025
Saldo akhir		1,163,500

Bulan Desember pada rintisan bisnis ini merupakan masa transisi lokasi penjualan dari Jl.Ngalangan menuju PSL Alun-alun Kidul. Pada bulan ini pendapatan penjualan meningkat

pesat yakni memperoleh pendapatan kotor sebesar Rp.3.467.000,- akan tetapi, peningkatan pendapatan dibarengi dengan meningkatnya pengeluaran terutama bahan baku yang pada bulan Desember ini mencapai Rp.2.212.300,- untuk mencukupi proses produksi. Pada bulan ini pendapatan meningkat akan tetapi belum mencapai keuntungan dan cenderung minus namun sudah lebih sedikit daripada bulan sebelumnya.

4) Laporan Arus Kas Periode Januari 2023

Tabel 2. 31 Laporan Arus Kas Januari 2023

1. AKTIVITAS OPERASI		
Penerimaan kas dari;		
Penjualan tunai	3,693,000	
	<hr/>	3,693,000
Pengeluaran kas untuk;		
Pembelian bahan baku (biaya produksi) tunai	(1,855,300)	
Pembayaran beban marketing	(50,000)	
Pembayaran beban gaji	(100,000)	
Pembayaran beban sewa lapak	(300,000)	
Pembayaran beban operasional	(190,000)	
Pembayaran beban depresiasi	(22,725)	
	<hr/>	(2,518,025)
		1,174,975
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan tunai	-	
	<hr/>	-
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
<i>Pengembalian Modal</i>		
	<hr/>	(1,500,000)
		(1,500,000)
Penurunan kas		(325,025)
Saldo awal kas		1,163,500
Saldo akhir		838,475

Pada bulan Januari, yakni bulan dimana proses penulisan laporan ini dilaksanakan sehingga data diatas terhitung melakukan penjualan di lapak PSL Alun-alun Kidul Yogyakarta dan memperoleh pendapatan yang cukup signifikan yakni sebesar Rp.3.693.000,- . Pada periode bulan ini rintisan bisnis sudah mampu mengembalikan modal awal sebesar Rp.1.500.000,- dan menyisakan kas yang cukup untuk membeli bahan baku guna penjualan di hari selanjutnya. Hingga akhir bulan, sisa kas dan juga keuntungan bersih didapatkan bisnis ini yakni sebesar Rp.838.475,-.

5) Perubahan Arus Kas (Modal)

Perubahan arus kas yang bersumber dari modal awal yang digunakan guna membiayai berjalannya bisnis tentu mengalami perubahan setiap bulannya. Kas digunakan untuk mencukupi kebutuhan bahan baku produksi, membeli peralatan dan kebutuhan lainnya. Dibawah ini rangkuman data perubahan arus kas dari rintisan bisnis jeruk:

- Perubahan Kas Bulan September-Oktober

Tabel 2. 32 Perubahan Kas September-Oktober

JERUKIN PERUBAHAN ARUS KAS SEPTEMBER-OKTOBER	
KAS AWAL (MODAL)	1,500,000
LABA	(423,050)
	1,076,950
PRIVE	-
KAS AKHIR 31 OKT 22	1,076,950

Modal awal yang bersumber dari dana pribadi setiap anggota sebesar 1,5jt yang kemudian digunakan untuk membeli peralatan dan kebutuhan bahan produksi. Pada periode bulan September-oktober bisnis masih diawal perencanaan sehingga pendapatan masih sangat sedikit akan tetapi pengeluaran tetap ada guna mencukupi kebutuhan penunjang bisnis.

- **Perubahan Kas Bulan November**

Tabel 2. 33 Perubahan Kas November

JERUKIN PERUBAHAN ARUS KAS NOVEMBER	
KAS AWAL 1 NOV 22	1,076,950
LABA	(686,925)
	390,025
PRIVE	-
KAS AKHIR 30 NOV 22	390,025

Pada bulan ini, bisnis memiliki kas awal sisa dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 1.076.950,- dan digunakan untuk mengembangkan bisnis dari bulan sebelumnya. Pengembangan meliputi pembelian peralatan dan juga bahan baku produksi. Pada bulan ini bisnis belum mencapai laba karena bisnis masih dalam tahap pengembangan lebih lanjut.

- **Perubahan Kas Bulan Desember**

Pada bulan ini, bisnis memiliki kas awal sisa dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 1.076.950,- dan digunakan untuk mengembangkan bisnis dari bulan sebelumnya. Bisnis mengalami perpindahan lokasi penjualan sehingga pemasaran produk lebih maksimal dibandingkan dilokasi

sebelumnya. Pada bulan ini juga bisnis memperoleh laba yang cukup signifikan dalam penjualan produk.

Tabel 2. 34 Perubahan Kas Desember

JERUKIN PERUBAHAN ARUS KAS DESEMBER	
KAS AWAL 1 DES 22	390,025
LABA	773,475
	1,163,500
PRIVE	-
KAS AKHIR 31 DES 22	1,163,500

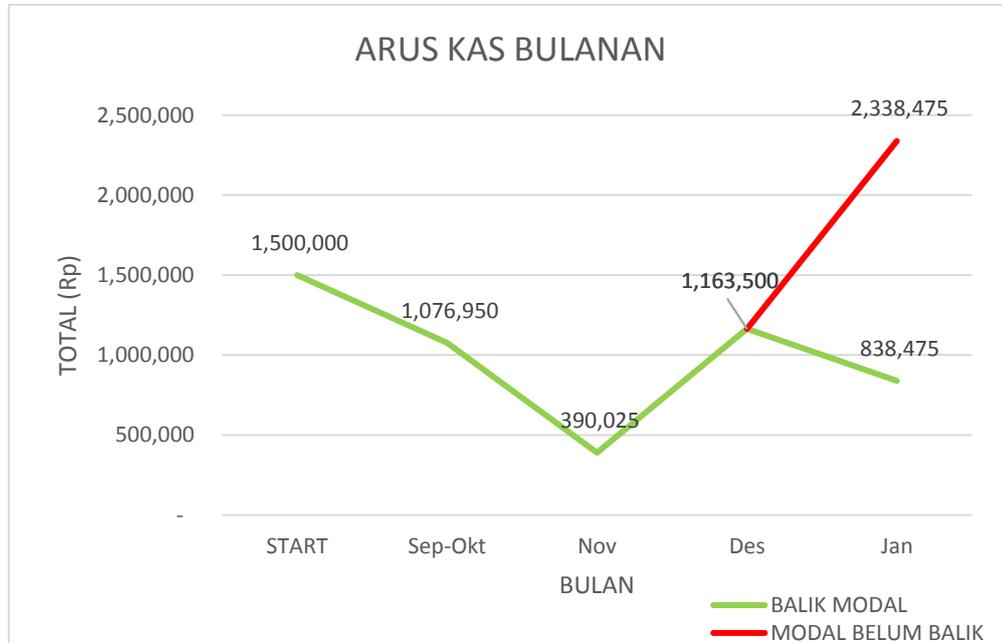
- **Perubahan Kas Bulan Januari**

Tabel 2. 35 Perubahan Kas Bulan Januari

JERUKIN PERUBAHAN ARUS KAS JANUARI	
KAS AWAL 1 JAN 22	1,163,500
LABA	1,174,975
	2,338,475
PENGEMBALIAN MODAL	(1,500,000)
KAS AKHIR 31 JAN 22	838,475

Pada bulan januari, bisnis telah mampu mengembalikan modal awal yang bersumber dari dana setiap anggota. Bisnis berjalan cukup baik dikarenakan penjualan produk yang terus meningkat mengingat pada bulan tersebut termasuk hari libur yang mana pada lokasi penjualan banyak didatangi oleh berbagai wisatawan yang banyak membelanjakan uangnya untuk memenuhi hasrat kuliner mereka. Bisnis juga mengalami peningkatan perolehan laba yang signifikan pada bulan januari. Pada akhir bulan januari perubahan kas per tanggal 31 januari 2023 yakni sebesar Rp. 838.475,-.

6) Kurva Arus Kas Per-Bulan



Gambar 2. 10 Kurva Arus Kas Bulanan

Modal awal yang digunakan pada bisnis ini bersumber dari dana setiap anggota yakni sebesar Rp.1.500.000,- lalu modal tersebut digunakan untuk membeli segala kebutuhan dalam bisnis. Pada periode September-November arus kas cenderung menurun karena penerimaan kas masuk cenderung rendah. Pada bulan desember kas mulai meningkat dan puncaknya pada bulan Januari (ketika laporan ini ditulis) kas mengalami peningkatan yang signifikan sehingga rintisan bisnis mampu mengembalikan modal awal. Jika modal tidak langsung dikembalikan maka bisnis memiliki sumber kas pada bulan Januari sebesar Rp.2.338.475,- akan tetapi, penulis dan tim sepakat mengembalikan modal awal sehingga perolehan kas pada bulan Januari hanya sebesar Rp.838.475,-.

d. Biaya Peralatan & Penyusutan (Depresiasi)

Depresiasi adalah kemampuan aset tetap untuk memberikan jasa kepada perusahaan dalam kegiatan operasi yang cenderung semakin menurun dalam jangka waktu yang panjang. Akibat penurunan kemampuan tersebut dan akibat dari pengaruh faktor lainnya seperti keusangan, maka nilai yang melekat pada aset tetap akan berubah seiring berlalunya waktu (Sari, 2018). Pada rintisan bisnis jerukkin, penulis telah merinci aset dan berapa biaya penyusutannya menggunakan aplikasi *microsoft excel*, dan hasilnya sebagai berikut:

Tabel 2. 36 Peralatan dan Depresiasi

NO	AKTIVA BERWUJUD	JUMLAH		USIA EKONOMIS (BULAN)	HARGA	TOTAL	NILAI RESIDU	DEPRESIASI
							10%	
1	STAND BOTH	1	set	36	475,000	475,000	47,500	11,875
2	KURSI PLASTIK	3	pcs	18	20,000	60,000	6,000	3,000
3	PRES JERUK MEKANIK	1	pcs	24	156,000	156,000	15,600	5,850
4	WATER DISPENSER 6L	1	pcs	18	40,000	40,000	4,000	2,000
TOTAL						731,000	73,100	22,725

Usia ekonomis adalah periode waktu yang diharapkan selama aset memberikan kontribusi kepada pemiliknya (Blog, 2021). Dalam menentukan usia ekonomis, penulis beranggapan dari perkiraan berdasarkan pengalaman yang sudah dilalui sehingga didapatkan perkiraan usia ekonomis atas suatu peralatan penunjang berjalannya bisnis. Usia ekonomis tidak hanya berdasarkan waktu namun bisa berdasarkan hasil produksi dan jam kerja, sehingga perkiraan usia ekonomis pada tabel diatas tidak dapat dipastikan secara tepat.

Biaya penyusutan dapat dihitung secara manual dengan menggunakan rumus berikut ini:

Keterangan:

x = Biaya penyusutan

a = Harga barang

b = Nilai residu

y = Usia ekonomis

Ditanya: Biaya penyusutan *standboth*?

Diketahui:

x = ?

a = 475.000

b = 47.500

y = 36 bulan

Maka: $x = \frac{a-b}{y}$

$$\text{Biaya penyusutan } \textit{standboth} = \frac{475.000 - 47.500}{36}$$

$$\text{Biaya penyusutan } \textit{standboth} = 11.875$$

Perhitungan diatas merupakan contoh menghitung biaya penyusutan barang investasi. Hasil dari perhitungan diatas adalah Rp.11.875,- adalah biaya penyusutan *standboth* setiap bulannya selama usia pakai ekonomis 36 bulan.

e. *Break Event Point (BEP)*

Analisis impas (*Break Event Point*) juga merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain laba sama dengan nol). Tujuan dari adanya hitungan BEP (*Break Event Point*) ini ialah untuk dapat mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua variabel dan biaya tetap (Heru, 2018). Berikut ini

penghitungan BEP yang telah penulis hitung pada rintisan bisnis Jerukin:

Tabel 2. 37 Rata-rata Biaya Variabel per-Unit

No	Produk	Harga jual	HPP
1	Jerukin Ori	5,000	3,261
2	Jerukin Susu	8,000	3,391
3	Jerukin Yakult	8,000	4,737
4	Jerukin Nata	8,000	3,936
5	Jerukin Herbal	6,000	2,627
	rata-rata	7,000	3,590

Dalam aktivitas bisnisnya, perencanaan awal guna *fixcost* mengalami beberapa penyesuaian, *fixcost* yang tercatat setelah bisnis berjalan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 38 Biaya Tetap *update*

No	Keterangan	Biaya
1	Biaya Investasi	821,600
2	Biaya Depresiasi	27,000
3	Biaya Operasional	300,000
4	Biaya Lain-lain	150,000
	total	1,298,600

Menghitung perencanaan *Break Event Point* (BEP) jerukin :

- **BEP dalam unit**

$$BEP_u = \frac{\text{Biaya Tetap}(FC)}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel PerUnit (VCu)}}$$

$$BEP_u = \frac{1.298.600}{7.000 - 3.590}$$

$$BEP_u = 381 \text{ unit}$$

Penentuan *Break Event Point* diatas mengambil rata-rata dari harga jual dan harga pokok produksi dikarenakan penjualan setiap harinya berbeda setiap produknya. Hasil diatas adalah perkiraan yang harus terjual, akan tetapi perkiraan tentu dapat berubah seiring dengan pelaksanaan langsungnya. Jika mengikuti perhitungan diatas, maka *break event point* yang harus ditempuh yaitu dengan menjual sebanyak 381 unit produk dengan rata-rata harga jual sebesar Rp.7.000,-.

- **BEP dalam harga**

$$BEP_h = \frac{\text{Biaya Tetap}(FC)}{1 - (\text{Biaya Variabel PerUnit (VCu): Harga Jual})}$$

$$BEP_h = \frac{1.298.600}{1 - (3.590 : 7.000)}$$

$$BEP_h = 2.666.530$$

Dari perhitungan diatas didapatkan BEP (*Break Event Point*) harga yaitu sebesar Rp2.666.530,-. Hasil diatas adalah perkiraan pendapatan yang harus diperoleh, akan tetapi perkiraan tentu dapat berubah seiring dengan pelaksanaan langsung yang disebabkan oleh satu dan lain hal.

f. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi dalam *draft SAK EMKM* (Keuangan, 2016) menyebutkan bahwa setidaknya terdapat akun-akun seperti: Pendapatan, Beban Keuangan, dan Beban Pajak. Laporan laba rugi yang penulis buat telah berisi informasi mengenai pendapatan, beban keuangan, dan laba atau rugi dari bisnis yang dijalankan.

Berikut hasil hitungan laporan laba rugi yang telah penulis analisis dari rintisan bisnis Jerukin berjalan selama Periode tanggal 17 September 2022 sampai dengan masa *cut off* pada tanggal 30 Januari 2023:

Tabel 2. 39 Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI JERUKIN (Rp) PERIODE SEPTEMBER 2022 - JANUARI 2023	
PENDAPATAN	
PENJUALAN	8,326,000
POTONGAN PENJUALAN	-
TOTAL PENDAPATAN	8,326,000
HARGA POKOK PENJUALAN	
HPP JERUKIN	(5,321,900)
TOTAL HPP	(5,321,900)
LABA (RUGI) KOTOR	3,004,100
BIAYA USAHA	
BIAYA GAJI	(100,000)
BIAYA LISTRIK DLL	(50,000)
BIAYA MARKETING	(50,000)
BIAYA SEWA LAPAK & ADMIN	(555,000)
BIAYA OPERASIONAL	(440,000)
BIAYA CSR	-
BIAYA DEPRESIASI	(74,025)
BIAYA LAIN-LAIN	(35,000)
TOTAL BIAYA USAHA	(1,304,025)
LABA OPERASIONAL	1,700,075
PENDAPATAN DAN BIAYA DILUAR USAHA	
PENDAPATAN DILUAR USAHA	-
BIAYA DILUAR USAHA	-
LABA SEBELUM PAJAK	1,700,075
BIAYA PAJAK	
LABA SETELAH PAJAK	1,700,075

Dari data yang disampaikan diatas, pendapatan penjualan dari rintisan bisnis Jerukin cukup besar dalam kurun waktu kurang lebih dari bulan yakni sebesar Rp.8.326.000,-. Namun, pengeluaran juga cukup tinggi pada periode ini yakni Rp.5.321.900,- untuk biaya pokok produksi unit dan Rp.1.304.025,- untuk biaya usaha yang mencakup sewa lapak, operasional, pemasaran, dan lainnya. Hingga periode ini rintisan bisnis mendapatkan laba setelah pajak sebesar Rp. 1.700.075,-. Jika laba tersebut dikurangi dengan penggunaan pembelian peralatan aset maka ditemukan hasil akhir sebesar Rp. 838.475,-.

g. Laporan Neraca

Laporan posisi keuangan/laporan neraca menyajikan informasi tentang aset, liabilitas, dan ekuitas entitas pada akhir periode pelaporan. Laporan posisi keuangan entitas berisikan akun-akun berikut: kas dan setara kas; piutang; persediaan; aset tetap; utang usaha; utang bank; ekuitas (Hasan & Gusnardi, 2018).

Pada rintisan bisnis Jerukin, penulis menyusun laporan neraca berdasarkan periode bisnis dijalankan, yakni dari tanggal 17 September 2022 sampai dengan masa *cut off* pada tanggal 30 Januari 2023. Bisnis yang berjalan tanpa hutang maupun piutang usaha dengan rincian total aktiva dan passiva masing-masing bagian neraca adalah Rp1.677.350,- dan pada periode bulan tersebut, bisnis sudah mendapatkan laba berjalan sebesar Rp838.475,- . Perolehan hasil akhir yang cukup signifikan, mengingat terdapat beberapa kendala yang dialami selama pelaksanaan langsung dilapangan. Akan tetapi penulis dan tim senantiasa berusaha secara maksimal guna mendapatkan hasil yang maksimal pula.

Data laporan neraca yang telah penulis susun yakni sebagai berikut:

Tabel 2. 40 Laporan Neraca Periode September-Januari

NERACA PERIODE SEPTEMBER 2022 - JANUARI 2023					
AKTIVA			PASIVA		
AKTIVA LANCAR				HUTANG	
				HUTANG JANGKA PENDEK	
	KAS	838,475			
	PERSEDIAAN	-		HUTANG USAHA	-
	PIUTANG USAHA	-		HUTANG PEMILIK	-
				TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK	-
				HUTANG JANGKA PANJANG	
				HUTANG JANGKA PANJANG LAINNYA	-
TOTAL AKTIVA LANCAR		838,475		TOTAL HUTANG JANGKA PANJANG	-
				TOTAL HUTANG	-
AKTIVA TETAP				EKUITAS	
	BANGUNAN	-		MODAL PEMILIK	838,875
	KENDARAAN	-		LABA/RUGI TAHUN BERJALAN	-
	PERALATAN	861,600		LABA/RUGI BULAN BERJALAN	838,475
	ASET TIDAK BERWUJUD	-		TOTAL EKUITAS	1,677,350
	AKUMULASI DEPRESIASI	(22,725)			
TOTAL AKTIVA TETAP		838,875			
TOTAL AKTIVA		1,677,350		TOTAL HUTANG DAN EKUITAS	1,677,350

h. Analisis Kelayakan Bisnis (RCr)

Dalam penerapannya, kelayakan suatu bisnis perlu diperhitungkan. Yakni dengan menghitung *revenue cost ratio* (R/C) guna mengetahui perbandingan biaya masuk dan biaya keluar dalam proses produksi. Dalam batasan besaran nilai R/C dapat diketahui apakah suatu usaha menguntungkan atau tidak menguntungkan (Nugroho & Mas'ud, 2021).

Pada bagian analisis kelayakan rintisan bisnis Jerukin, penulis telah mencoba melakukan penghitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C) dengan tujuan mengetahui apakah bisnis ini layak dijalankan lebih lanjut atau tidak. Berikut ini hasil perhitungan yang telah penulis lakukan:

Diketahui :

$R/C = \text{revenue cost ratio}$

TR = total *revenue* (total penerimaan)
= 6.877.000

TC = total *cost* (total biaya)
= 6.329.978

Maka:

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

$$R/C = \frac{6.877.000}{6.329.978}$$

$$R/C = 1,0864$$

Dengan ketentuan :

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

Kesimpulan dari hasil diatas, didapatkan hasil rasio sebesar 1,09 yang mana sudah melebihi 1(satu) sehingga bisnis dinyatakan untung serta layak dikembangkan.

3. Berkoordinasi dengan Anggota Tim

- **Koordinasi dengan Bagian Produksi**

Dalam pelaksanaan perintisan bisnis ini, penulis terus berkoordinasi dengan bagian produksi guna menjadikan produk yang berkualitas dan efisien, sehingga mampu meminimalisir anggaran guna mendapatkan keuntungan yang maksimal. Dibawah ini beberapa kegiatan yang dilakukan, diantaranya:

- a) **Membantu Survei Bahan Baku**

Bahan baku utama dalam membuat sebuah produk dalam bisnis ini tentu saja buah jeruk. Pada tahap pemilihan bahan baku utama terdapat banyak pilihan seperti jeruk bebi, jeruk *Sunkist*, jeruk Jember dan lainnya. Penulis sebagai penanggungjawab dibidang keuangan bekerja sama dengan bagian produksi guna mennetukan harga beli dan perencanaan harga jual dengan melakukan survei harga bahan baku. Berikut hasil survei penulis dengan bagian produksi:

Tabel 2. 41 Hasil survei

No	Lokasi	Jenis	Harga/kg	Ket
1.	Pasar Tempel	Jember	15,000	ecer
		Peras	12,000	ecer
		Nipis	18,000	ecer
2.	Pasar Colombo	Jember	16,000	ecer
		Peras	13,000	ecer
3.	Pasar Pakem	Jember	17,000	ecer
		Nipis	16,000	ecer
4.	Pasar Gamping	Jember	13,500	per-Krat
5.	Pasar Giwangan	Jember	12,000	per-Krat
6.	Pasar Gentan	Jember	20,000	ecer
		Nipis	18,000	ecer

No	Lokasi	Jenis	Harga/kg	Ket
7.	Frutamart Gamping	Jember	18,000	ecer
		Bebi	12,000	ecer
8.	Gemilang Buah G.Gati	Jember	16,000	ecer
		Bebi	10,000	ecer
		Nipis	15,000	ecer
9.	Sari Segar Buah G.Gati	Jember	20,000	ecer
		Medan	23,000	ecer
10.	Venus Buah G.Gati	Medan	23,000	ecer
11.	Pikup Jakal Buah	Medan	20,000	ecer
12.	Wr. Buah Segar Paris	Brastagi	24,000	ecer
		Jember	20,000	ecer
13.	Barokah buah Gading	Jember	18,000	ecer
14.	Lapak Buah 41 Bantul	Jember	15,000	ecer
		Brastagi	20,000	ecer

Saat proses *fixsasi* produk yang akan dijual, tim menggunakan jeruk bebi/*baby* sebagai bahan dasar. Namun pada saat kombinasi produk diterapkan, terjadi kendala terhadap harga pokok produksi dan rasa yang tercipta. Sehingga, bagian produksi dan tim sepakat untuk penjualan diawal bisnis menggunakan bahan baku utama jeruk Jember. Selain karena memiliki harga termurah, jeruk ini lebih mudah dan cocok dipadukan dengan berbagai varian *topping* yang ada. Dengan adanya bahan baku yang murah diharapkan mampu menekan biaya produksi atau HPP (Harga Pokok Produksi) sehingga bisnis ini mampu mendapatkan keuntungan yang maksimal dari setiap jenis produk yang dijual.

Sedangkan untuk bahan baku tambahan seperti: jahe, serai, gula, dan *topping* dibeli dipasar tradisional, dan beberapa toko kelontong/toserba terdekat dan juga toko *online* dengan membandingkan harga termurah disetiap toko. Bagian produksi membelanjakan dan menyerahkan catatan/nota/laporan pembelian kepada bagian keuangan guna dicatat data keluar masuk dana yang ada.

b) Menentukan Kemasan

Perencanaan awal tim dalam menentukan kemasan yang digunakan yaitu menggunakan kemasan berbahan dasar kertas yang ramah lingkungan disetiap varian produknya. Akan tetapi dikarenakan beberapa pertimbangan akhirnya dipustuskan jika penggunaan kemasan berbahan dasar kertas khusus untuk varian herbal(hangat), sedangkan untuk varian *topping* menggunakan kemasan plastik. Dalam proses pembelajarannya, tim membeli packaging via *offline* di beberapa toko bahan kue disekitar lokasi tempat berjualan. Harga akhir yang didapat yakni berkisar Rp.27.000,- untuk *papper cup* ukuran 8oz dan Rp.15.000,- hingga Rp.27.000,- untuk kemasan *cup* plastik ukuran 14oz dan setiap satu set berisikan 50pcs kemasan *cup*. Pelaksanaan pembelian biasanya per 50-100pcs dalam satu periode pembelian, dan akan dilakukan pembelian selanjutnya ketika kemasan sudah mendekati titik habis.

c) Pembelian Alat Produksi

Dalam pelaksanaannya, pembelian alat produksi tidak secara langsung membeli alat. Namun pembelian dilakukan secara bertahap melalui media *online* dan juga pembelian secara langsung kepada produsen/pemilik/penjual barang. Bidang produksi membuat daftar kebutuhan alat dan bahan yang akan digunakan dalam pelaksanaan bisnis dan selanjutnya penulis sebagai bidang keuangan melakukan riset harga pasar produk guna menetapkan biaya *fixed cost*. Setelah diketahui harga dan kualitas barang, setiap anggota tim diberikan pembagian tugas guna membeli peralatan toko/tempat yang telah disepakati. Seperti yang tertera pada tabel 2.2 *biaya tetap/fixed cost* diawal pembahasan, total biaya yang dikeluarkan guna membeli peralatan adalah sebesar Rp.731.000,-.

d) Membantu Proses Produksi dan Pengemasan

Proses produksi sekaligus proses pengemasan dan pemasaran dilakukan serentak di lokasi. Namun ketika proses penjualan berpindah lebih jauh dari lokasi tempat tinggal anggota tim, setiap anggota tim saling gotong royong guna melaksanakan penjualan yang tentunya memiliki mobilitas yang tinggi. Alur proses produksi yang penulis bantu adalah sebagai berikut:



Gambar 2. 11 Diagram Alur Produksi

Penjelasan:

- Pada tahap pembelian bahan baku, bagian produksi dan keuangan berkoordinasi guna menyiapkan anggaran dan penentuan harga beli. Bahan baku yang sudah habis akan dilakukan re-stok ulang dan dilakukan pembelian.
- Pada tahap persiapan, setiap anggota tim memiliki tugas dan kewajiban masing-masing, seperti: (produksi) mempersiapkan jeruk yang akan diperas dan bahan lainnya kesetiap wadah, (keuangan) mencatat pengeluaran dan arus kas yang terjadi pada hari tersebut dan membantu (pemasaran) dalam men-*display standboth*, tenda dan *banner* sebagai sarana pemasaran produk.
- Pada tahap pengemasan & visualisasi, jeruk yang sudah diperas dimasukkan ke dalam wadah yang telah disediakan

dan men-*display* tampilan meja penjualan secara rapi dan menarik.

- Lalu pada tahap promosi dan penjualan, bagian pemasaran bertugas menawarkan dan menjual produk yang ada dibantu oleh setiap anggota yang ada, promosi dilakukan secara langsung (*offline*) dan secara *online* yakni melalui sosial media yang dimiliki.
- Lalu tahap terakhir yakni ketika mendapat hasil penjualan, yang mana dari hasil penjualan digunakan untuk membeli bahan baku yang habis.

e) **Evaluasi**

Pada tahapan evaluasi antara bagian produksi dengan bagian keuangan yakni mengevaluasi setiap kegiatan bisnis. Diawali dengan diskusi bersama terkait informasi perkembangan survei harga bahan baku, proses produksi, dan evaluasi terkait keuangan bisnis hingga hubungan antar sumber daya manusianya.

• **Koordinasi dengan Bagian Pemasaran**

Dalam pelaksanaan perintisan bisnis ini, penulis berkoordinasi dengan bagian pemasaran guna merancang anggaran pemasaran dan juga membantu kegiatan pemasaran. Dibawah ini beberapa kegiatan yang dilakukan, diantaranya:

a) **Menyusun Anggaran Biaya Promosi dan Pemasaran**

Pada tahap ini, tujuan utama dari proses promosi yaitu untuk menginformasikan, membujuk, mempengaruhi, serta mengingatkan pelanggan tentang bisnis yang dijalankan. Penulis dan bagian pemasaran diskusi terkait alokasi anggaran guna meningkatkan *brand awareness* melalui iklan berupa pemberian giveaway bagi *followers* yang terpilih. Giveaway ini dilakukan berkolaborasi dengan akun sosial media bisnis *orangjahattt.official* dan *hananorifashion*. Adapun giveaway

yang diberikan oleh tim Jerukin yaitu berupa uang tunai sebesar Rp.50.000 yang diberikan kepada pemenang utama terpilih dan 20 voucher dengan diskon 50% produk Jerukin yang diberikan kepada follower terpilih dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Selain pemasaran melalui media sosial, bagian pemasaran juga menjalankan promosi melalui media *offline* seperti *banner* dan *stiker*.

b) Membantu Proses Pemasaran

Dalam proses membantu pengiklanan, penulis ikut serta memasarkan produk melalui akun sosial media pribadi dan juga dengan proses *word of mouth*(WOM). Dalam pelaksanaan dilokasi penjualan, setiap tim berpartisipasi dalam memproduksi sebuah produk hingga sampai ditangan konsumen. Penulis merangkumnya dalam sebuah alur diagram sebagai berikut:



Gambar 2. 12 Diagram Alur Pemasaran

Penjelasan:

- Proses produksi yaitu menjadikan bahan baku menjadi barang siap saji
- Proses promosi yakni ketika penulis dan tim yang bertindak sebagai penjual menawarkan barang dangangnya kepada konsumen melalui media *online*, *offline* dan juga WOM.

- Proses transaksi yaitu proses ketika konsumen mulai *kepo* dengan barang yang dijual sehingga menimbulkan tanya jawab yang bersumber dari rasa ingin tahu.
- Proses kesepakatan dan hasil yakni ketika konsumen telah menentukan apa yang ingin mereka beli dan melakukan pembayaran sebagai bukti kesepakatan jual beli.
- Proses terakhir yakni mencatat pendapatan, bagian pemasaran menerima hasil pendapatan penjualan dan melaporkannya ke penulis yang sebagai bagian keuangan guna dicatat dalam pembukuan arus kas bisnis.

c) **Evaluasi**

Pada tahapan evaluasi antara bagian pemasaran dengan bagian keuangan yakni mengevaluasi setiap kegiatan pemasaran yang terjadi. Diawali dengan diskusi bersama terkait informasi perkembangan pemasaran melalui sosial media, proses desain yang sesuai keinginan, dan evaluasi terkait anggaran yang harus dikeluarkan.

4. Realisasi Capaian Target

Tabel 2. 42 Capaian Target Bagian Keuangan

Posisi	Aktivitas	Target	Waktu	Ketercapaian
Bidang Keuangan	Bekerja sama dengan anggota tim.	Mencari mitra penjual jeruk setidaknya 5 UMKM dan 2 UKM, ikut serta proses pemilihan alat produksi & Pemasaran	September	Produksi Status : Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Mendapatkan 2 produsen (UKM) dari pasar Gamping - Mendapatkan 5 UMKM disekitar lapak Jl.Ngalangan - Pembelian alat produksi dengan membandingkan harga <i>online</i> dan <i>offline</i>.

Posisi	Aktivitas	Target	Waktu	Ketercapaian
				Pemasaran Status : Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Ikut serta membantu survei lapak dan anggaran sewa - Ikut serta membantu survei harga media promosi di beberapa tempat (Extreme dan Ortindo)
			Oktober	Produksi Status : Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Mendapatkan 2 produsen (UKM) dari pasar Giwangan - Mendapatkan 6 UMKM disekitar lapak Jl.Ngalangan dan disekitar Yogya kota hingga Bantul. - Pembelanjaan alat produksi dengan membandingkan harga <i>online</i> dan <i>offline</i>. Pemasaran Status : Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Ikut serta membantu survei lapak dan anggaran sewa di Pasar Sore Langenastran (PSL) Alkid.

Posisi	Aktivitas	Target	Waktu	Ketercapaian
				<ul style="list-style-type: none"> - Ikut serta membantu survei harga media promosi di beberapa tempat (Putrama Packaging Jl.Godean).
	Mengelola arus keuangan bisnis	Mencatat pemasukan dan pengeluaran selama bisnis berjalan.	September	Status: Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Tercatatnya arus kas masuk dan keluar. - Terbentuknya laporan L/R. - Terproyeksinya HPP produk. - Tersusunnya proyeksi BEP dan laporan kelayakan bisnis pada bulan januari.
Oktober				
November				
Desember				
Januari				
	Mampu memberikan data yang relevan selama kegiatan bisnis berlangsung.	Visualisasi hasil pencatatan keuangan dalam aplikasi <i>MS. Excel</i>	September	Status: Tercapai Keterangan: <ul style="list-style-type: none"> - Mampu menyediakan laporan keuangan yang mudah dipahami anggota tim. - Mampu mempercepat capaian BEP bisnis. - Mampu memperoleh keuntungan lebih cepat dari perkiraan awal.
Oktober				
November				
Desember				
Januari				

(Dari tabel diatas, dapat disimpulkan jika target kinerja bagian keuangan sudah tercapai sesuai perencanaan awal).

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

1. Identifikasi Masalah

Dalam proses menjalankan bisnis, penulis dan tim tentu menemukan beberapa permasalahan disetiap bidang baik dalam bidang produksi, pemasaran dan juga keuangan. Berikut kendala yang penulis alami ketika menjalankan rintisan bisnis Jerukin berdasarkan paparan pelaksanaan bisnis yang ada dalam bab II:

a. Pencatatan Arus Keuangan Belum Sesuai Standar Akuntansi

Diawal penyusunan arus keuangan dilaksanakan secara sederhana dan belum terstruktur sesuai dengan standar akuntansi. Hal ini disebabkan tujuan penulis yang ingin mempermudah penyampaian laporan kepada anggota tim dan juga terbatasnya pengetahuan akan penjurnalan akuntansi yang diterapkan pada keuangan perusahaan. Penyampaian penulisan laporan yang penulis buat pas *microsoft excel* penulis peroleh melalui pembelajaran otodidak yang didukung dari beberapa sumber dari media sosial dan pembelajaran terdahulu.

b. Kendala Penggunaan *Format* yang Tepat

Dalam penggunaan rumus dalam pencatatan di *microsoft excel*, penulis merasa penggunaan sumber, rumus dan posisi masih kurang tepat dan sesuai standar yang berlaku. Penulis masih menggunakan kesimpulan sederhana yang mudah dipahami dan mudah diterapkan.

c. Kendala Perkembangan Alat Pencatat Keuangan Otomatis

Pencatatan laporan keuangan ditulis secara *semi*-manual pada *microsoft excel* oleh penulis sebagai penanggung jawab bidang keuangan. Penulisan secara *semi*-manual membutuhkan ketelitian yang tinggi dalam pelaksanaannya, karena rentan akan ketidakcocokan dan kesalahan dalam penerapannya. Pada pelaksanaannya, transaksi bisnis juga masih belum memiliki pembayaran secara *cashless*(*Qris, Spay, Dana, dll*) sehingga sebagian konsumen merasa kurang puas dengan fasilitas yang tersedia.

d. Kendala Koordinasi dan Komunikasi Dengan Bagian Produksi

Bisnis yang dijalankan oleh sebuah tim memang tidak luput dari *misskomunikasi*, perdebatan dan juga kesalahan lainnya. Penulis sendiri mengalami kendala terkait koordinasi dan komunikasi dengan tim terutama bagian produksi. Komunikasi yang tidak lancar dan tidak efektif menyebabkan perbedaan pendapat sehingga memicu perdebatan kecil dalam internal tim perintisan bisnis.

2. Tinjauan Teoritis Keuangan

a. Laporan Keuangan Bisnis

Laporan keuangan disusun dengan tujuan yaitu untuk menyediakan informasi keuangan disebuah perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai pertimbangan dalam pembuatan keputusan keputusan ekonomi pada ruang lingkup perusahaan (Hasan & Gusnardi, 2018). Menurut (Utami, 2010) Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data atau aktivitas perusahaan tersebut. Pihak yang dimaksud yaitu:

- Pemilik Perusahaan
- Manajer atau Pimpinan Perusahaan
- Investor
- Kreditur dan *Bankers*

Menurut (Hasan & Gusnardi, 2018) menjelaskan bahwa, dalam PSAK Nomor 1 paragraf 08, disebutkan bahwa laporan keuangan yang lengkap terdiri dari komponen-komponen berikut ini:

- Laporan posisi keuangan pada akhir periode,
- Laporan laba rugi komprehensif selama periode,
- Laporan perubahan ekuitas selama periode,
- Laporan arus kas selama periode,

- Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi penting dan informasi penjelasan lainnya,
- Laporan posisi keuangan pada awal periode komparatif yang disajikan ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya.

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

b. Penyusunan Kas & Penggunaan Aplikasi Keuangan

Menurut (Maruta, 2017) menjelaskan bahwa kegunaan arus kas yang ada pada PSAK No.2 disebutkan bahwa jika laporan arus kas digunakan dalam kaitannya dengan laporan keuangan yang lain, laporan arus kas dapat memberikan informasi yang digunakan untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih perusahaan, struktur keuangan (termasuk likuiditas dan solvabilitas) dan kemampuan mempengaruhi jumlah serta waktu arus kas dalam rangka adaptasi dengan perubahan keadaan dan peluang.

Dalam pembahasan ini, penyusunan kas berbasis aplikasi yang dapat dikatakan *otomatis* perlu dikembangkan mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Dalam pelaksanaannya, para pelaku bisnis memang cenderung tidak memperhatikan catatan keuangan terutama arus kas karena dianggap kurang penting. Akan tetapi perkembangan teknologi kian pesat sehingga yang awalnya penginputan data

dilakukan secara penulisan manual lalu berkembang melalui computer dan bahkan sekarang *input* data mampu dilakukan melalui *smartphone*. Banyak aplikasi penunjang laporan keuangan digital diantaranya; Buku Kas, Buku Warung, Teman Bisnis, Catatan Keuangan Usaha-Tokoku, Moodah-Catatan Keuangan Harian UMKM, Artaka-Pencatat Keuangan Usaha, Kasvlo (Catatan Keuangan *Online*) dan aplikasi lainnya yang menunjang catatan transaksi sederhana bagi usaha yang dijalankan (Septiana, Sari, & Kartika, 2021).

Selain itu, dalam proses pembayaran *nontunai* atau *digital payment* penting di era moderen ini, pembayaran digital dapat menggunakan berbagai aplikasi pembayaran seperti *Ovo*, *Go-pay*, *Dana* dan lainnya yang mempermudah transaksi pembayaran (Tarantang, Awwaliyah, Astuti, & Munawaroh, 2019). Menurut (Suryanto, Muhyi, & Kurniati, 2022) manfaat yang dirasakan pelaku usaha setela menggunakan pembayaran digital diantaranya:

- Meningkatkan Omzet Penjualan
- Variasi Metode Pembayaran
- Pelacakan yang Mudah
- Meningkatkan Keamanan dan Pengendalian Pembayaran
- Memberikan Kemudahan Pembayaran Dimanapun
- Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Waktu

c. Koordinasi Dalam Bisnis

Guna mengatasi masalah koordinasi, perlu adanya mekanisme koordinasi yakni bisa bersifat spesifik pada keadaan tertentu atau bersifat umum (Juliawati, 2012). Untuk dapat memperlancar proses terjadinya koordinasi diperlukan model komunikasi yang efektif, baik dalam satu lingkup bidang kerja maupun antar bidang, serta antara individu-individu di dalamnya (Morlian, 2016).

Masih dalam karya tulis (Morlian, 2016) yang menjelaskan jika ia mengutip dari Handoko (2009: 362) menyebutkan tujuan dan manfaat dari koordinasi diantaranya:

- Untuk mewujudkan KISS (koordinasi, integrasi, sinkronisasi, dan simplikasi) agar tujuan organisasi tercapai secara efektif dan efisien.
- Memecahkan konflik kepentingan berbagai pihak yang terkait,
- Agar manajer mampu mengintegrasikan dan mensinkronkan pelaksanaan tugas-tugasnya dengan stakeholders,
- Agar manajer mampu mengintegrasikan kegiatan fungsional dan tujuan-tujuan dari unit organisasi yang terpisah-pisah untuk mencapai tujuan bersama dengan sumberdaya yang terbatas secara efektif dan efisien,
- Adanya pembagian kerja dimana semakin besar pembagian kerja, semakin diperlukan pengkoordinasian/penyerasian sehingga tidak terjadi duplikasi atau tumpang tindih pekerjaan yang menyebabkan pemborosan,
- Untuk mengembangkan dan memelihara hubungan yang baik dan harmonis di antara kegiatan-kegiatan, baik fisik maupun nonfisik dengan para stakeholder.

d. Manajemen Keuangan Islami

Penulis yang bertugas mengatur dan menjadi pengambil keputusan atas penggunaan dana pada bisnis menjalankan tugas dengan maksimal, amanah dalam mengelola keuangan dan transparan atas data yang disampaikan. Dalam teori manajemen syariah, manajemen dalam Bahasa Arab disebut dengan *idarah* yang berarti penertiban, pengaturan, pengurusan, perencanaan, dan persiapan (Subana, 2017).

Masih dalam tulisan (Subana, 2017) yang menjelaskan fungsi manajemen Syariah yang tidak jauh beda dengan manajemen umum/konvensional, diantaranya:

- **Fungsi Perencanaan**

Maksudnya disini yakni menyangkut upaya guna menentukan upaya yang akan dicapai dimasa mendatang, membuat rumusan perencanaan guna mencapai tujuan, dan menentukan dana yang diperlukan dan faktor-faktor produksi lain yang akan digunakan.

- **Fungsi Pengorganisasian**

Organisasi dalam pandangan Islam bukan semata-mata wadah, melainkan lebih menekankan pada cara sebuah pekerjaan dilakukan dengan rapi. Dalam sebuah organisasi tentu memiliki struktur organisasi. Pimpinan harus menentukan struktur organisasi yang terbaik untuk menjalankan kegiatan ke arah mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

- **Fungsi Kepemimpinan**

Pengertian kepemimpinan dari Bahasa Arab, yaitu *umara* yang disebut juga dengan *ulul amri*. *Ulil amri* atau pejabat adalah orang yang mendapat amanah untuk mengurus urusan orang lain.

- **Fungsi Pengawasan**

Falsafah dasar fungsi pengawasan dalam Islam muncul dari pemahaman tanggung jawab individu, amanah, dan keadilan. Islam memerintahkan setiap individu untuk menyampaikan amanah yang diembannya.

Selanjutnya, didalam Al-Qur'an juga telah menjelaskan terkait prinsip-prinsip manajemen keuangan syari'ah, diantaranya:

- Setiap perdagangan dilandasi sikap saling rida atau suka sama suka di antara dua pihak sehingga tidak ada yang terdzolimi.

- Menerapkan prinsip keadilan (*justice*), baik dalam takaran, timbangan, mata uang (*kurs*), maupun pembagian keuntungan bisnis.
- Kasih sayang, tolong-menolong, dan persaudaraan universal
- Dalam kegiatan perdagangan tidak melakukan investasi pada usaha yang diharamkan (harus mengedepankan kehalalan dan *thayyib*)
- Harus terhindar dari Riba dan sejenisnya (*maghrib*)
- Tidak boleh melalaikan diri dari beribadah (shalat dan zakat) dan mengingat Allah.

3. Pemecahan Masalah Keuangan

Dari permasalahan yang timbul seperti penjelasan pada poin satu, penulis mencoba menjabarkan tindakan yang dilakukan guna meminimalisir kendala yang ada, diantaranya:

a. Permasalahan Pertama: Pencatatan Arus Keuangan Belum Sesuai Standar Akuntansi

Pencatatan keuangan dalam sebuah bisnis merupakan salah satu objek vital yang harus dijalankan dengan benar dan teliti. Dalam pencatatan keuangan setidaknya terdapat tiga isi dari laporan keuangan yakni laporan laba rugi, neraca dan arus kas. Melihat kendala yang penulis hadapi, penulis mencoba untuk meminimalisir kendala yang ada dengan langkah-langkah dibawah ini:

- Mempelajari lebih lanjut standar akuntansi dari berbagai sosial media,
- Berdiskusi dengan anggota tim terkait model laporan keuangan yang cocok dengan bisnis yang dijalankan,
- Menjabarkan laporan keuangan yang disepakati dengan lengkap dan mudah dipahami setiap anggota tim,
- Berdiskusi dengan teman yang lebih mengerti terkait keuangan suatu bisnis.

-

b. Permasalahan Kedua: Kendala Penggunaan *Format* yang Tepat

Dalam mencatat arus kas pada *microsoft excel*, penulis mengalami beberapa kendala format rumus yang ada seperti: pengambilan sumber data awal, informasi akun, dan rekap hasil yang ada. Hal ini disebabkan karena pada awal pencatatan keuangan, penulis mengalami kesulitan dalam membuat format yang sesuai. Akibatnya, penulis beberapa kali melakukan revisi format dan konsep laporan yang sesuai dengan bisnis dan mudah dipahami yang mencakup pada dana yang masuk maupun dana keluar. Oleh sebab itu, penulis berusaha menyusun laporan yang mudah dipahami dengan beberapa cara diantaranya:

- Laporan disusun dengan rinci pada *microsoft excel* dengan melihat referensi dari berbagai sumber yang ada (sosial media, buku, dll)
- Menjelaskan secara transparan arus kas dan sumber dana yang ada kepada setiap anggota,
- Menjelaskan sistem penulisan yang penulis susun dengan detail,
- Memberikan pemahaman berulang hingga setiap anggota tidak dibingungkan.

c. Permasalahan Ketiga: Kendala Perkembangan Alat Pencatat Keuangan Otomatis

Pada bagian ini, penulis berupaya menambah pengalaman penyusunan laporan keuangan selain menggunakan *microsoft excel*, penulis juga sempat mempelajari penggunaan aplikasi *smartphone* seperti: *catatan keuangan, famfina, buku kas dan zahir*. Namun, setelah melakukan pertimbangan dengan diskusi bersama tim maka disepakati menggunakan *microsoft excel* yang lebih umum penggunaannya. Selain itu, kendala dengan konsumen yakni belum tersedianya pembayaran *cashless/nontunai* mendapatkan respon dari tim yakni perencanaan pendaftaran mitra dengan *platform* pengelola keuangan, akan tetapi belum terealisasi dalam waktu

singkat dikarenakan tahapan yang cukup panjang guna mencapai kerja sama dengan mitra keuangan *online* tersebut.

d. Permasalahan Keempat: Kendala Koordinasi dan Komunikasi Dengan Bagian Produksi

Dalam memecahkan permasalahan ini, penulis menjalankan beberapa cara guna memperbaiki koordinasi dan komunikasi dengan anggota tim bagian produksi, diantaranya:

- Memberikan *spam* pesan grup guna mendapatkan balasan lebih lanjut,
- Lebih sering memberikan ajakan diskusi bersama secara langsung,
- *Sharing* permasalahan/kendala yang dialami,
- Mencari solusi atas permasalahan bisnis,
- Membuat komitmen guna keberlanjutan bisnis.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.

Kerja sama dengan anggota tim berjalan sesuai capaian target yang telah ditentukan. Penulis mampu membantu tim produksi dalam mencari mitra produsen di awal bulan September dan Oktober dengan setidaknya 5 UMKM dan 2 UKM. Selain itu, penulis ikut serta proses pemilihan alat produksi baik dari segi harga, kualitas dan kuantitas alat yang akan dibeli. Selanjutnya, kerja sama dengan tim pemasaran juga berjalan dengan lancar yakni membantu melakukan survey lokasi lapak penjualan di beberapa lokasi yang ditentukan dan juga melakukan survey terkait pengelolaan media pemasaran baik *online* maupun *offline*.

Dalam bisnis ini, penulis bertanggung jawab untuk mengelola bagian keuangan bisnis. Aspek keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya proyeksi keuntungan yang akan didapatkan. Pada poin pertama yakni mencatat arus kas bisnis berisikan beberapa catatan bisnis dari perolehan anggaran modal dan catatan arus kas masuk dan keluar. Lalu pada poin kedua yakni analisis keuangan, penulis menganalisis berbagai aspek keuangan bisnis mulai dari Harga Pokok Produksi (HPP), Laporan Arus Kas bulanan, Laporan Kas per Bidang, Biaya Investasi & Penyusutan, Analisis *Break Even Point* (BEP), Laba Rugi, Neraca dan Analisis Kelayakan Bisnis (RCr). Lalu pada poin ke tiga yakni berkoordinasi dengan masing-masing bidang bisnis penulis melakukan berbagai kegiatan penunjang keberlangsungan bisnis.

Tentu saja dalam pelaksanaannya, banyak kendala yang ditemui guna mencapai tujuan yang telah direncanakan. Kendala yang dihadapi berasal dari kurangnya pembelajaran penulis terkait penyusunan laporan keuangan, lalu kendala yang berasal dari kurangnya efektifitas komunikasi antar anggota. Akan tetapi kendala yang ada dihadapi dan diselesaikan secara musyawarah melalui forum diskusi bersama. Dan akhirnya penulis mampu menyusun hasil pencatatan keuangan yang bersumber dari lebih 3 bulan penjualan produk dan kemudian data yang ada penulis gunakan untuk membuat arus kas harian dan laporan keuangan akhir. Penulis

mendapatkan bahwa total pendapatan kotor bisnis selama periode penjualan 6 November 2022 hingga *cut off* pada tanggal 30 Januari 2023 adalah sebesar Rp.8.326.000,- dan keuntungan sebesar Rp.1.700.075,- dan jika dikalkulasikan keuntungan bersih diperoleh sebesar Rp.835.475,- atau sama dengan 11% *net profit margin*. Dengan demikian, rintisan bisnis Jerukin telah berhasil mencapai BEP dan mendapatkan profit yang layak serta mampu mengembalikan modal awal pada periode penjualan dibulan ke tiga.

B. Saran

Perlu disadari bahwa menjalankan sebuah bisnis tidak cukup dengan mempertimbangkan produk yang ditawarkan apalagi bisnis tersebut adalah rintisan dari nol. Pelaku bisnis juga harus mencermati berbagai aspek yang ada mulai dari aspek produksi, SDM, Pemasaran dan keuangan. Namun pada aspek keuangan harus lebih ditekankan karena dapat menjadi pertimbangan dalam berbagai pengambilan keputusan bisnis. Aspek keuangan sangat diperlukan mulai dari hal dasar seperti penetapan harga, penetapan arus keuangan hingga monitoring dan evaluasi arus kas bisnis. Oleh sebab itu, calon wirausahawan sangat perlu memiliki analisis keuangan yang baik pada saat sebelum dan selama pelaksanaan bisnis.

Pelaku bisnis yang mengelola aspek keuangan juga perlu memerhatikan hal sederhana seperti melakukan pencatatan arus kas(*cashflow*) dengan rapi dan konsisten serta mudah dipahami. Selain itu, pada saat melakukan analisis keuangan awal, perintis bisnis perlu untuk memperkirakan keperluan bisnis secara detail dan teliti yang akan dimasukkan ke dalam perkiraan *fixed cost* dan *variable cost* sehingga penetapan harga pokok per produk tepat dan sesuai. Jika lalai dan tidak terkelola dengan baik, hal tersebut menjadi kendala pelaksanaan hingga evaluasi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Adrian, d. K. (2022, Januari 20). *Inilah Manfaat Susu Murni Beserta Efek Sampingnya*. Retrieved from <https://www.alodokter.com>
- Agustin, d. S. (2022, Mei 6). *6 Manfaat Madu bagi Kesehatan*. Retrieved from <https://www.alodokter.com>
- Assegaf, A. R. (2019). Pengaruh Biaya Tetap dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas PT. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 1-5.
- Blog, K. (2021, 08 27). *Umur Ekonomis Aktiva Tetap*. Retrieved from Informasi Seputar Akuntansi / By Krishand Software
- Buleleng, A. (2021, Maret 14). *10 Manfaat Konsumsi Buah Jeruk untuk Kesehatan*. Retrieved from <https://buleleng.bulelengkab.go.id>
- Fadli, d. R. (2021, September 2021). *Rutin Mengonsumsi Jahe? Ini 8 Manfaat yang Bisa Didapat*. Retrieved from <https://www.halodoc.com>
- Ginting, M. C. (2018). Peranan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Profitabilitas. *Jurnal Manajemen*, 187-196.
- Gunawan, S. K., & Hasibuan, M. S. (2016). Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan Yang Terbaik Untuk UKM. *Jurnal Teknovasi* , 10-16.
- Harahap, R. Z. (2015). Etika Islam Dalam Mengelola Lingkungan Hidup. *Jurnal EduTech*, 1-13.
- Hasan, A., & Gusnardi. (2018). *Prospek Implementasi Standar Akutansi: Entitas Mikro, Kecil dan Menengah Berbasis Kualitas Laporan Keuangan*. Bandung: The Sadari Institute (SADARIPRESS).
- Heru, M. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akutansi Syariah*, 9-28.
- Juliawati, N. (2012). Koordinasi dan Usaha Koordinasi dalam Organisasi : Sebuah Kerangka Studi. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 177-192.
- Kantar. (2022). *Indonesia Brand Footprint 2022*. Kantarworldpanel.com.

- Keuangan, D. S. (2016). *Exposure Draft Standar Akutansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Liling, A. (2019). Konsep Utility Dalam Prilaku Konsumsi Muslim. *Jurnal Balanca*, 71-92.
- Maruta, H. (2017). Pengertian, Kegunaan, Tujuan dan Langkah-Langkah Penyusunan Laporan Arus Kas. *Jurnal Akutansi Syariah (JAS)*, 238-257.
- Menlhk. (2021). *Capaian Kinerja Pengelolaan Sampah*. Retrieved from Sistem Informasi Pengelolaan Sampah Nasional
- Morlian, A. (2016). Peranan Koordinasi Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Pada Kantor Dinas Pekerjaan Umum Provinsi DKI Jakarta. *Jurnal AKP*, 18-27.
- Nugroho, A. Y., & Mas'ud, A. A. (2021). Proyeksi BEP, RC Ratio dan R/L Ratio Terhadap Kelayakan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Taoge Di Desa Wonoagung Tirtoyudo Kabupaten Malang. *Jurnal Koperasi dan Manajemen*, 27-37.
- Nur, S. (2022, Juli 19). *Tokopedia Ungkap Tren Belanja Semester I 2022, Ini Kategori Terlaris*. Retrieved from detikinet
- Samsudin. (2020). *Makanan Halal dan Thayyib Perspektif Al-Qur'an*. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry.
- Saputri, N. (2021, Desember 16). *8 Manfaat Mengonsumsi Serai bagi Tubuh*. Retrieved from <https://helohehat.com>
- Sari, D. I. (2018). Analisis Depresiasi Aktiva Tetap Metode Garis Lurus dan Jumlah Angka Tahun PT Adira Dinamika. *Jurnal Moneter*, 86-92.
- Septiana, A. T., Sari, Y. P., & Kartika, D. (2021). Analisis Komparatif Aplikasi Pembukuan Keuangan UMKM Berbasis Android (Studi Kasus Pada Aplikasi Buku Kas dan Buku Warung). *Jurnal Akuntansi Politeknik Harapan*, 1-11.
- Subana, D. H. (2017). *Manajemen Keuangan Syari'ah Pengantar: Prof. Dr. H. Boedi Abdullah, M.Ag*. Bandung: CV Pustaka Setia.

- Suryanto, Muhyi, H. A., & Kurniati, P. S. (2022). Use Of Digital Payment In Micro, Small And Medium Business. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 55-65.
- Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia. *Jurnal Al Qardh*, 60-75.
- Umami, N. (2019). Peran Manajemen Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Batik Dalam Memajukan Sektor Kewirausahaan. *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)*, 1-11.
- Utami, S. S. (2010). Analisis Laporan Keuangan Sebagai Dasar Untuk Mengetahui Efisiensi Penggunaan Dana. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 42-49.



LAMPIRAN

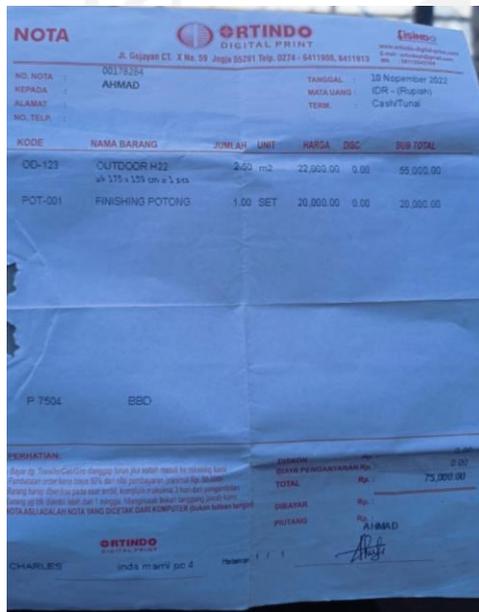
• Dokumentasi Kegiatan



Gambar 4. 1 Nota Pengeluaran Produksi



Gambar 4. 2 Nota Pengeluaran Produksi & Pemasaran



Gambar 4. 3 Nota Pengeluaran Pemasaran



Gambar 4. 4 Survei Pesaing



Gambar 4. 5 Persiapan StandBoth



Gambar 4. 6 Persiapan Packaging



Gambar 4. 7 Survei Mitra Produsen diPasar Induk Buah



Gambar 4. 8 Survei Mitra Produsen diPasar Tradisional



Gambar 4. 9 Survei Mitra Produsen diKios Buah



Gambar 4. 10 Survei Bhan Baku Tambahan di Toko Intisari



Gambar 4. 11 Tester Pertama Dengan Teman 1



Gambar 4. 12 Tester Pertama Dengan Teman 2



Gambar 4. 13 Penjualan di Jl.Nglalangan 1



Gambar 4. 14 Penjualan di Jl.Nglalangan 2



Gambar 4. 15 Desain Produk Awal (cup kertas)



Gambar 4. 16 Desain Produk Setelah Revisi (cup plastik)



Gambar 4. 17 Layanan Antar Via (PO) 1



Gambar 4. 18 Layanan Antar Via (PO) 2



Gambar 4. 19 Penjualan di PSL Alkid (sore)



Gambar 4. 20 Penjualan di PSL Alkid (sore)



Gambar 4. 21 Penjualan di PSL Alkid (sore)



Gambar 4. 22 Penjualan di PSL Alkid (malam)



Gambar 4. 23 Penjualan di PSL Alkid Dengan Mitra Lapak (sore)



Gambar 4. 24 Membantu Penjualan di PSL Alkid (sore)



Gambar 4. 25 Ekspresi(senang)
Penjualan di PSL Alkid (malam)



Gambar 4. 26 Penjualan di PSL Alkid
(malam)



Gambar 4. 27 Penjualan di PSL Alkid
Dengan Mitra (malam)



Gambar 4. 28 Penjualan di PSL Alkid
Tampak Belakang (malam)

- Dokumentasi Bidang Keuangan

Tabel 4. 1 Daftar Produk

No	Produk	Jumlah	Satuan
1	Jerukin Ori	1	cup
2	Jerukin Susu	1	cup
3	Jerukin Yakult	1	cup
4	Jerukin Nata	1	cup
5	Jerukin Klamud	1	cup
6	Jerukin squash	1	cup
7	Jerukin Herbal	1	cup

No	Produk	Hrg Jual	HPP
1	Jerukin Ori	5,000	3,261
2	Jerukin Susu	8,000	3,391
3	Jerukin Yakult	8,000	4,737
4	Jerukin Nata	8,000	3,936
5	Jerukin Herbal	6,000	2,627
	rata-rata	7,000	3,590

Lokasi	Jenis	Hrg/kg	Ket
Pasar Tempel	Jember	15,000	ecer
	Peras	12,000	ecer
	Nipis	18,000	ecer
Pasar Colombo	Jember	16,000	ecer
	Peras	13,000	ecer
Pasar Pakem	Jember	17,000	ecer
	Nipis	16,000	ecer
Pasar Gamping	Jember	13,500	/Krat
Pasar Giwangan	Jember	12,000	/Krat
Pasar Gentan	Jember	20,000	ecer
	Nipis	18,000	ecer
Frutamart Gamping	Jember	18,000	ecer
	Bebi	12,000	ecer

Lokasi	Jenis	Hrg/kg	Ket
Gemilang Buah G.Gati	Jember	16,000	ecer
	Bebi	10,000	ecer
	Nipis	15,000	ecer
Sari Segar Buah G.Gati	Jember	20,000	ecer
	Medan	23,000	ecer
Venus Buah G.Gati	Medan	23,000	ecer
Pikup Jakal Buah	Medan	20,000	ecer
Wr. Buah Segar Paris	Jember	20,000	ecer
	Brastagi	24,000	ecer
Barokah buah Gading	Jember	18,000	ecer
Lapak Buah 41 Bantul	Jember	15,000	ecer
	Brastagi	20,000	ecer

Tabel 4. 3 Catatan Penjualan Harian

TANGGAL	PELANGGAN	AREA	NAMA PRODUK	QTY	SATUAN	HARGA SATUAN	SUB TOTAL	STATUS
PENJUALAN BULAN OKTOBER								
27/10/2022	PRODI EKIS UII	SLEMAN(PO)	JERUKIN HERBAL	6	pcs	7,000	42,000	FREE DELIVERY
			JERUKIN SUSU	2	pcs	9,000	18,000	
			JERUKIN NATA	2	pcs	9,000	18,000	
			JERUKIN YAKULT	1	pcs	10,000	10,000	88,000
PENJUALAN BULAN NOVEMBER								
06/11/2022	AZMI	SLEMAN(PO)	JERUKIN NATA	1	pcs	9,000	9,000	FREE DELIVERY
			JERUKIN YAKULT	1	pcs	10,000	10,000	
	DIMAS	SLEMAN(PO)	JERUKIN ORI	2	pcs	5,000	10,000	FREE DELIVERY
	ZAIDAN	SLEMAN(PO)	JERUKIN NATA	1	pcs	9,000	9,000	FREE DELIVERY
			JERUKIN YAKULT	1	pcs	10,000	10,000	
	AFINI	SLEMAN(PO)	JERUKIN ORI	1	pcs	5,000	5,000	FREE DELIVERY
			JERUKIN NATA	1	pcs	9,000	9,000	
	ACHI	SLEMAN(PO)	JERUKIN ORI	1	pcs	5,000	5,000	FREE DELIVERY
			JERUKIN NATA	1	pcs	9,000	9,000	76,000
07/11/2022	ROY	SLEMAN(LAPAK)	JERUKIN ORI	1	pcs	5,000	5,000	
			JERUKIN YAKULT	1	pcs	10,000	10,000	
			JERUKIN SUSU	1	pcs	9,000	9,000	
			JERUKIN HERBAL	1	pcs	6,000	6,000	
	EKO	SLEMAN(LAPAK)	JERUKIN NATA	2	pcs	9,000	18,000	
			JERUKIN HERBAL	1	pcs	6,000	6,000	
	AMUN	SLEMAN(LAPAK)	JERUKIN SUSU	2	pcs	9,000	18,000	72,000

Tabel 4. 4 Laporan Neraca Per-Periode

NERACA PERIODE SEPTEMBER 2022 - JANUARI 2023					
AKTIVA			PASIVA		
AKTIVA LANCAR			HUTANG		
	KAS	838,475	HUTANG JANGKA PENDEK		
	PERSEDIAAN	-		HUTANG USAHA	-
	PIUTANG USAHA	-		HUTANG PEMILIK	-
			TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK		-
			HUTANG JANGKA PANJANG		
				HUTANG JANGKA PANJANG LAINNYA	-
TOTAL AKTIVA LANCAR		838,475	TOTAL HUTANG JANGKA PANJANG		-
			TOTAL HUTANG		-
AKTIVA TETAP					
	BANGUNAN	-	EKUITAS		
	KENDARAAN	-		MODAL PEMILIK	838,875
	PERALATAN	861,600		LABA/RUGI TAHUN BERJALAN	-
	ASET TIDAK BERWUJUD	-		LABA/RUGI BULAN BERJALAN	838,475
	AKUMULASI DEPRESIASI	(22,725)	TOTAL EKUITAS		1,677,350
TOTAL AKTIVA TETAP		838,875			
TOTAL AKTIVA		1,677,350	TOTAL HUTANG DAN EKUITAS		1,677,350

Tabel 4. 5 Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA RUGI JERUKIN (Rp) PERIODE SEPTEMBER 2022 - JANUARI 2023	
PENDAPATAN	
PENJUALAN	8,326,000
POTONGAN PENJUALAN	-
TOTAL PENDAPATAN	8,326,000
HARGA POKOK PENJUALAN	
HPP JERUKIN	(5,321,900)
TOTAL HPP	(5,321,900)
LABA (RUGI) KOTOR	3,004,100
BIAYA USAHA	
BIAYA GAJI	(100,000)
BIAYA LISTRIK DLL	(50,000)
BIAYA MARKETING	(50,000)
BIAYA SEWA LAPAK & ADMIN	(555,000)
BIAYA OPERASIONAL	(440,000)
BIAYA CSR	-
BIAYA DEPRESIASI	(74,025)
BIAYA LAIN-LAIN	(35,000)
TOTAL BIAYA USAHA	(1,304,025)
LABA OPERASIONAL	1,700,075
PENDAPATAN DAN BIAYA DILUAR USAHA	
PENDAPATAN DILUAR USAHA	-
BIAYA DILUAR USAHA	-
LABA SEBELUM PAJAK	1,700,075
BIAYA PAJAK	
LABA SETELAH PAJAK	1,700,075

Tabel 4. 6 Susunan Arus Kas

LAPORAN PEMASUKAN & PENGELUARAN (TANPA MODAL)				JERUKIN ARUS KAS	
(BULANAN)				PERIODE SEPTEMBER-OKTOBER 2022	
BULAN : SEPTEMBER					
N O	KETERANGAN	PEMASUKAN	PENGELUARAN		
1	PEKAN 1	-	-		
2	PEKAN 2	-	-		
3	PEKAN 3	-	(232,400)		
4	PEKAN 4	-	-		
5	PEKAN 5	-	-		
TOTAL		-	(232,400)		
BULAN : OKTOBER					
N O	KETERANGAN	PEMASUKAN	PENGELUARAN		
1	PEKAN 1	-	-		
2	PEKAN 2	-	-		
3	PEKAN 3	-	-		
4	PEKAN 4	88,000	(272,800)		
5	PEKAN 5	-	-		
TOTAL		88,000	(272,800)		

1. AKTIVITAS OPERASI			
Penerimaan kas dari;			
Penjualan tunai		88,000	
			88,000
Pengeluaran kas untuk;			
Pembelian bahan baku (biaya produksi) tunai		(289,800)	
Pembayaran beban depresiasi		(5,850)	
Pembayaran beban listrik		-	
Pembayaran beban sewa		-	
Pembayaran beban operasional		(10,000)	
Pembayaran beban lain-lain		-	(305,650)
			(217,650)
2. AKTIVITAS INVESTASI			
Pembelian peralatan tunai		(205,400)	(205,400)
3. AKTIVITAS PENDANAAN			
Modal		1,500,000	1,500,000
Penurunan kas			1,076,950
Saldo awal kas			-
Saldo akhir			1,076,950

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Jawa Tengah tepatnya dikabupaten Purworejo pada tanggal 27 Februari 1999 sebagai anak tunggal dari pasangan Agus Supriyadi dan Hidayati Johariyah. Saat ini penulis bertempat tinggal di Jl. Ngalalangan, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55581. Hp: 085 329 563 666. Alamat E-mail: *Alfianm548@gmail.com*. Pendidikan menengah atas (SMA /K) ditempuh di SMK Nurussalaf Kemiri, Kabupaten Purworejo, Jawa tengah dan lulus pada tahun 2016. Pada tahun 2018, penulis diterima di Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

