

**Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada
Bisnis Floury**

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



Oleh:

Nurlela

18423019

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2023

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurlela
Nim : 18423019
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : **Pengembangan Sistem Pencatatan
Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keaslian nya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

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

Yogyakarta, 21 Februari 2023



Nurlela

NOTA DINAS

Yogyakarta, 23 Februari 2023

3 Syakban 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: 1534/Dek/60/DAATI/FIAI/XI/2022 tanggal 29 November 2022, 5 Jumadil Awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Nurlela
Nomor Induk Mahasiswa : 18423019
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Tugas Akhir : **Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury**

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis:

Nama : Nurlela

NIM : 18423019

Judul Tugas Akhir : **Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury**

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.

Yogyakarta, 23 Februari 2023



Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.



PENGESAHAN

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

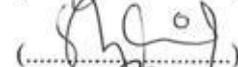
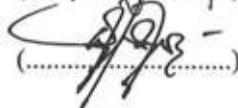
Hari : Senin
Tanggal : 13 Maret 2023
Judul Tugas Akhir : Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury
Disusun oleh : NURLELA
Nomor Mahasiswa : 18423019

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 : Dr. Siti Achiria, SE, MM
Penguji I : Rakhmawati, S.Stat, MA
Penguji II : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.
Pembimbing : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME


.....

.....

.....

.....



Yogyakarta, 29 Maret 2023

Desan


Dr. Idris Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rida dan hidayah-Nya yang telah memudahkan segala urusan hamba-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir Bisnis ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam semoga tercurah limpahkan kepada junjungan alam yakni Nabi yang sangat mulia Nabi Muhammad SAW, semoga syafaat nya sampai kepada seluruh umatnya.

Dalam penyusunan laporan Tugas Akhir Bisnis ini tentunya penulis membutuhkan bantuan-bantuan dari berbagai pihak, maka untuk itu laporan Tugas Akhir Bisnis ini penulis persembahkan untuk keluarga tercinta Mama, Babeh yang telah memberikan bantuan baik material dan non material, terima kasih atas do'a dan kasih sayang yang terus mengalir tanpa putus serta dukungan-dukungan terhadap penulis. Selain itu penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada Tete tercinta yang senantiasa juga mendukung dan memberikan masukan-masukan positif terhadap penulis mengenai laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada Bapak Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E. selaku pembimbing, terima kasih atas kesabaran dan keluangan waktunya karena telah membimbing penulis dalam menyusun laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik hingga akhir. Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh dosen dan staf Fakultas Ilmu Agama Islam khususnya prodi Ekonomi Islam semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah penulis dapatkan selama berkuliah di kampus ini, dan semoga semua kebaikan menjadi keberkahan yang senantiasa terus mengalir untuk Ibu/Bapak semua.

Terima kasih juga kepada tim Flourey yang senantiasa telah bekerjasama selama ini yaitu Muhammad Raihan Izzatul Insan dan juga Muhammad Toha, terima kasih atas keluangan waktu, tenaga dan semangatnya sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik dan lancar.

Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih untuk diri sendiri yang sudah berjuang dan berusaha keras supaya bisa sampai sejauh ini



MOTTO

"Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari ketika tidak ada lagi jual beli, tidak ada lagi persahabatan, dan tidak ada lagi syafaat. Orang-orang kafir itulah orang yang zalim." (Q.s Al-Baqarah 2 ayat 254).



ABSTRAK

PENGEMBANGAN SISTEM PENCATATAN KEUANGAN USAHA PADA BISNIS FLOURY

NURLELA

18423019

Makanan merupakan sebuah kebutuhan primer, yang artinya makanan merupakan sebuah kebutuhan dasar manusia yang tidak bisa ditinggalkan dan dilakukan manusia secara berulang-ulang. Oleh karena itu, dengan adanya konsumsi yang terus berulang mengartikan bahwasannya bisnis makanan ini merupakan bisnis yang berpeluang dan berpotensi sangat besar. Alasan tersebut juga merupakan salah satu alasan penulis memutuskan untuk membuka usaha kuliner berupa camilan. Dimulai dari melakukan survei secara langsung di lingkungan kampus UII (Universitas Islam Indonesia) dan melakukan survei secara *online* dengan melakukan *voting* melalui sosial media instagram akhirnya terbangun lah sebuah bisnis bernama floury. Floury berasal dari kata *flour* yang artinya tepung. Alasan penulis memakai nama ini karena sebagian besar produk yang dijual oleh floury bahan bakunya terbuat dari aci atau tepung, makanan yang kami jual yaitu seperti cibay, cimol bojot, pangsit goreng dan cilok goreng. Selain menjual makanan kami juga menjual berbagai macam minuman segar seperti lychee tea, lychee soda yakult, coco milks nata dan fruit punch soda. Alasan penulis menjual produk tersebut ialah karena belum ada yang menjual produk yang serupa di sekitar kampus UII (Universitas Islam Indonesia). Perintisan bisnis ini dimulai pada Januari 2022 hingga November 2022. Pada saat bisnis ini berjalan penulis memiliki beberapa masalah diantaranya ialah pencatatan laporan keuangan yang masih sangat sederhana serta penetapan harga yang belum sesuai. Oleh karena itu dengan adanya perintisan bisnis ini penulis memiliki tujuan dapat mencatat keuangan dengan sesuai standar akuntansi, dan penulis telah berhasil mengatasi permasalahan tersebut dengan melakukan pencatatan dengan menggunakan aplikasi excel dan sesuai standar akuntansi. Hasil dari kesimpulan praktik ini, penulis mendapatkan hasil bahwa bisnis floury sendiri layak untuk dijalankan dan dikembangkan, serta floury sendiri telah mencapai titik BEP pada bulan September minggu keempat dan mendapatkan keuntungan yakni sebesar Rp 4.675.284.

Kata kunci: Tugas akhir; perintisan bisnis; bisnis kuliner; floury; manajemen keuangan.

ABSTRACT

DEVELOPMENT OF BUSINESS FINANCIAL RECORDING SYSTEM IN FLOURY BUSINESS

NURLELA

18423019

Food is a primary need, showing it as a compulsorily and repeatedly basic human need. Hence, it can be stated that culinary might be a business with great opportunities and potential. This also has become a reason for the researcher to open a culinary business in the form of snacks. It started by doing a direct observation in the campus environment of UII (Islamic University of Indonesia) as well as voting through social media Instagram. This business is then called as Floury meaning flour. This name has been given considering that most of the products sold by floury are made from aci or flour and the food we sell includes cibay, cimol bojot, fried dumplings and so on. Apart from selling food, we also sell various kinds of fresh drinks such as lychee tea, lychee soda yakult, coco milks nata and fruit punch soda. The sale of these food is with a consideration that no one has sold a similar product in particularly near the campus of UII (Universitas Islam Indonesia). The pioneering of this business was from January 2022 to November 2022. When this business was running, the writer had several problems, including the recording of financial reports which were still very simple and the pricing that was not appropriate. Therefore, with this business start-up, the author has the goal of being able to record finances according to accounting standards, and the authors have succeeded in overcoming these problems by recording using the excel application and according to accounting standards. As a result of the conclusion of this practice, the authors get the result that the floury business itself is feasible to run and develop, and the floury itself has reached the BEP point in the fourth week of September and earned a profit of IDR 4.675.284.

Keywords: *Final assignment; business pioneering; culinary business; floury; financial management.*

February 22, 2023

TRANSLATOR STATEMENT

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

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je

ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	s	Es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	Ge
ف	Fa	f	Ef
ق	Qaf	q	Ki
ك	Kaf	k	Ka
ل	Lam	l	El
م	Mim	m	Em
ن	Nun	n	En
و	Wau	w	We

هـ	Ha	h	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	y	Ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	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

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

Contoh:

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

C. Maddah

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

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi Maddah

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

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'khuẓu
- 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

Puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala limpahan rida dan hidayah-Nya yang telah memudahkan segala urusan hamba-Nya sehingga Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul “**Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury**” ini dapat ditulis dan diselesaikan dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam semoga tercurah limpahkan kepada junjungan alam yakni Nabi yang sangat mulia Nabi Muhammad SAW, semoga syafaatnya sampai kepada seluruh umatnya.

Adapun laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini disusun untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia, dengan segala kekurangan dan kekhilafan yang penulis miliki masih banyak sekali kekurangan-kekurangan yang harus diperbaiki, semoga dengan adanya hasil penelitian laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dapat berguna khususnya bagi penulis.

Dalam menyusun dan mengerjakan laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak yang sudah membantu, diantaranya:

1. Bpk. Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku rektor 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., M.E. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam
5. Bapak Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E. selaku dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dan kesabarannya untuk dapat membimbing penulis dalam menyusun laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

6. Sege nap Dosen dan staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Mama, Babeh dan Tete h tercinta yang selalu memberikan dorongan material dan non material yang tidak ada putus nya untuk kelancaran penulis dalam menyusun laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
8. Semua pihak yang telah membantu yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terima kasih atas do'a dan dukunganya.
9. *Last but not least, i wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thank me for never quitting and for just being me at all times.*

Dalam menyusun laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini penulis menyadari bahwasannya masih banyak sekali kekurangan dan tentunya laporan Tugas Akhir Bisnis ini masih jauh dari kata sempurna, karena hal tersebut tidak lepas dari masih banyaknya kesalahan dan kelemahan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis berharap adanya kritik dan saran yang baik dan dapat membangun. Semoga laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini bisa bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi semua pihak.

Yogyakarta, 21 Februari 2023



Nurlela

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
MOTTO.....	viii
ABSTRAK	ix
<i>ABSTRACT</i>	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
KATA PENGANTAR	xix
DAFTAR ISI.....	xxi
DAFTAR TABEL.....	xxiii
DAFTAR GAMBAR	xxv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	8
A. Profil Bisnis.....	8
B. Pelaksanaan Bisnis	11
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	42
A. Identifikasi Masalah.....	42
B. Tinjauan Teoritis Keuangan.....	43
C. Pemecahan Masalah Keuangan.....	47

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	49
A. Kesimpulan	49
B. Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN.....	54
RIWAYAT HIDUP.....	60



DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Divisi	10
Tabel 2. 2 Modal Januari - April.....	11
Tabel 2. 3 Modal Juni - November	12
Tabel 2. 4 HPP Produk 1.....	13
Tabel 2. 5 HPP Produk 2.....	14
Tabel 2. 6 HPP Produk 3.....	14
Tabel 2. 7 HPP Produk 4.....	15
Tabel 2. 8 HPP Produk 5.....	15
Tabel 2. 9 HPP Produk 6.....	16
Tabel 2. 10 HPP Produk 7.....	16
Tabel 2. 11 HPP Produk 8.....	17
Tabel 2. 12 HPP Produk 9.....	17
Tabel 2. 13 HPP Produk 10.....	18
Tabel 2. 14 HPP Produk 11.....	18
Tabel 2. 15 HPP Produk 12.....	19
Tabel 2. 16 Biaya Investasi dan Penyusutan Peralatan Januari - November .	20
Tabel 2. 17 Biaya Tetap Januari - November	22
Tabel 2. 18 Biaya Variabel Januari - November.....	22
Tabel 2. 19 Biaya Total Januari - November	23
Tabel 2. 20 Arus Kas Januari	26
Tabel 2. 21 Arus Kas Februari	27
Tabel 2. 22 Arus Kas Maret.....	28
Tabel 2. 23 Arus Kas April	29
Tabel 2. 24 Arus Kas Juni.....	30
Tabel 2. 25 Arus Kas Juli.....	31
Tabel 2. 26 Arus Kas Agustus.....	32
Tabel 2. 27 Arus Kas September.....	33
Tabel 2. 28 Arus Kas Oktober.....	34
Tabel 2. 29 Arus Kas November.....	34
Tabel 2. 30 Neraca Januari – November.....	39

Tabel 2. 31 Laba Rugi Januari - November 40



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Hasil Survei 1	2
Gambar 1. 2 Hasil Survei 2.....	2
Gambar 1. 3 Hasil Survei 3.....	3
Gambar 1. 4 Hasil Survei 4.....	3
Gambar 2. 1 Logo Floury.....	9
Gambar 2. 2 Kurva Pendapatan Januari - November.....	36



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang selalu tetap eksis, bisnis ini juga tidak banyak mengalami perubahan, bahkan saat pandemi sekalipun banyak orang yang memilih untuk membuka usaha kuliner karena makanan merupakan kebutuhan dasar manusia.

Menurut Leach (2014) bisnis kuliner merupakan pilihan bisnis terbaik, mengingat bahwa makanan mampu menarik perhatian, karena makanan juga merupakan sebuah kebutuhan primer, yang artinya makanan merupakan sebuah kebutuhan dasar manusia yang tidak bisa ditinggalkan dan dilakukan manusia secara berulang-ulang. Oleh karena itu, dengan adanya konsumsi yang terus berulang mengartikan bahwasannya bisnis makanan ini merupakan bisnis yang berpeluang dan berpotensi sangat besar. Dan alasan tersebutlah yang menjadi salah satu alasan penulis untuk membuka usaha kuliner, dan akhirnya muncullah ide penulis untuk membangun bisnis kuliner berupa camilan.

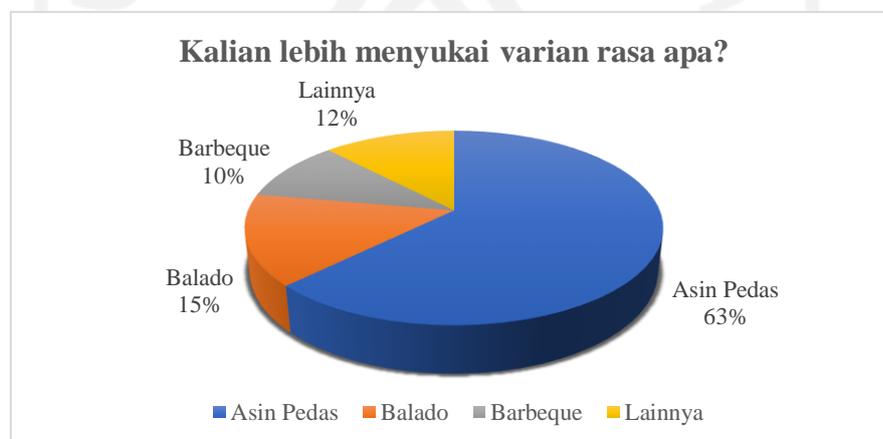
Camilan merupakan makanan ringan sebagai selingan makanan berat. Camilan juga biasa disebut dengan kudapan. Masing-masing daerah di Indonesia memiliki ciri khas camilan masing-masing (Handaruwati, 2017). Camilan juga sangat mudah didapatkan dimana dan kapan saja seiring dengan berkembangnya teknologi, para konsumen dapat memesan camilan melalui berbagai aplikasi *online* yang tersedia.

Alasan penulis memilih camilan sebagai bisnis yang dijalani karena hal ini merupakan peluang besar guna memperoleh keuntungan, selain itu bisnis ini juga beresiko rendah, karena makanan camilan bisa dikonsumsi jika tidak laku, selain itu kita bisa mengubah model penjualan memakai sistem *pre order* atau bisa dijadikan *frozen food* jika bahan baku makanan yang kita jual bahan bakunya tidak dapat bertahan lama (Pratiwi, 2021).

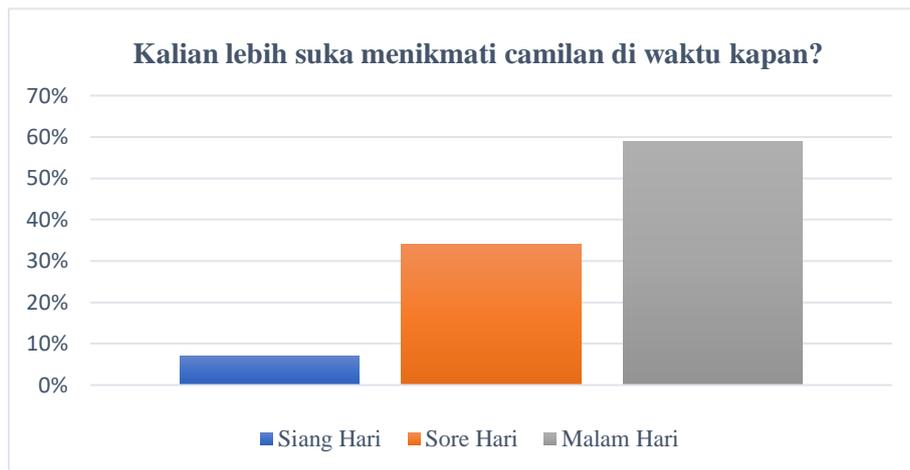
Sebelum melakukan perintisan bisnis, penulis telah melakukan survei tentang bisnis kuliner berupa camilan di sekitar kampus Universitas Islam Indonesia, dan akhirnya penulis mendapatkan informasi mengenai belum adanya penjual makanan yang menjual makanan camilan yang akan kita jual seperti cibay, cimol bojot dan pangsit goreng yang mana camilan tersebut berasal dari daerah Jawa Barat. Selain itu, penulis juga melakukan riset melalui beberapa teman dekat secara langsung terkait makanan yang mereka sukai, kemudian penulis juga melakukan survei melalui instagram *vote* dengan hasil kurang lebih 90 responden yang berpartisipasi untuk membantu memilih dan berikut hasil dari *vote* tersebut, diantaranya:



Gambar 1. 1 Hasil Survei 1



Gambar 1. 2 Hasil Survei 2



Gambar 1. 3 Hasil Survei 3



Gambar 1. 4 Hasil Survei 4

Dari hasil survei yang telah dilakukan pada aplikasi sosial media instagram, penulis mendapatkan beberapa hasil diantaranya: pertama, konsumen lebih mengutamakan kelezatan makanan dibandingkan dengan harga makanan. Kedua, konsumen lebih cenderung mengonsumsi makanan pada waktu malam hari dibandingkan dengan siang dan sore hari. Ketiga, konsumen lebih memilih varian rasa asin pedas dibandingkan dengan varian rasa lainnya. Keempat, konsumen lebih memilih membeli secara langsung dibandingkan dengan membeli via *merchant food*.

Setelah melakukan survei penulis akhirnya memiliki ide membuat inovasi menjual makanan yang bahan bakunya terbuat dari aci atau tepung dengan berbagai macam olahan, karena selain mudah didapatkan tepung juga bisa dijadikan berbagai makanan camilan yang dapat dinikmati oleh seluruh kalangan usia. Selain camilan sering dimakan sebagai makanan selingan, camilan juga dapat digunakan sebagai makanan alternatif untuk memenuhi kebutuhan energi sementara, dikarenakan kandungan tepung yang terdiri dari beberapa kandungan protein.

Setelah menjalankan bisnis ini selama beberapa waktu, penulis menyadari bahwa bisnis kami harus melakukan pengembangan usaha agar mendapatkan hasil yang positif di kemudian hari. Menurut Donalt L. Kirkpatrick dalam buku Adam I. Indra Wijaya, (2000), yang dimaksud dengan perkembangan usaha adalah "Suatu proses yang bertahap-tahap, yang sistematis untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan sikap, prestasi kerja orang-orang yang memegang tanggung jawab manajerial usaha, secara umum pengembangan manajerial dikenal sebagai usaha untuk meningkatkan prestasi dan juga pertumbuhan organisasi" (Hendrawan, Kuswantoro, & Sucahyawati, 2019). Agar pengembangan usaha tersebut dapat berjalan, penulis dan tim akan melakukan beberapa inovasi yang sekiranya dapat menunjang perkembangan bisnis kami.

Ada tiga divisi yang dapat menunjang pengembangan pada bisnis kami antara lain divisi produksi, divisi pemasaran dan divisi keuangan. Pada divisi produksi, kami mengolah bahan baku berupa tepung dengan mencampurkan berbagai rempah dan bumbu secara mandiri. Divisi produksi juga harus melakukan *quality control* dalam setiap produk yang telah diolah agar tetap berkualitas dan layak untuk dikonsumsi. Selain itu, manajemen stok juga penting dilakukan untuk mengetahui sisa produk yang tersedia, termasuk sisa stok yang ada pada aplikasi penjualan *online*. Selain itu, bagian produksi juga harus bekerja sama dengan divisi keuangan dalam menentukan harga produk yang akan ditawarkan kepada para konsumen.

Divisi berikutnya yaitu pemasaran yang merupakan salah satu hal penting dalam membangun sebuah *brand*. Dengan adanya divisi pemasaran, diharapkan mampu mengenalkan produk lebih luas dan meningkatkan nilai penjualan. Beberapa peranan divisi pemasaran yang dilakukan adalah antara lain membuat sebuah logo, sosial media dan juga mendesain kemasan agar lebih menarik dimata konsumen. Terkait sosial media, divisi pemasaran juga harus merancang berbagai konten yang dapat menarik perhatian para konsumen. Selanjutnya, divisi pemasaran juga harus melakukan koordinasi kepada divisi keuangan terkait penentuan alokasi biaya yang akan dikeluarkan dalam melakukan pemasaran.

Selain pentingnya masalah produksi dan pemasaran dalam sebuah usaha, manajemen keuangan juga tidak kalah penting, karena dengan adanya manajemen keuangan kita bisa tahu bisnis yang kita jalankan mengalami kerugian atau keuntungan. Divisi keuangan juga harus membuat arus kas dan pembukuan setiap harinya guna memastikan bahwa keuangan pada bisnis tersebut terkelola dengan baik. Divisi keuangan juga harus selalu berkoordinasi kepada divisi pemasaran dan produksi terkait penggunaan dana bisnis yang akan digunakan untuk berbagai keperluan, salah satunya pembelian bahan baku dan alokasi pendanaan promosi.

Dilihat di lapangan seringkali ada beberapa perusahaan yang terpaksa membubarkan usahanya karena kegagalan dalam menjalankan sistem keuangan pada usahanya, oleh karena itu untuk dapat mengidentifikasi tanda-tanda awal kemunduran sebuah usaha, perusahaan sangat perlu melakukan analisis kondisi keuangannya dengan sangat baik, karena semakin cepat tanda-tanda tersebut diketahui maka akan semakin baik pula bagi perusahaan untuk dapat mengambil strategi dengan cara mengelola atau memperbaiki keuangannya dengan segera. Oleh karena itu, penulis mengambil topik dengan judul “Pengembangan Sistem Pencatatan Keuangan Usaha Pada Bisnis Floury” karena penulis menyadari bahwasannya perkembangan usaha kami belum begitu baik serta manajemen keuangan dan pencatatan laporan keuangan kami

masih sangat sederhana. Maka laporan ini berisi mengenai permasalahan-permasalahan yang terjadi pada bisnis floury serta pemecahannya khususnya pada manajemen keuangan.

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara terperinci terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam perintisan ini terbagi atas empat bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab I, merupakan bagian yang menjelaskan terkait latar belakang dan sistematika penulisan, latar belakang sendiri menjelaskan bagaimana asal mula munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana pengembangan dan inovasi yang akan dilakukan oleh penulis.

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada bab II, menjelaskan tentang profil bisnis dan pelaksanaan kegiatannya. Pada bagian profil bisnis menjelaskan profil bisnis secara keseluruhan meliputi asal muasal nama bisnis, awal mula berdiri, lokasi usaha, serta manajemen atau divisi apa saja yang ada dalam bisnis tersebut. Untuk bagian pelaksanaan kegiatan yaitu menjelaskan apa saja kegiatan dari setiap divisinya khususnya pada manajemen keuangan.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Pada bab III, menguraikan tentang identifikasi masalah, tinjauan teoritis dan pemecahan masalah. Pada identifikasi masalah yaitu menjelaskan kendala apa saja yang dialami penulis selama menjalankan bisnis tersebut. Pada bagian tinjauan teoritis yaitu membahas teori yang berkaitan dengan masalah-masalah yang sedang dihadapi, sedangkan pada bagian pemecahan masalah yaitu berisikan tentang bagaimana cara penulis menyelesaikan masalah-masalah yang dialami dan mendeskripsikannya.

BAB IV KESIMPULAN & SARAN

Pada bab IV, berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisikan pernyataan singkat dan jelas terkait dari hasil pembahasan, sedangkan saran berisikan tentang pemberian masukan berdasarkan hasil temuan kepada pihak-pihak yang terkait.

Kemudian pada bagian terakhir menjelaskan tentang daftar pustaka, lampiran dan riwayat penulis.



BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Floury merupakan sebuah usaha UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) yang bergerak dibidang kuliner, bisnis ini berdiri sejak 30 Januari 2022. Floury diinisiasi oleh 3 orang mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan S1 di Universitas Islam Indonesia yaitu Muhammad Raihan Izzatul Insan, Muhamad Toha dan Nurlela sebagai bentuk untuk mengembangkan produk atau makanan lokal (Jawa Barat) yang sudah dimodernisasi.

Floury berasal dari kata *flour* yang artinya tepung, alasan penulis dan dua rekan lainnya memberikan nama floury ini karena bahan baku makanan yang kami jual 100% berbahan dasar dari tepung atau aci. Diawali dengan adanya bakat memasak dari salah satu kelompok kami dan adanya tugas akhir perintisan bisnis, maka dengan itu kami membuat perjanjian serta kerjasama yang dibuat oleh kelompok kami.

Floury merupakan nama dagang yang kami buat dan inovasi dari penjualan camilan berbahan dasar tepung yang biasa kita temukan di pinggir jalan ataupun *food court* terdekat. Penulis dan tim pengelola mencoba untuk membuat terobosan terbaru yaitu dengan memanfaatkan segala teknologi yang ada sehingga terdapat perbedaan antara produk yang kami buat dengan produk lainnya. Penggunaan bahasa asing menjadi salah satu inovasi bagi tim kami. Hal ini didasarkan minimnya penggunaan bahasa asing pada sebuah Usaha Mikro Kecil Menengah pada aspek kuliner terutama yang berbahan dasar tepung.

Hal yang penulis bedakan dalam identitasnya adalah dengan menggunakan nama dagang menggunakan bahasa asing, meningkatkan *value* produk, menggunakan kemasan yang baik, menambah varian rasa, dan melakukan promosi nama dagang. Oleh sebab itu, penulis beserta tim menggunakan nama dagang Floury dengan logo seperti gambar berikut:



Gambar 2. 1 Logo Floury

Berikut visi dan misi dalam bisnis Floury:

Visi

Menyediakan berbagai macam kebutuhan jajanan masyarakat yang lezat, halal dan berkualitas serta dapat dikenal luas dan mendapatkan persepsi positif diberbagai kalangan.

Misi

- 1) Menyediakan menu yang lezat dan berkualitas dengan memastikan kehalalan produk
- 2) Memberikan kepuasan kepada konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik
- 3) Memberikan harga yang terjangkau sehingga seluruh kalangan masyarakat dapat menikmati produk kami
- 4) Memberikan suasana outlet yang aman, rapih, dan bersih agar kepuasan konsumen dapat terpenuhi

Target market yang penulis dan tim floury ambil ialah kalangan mahasiswa, pelajar, dan semua kalangan khususnya yang berdomisili di Yogyakarta (13-40 tahun). Bisnis floury sendiri telah dipasarkan melalui beberapa aplikasi penjualan *online* atau *merchant food* seperti gofood, grab food, shopeefood dan surplus. Selain itu, kami juga memasarkannya melalui berbagai aplikasi media sosial seperti instagram dan facebook.

Pada awal pembentukan, bisnis floury berlokasi di Jln. Pandanaran (Jln. Kaliurang km 12), Candi Karang, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman, D.I Yogyakarta, kemudian setelah berjalan 4 bulan akhirnya berpindah lokasi ke tempat yang tidak jauh dari tempat sebelumnya yaitu di Jln. Besi Jangkang (Jln.

Kaliurang km 13), Candi Karang, Sardonoarjo, Ngaglik, Sleman, D.I Yogyakarta.

Penulis memiliki tim kelompok yang mempunyai latar belakang dalam nya masing-masing. Pada divisi keuangan, penulis memiliki pengalaman dalam mengelola keuangan di PT. Sumber Mataram Makmur saat melakukan kegiatan PKL. Penulis membentuk kelompok pada Oktober 2022 yang bertempat di kafe Basa-Basi. Pada pertemuan tersebut membahas tentang rencana awal tentang salah satu kelompok kami yang akan membuat bisnis tersebut. Gayung bersambut, keputusan telah bulat dalam membentuk kelompok serta pembagian tugas yang dibagi menjadi tiga yaitu pemasaran, produksi, dan keuangan.

Berdasarkan pembagian tugas kerja tersebut, penulis beserta tim melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaannya masing-masing. Pembagian tugas beserta deskripsinya digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Divisi

Divisi Pemasaran	Divisi Produksi	Divisi Keuangan
1) Melakukan survei pada pasar 2) Pembuatan logo dan akun sosial media 3) Pengenalan <i>brand</i> usaha dengan membuat konten melalui sosial media 4) Membangun citra <i>brand</i> dengan melakukan pemasaran melalui <i>word of mouth</i> 5) Menentukan pengeluaran biaya pemasaran bersama dengan pihak keuangan	1) Melakukan riset spesifikasi produk 2) Manajemen stok 3) Pengelolaan aplikasi penjualan <i>online</i> 4) Strategi proses produksi dan operasi	1) Menganalisis keuangan usaha 2) Melakukan pencatatan laporan keuangan dimulai dari arus kas (<i>cashflow</i>), neraca dan laporan laba rugi.

B. Pelaksanaan Bisnis

Floury resmi dibuka pada 30 Januari 2022 yaitu berlokasi di Jln. Pandanaran (Jln. Kaliurang km 12), Candi Karang, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman, D.I Yogyakarta. Untuk analisa pelaksanaannya ditinjau dari divisi berikut:

1. Tinjauan Divisi Keuangan

Pada laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini penulis membahas tentang manajemen keuangan pada bisnis Floury, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan atau malah rugi, dan jika hal itu akan terjadi sebuah usaha juga bisa mengetahui tanda-tanda apa saja jika perusahaan akan mengalami kemunduran. Terdapat dua program kerja atau kegiatan yang penulis lakukan selama menjalankan bisnis floury, diantaranya:

a. Menganalisis Keuangan Usaha

1) Modal

Setiap usaha pasti membutuhkan sebuah modal karena dengan adanya modal pelaku bisnis bisa menjalankan aktivitas sehari-hari. Selain itu, dengan adanya modal kerja yang cukup dapat memungkinkan perusahaan untuk dapat beroperasi dalam rangka mencapai laba yang ditargetkan (Ginting, 2018). Berikut rincian modal bisnis floury:

Tabel 2. 2 Modal Januari - April

Tanggal	Nama	Bulan	Modal
01/01/22	Toha	Januari	Rp 1.000.000
01/01/22	Raihan	Januari	Rp 1.000.000
01/01/22	Nurlela	Januari	Rp 1.000.000
28/01/22	Raihan	Januari	Rp 500.000
30/01/22	Nurlela	Januari	Rp 500.000
30/01/22	Toha	Januari	Rp 500.000
			Rp 4.500.000

Bisnis floury sudah mulai beroperasi pada tanggal 30 Januari 2022, sebelum itu tim floury sudah sepakat untuk mengumpulkan modal awal sebanyak Rp 1.000.000 per orangnya dengan jumlah total keseluruhan sebesar Rp 3.000.000, kemudian setelah tim membeli kebutuhan floury ternyata uang modal tersebut masih kurang, dan akhirnya kami sepakat menambah uang modal tersebut sebesar Rp 500.000 per orang dengan total modal awal menjadi sebesar Rp 4.500.000.

Tabel 2. 3 Modal Juni - November

Tanggal	Nama	Bulan	Modal
01/06/22	Nurlela	Juni	Rp 2.500.000
01/06/22	Raihan	Juni	Rp 1.200.000
28/07/22	Raihan	Juli	Rp 1.300.000
28/07/22	Toha	Juli	Rp 2.500.000
			Rp 7.500.000

Pada bulan Juni penulis dan tim bersepakat untuk berpindah lokasi ke Jln. Kaliurang km.13, dimana sewa tempat di tempat tersebut lebih mahal dari tempat sebelumnya dan keuntungan dari hasil penjualan kami selama empat bulan belum cukup untuk membayar sewa kontrak baru maka akhirnya penulis dan tim bersepakat untuk menambah modal lagi yaitu sebesar Rp 2.500.000 per orang dengan

total Rp 7.500.000. Maka total modal awal dan akhir floury selama berjalan sepuluh bulan yaitu sebesar Rp 12.000.000.

Pada saat pengumpulan modal penulis dan tim memakai akad musyarakah atau syirkah, karena penulis dan tim bersepakat untuk sama-sama memberikan modal secara merata dan menjalankan usaha tersebut secara bersama. Selain itu, kami juga bersepakat untuk bertanggungjawab secara bersama apabila ada kerugian dan sepakat untuk membagi rata dari hasil keuntungan.

2) HPP

Harga Pokok Produksi (HPP) menurut Sadorno Sukirno (2007) merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan mentah yang akan digunakan untuk dapat menciptakan barang-barang yang diproduksi oleh perusahaan tersebut. Sedangkan menurut Mulyadi (2008) merupakan sebuah pengorbanan sumber ekonomi dalam pengelolaan bahan baku sehingga menjadi sebuah produk, dengan itu dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Produksi (HPP) merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk dapat memproduksi suatu produk (Gunawan, Kurnia, & Hasibuan, 2016).

Dalam melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) penulis berkoordinasi dengan bagian manajemen produksi dan berikut hasil dari perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) pada bisnis floury:

1. Pangsit Bakso Original

Tabel 2. 4 HPP Produk 1

Bakso	760
Pangsit	500

Minyak	500
Bumbu tabur	600
Total bahan baku	2.360
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.210
Harga jual	5.000
Keuntungan	1.790 (55%)

2. Pangsit Sosis Original

Tabel 2. 5 HPP Produk 2

Sosis	700
Pangsit	500
Minyak	500
Bumbu tabur	600
Total bahan baku	2.300
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.150
Harga jual	5.000
Keuntungan	1.850 (58%)

3. Pangsit Crabstick Keju

Tabel 2. 6 HPP Produk 3

Crabstick	860
Keju	625
Pangsit	500
Minyak Goreng	500

Bumbu tabur	600
Total bahan baku	3.329
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.935
Harga jual	6.000
Keuntungan	2.065 (52%)

4. Pangsit Ayam Pedas

Tabel 2. 7 HPP Produk 4

Ayam	1.000
Bumbu Ayam	175
Pangsit	500
Minyak	500
Bumbu tabur	600
Total bahan baku	2.775
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.625
Harga jual	6.000
Keuntungan	2.375 (65%)

5. Cibay Pedas

Tabel 2. 8 HPP Produk 5

Tepung	605
Bumbu halus	300
Bumbu bubuk	100
Kulit lumpia	640

Minyak	500
Bumbu tabur	1.000
Total bahan baku	3.145
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.995
Harga jual	7.000
Keuntungan	3.005 (75%)

6. Cibay Original

Tabel 2. 9 HPP Produk 6

Tepung	605
Bumbu bubuk	100
Kulit lumpia	640
Minyak	500
Bumbu tabur	1.000
Total bahan baku	2.845
Kemasan	350
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.695
Harga jual	7.000
Keuntungan	3.305 (90%)

7. Cimol Bojot

Tabel 2. 10 HPP Produk 7

Tepung	1.600
Bumbu bubuk	142
Daun jeruk	500

Minyak	500
Bumbu tabur	1.500
Total bahan baku	4.242
Kemasan	550
Biaya lain-lain	500
Total HPP	5.142
Harga jual	10.000
Keuntungan	4.708 (89%)

8. Lychee Tea

Tabel 2. 11 HPP Produk 8

Sirup	1.500
The	500
Toping leci	1.000
Es batu dan air	500
Total bahan baku	3.500
Kemasan	680
Biaya lain-lain	500
Total HPP	4.680
Harga jual	9.000
Keuntungan	4.320 (92%)

9. Coco Milks Nata

Tabel 2. 12 HPP Produk 9

Sirup	1.200
Toping	1.000
Susu	500
Es batu dan air	500

Total bahan baku	3.200
Kemasan	780
Biaya lain-lain	500
Total HPP	4.480
Harga jual	9.000
Keuntungan	4.520 (100%)

10. Fruit Punch Soda

Tabel 2. 13 HPP Produk 10

Sirup	1.000
Minuman soda	2.200
Toping	500
Es batu dan air	500
Total bahan baku	4.200
Kemasan	680
Biaya lain-lain	500
Total HPP	5.380
Harga jual	10.000
Keuntungan	4.620 (86%)

11. Lychee Soda Yakult

Tabel 2. 14 HPP Produk 11

Sirup	1.500
Yakult	1.800
Minuman soda	2.200
Toping	500
Es batu dan air	500
Total bahan baku	6.500
Kemasan	680

Biaya lain-lain	500
Total HPP	7.680
Harga Jual	13.000
Keuntungan	5.320 (69%)

Pada saat floury memutuskan pindah tempat usaha ke Jln. Kaliurang km 13, penulis dan tim akhirnya memutuskan untuk menambah menu baru yaitu pada bulan Juli, penulis dan tim juga sepakat untuk menambah menu makanan yaitu cilok goreng. Dan berikut untuk perhitungan HPP nya:

12. Cilok Goreng

Tabel 2. 15 HPP Produk 12

Tepung	770
Bumbu adonan	133
Bumbu tabur	1.000
Minyak	500
Total bahan baku	2.403
Kemasan	550
Biaya lain-lain	500
Total HPP	3.453
Harga jual	7.000
Keuntungan	3.547 (100%)

3) Biaya Investasi dan Penyusutan Peralatan

Biaya investasi merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan aktiva tetap, dimana aktiva tetap tersebut akan digunakan perusahaan untuk dapat menjalankan aktivitas usahanya. Aktiva sendiri ialah sebuah aset kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat diubah menjadi uang tunai.

Biaya penyusutan menurut (Rudianto, 2012) merupakan pengalokasian harga perolehan aset tetap menjadi beban ke dalam periode akuntansi yang menikmati manfaat dari aset tetap tersebut. Berikut hasil perhitungan biaya investasi dan biaya penyusutan yang penulis telah analisis:

Tabel 2. 16 Biaya Investasi dan Penyusutan Peralatan Januari - November

No	Nama Peralatan (Aktiva Tetap)	Jumlah	Harga	Penyusutan per tahun (3)	Penyusutan per bulan (36)
1	Tempat sampah	1	Rp10.800	Rp 3.600	Rp 300
2	Kotak makanan	3	Rp 96.500	Rp 32.167	Rp 2.681
3	Saringan	2	Rp 50.600	Rp 16.867	Rp 1.406
4	Spatula	1	Rp 13.200	Rp 4.400	Rp 367
5	Serbet	2	Rp 21.200	Rp 7.076	Rp 589
6	Serok	1	Rp 35.600	Rp 11.867	Rp 989
7	Wajan	1	Rp 52.700	Rp 17.533	Rp 1.461
8	Mesin press	1	Rp 585.501	Rp 195.167	Rp 16.264
9	Wadah bumbu	3	Rp 18.000	Rp 6.000	Rp 500
10	Shaker minuman	1	Rp 63.525	Rp 21.175	Rp 1.765
11	Colokan	3	Rp 69.000	Rp 23.000	Rp 1.916
12	Lampu darurat	1	Rp 18.700	Rp 6.233	Rp 519
13	Celemek	3	Rp 105.000	Rp 35.000	Rp 2.917
14	Gunting dan map	1	Rp 32.500	Rp 10.833	Rp 903
15	Toples	2	Rp 8.000	Rp 2.667	Rp 222
16	Kursi	2	Rp 52.779	Rp 17.593	Rp 1.466
17	Pompa galon	1	Rp 19.000	Rp 6.333	Rp 528
18	Galon	2	Rp 85.000	Rp 28.333	Rp 2.361
19	Banner	1	Rp 240.000	Rp 80.000	Rp6.667
20	Lampu	4	Rp 121.000	Rp 40.333	Rp 3.361

21	Pel dan sapu	1	Rp 41.000	Rp 13.667	Rp 1.139
22	Karpet	1	Rp 50.000	Rp 16.667	Rp 1.389
23	Ember	1	Rp 42.000	Rp 14.000	Rp 1.167
24	Kulkas	1	Rp 2.000.000	Rp 666.667	Rp 55.556
25	Mesin Pangsit	1	Rp 109.221	Rp 36.407	Rp 3.034
26	Kompor	1	Rp 350.000	Rp 116.607	Rp 9.722
27	Gorden	1	Rp 35.000	Rp 11.667	Rp 972
Total			Rp 4.325.726	Rp 1.441.908	120.159

Jadi total jumlah investasi peralatan yang floury miliki selama sepuluh bulan bisnis floury berjalan yaitu sebesar Rp 4.325.726, jika diasumsikan peralatan diatas dapat dipakai selama 3 tahun, maka perhitungan biaya penyusutan alatnya adalah sebagai berikut:

Biaya penyusutan per tahun:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{(\text{Biaya perolehan aset})}{(\text{Masa manfaat aset})} \\
 &= \frac{(\text{Rp } 4.325.726)}{3 \text{ tahun}} \\
 &= \text{Rp } 1.441.908
 \end{aligned}$$

Biaya penyusutan per bulan:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{(\text{Biaya perolehan aset})}{(\text{Masa manfaat aset})} \\
 &= \frac{(\text{Rp } 4.325.726)}{36 \text{ bulan}} \\
 &= \text{Rp } 120.145
 \end{aligned}$$

4) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap atau *fixed cost* merupakan biaya yang dikeluarkan secara periodik dan jumlahnya selalu konstan, biaya tetap juga tidak terpengaruh oleh banyak sedikitnya jumlah produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Biaya tetap merupakan jenis biaya yang sifatnya statis atau tidak berubah-ubah, jadi biaya ini juga akan tetap dikeluarkan meskipun tidak melakukan aktivitas apapun atau bahkan perusahaan melakukan aktivitas yang banyak sekalipun. (Assegaf, 2019). Berikut hasil biaya tetap yang telah penulis analisis:

Tabel 2. 17 Biaya Tetap Januari – November

No	Jenis Biaya Tetap	Jumlah (per bulan)	Jumlah (per 10 bulan)
1	Beban sewa tempat	Rp 628.100	Rp 6.821.000
2	Beban admin bank	Rp 5.500	Rp 55.000
3	Beban Gaji	Rp 500.000	Rp 5.000.000
4	Penyusutan peralatan	Rp 120.159	Rp 1.201.590
	Jumlah	Rp 1.253.759	Rp 13.077.590

Berdasarkan hasil tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya tetap floury selama periode Januari – November yaitu sebesar Rp13.077.590, hasil tersebut didapat dari biaya sewa tempat sebesar Rp 6.821.000, biaya beban admin sebesar Rp 55.000, biaya beban gaji Rp 5.000.000 dan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp 1.201.590.

5) Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Menurut Garison (2006) *variable cost* atau biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas. Biaya variabel ialah biaya yang jumlah total nya berubah-ubah dan sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Berikut hasil biaya variabel yang telah penulis analisis:

Tabel 2. 18 Biaya Variabel Januari - November

No	Jenis Biaya Variabel	Biaya variabel	Rata-rata biaya variabel per bulan
1	Biaya Produksi	Rp 14.584.733	Rp 1.458.473
3	Biaya listrik	Rp 663.500	Rp 66.350
Jumlah		Rp 15.248.233	Rp 1.524.833

Pada tabel 2.18 diatas dapat dilihat bahwa total biaya variabel periode Januari – November yaitu sebesar Rp15.248.233. Hasil tersebut didapat dari biaya produksi sebesar Rp 14. 584.733, dengan hitungan rata-rata per bulan sebesar Rp1.458.473, biaya produksi sendiri meliputi biaya bahan baku dan biaya biaya kemasan. Kemudian yang kedua terdapat biaya listrik dengan total sebesar Rp 663.500, dengan biaya rata-rata per bulan sebesar Rp 66.350.

6) Biaya Total (*Total Cost*)

Biaya Total atau *total cost* merupakan jumlah pengeluaran yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk dapat memproduksi suatu produk dalam waktu tertentu. Pengeluaran tersebut ialah meliputi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*). Dengan adanya penghitungan biaya total (*total cost*) maka akan sangat mempermudah perusahaan untuk dapat melakukan evaluasi margin keuntungan secara keseluruhan. Berikut untuk perhitungan biaya total floury yang telah penulis hitung:

Tabel 2. 19 Biaya Total Januari - November

No	Uraian Biaya	Jumlah Biaya (10 bulan)
1	Biaya Tetap	Rp 13.077.590
2	Biaya Variabel	Rp 15.248.233
Jumlah		Rp 28.325.823

Berdasarkan tabel 2.19 diatas dapat dilihat bahwa penggunaan total biaya pada usaha floury ialah sebesar Rp 28.325.233 hasil tersebut didapatkan dari total biaya tetap dan biaya variabel selama sepuluh bulan usaha floury berjalan.

7) **BEP (*Break Event Point*)**

BEP (*Break Event Point*) ialah posisi dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain pendapatan dan pengeluaran pada kondisi yang sama. Analisis BEP (*Break Event Point*) merupakan cara untuk dapat mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, tetapi belum juga memperoleh laba atau keuntungan (labanya 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. Berikut untuk penghitungan BEP yang telah penulis hitung:

BEP (Brak Event Point) dalam unit:

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rata-rata Harga} - \text{Biaya Variabe per unit}}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Rp } 1.253.759}{\text{Rp } 7.833 - \text{Rp } 4.381}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Rp } 1.253.759}{\text{Rp } 3.452}$$

$$\text{BEP unit} = 363$$

Dari perhitungan diatas didapatkan BEP (*Break Event Point*) unit sebanyak 363 unit per bulan. Dan jika usaha ini dijalankan dalam kurun waktu sepuluh bulan maka BEP unit atau titik impas yang harus floury dapatkan ialah sebanyak 3.630 unit.

BEP (*Brak Event Point*) dalam rupiah:

$$\text{BEP (rp)} = \frac{\text{FC}}{1-\text{VC/P}}$$

$$\text{BEP (rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1-\text{Biaya variabel per unit /Rata-rata Harga}}$$

$$\text{BEP (rp)} = \frac{\text{Rp 1.253.759}}{1-\text{Rp 4.381/Rp7.833}}$$

$$\text{BEP (rp)} = \frac{\text{Rp 1.253.759}}{0,45}$$

$$\text{BEP (rp)} = \text{Rp2.786.131}$$

Dari perhitungan diatas didapatkan BEP (*Break Event Point*) harga yaitu sebesar Rp 2.786.131 per bulan. Dan jika usaha ini dijalankan dalam kurun waktu sepuluh bulan maka ditemukan BEP rupiah sebanyak Rp 27.861.311 Oleh karena itu, floury harus mencapai pendapatan minimal sebanyak Rp 2.786.131 per bulannya atau Rp 27.861.311 dalam waktu sepuluh bulan jika ingin mencapai titik impas, dan floury berhasil mencapai titik impas pada penjualan minggu keempat di bulan September.

8) *Revenue Cost Ratio*

Dalam melihat apakah usaha floury ini layak untuk dijalankan atau tidaknya penulis menggunakan analisis perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C). *Revenue Cost Ratio* merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya. Jika R/C ratio > 1, maka usaha yang dijalankan mengalami keuntungan atau layak untuk dikembangkan. Jika R/C Ratio < 1, maka usaha mengalami yang dijalankan mengalami kerugian atau tidak layak untuk dikembangkan. Dan untuk selanjutnya jika R/C Ratio =1 maka usaha yang dijalankan berada pada titik impas atau Bep (*Break Event Point*) (Asnidar & Asrida, 2017). Berikut hasil *Revenue Cost Ratio* yang telah penulis analisis:

$$\text{Revenue Cost Ratio} = \frac{\text{TR (Total Penerimaan)}}{\text{TC (Total Biaya)}}$$

$$\text{Revenue Cost Ratio} = \frac{\text{Rp 39.019.580}}{\text{Rp 27.761.992}}$$

$$\text{Revenue Cost Ratio} = 1,4$$

Dari hasil perhitungan *Revenue Cost Ratio* diatas dapat disimpulkan bahwa usaha floury dinyatakan menguntungkan serta layak untuk dapat dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan total pendapatan dan total biaya lebih besar dari satu, yaitu memiliki angka sebesar $1,4 > 1$.

b. Mencatat laporan keuangan

1) Arus Kas

Arus kas merupakan laporan yang berisi arus kas masuk dan arus kas keluar pada satu periode, hasil dari tiga kegiatan pokok perusahaan yaitu operasi, investasi dan pendanaan. Arus kas dibutuhkan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mengetahui kewajiban-kewajibannya (Riswan & Kesuma, 2014). Berikut hasil hitungan arus kas dari bulan Januari – November;

a) Arus Kas Januari

Tabel 2. 20 Arus Kas Januari

FLOURY ARUS KAS JANUARI 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan tunai	Rp 705.000
Untuk membayar biaya produksi	(Rp 1.050.909)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp 88.405)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp 5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp 586.000)
Untuk pembayaran beban sewa	(Rp 1.421.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp 500.000)
	(Rp 3.651.814)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	(Rp 2.946.814)
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan tunai	(Rp 1.142.726)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp 1.142.726)
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp 4.500.000

Arus kas bersih dari aktivitas investasi	Rp 4.500.000
Penurunan kas	Rp 410.460
Saldo awal kas	Rp 0
Saldo akhir	Rp 410.460

Pada tabel 2.20 terdapat arus kas pada bulan Januari, pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari total penjualan sebesar Rp 705.000 dan dari modal awal sebesar Rp 4.500.000, dari modal awal tersebut kami gunakan untuk memenuhi kebutuhan aktivitas operasi sebesar Rp 3.651.814, selain itu kami juga membeli peralatan atau investasi yaitu sebesar Rp 1.142.726, maka ditemukan sisa kas atau saldo akhir pada bulan Januari sebesar Rp 410.460.

b) Arus Kas Februari

Tabel 2. 21 Arus Kas Februari

FLOURY ARUS KAS FEBRUARI 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan	Rp 2.990.000
Untuk membayar biaya produksi	(Rp 1.121.299)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp 23.000)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp 5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp 6.000)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp 101.500)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp 500.000)
	(Rp 1.557.229)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp 1.232.701
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan	(Rp 60.779)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp 60.779)
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp -

Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp -
Penurunan kas	Rp 1.171.922
Saldo awal kas	Rp 410.460
Saldo akhir	Rp 1.582.382

Pada tabel 2.21 terdapat arus kas pada bulan Februari, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Januari sebesar Rp 410.460, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 2.990.000. Kemudian dari sisa kas dan sebagian hasil penjualan tersebut kami gunakan untuk pembelian kebutuhan aktivitas operasi sebesar Rp 1.757.229 dan pembelian peralatan sebesar Rp 60.779, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp 1.582.382.

c) Arus Kas Maret

Tabel 2. 22 Arus Kas Maret

FLOURY ARUS KAS MARET 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan	Rp 3.500.350
Untuk membayar biaya produksi	(Rp 1.309.240)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp 56.000)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp 5.500)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp 500.000)
	(Rp 1.870.740)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp 1.629.610
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan	(Rp 54.000)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp 54.000)
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp -
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp -

Penurunan kas	Rp 1.575.610
Saldo awal kas	Rp 1.582.382
Saldo akhir	Rp 3.157.992

Pada tabel 2.22 terdapat arus kas pada bulan Maret, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Februari sebesar Rp Rp1.575.610 dan dari hasil penjualan sebesar Rp 3.500.350. Kemudian dari sisa saldo kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi sebanyak Rp1.870.740 dan pembelian peralatan sebesar Rp 54.000, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 3.157.992.

d) Arus Kas April

Tabel 2. 23 Arus Kas April

FLOURY ARUS KAS APRIL 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan	Rp 2.064.343
Untuk membeli bahan baku	(Rp 627.050)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp 59.500)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp 5.500)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp 74.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp 500.000)
	<u>(Rp 1.266.050)</u>
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp 798.293
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan	(Rp 240.000)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp 240.000)
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp -
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp -
Penurunan kas	Rp 558.293
Saldo awal kas	Rp 3.157.992

Saldo akhir	Rp	3.716.285
--------------------	-----------	------------------

Pada tabel 2.23 terdapat arus kas pada bulan April, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Maret sebesar Rp 558.293 dan dari hasil penjualan sebesar Rp 2.064.343. Kemudian dari sisa saldo kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi sebanyak Rp 1.266.050 dan pembelian peralatan sebesar Rp 240.000, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 3.716.285.

e) **Arus Kas Juni**

Tabel 2. 24 Arus Kas Juni

FLOURY ARUS KAS JUNI 2022		
1. AKTIVITAS OPERASI		
Penjualan	Rp	3.501.900
Untuk membeli bahan baku	(Rp)	1.475.000)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp)	92.500)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp)	5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp)	150.000)
Untuk pembayaran beban sewa	(Rp)	5.500.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp)	500.000)
	(Rp)	7.723.845)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	(Rp)	4.221.945)
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan	(Rp)	2.284.000)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp)	2.284.000)
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	Rp	3.700.000
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp	-
Penurunan kas	(Rp)	2.805.945)
Saldo awal kas	Rp	3.716.285
Saldo akhir	Rp	910.340

Pada tabel 2.24 terdapat arus kas pada bulan Juni, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan April yaitu sebesar Rp 3.716.285, dari penambahan modal sebesar Rp 3.700.000 dan dari hasil penjualan sebesar Rp 3.501.900. Kemudian dari dana masuk tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 7.723.845 dan pembelian peralatan sebesar Rp 2.284.000, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 910.340.

f) Arus Kas Juli

Tabel 2. 25 Arus Kas Juli

FLOURY ARUS KAS JULI 2022		
1. AKTIVITAS OPERASI		
Penjualan	Rp	5.042.993
Untuk membeli bahan baku	(Rp	1.760.429)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp	51.500)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp	5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp	152.940)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp	31.000)
Untuk pembayaran beban sewa	(Rp	5.500.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp	500.000)
	(Rp	8.001.369)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	(Rp	2.958.376)
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	Rp	-
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	Rp	3.800.000
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp	3.800.000
Penurunan kas	Rp	841.624
Saldo awal kas	Rp	910.340
Saldo akhir	Rp	1.751.964

Pada tabel 2.25 terdapat arus kas pada bulan Juli, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Juni yaitu sebesar Rp 910.340, dari penambahan modal sebesar Rp 3.800.000, dan hasil penjualan sebesar Rp 5.042.993. Kemudian dari kas masuk tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 8.001.369, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 1.751.964.

g) Arus Kas Agustus

Tabel 2. 26 Arus Kas Agustus

FLOURY ARUS KAS AGUSTUS 2022		
1. AKTIVITAS OPERASI		
Penjualan	Rp	5.730.719
Untuk membeli bahan baku	(Rp)	1.900.350)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp)	147.690)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp)	5.500)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp)	107.000)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp)	85.273)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp)	500.000)
	(Rp)	2.745.813)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp	2.984.906
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan	(Rp)	109.221)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp)	109.221)
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp	-
Penurunan kas	Rp	2.875.685
Saldo awal kas	Rp	1.751.964
Saldo akhir	Rp	4.627.649

Pada tabel 2.26 terdapat arus kas pada bulan Agustus, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Juli yaitu sebesar Rp1.751.964, dan dari hasil penjualan sebesar Rp 5.730.719. Kemudian

dari sisa kas dan sebagian hasil penjualan tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 2.745.813, pembelian peralatan sebesar Rp 109.221, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 4.627.649.

h) Arus Kas September

Tabel 2. 27 Arus Kas September

FLOURY ARUS KAS SEPTEMBER 2022		
1. AKTIVITAS OPERASI		
Penjualan	Rp	4.887.860
Untuk membeli bahan baku	(Rp	1.813.200)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp	39.700)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp	5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp	72.436)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp	132.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp	500.000)
	(Rp	2.562.836)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp	2.325.024
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	Rp	-
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp	-
Penurunan kas	Rp	2.325.024
Saldo awal kas	Rp	4.627.649
Saldo akhir	Rp	6.952.673

Pada tabel 2.27 terdapat arus kas pada bulan September, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Agustus yaitu sebesar Rp 4.627.649 dan dari hasil penjualan sebesar Rp 4.887.860. Kemudian dari sisa kas bulan sebelumnya kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 2.562.836 maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 6.952.673.

i) Arus Kas Oktober

Tabel 2. 28 Arus Kas Oktober

FLOURY ARUS KAS OKTOBER 2022		
1. AKTIVITAS OPERASI		
Penjualan	Rp	5.310.709
Untuk membeli bahan baku	(Rp	1.928.962)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp	120.200)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp	5.500)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp	105.000)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp	78.776)
Untuk pembayaran iklan	(Rp	56.962)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp	500.000)
	(Rp	2.738.438)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp	2.572.271
2. AKTIVITAS INVESTASI		
Pembelian peralatan	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	Rp	-
3. AKTIVITAS PENDANAAN		
Modal	Rp	-
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp	-
Penurunan kas	Rp	2.572.271
Saldo awal kas	Rp	6.952.673
Saldo akhir	Rp	9.467.982

Pada tabel 2.28 terdapat arus kas pada bulan Oktober, dimana pada bulan terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan sebelumnya yaitu sebesar Rp 6.952.673 dan dari hasil penjualan sebesar Rp 5.310.709, Kemudian dari sisa kas bulan sebelumnya kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 2.738.438, maka ditemukan saldo akhir sebesar Rp 9.467.982.

j) Arus Kas November

Tabel 2. 29 Arus Kas November

FLOURY		
---------------	--	--

ARUS KAS	
NOVEMBER 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan	Rp 5.237.106
Pendapatan lain-lain	Rp 48.600
	Rp 5.285.706
Untuk membeli bahan baku	(Rp 1.597.449)
Untuk membeli perlengkapan	(Rp 229.000)
Untuk pembayaran beban admin	(Rp 5.500)
Untuk pembayaran beban lain-lain	(Rp 311.518)
Untuk pembayaran beban listrik	(Rp 113.000)
Untuk pembayaran beban gaji	(Rp 500.000)
	(Rp 2.756.467)
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	Rp 2.529.239
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan	(Rp 435.000)
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	(Rp 435.000)
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp -
Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan	Rp -
Penurunan kas	Rp 2.094.239
Saldo awal kas	Rp 9.467.982
Saldo akhir	Rp 11.562.221

Pada tabel 2.29 terdapat arus kas pada bulan November, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Oktober yaitu sebesar Rp 9.467.982, dari hasil penjualan sebesar Rp 5.237.106, dan dari hasil pendapatan lain-lain sebesar Rp 48.600. Kemudian dari sisa sebagian kas bulan sebelumnya kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi yaitu sebesar Rp 2.756.467, maka ditemukan total kas saldo akhir sebesar Rp 11.562.221.

k) Kurva Pendapatan Januari – November



Gambar 2. 2 Kurva Pendapatan Januari - November

Berdasarkan gambar 2.2 diatas bisa dilihat bahwa pada pendapatan floury selama sepuluh bulan berjalan mengalami kenaikan dan penurunan yang tentunya disebabkan oleh beberapa faktor. Pada bulan Januari floury hanya mendapatkan pendapatan sebesar Rp 705.000, hal ini disebabkan karena pada bulan ini merupakan awal penjualan kami, dan penjualan baru bisa dilakukan pada minggu ke empat dikarenakan pada minggu pertama sampai ketiga kami masih mencari tempat atau ruko untuk melakukan penjualan, selain itu kami juga mempersiapkan peralatan dan perlengkapan yang akan dibutuhkan floury selama berjalannya usaha.

Pada bulan Februari pendapatan mengalami kenaikan yang cukup drastis dari bulan sebelumnya yaitu sebesar Rp2.990.000, pada bulan ini pendapatan mengalami kenaikan dikarenakan penjualan bulan ini kami *full* berjualan selama empat minggu atau satu bulan dan kami juga aktif melakukan iklan melalui sosial media seperti whatsapp, facebook dan instagram.

Pada bulan Maret floury mendapatkan penghasilan atau pemasukan sebesar Rp 3.500.350, pada bulan ini floury mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya, selain dikarenakan kami masih aktif

melakukan iklan melalui sosial media pada bulan ini penjualan melalui *online* via aplikasi gojek dan grabfood sudah mulai jalan atau sudah mulai ada pemesanan dan kami juga melakukan kolaborasi penjualan bersama departemen sosial masyarakat organisasi KAMMI UII yaitu dengan cara melakukan *pre-order*. Metode *pre-order* sendiri adalah metode penjualan dengan estimasi waktu tertentu yang diiringi dengan beberapa promosi dari pihak floury maupun pihak KAMMI. Dengan adanya kolaborasi tersebut, memberikan kami keuntungan baik pada semakin luasnya konsumen yang mengenali bisnis kami dan keuntungan dari segi materi yang membawa tren positif pada bulan ini.

Pada bulan April floury mendapatkan penghasilan sebanyak Rp2.064.443, pada bulan ini penjualan menurun dari bulan sebelumnya, hal ini disebabkan karena pada bulan ini bertepatan dengan bulan suci ramadhan, dimana jam jual pada bulan ini juga lebih singkat dari hari biasanya. Pada hari biasanya kami berjualan selama tujuh jam, namun pada bulan ramadhan ini kami hanya berjualan hanya selama empat sampai lima jam saja. Hal ini dilakukan mengingat kami harus mengerjakan ibadah lainnya pada bulan ramadhan. Selain itu, pada bulan ini kami hanya berjualan selama tiga minggu atau dua puluh hari saja, mengingat pada bulan ini penulis dan tim memutuskan untuk libur terlebih dahulu guna menyiapkan hari raya idul fitri.

Dapat dilihat bahwa penjualan pada bulan Juni floury mendapatkan penghasilan sebanyak Rp 3.500.1900, pada bulan ini floury sudah berjualan di Jln. Kaliurang km 13 dan baru memulai penjualan pada minggu kedua, akan tetapi penjualan mengalami kenaikan dikarenakan kami membuka open pre order sebanyak dua kali sebelum melakukan *re-opening*. Selain itu, pada bulan ini kami juga mengikuti event bazar pertama kami di acara Pekan Ulil Albab mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Islam Indonesia.

Pada bulan Juli Floury berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 5.042.993. Pada bulan ini floury mengalami kenaikan penjualan lagi dari bulan sebelumnya, karena pada bulan ini kami sudah bisa melakukan penjualan melalui aplikasi shopeefood. Selain itu, kami juga mengikuti *event* bazar kedua kami di acara Temilnas mahasiswa Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia, pada *event* bazar kedua kami, kami memaksimalkan penjualan dengan cara memperbanyak stok camilan, melihat pada *event* bazar pertama kami banyak sekali konsumen yang tertarik pada camilan kami dan ternyata kami mengalami kendala pada ketersediaan stok, dimana stok kami telah habis.

Pada bulan Agustus floury berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 5.730.719, bulan ini merupakan penjualan tertinggi selama sepuluh bulan floury melakukan penjualan. Pada bulan ini floury pertama kali ditawarkan untuk mengikuti *event campaign* oleh sales shopeefood, dan akhirnya kami mencoba mengambil kelas premium+ dimana kelas ini merupakan kelas tertinggi di *event campaign* tersebut, dan ternyata hasilnya sangat berpengaruh ke hasil penjualan.

Pada bulan September floury berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 4.887.860, pada bulan ini penjualan mengalami penurunan yang cukup drastis. Pada bulan ini kami tetap mengikuti *campaign* pada aplikasi shopee akan tetapi kami menurunkan untuk kelas *campaignnya* dikarenakan ada pemotongan admin yang cukup besar. Pada bulan ini juga merupakan dimana awal musim hujan masuk dan adanya hal tersebut cukup mempengaruhi ke hasil penjualan, baik untuk penjualan *offline* dan *online*.

Pada bulan Oktober floury berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 5.310.709, pada bulan ini pendapatan floury mengalami kenaikan kembali dari bulan sebelumnya. Pada bulan ini kami mencoba melakukan iklan melalui aplikasi grabfood dan ternyata hasilnya cukup memuaskan.

Pada bulan November floury berhasil melakukan penjualan sebesar Rp 5.285.706, pada bulan ini penjualan mengalami penurunan dari bulan sebelumnya. Pada bulan ini penulis dan tim sudah berusaha mengikuti *event* bazar I-Safe FIAI dengan tujuan untuk dapat meningkatkan penjualan akan tetapi hasil di lapangan tidak sesuai yang kami harapkan.

2) Neraca

Neraca merupakan laporan yang menunjukkan sebuah posisi dalam keuangan perusahaan pada periode tertentu. Neraca ini disusun untuk dapat menunjukkan jumlah aktiva (harta atau kekayaan), liabilitas (kewajiban), dan modal perusahaan (ekuitas). Berikut hasil perhitungan neraca yang telah penulis hitung:

Tabel 2. 30 Neraca Januari – November

Neraca per 30 November			
Aktiva		Passiva	
Aktiva Lancar		Liabilitas	
Kas	Rp 11.562.221	Hutang	Rp -
Piutang	Rp -	Total liabilitas	Rp -
Perlengkapan	Rp 907.495		
Total aset lancar	Rp 12.469.716		
Aktiva Tetap		Ekuitas	
Peralatan	Rp 4.325.726	Modal	Rp 12.000.000
Akumulasi penyusutan	Rp 120.159	Laba	Rp 4.675.284
Total aset tak lancar	Rp 4.205.567	Total ekuitas	Rp 16.675.284
Total aktiva	Rp 16.675.284	Total passiva	Rp 16.675.284

Pada tabel 2.30 bisa dilihat bahwa aktiva lancar yang dimiliki oleh floury ialah sebesar Rp 12.469.716 hasil tersebut didapat dari total kas sebanyak Rp 11.562.221 dan perlengkapan sebanyak Rp 907.495. Kemudian terdapat aktiva tetap ialah sebanyak Rp 4.205.567, hasil

tersebut didapat dari total peralatan sebesar Rp 4.325.726 yang sudah dikurangi dengan akumulasi penyusutan sebesar Rp 120.159 maka ditemukan lah total aktiva sebesar Rp 16.675.284.

Kemudian pada sisi passiva, pada bagian liabilitas tertera bahwa total liabilitas atau kewajiban sama dengan nol, yang artinya selama empat bulan bisnis floury berjalan kami hanya mengandalkan modal sendiri saja tanpa adanya beban hutang. Kemudian pada bagian ekuitas ditemukan bahwa total ekuitas yang floury miliki ialah sebesar Rp 16.675.284 hasil tersebut didapat dari modal sebanyak Rp 12.000.000 dan laba ditahan sebesar Rp 4.675.284 maka ditemukan lah total passiva sebesar Rp 16.675.284.

3) Laba Rugi

Laba rugi merupakan pelaporan seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil dan laba rugi perusahaan selama satu periode tertentu. Laporan laba rugi sendiri biasanya melaporkan tentang perubahan posisi keuangan untuk suatu periode yang berasal dari hasil kegiatan operasi perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu siklus akuntansi atau satu tahun) (Putri & Melda Yanti, 2020). Berikut hasil hitungan laporan laba rugi yang telah penulis hitung:

Tabel 2. 31 Laba Rugi Januari - November

FLOURY LABA RUGI PER 30 NOVEMBER 2022	
Pendapatan	
Pendapatan Usaha	Rp 38.905.980
Pendapatan lain – lain	Rp 113.600,00
Total Pendapatan	Rp 39.019.580
Harga Pokok Penjualan	Rp 14.584.733
Total Pendapatan Kotor	Rp 24.434.847
Beban Operasional	

Beban Admin	Rp	55.000
Beban Lain-lain	Rp	1.442.943
Beban Listrik	Rp	663.500
Beban Sewa	Rp	12.421.000
Beban Gaji	Rp	5.000.000
Beban Iklan	Rp	56.962
Total Beban Operasional	Rp	19.639.405
Beban Penyusutan		
Beban penyusutan peralatan	Rp	120.158
LABA BERSIH	Rp	4.675.284

Pada tabel laba rugi diatas terlihat bahwa total pendapatan usaha selama sepuluh bulan bisnis floury berjalan ialah sebesar Rp.39.019.580, kemudian dikurangi dengan adanya biaya HPP keseluruhan sebesar Rp 14.584.733 maka ditemukan pendapatan kotor sebesar Rp 24.434.847 Kemudian terdapat beban operasional dengan total Rp 19.639.405, dan biaya penyusutan sebesar Rp 120.158. Maka ditemukan total pendapatan bersih selama sepuluh bulan floury berjalan jika membayar SDM dengan gaji Rp 500.000 per bulan ialah sebesar Rp 4.675.284.

Seperti yang sudah penulis jelaskan sebelumnya bahwa dalam usaha ini penulis dan tim memakai akad musyarakah atau syirkah, dimana penulis dan tim sepakat untuk sama-sama memberikan modal dan sepakat untuk membagi rata hasil dari keuntungan yang akan didapatkan, oleh karena itu kebijakan dalam memperlakukan laba rugi sendiri penulis dan tim sepakat untuk bertanggung jawab secara bersama ketika nanti mendapat kerugian dan akan membagi rata hasil dari keuntungan sesuai kesepakatan bersama.

BAB III

DENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya setiap orang akan menemukan masalahnya masing-masing, baik permasalahan dari manajemen produksi, pemasaran atau keuangan atau bahkan dalam manajemen usaha lainnya. Dan berikut beberapa masalah dalam manajemen keuangan yang penulis alami saat menjalankan bisnis floury, diantaranya:

1. Pencatatan keuangan masih sederhana

Terkait dengan permasalahan tersebut, pada saat usaha floury dijalankan penulis masih belum dapat menyusun keuangan secara terstruktur dan masih sederhana. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal, yaitu kurangnya pengetahuan akan pencatatan laporan keuangan akuntansi secara mendalam serta kurangnya sumberdaya sehingga pencatatan keuangan masih belum maksimal karena penulis tidak bisa fokus pada satu bidang saja.

2. Penetapan harga yang terkadang tidak sesuai

Sebelum bisnis floury berjalan tentunya kami sudah melakukan penentuan atau penetapan harga setiap menu yang akan kami jual, akan tetapi terkadang penulis dan tim lainnya memberikan harga yang tidak sesuai dengan harga yang sudah kami tetapkan, hal ini biasanya dikarenakan adanya rasa iba terhadap pembeli atau *customer*, misalnya adanya pelanggan anak-anak yang ingin membeli namun uang yang mereka miliki tidak cukup untuk membeli produk kami, tapi kami tetap memberikan sesuai permintaan mereka.

B. Tinjauan Teoritis Keuangan

1. Pengelolaan Keuangan Menurut Islam

Menurut ajaran Islam, praktik manajemen keuangan harus sesuai dengan syariat Islam, baik dari cara memperolehnya, dan membelanjakan atau menggunakannya. Manajemen harta terbagi menjadi dua kategori, yaitu: 1) mencari atau mendapatkan kekayaan (*kasb*) dengan istilah ekonomi pendapatan dan 2) membelanjakan atau menggunakan kekayaan yang diperoleh (*infaq*) dengan istilah ekonomi pengeluaran. Konsep inilah yang kemudian dikenal dengan istilah *Islamic Financial Planning*. *Islamic Financial Planning* sendiri mengkoordinir kebutuhan para pengusaha muslim yang *notabene* nya bersentuhan dengan dunia keuangan atau finansial.

Definisi pengelolaan keuangan pada dasarnya ialah bagaimana cara seseorang mengelola atau mengatur siklus keuangannya sehingga biaya yang dikeluarkan tidak melebihi pendapatan yang diterima. Pengelolaan keuangan secara Islam lebih mengutamakan untuk dapat menghindari adanya penghasilan yang tidak halal seperti adanya *riba*, *maysir*, *gharar* dan juga mengutamakan untuk dapat menyisihkan sebagian rezekinya untuk dibelanjakan di jalan Allah SWT seperti mengeluarkan zakat, *infaq* dan sedekah. Sebagaimana Allah SWT berfirman dalam surat Al-Baqarah ayat 254 yang berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ يَوْمٌ لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا شَفَاعَةٌ ۗ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Infakkanlah sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepadamu sebelum datang hari ketika tidak ada lagi jual beli, tidak ada lagi persahabatan, dan tidak ada lagi syafaat. Orang-orang kafir itulah orang yang zalim." (Q.s Al-Baqarah 2 ayat 254).

Sesuai dengan teori bahwa dalam pengelola keuangan dalam Islam harus mengeluarkan zakat, *infaq* dan sedekah, penulis dan tim dalam pelaksana bisnis ini telah menerapkannya dimana kami menyisihkan dana khusus sedekah. Untuk sedekah sendiri biasanya penulis dan tim menyisihkan dana khusus sedekah sebesar 2,5% dari pendapatan bersih setiap bulannya, lalu disalurkan melalui personal atau melalui media penyaluran dan sosial lainnya seperti melalui aplikasi kitabisa.com. Selain itu, kami juga melakukan sedekah dengan memberikan bantuan berupa uang tunai kepada pihak yang membutuhkan contohnya pengemis dan pengamen.

2. Pencatatan Laporan Keuangan

a. Pengertian

Laporan keuangan merupakan sebuah alat penguji yang digunakan dalam sebuah bisnis untuk dapat mengelola keuangan perusahaan yang digunakan untuk dapat menentukan posisi keuangan perusahaan. Selain itu, dengan adanya laporan keuangan juga dapat mengetahui bagaimana hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta melihat gambaran bagaimana posisi keuangan perusahaan, apakah perusahaan memperoleh sebuah laba atau bahkan sebaliknya (Yanuarmawan, 2018).

Laporan keuangan merupakan alat informasi yang dapat dipakai untuk pengambilan sebuah keputusan mulai dari calon investor, investor dan manajemen perusahaan itu sendiri. Laporan keuangan akan memberikan informasi mengenai profitabilitas, risiko dan arus kas yang semuanya dapat mempengaruhi harapan untuk pihak-pihak yang berkepentingan dalam perusahaan tersebut.

b. Jenis-jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang dibuat oleh setiap perusahaan terdiri dari beberapa jenis tergantung maksud dan tujuan pembuatan laporan keuangan tersebut. Berikut jenis-jenis laporan keuangan, diantaranya:

1) Neraca (*Balance Sheet*)

Neraca merupakan laporan yang menunjukkan sebuah posisi dalam keuangan perusahaan pada periode tertentu. Neraca ini disusun untuk dapat menunjukkan jumlah aktiva (harta atau kekayaan), liabilitas (kewajiban), dan modal perusahaan (ekuitas).

2) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil dari usaha perusahaan pada periode tertentu, dalam laporan hitungan laba rugi terdapat jumlah pendapatan dan sumber-sumber yang didapatkan oleh perusahaan. Selain itu, dalam laporan laba rugi juga terdapat total biaya yang dikeluarkan perusahaan pada periode tertentu.

3) Laporan Arus Kas (*Cashflow*)

Arus kas merupakan laporan yang berisi arus kas masuk dan arus kas keluar pada satu periode, hasil dari tiga kegiatan pokok perusahaan yaitu operasi, investasi dan pendanaan. Arus kas dibutuhkan untuk mengetahui kemampuan perusahaan untuk mengetahui kewajiban-kewajibannya (Riswan & Kesuma, 2014).

c. Tujuan Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (1996) tujuan dari laporan keuangan itu sendiri ialah untuk menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Sedangkan menurut Hanafi (2003) ialah:

- 1) Memberikan informasi yang bermanfaat kepada investor, kreditur dan lain sebagainya untuk dapat membuat keputusan berinvestasi kepada perusahaan tersebut

- 2) Memberikan informasi kepada pemakai eksternal untuk memperkirakan jumlah waktu dan ketidakpastian dari penerimaan kas, penjualan, bunga atau utang pinjaman.
- 3) Memberikan informasi kepada investor, kreditur dan lain sebagainya untuk dapat memperkirakan waktu dan ketidakpastian aliran kas masuk bersih ke perusahaan

3. Penetapan Harga

Harga merupakan bagian dari bauran pemasaran yaitu *product, price, place* dan *promotion*. Aktivitas penetapan harga merupakan peranan yang penting dalam proses bauran pemasaran, sebab penetapan harga berkaitan langsung dengan pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan dari hasil penjualan produknya.

Menurut Kotler (2006) ada beberapa metode mengenai penetapan harga ialah sebagai berikut:

- a. Penetapan harga *Mark Up*, merupakan metode penetapan harga dimana penjual dapat dengan menentukan harga berdasarkan margin keuntungan yang diinginkan.
- b. Penetapan harga *Target-Return Pricing*, merupakan penetapan harga produk yang dilakukan dengan cara menghitung harga yang akan ditetapkan untuk dapat mencapai tingkat keuntungan yang akan dicapai.
- c. Penetapan harga *Perceived Value Pricing*, merupakan penetapan harga dimana perusahaan perlu mempertimbangkan hal-hal yang dapat mempengaruhi sudut pandang konsumen seperti kualitas produk, sistem distribusi, promosi dan lain sebagainya.
- d. Penetapan harga nilai (*Value Pricing*), merupakan metode penetapan harga yang berorientasi pada

persepsi pelanggan terhadap produk yang perusahaan pasarkan. (Oktaviani & Winda, 2022)

4. Perhitungan BEP (*Break Event Point*)

Perhitungan *Break Event Point* (BEP) merupakan suatu kondisi perusahaan yang mana dalam operasionalnya perusahaan tidak mendapat keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pendapatan dan pengeluaran biaya perusahaan pada kondisi yang sama sehingga labanya adalah nol. Analisis *Break Event Point* ini digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yang harus dicapai pada laba yang diharapkan (Choiriyah, AR., & Hidayat, 2016).

C. Pemecahan Masalah Keuangan

Pada penjelasan identifikasi masalah dijelaskan bahwa penulis memiliki dua masalah, diantaranya: pertama, penulis masih melakukan pencatatan keuangan yang masih sederhana. Kedua, penetapan harga yang terkadang tidak sesuai. Dan berikut pemecahan masalah dari permasalahan tersebut:

1. Pencatatan keuangan masih sederhana

Dalam sebuah usaha pencatatan keuangan sangatlah penting, karena dengan adanya pencatatan tersebut kita bisa mengetahui apakah penjualan atau usaha yang kita jalankan kita mengalami kerugian atau keuntungan. Dan dalam pencatatan keuangan setidaknya terdapat tiga laporan keuangan yakni pencatatan arus kas, neraca dan laporan laba rugi.

Dalam mengatasi permasalahan pertama, penulis memecahkan masalah tersebut awalnya dengan upaya membeli sebuah media aplikasi keuangan, akan tetapi setelah aplikasi tersebut digunakan ternyata pencatatan laporannya tidak lengkap hanya terdapat

laporan arus kas dan laba rugi saja. Kemudian penulis mencari berbagai macam referensi tentang keuangan seperti diberbagai macam *channel* youtube tentang akuntansi perdagangan, dari buku-buku yang sudah diajarkan selama kuliah, dan berkonsultasi langsung dengan staf keuangan di perusahaan tempat penulis melakukan magang yaitu PT. Sumber Mataram Makmur, selain itu penulis juga melakukan diskusi bersama teman yang sama-sama mengambil divisi keuangan dalam penyusunan tugas akhir perintisan bisnis ini.

2. Penetapan harga yang tidak sesuai

Dalam sebuah bisnis setiap perusahaan pasti akan melakukan penentuan penetapan harga bagi produk atau jasa yang mereka miliki sebelum melakukan penjualan, hal ini bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari setiap produk atau jasa yang dijualnya. Penetapan harga pada sebuah bisnis sangatlah penting, terutama untuk menjaga keberlangsungan operasional bisnis itu sendiri dan menjaga kestabilan keuangan usaha.

Bagi sebagian calon konsumen harga memang merupakan unsur yang cukup sensitif terutama untuk kalangan anak-anak, oleh karena itu dalam melakukan penjualan kita harus mempertimbangkan banyak hal agar mampu diterima oleh calon konsumen salah satunya dengan menghitung secara rinci biaya-biaya atau HPP.

Dengan memiliki HPP yang rinci setiap produknya dapat meminimalisir permasalahan diatas, jadi dalam mengatasi permasalahan tersebut biasanya kami mengurangi jumlah porsi yang diberikan sesuai dengan harga yang konsumen mampu berikan. Dengan adanya penyesuaian harga ini diharapkan flouiry masih tetap mendapatkan keuntungan, meskipun keuntungan yang kami dapatkan tidak terlalu besar.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang selalu tetap eksis dan tidak banyak mengalami perubahan bahkan saat pandemi sekalipun, karena makanan merupakan kebutuhan dasar manusia. Pada kesempatan kali ini, penulis menjalankan bisnis kuliner berupa camilan yang berbahan dasar tepung dan kemudian diolah menjadi beberapa macam camilan. Hal ini dapat menjadi peluang yang sangat besar jika kita dapat menjalankan bisnis tersebut dengan baik. Tentunya hal itu dapat dilakukan dengan memperhatikan berbagai divisi seperti keuangan, pemasaran dan produksi.

Pada karya tulis ini, penulis mempunyai kewajiban terhadap divisi keuangan. Tugas utama yang penulis lakukan ialah memastikan keuangan pada bisnis ini dapat tersusun dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi. Beberapa program kerja yang dilakukan oleh penulis antara lain ialah menganalisis keuangan usaha dan mencatat laporan keuangan.

Selama bisnis ini berlangsung, penulis memiliki dua masalah diantaranya; pencatatan keuangan masih sederhana dan penetapan harga yang tidak sesuai. Kemudian penulis berhasil mengatasi permasalahan tersebut dan melakukan pengelolaan keuangan sesuai standar akuntansi. Pada masalah penetapan harga, penulis telah menyesuaikan harga dan porsi yang akan dijual kepada para konsumen.

Penulis melakukan pencatatan terhadap keuangan floury dimana penulis melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan harian setiap hari, kemudian data tersebut penulis ambil untuk dapat menghitung laporan keuangan seperti arus kas, neraca dan laba rugi. Penulis mendapatkan bahwa total pendapatan kotor bisnis ini ialah sebesar Rp 39.905.980 dan pendapatan bersih sebesar Rp 4.675.284. Dengan demikian bisnis floury telah mencapai BEP dan mendapatkan keuntungan.

B. Saran

Berdasarkan hasil temuan di lapangan yang telah penulis dapatkan, maka penulis bermaksud untuk memberikan beberapa saran yang mudah-mudahan dapat berguna bagi lembaga maupun peneliti selanjutnya, adapun saran tersebut antara lain:

1. Bagi Pihak Lembaga

Penulis berharap lembaga dapat lebih mengoptimalkan kualitas layanan berupa pemberian informasi terkait pengelolaan keuangan dan risiko-risiko apa saja yang dapat terjadi di lapangan. Penulis juga berharap pihak lembaga dapat bekerjasama kepada para pelaku usaha yang berpengalaman dalam membagikan saran kepada para peneliti selanjutnya, agar perintisan bisnis dapat dijalankan lebih baik dari sebelumnya.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penulis berharap agar peneliti selanjutnya lebih meningkatkan kualitas pengelolaan atau pencatatan keuangan secara rapi dan rutin. Selain itu, peneliti selanjutnya juga harus melakukan analisis keuangan sebelum usaha tersebut dijalankan seperti misalnya menghitung BEP, hal ini berguna untuk dapat mengetahui target dari penjualan yang dijalankan. Kemudian, peneliti selanjutnya juga harus melakukan pencatatan laporan keuangan seperti arus kas, neraca dan laba rugi, hal ini berguna agar kita dapat mengetahui bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan atau bahkan kerugian. Oleh karena itu, sebagai calon wirausahawan dituntut agar dapat mempunyai kemampuan menganalisis keuangan dengan baik dan benar sebelum menjalankan sebuah bisnis dan pada saat menjalankan bisnis tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajusta, A. A., & Afif, N. S. (2021). MEMBANGUN BISNIS KULINET SEBAGAI PEMULA. *Jurnal AKBAR JUARA*, 133-143.
- Asnidar, & Asrida. (2017). ANALISIS KELAYAKAN USAHA HOME INDUSTRY KERUPUK OPAK DI DESA PALOH MEUSAH DAYAH KECAMATAN MUARA SATU KABUPATEN ACEH UTARA. *Jurnal S. pertanian*, 39-47.
- Assegaf, A. R. (2019). PENGARUH BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL TERHADAP PROFITABILITAS PT. PECEL LELE LELA INTERNASIONAL, CABANG 17,. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 1-5.
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA TINGKAT LABA YANG DIHARAPKAN. *Administrasi Bisnis*, 196-206.
- Ginting, M. C. (2018). PERANAN MODAL KERJA DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS . *Jurnal Manajemen* , 187-196.
- Gunawan, Kurnia, S., & Hasibuan, M. S. (2016). ANALISIS PERHITUNGAN HPP MENENTUKAN HARGA PENJUALAN YANG TERBAIK UNTUK UKM. *Jaurnal Teknovasi*, 10-16.
- Handaruwati, I. (2017). PENGARUH MEDIA SOSIAL TERHADAP PENJUALAN CAMILAN LOKAL. *Buletin Bisnis dan Manajemen*, 42.

- Handaruwati, I. (2017). PENGARUH MEDIA SOSIAL TERHADAP PENJUALAN PRODUK CAMILAN LOKAL SECARA. *Buletin Bisnis dan Manajemen*, 42.
- Hendrawan, A., Kuswantoro, F., & Sucahyawati, H. (2019). Dimensi Kreativitas dan Pengembangan Usaha. *Jurnal HUMMANSI*, 29.
- Maruta, H. (n.d.). ANALISIS BREAK EVENT POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN. *Akuntansi Syariah*, 9-28.
- Nurmala, Sinari, T., & Lilianti, E. (2022). Usaha Kuliner Sebagai Penggerak UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 65-74.
- Oktaviani, D., & Winda, C. (2022). TINJAUAN KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA PRODUK PADA KONSUMEN KANTOR POS BANDUNG. *Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi)*, 2171-2182.
- Oscario, A. (2013). PENTINGNYA PERAN LOGO DALAM MEMBANGUN BRAND. *HUMANIORA*, 191-202.
- Pangestu, W. (2015). ANALISIS KINERJA KEUANGAN USAHA TAHU TEMPE "WENWIN" DI DESA SEA KECAMATAN PINELENG KABUPATEN MINAHASA. 21.
- Permana, S. H. (2017). STRATEGI PENINGKATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA. *Aspirasi*, 93-103.
- Pratiwi, A. I. (2021). "Startup"; Bisnis Kuliner Rintisan di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Emik*, 1-18.

- Putri, N. A., & Melda Yanti, Y. S. (2020). Analisis Laporan Laba Rugi PT. Matahari Department Store. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi (Jamak)*, 67-74.
- Riswan, & Kesuma, Y. F. (2014). ANALISIS LAPORAN KEUANGAN SEBAGAI DASAR PENILAIAN KINERJA KEUANGAN PT. BUDI SATRIA WAHANA MOTOR. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, 93-121.
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Santoso, E. B., & Samboro, J. (2017). PENGARUH PROMOSI PENJUALAN DAN INOVASI PRODUK. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 1.
- Wicaksana, W. R., Paramastri, B., & Ardyanfitri, H. (2021). PURCHASE INTENTION PRODUK FROZEN FOOD. *Jurnal MANOVA*, 1.
- Widiati, A. (2019). PERANAN KEMASAN (PACKAGING) DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN PRODUK USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI "MAS PACK" TERMINAL KEMASAN PONTIANAK. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura*, 69.
- Yanuarmawan, D. (2018). KONSEP OBJEKTIVITAS DALAM PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN . *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, 25-41.

LAMPIRAN

FLOURY'S FINANCE							
Total Dana Masuk	Rp	5.205.000					
Biaya Pengeluaran	Rp	4.044.540					
Sisa Dana Masuk	Rp	1.160.460					
TANGGAL	PEMOHON	DIVISI	DESKRIPSI	DANA MASUK	DANA KELUAR	METODE PEMBAYARAN	KET
01/01/2022	Nurlela	Finance	Modal	Rp 1.000.000		TT	
01/01/2022	Raihan	Production	Modal	Rp 1.000.000		TT	
01/01/2022	Toha	Digital Marketing	Modal	Rp 1.000.000		TT	
01/01/2022	Nurlela	Finance	Kartu perdana		Rp 10.000	Cash	Konter deket Kontrakan
01/01/2022	Nurlela	Finance	Wajan, baskom dll		Rp 280.500	TT	Homeware
01/01/2022	Raihan	Production	Membuat logo		Rp 179.000	TT	Jasa online
01/01/2022	Nurlela	Finance	Mesin press		Rp 585.501	TT	Shopee
01/01/2022	Nurlela	Finance	Plastik press		Rp 37.200	TT	Shopee
01/01/2022	Nurlela	Finance	Wadah pengaduk bumbu (3)		Rp 18.000	Cash	Toko Rafa
01/01/2022							

Lampiran 1 Contoh Arus Kas Harian Per bulan

FLOURY JURNAL UMUM JANUARI 2022						
TANGGAL	TRANSAKSI	KETERANGAN	REI	DEBIT	KREDIT	
Januari 2022	1	Modal Lela	Kas	Rp 1.000.000		
			Modal		Rp 1.000.000	
	1	Modal Raihan	Kas	Rp 1.000.000		
			Modal		Rp 1.000.000	
	1	Modal Toha	Kas	Rp 1.000.000		
			Modal		Rp 1.000.000	
	1	Bel kartu perdana	Perlengkapan	Rp 10.000		
			Kas		Rp 10.000	
	1	Wajan, baskom dll	Peralatan	Rp 280.500		
			Kas		Rp 280.500	
	1	Membuat logo	Beban Lain-lain	Rp 179.000		
			Kas		Rp 179.000	
	1	Mesin press	Peralatan	Rp 585.501		
			Kas		Rp 585.501	

Lampiran 2 Contoh Jurnal Umum Per bulan

NAMA AKUN	DEBIT	KREDIT
Kas	Rp 5.205.000	Rp 4.044.540
Biaya Produksi	Rp 1.050.909	-
Perlengkapan	Rp 88.405	-
Peralatan	Rp 1.142.726	-
Modal	-	Rp 4.500.000
Penjualan	-	Rp 705.000
Beban Admin	Rp 5.500	-
Beban Lain-lain	Rp 336.000	-
Beban Sewa	Rp 1.421.000	-
JUMLAH	Rp 9.249.540	Rp 9.249.540

Lampiran 3 Contoh Rekap Jurnal Umum Per bulan

Biaya Produksi						112	
Tanggal	Keterangan	Ref	DEBIT	KREDIT	SALDO		
					DEBIT	KREDIT	
Januari 2022	1	Saldo Awal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	
	31	JU-01	Rp 1.050.909	Rp -	Rp 1.050.909		
Perengkapan						113	
Tanggal	Keterangan	Ref	DEBIT	KREDIT	SALDO		
					DEBIT	KREDIT	
Januari 2022	1	Saldo Awal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	
	31	JU-01	Rp 88.405	Rp -	Rp 88.405		
Peralatan						121	
Tanggal	Keterangan	Ref	DEBIT	KREDIT	SALDO		
					DEBIT	KREDIT	
Januari 2022	1	Saldo Awal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	
	31	JU-01	Rp 1.142.726	Rp -	Rp 1.142.726		

Lampiran 4 Contoh Buku Besar Per bulan

FLOURY		
NERACA SALDO		
JANUARI 2022		
NAMA AKUN	DEBIT	KREDIT
Kas	Rp 1.160.460	-
Biaya Produksi	Rp 1.050.909	
Perengkapan	Rp 88.405	
Peralatan	Rp 1.142.726	
Modal Floury		Rp 4.500.000
Penjualan		Rp 705.000
Beban Admin	Rp 5.500	
Beban Lain-lain	Rp 336.000	
Beban Sewa	Rp 1.421.000	
JUMLAH	Rp 5.205.000	Rp 5.205.000

Lampiran 5 Contoh Neraca Saldo Per bulan

FLOURY	
LABA RUGI	
JANUARI 2022	
Pendapatan	
Pendapatan Usaha	Rp 705.000
Pendapatan lain - lain	Rp -
Total Pendapatan	Rp 705.000
Harga Pokok Penjualan	Rp 1.050.909
Total Pendapatan Kotor	-Rp 345.909
Beban Operasional	
Beban Admin	Rp 5.500
Beban Lain-lain	Rp 336.000
Beban Sewa	Rp 1.421.000
Total Beban Operasional	Rp 1.762.500
Beban Penyusutan	
Beban penyusutan peralatan	Rp 42.853
LABA BERSIH	-Rp 2.151.262

Lampiran 6 Contoh Laba Rugi Per bulan

FLOURY	
ARUS KAS	
JANUARI 2022	
1. AKTIVITAS OPERASI	
Penjualan tunai	Rp 705.000
Untuk membayar biaya produksi	-Rp 1.050.909
Untuk membeli perlengkapan	-Rp 88.405
Untuk pembayaran beban admin	-Rp 5.500
Untuk pembayaran beban lain-lain	-Rp 336.000
Untuk pembayaran beban sewa	-Rp 1.421.000
	-Rp 2.901.814
Arus kas bersih dari aktivitas operasi	-Rp 2.196.814
2. AKTIVITAS INVESTASI	
Pembelian peralatan tunai	-Rp 1.142.726
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	-Rp 1.142.726
3. AKTIVITAS PENDANAAN	
Modal	Rp 4.500.000
Arus kas bersih dari aktivitas investasi	Rp 4.500.000
Penurunan kas	Rp 1.160.460
Saldo awal kas	0
Saldo akhir	Rp 1.160.460

Lampiran 7 Contoh Rekapitulasi Arus Kas Per bulan



Lampiran 8 Tempat Usaha Floury



Lampiran 9 Banner Usaha Floury



Lampiran 10 Bazar Pekan Ulil Albab dan Temilnas



Lampiran 11 Bazar I- Safe FIAI



Lampiran 12 Dokumentasi Pembelian *Offline*



Lampiran 13 Dokumentasi Pembelian *Online*

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Ciamis pada tanggal 26 September 1999 sebagai anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Ibu Acih dan Bapak Muhli. Saat ini bertinggal di Dusun Kutakanyere rt/rw 09/41, Desa Sindangsari, Kecamatan Cimerak, Kabupaten Pangandaran, Jawa Barat. Hp: 085220199286. Alamat email: nurl24nov@gmail.com. Pendidikan SMA ditempuh di SMA Negeri 1 Pangandaran, lulus pada tahun 2018. Pada tahun 2018, penulis diterima di Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Pada tahun 2019 penulis mendapatkan beasiswa dari Bank BPD DIY.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UII, penulis pernah mengikuti berbagai eksternal seperti futsal putri UII, Merpati Putih (MP) dan penulis juga aktif menjadi anggota Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI), aktif dalam beberapa kegiatan kajian dan perintisan bisnis.

