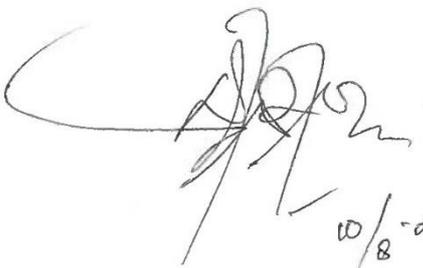


**KOPLING : OPTIMALISASI PENDISTRIBUSIAN MINUMAN KOPI
MENGUNAKAN METODE BERKELILING
BIDANG KEUANGAN**

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



ACC MUNAQASHAH

10/8-23

Oleh :

Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda

19423037

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda
NIM : 19423037
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : KOPLING : OPTIMALISASI PENDISTRIBUSIAN
MINUMAN KOPI MENGGUNAKAN METODE
BERKELILING

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

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

Yogyakarta, 01 Agustus 2023



Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari : Selasa
Tanggal : 22 Agustus 2023
Judul Tugas Akhir : Kopling: Optimalisasi Pendistribusian Minuman Kopi Menggunakan Metode Berkeliling Bidang Keuangan
Disusun oleh : MUHAMMAD MAULANA AWALSYAH RINANDA
Nomor Mahasiswa : 19423037

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 : Rheyza Virgiawan, Lc., ME
Penguji I : Tulasmi, SEI, MEI
Penguji II : Anom Garbo, SEI, ME
Pembimbing : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Yogyakarta, 22 Agustus 2023
Dekan,



Asmuni
Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam atas Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada: Ibunda penulis, Dra.Rasilawati M.Si Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih sayang yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tcurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya. Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

HALAMAN MOTTO

وَمَا تَشَاءُونَ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا

“Dan kamu tidak mampu (menempuh jalan itu), kecuali bila dikehendaki Allah. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.”

(QS. Al Insan: 30)

NOTA DINAS

Yogyakarta, 01 Agustus 2023

14 Muharam 1445 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 : 764/Dek/60/DAATI/FIAI/V/2023 tanggal 15 Mei 2023 M, 25 Syawal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda
Nomor Induk Mahasiswa : 19423037
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2023/2024
Judul Skripsi : KOPLING:OPTIMALISASI PENDISTRIBUSIAN
MINUMAN KOPI MENGGUNAKAN METODE BERKELILING

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

DOSEN PEMBIMBING


Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda
Nomor Induk Mahasiswa : 19423037
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2023/2024
Judul Skripsi : KOPLING : OPTIMALISASI PENDISTRIBUSIAN
MINUMAN KOPI MENGGUNAKAN METODE BERKELILING

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

DOSEN PEMBIMBING



Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E.

ABSTRAK

KOPLING : OPTIMALISASI PENDISTRIBUSIAN MINUMAN KOPI MENGUNAKAN METODE BERKELILING

MUHAMMAD MAULANA AWALSYAH RINANDA
19423037

Kopi merupakan jenis minuman dari hasil pengolahan biji yang telah dipanggang dan digiling. Kopi saat ini sangat digemari oleh semua kalangan, dari kalangan yang muda hingga kalangan yang tua. Terutama di Jogja sebagai kota pelajar banyak anak muda dan orang kantoran yang gemar minum kopi, dilain sisi banyak penikmat kopi yang harus datang langsung dan mengantri di coffee shop untuk duduk santai menikmati asupan kafein di tengah kesibukan sekolah, kuliah maupun kerja. kopi yang ada di Yogyakarta, terlebih di daerah kampus dan memiliki jumlah konsumsi kopi yang cukup besar, dengan harga kopi per konsumsi mencapai 20 ribu. Berdasarkan survei ini, penulis dan tim membuat Kopliling dengan harga yang lebih terjangkau dan juga mudah untuk di capai tanpa harus mengantri, dan menuju warung kopi. Inovasi tersebut penulis dan tim lakukan agar apabila konsumen yang berada di tempat keramaian namun ingin membutuhkan asupan kafein tetapi merasa malas untuk memesan kopi di lain tempat yang jauh dan pastinya harga yang agak sedikit berbeda, maka kami hadir untuk mendekati diri ke konsumen dan memberikan cita rasa yang enak dengan bahan baku yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau, sehingga mereka tidak perlu jauh-jauh untuk mencari segelas kopi untuk dinikmati. Dalam pelaksanaannya, kopi keliling atau biasa disebut KOPLING telah memulai bisnisnya pada akhir bulan Mei 2023 hingga akhir juli 2023. saat bisnis berjalan, penulis memiliki fokus pada bagian keuangan yang meliputi beberapa bagian yang telah disesuaikan dengan kebutuhan dalam jalannya bisnis ini. Menganalisa suatu aspek diharuskan untuk melihat indikator-indikator penting yang ada dalam bidang tersebut. Dikarenakan kopi keliling masih termasuk bisnis yang kecil atau umkm, maka penulis menentukan beberapa indikator tersebut seperti *fixed cost*, *variabel cost*, *total cost*, biaya penyusutan, Harga pokok penjualan, modal, dan *Break Even Point*. Dalam KOPLING kami menyajikan 3 menu yang paling sering dibeli oleh pelanggan atau peminat kopi ketika membeli kopi di *coffee shop*. Menu pertama *americano* atau kopi hitam yang merupakan kopi basic yang sering dikonsumsi oleh pelanggan yang juga biasa disebut dengan kopi hitam. Yang kedua adalah kopi susu yang memiliki campuran kopi, susu dan gula. Kopi gula aren merupakan kopi paling laku di setiap *coffee shop* dengan rasa manis yang berasal dari gula aren murni. Diatas merupakan tabel yang berisikan harga pokok penjualan dari ketiga menu yang ada di kopi keliling. Meskipun bisnis kopi keliling masih mengalami kerugian, hal ini menjadi pembelajaran bagi semua orang yang ingin menjalankan bisnis agar lebih teliti dan belajar dari kesalahan-kesalahan yang ada. Penulis menjabarkan pada bab 3 mengenai permasalahan-permasalahan serta solusi dan alternatif yang penulis lakukan pada saat menghadapi masalah tersebut. Dasar yang harus dikuasai dalam

bidang keuangan adalah mengetahui alur pembukuan akuntansi sebagai dasar untuk mengetahui proses laporan keuangan. Selain itu mempelajari aplikasi seperti Excel, atau Spreadsheet untuk mempermudah pembukuan melalui daring tanpa harus menulis manual, dan menjumlahkan manual.

Kata Kunci: Kopi, Laporan Keuangan, Keliling, Keuangan.

ABSTRACT

KOPLING: OPTIMIZATION OF COFFEE DRINK DISTRIBUTION USING THE TRAVELLING SELLING METHOD

**MUHAMMAD MAULANA AWALSYAH RINANDA
19423037**

Coffee is a kind of drink made from the processing of roasted and ground beans. Currently, it is very popular with all segments from young to old people. Particularly in Jogja as a student city, there are many young people and professionals who like to drink coffee. However, there are many coffee customers that have to come directly and queue at the coffee shop to sit back and enjoy caffeine intake in the midst of busy school, college and working. The level of coffee consumption in Yogyakarta, especially in the campus area is quite large with the price of coffee per consumption reaching Rp.20.000. Based on this survey, the researcher and the team made Kopliling with more affordable price and easy to get without having to queue and going directly to the coffee shop. This innovation has been made to facilitate the consumers in crowded places but want to consume caffeine but feel lazy to order coffee in other places far away. The price is certainly slightly different. We want to get closer to consumers and give them delicious coffee with quality ingredients at very affordable prices. The consumers do not have to go far to find a cup of coffee. In its implementation, traveling coffee or commonly called as KOPLING has started its business at the end of May 2023 until the end of July 2023. When the business was running, the researcher had a focus on the financial division, which includes several sections that have been adjusted to the needs of this business. Analyzing an aspect is required to look at the important indicators existing in that field. Kopliling or traveling coffee is still a small business or SMEs; for this, the researcher determined some of these indicators such as fixed costs, variable costs, total costs, depreciation costs, cost of goods sold, capital, and Break Even Point. In KOPLING we presented 3 menus most frequently purchased by customers when buying coffee at a coffee shop. The first menu is Americano or black coffee as basic coffee often consumed by customers. The second is coffee milk with a mixture of coffee, milk and sugar. Palm sugar coffee is the best-selling one in every coffee shop with a sweet taste originated from pure palm sugar. Though the Kopliling business still experienced the losses, this becomes a lesson for everyone who wants to run a business to be more thorough and learn from their mistakes as described in Chapter 3 regarding the problems and solutions as well as the alternatives the researcher did when facing these problems. In finance, knowing the flow of accounting books as a basis to know the process of financial reports is critical. Also, learning applications such as Excel or Spreadsheets can make it easier to make bookkeeping online without having to write and count manually.

Keywords: Coffee, Financial Statements, Travel, Finance.

August 07, 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 JI. DEMANGAN BARU NO 24

YOGYAKARTA, INDONESIA.

Phone/Fax: 0274 540 255

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

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te

ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Ḍal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)

ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	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

A. 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
اي...	Fathah dan ya	ai	a dan u
او...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba

- فَعَلَ fa`ala

- سَأَلَ suila

- كَيْفَ kaifa

- حَوْلَ haula

B. 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...آ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
إ...	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

C. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl

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

- طَلْحَةَ talhah

D. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala

- الْبِرُّ al-birr

E. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu

- الْقَلَمُ al-qalamu

- الشَّمْسُ asy-syamsu

- الجَلَالُ al-jalālu

F. Hamzah

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

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuzu

- شَيْءٌ syai'un

- النَّوْءُ an-nau'u

- إِنَّ inna

G. 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

H. 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:

- اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ - Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ - 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:

- اَللّٰهُ غَفُوْرٌ رَّحِیْمٌ - Allaāhu gafūrun rahīm

لِلّٰهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا -

Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

I. 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



Alhamdulillahirabbila'lamin wa sollah tuwassalamu ala asrofillambiya iwalmursalin waala alihi washabihi ajmai'n. Segala puji bagi Allah Azza wa Jalla yang memberi Berkah, rahmat, dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan lancar. Shalawat serta salam selalu kita tuturkan untuk nabi besar kita, Muhammad Shallahualaihi Wa Sallam yang telah menjadi suri tauladan bagi penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan dan memberi semangat kepada penulis untuk menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis Kopling yang penulis jalankan.

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.T., M.Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajarannya.
2. Bapak DR. Drs. Asmuni, M.A. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajarannya
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Studi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia;
5. Sofwan Hadikusuma, Lc., M.E. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberi arahan, mendukung, dan selalu berada di garis terdepan dalam mendukung penulis untuk segera menyelesaikan Tugas Akhir ini.
6. Segenap Dosen serta star Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu dan juga memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh mahasiswa Ekonomi Islam
7. Mama, Ibu Dra.Rasilawati, M.Si. yang selalu memberi dukungan, doa, dan semangat kepada penulis.

8. Keluarga Penulis, Kak Nia, Bang Deri, Fajar, Makcu, Makteh, dan Om Eka yang selalu memberikan doa untuk kelancaran penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir
9. Teman-teman dekat penulis, seluruh anggota “ Saudara Lana” yang selalu memberi semangat kepada penulis.
10. Tim Bisnis Kopling, Ridwan Ahmad Fausi dan Akhladah Khoir Roden Woban yang selalu dapat diandalkan dalam kerjasama menyelesaikan kegiatan bisnis Tugas Akhir yang penulis jalankan.

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

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 01 Agustus 2023

Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
ABSTRAK	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
KATA PENGANTAR	xxii
DAFTAR ISI	xxiv
DAFTAR TABEL	xxvi
DAFTAR BAGAN	xxvii
DAFTAR GAMBAR	xxviii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Capaian Target	6
C. Sistematika Penulisan	6
BAB II	8
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	8
A. Profil Bisnis	8
B. Pelaksanaan Bisnis	10
BAB III	45
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	45
A. Identifikasi Masalah	45
B. Tinjauan Teoritis Riset Dan Pengembangan	46
C. Pencegahan Masalah	50
BAB IV	53
KESIMPULAN DAN SARAN	53
A. Kesimpulan	53
B. Saran	53
DAFTAR PUSTAKA	55

LAMPIRAN.....	21
RIWAYAT HIDUP.....	22
LAMPIRAN FOTO KEGIATAN.....	23

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Pendapatan dan pengeluaran Maret.....	11
Tabel 2.2 Laporan laba-rugi Maret.....	12
Tabel 2.3 Perubahan modal Maret	13
Tabel 2.4 Pendapatan dan pengeluaran April.....	13
Tabel 2.5 Laporan laba-rugi April.....	14
Tabel 2.6 Perubahan Modal April	15
Tabel 2.7 Pendapatan dan pengeluaran Mei.....	16
Tabel 2.8 Laporan Laba-rugi Mei	17
Tabel 2.9 Perubahan Modal Mei	18
Tabel 2.10 Pendapatan dan pengeluaran Juni	18
Tabel 2.11 Laporan Laba-rugi Juni	22
Tabel 2.12 Perubahan Modal Juni	23
Tabel 2.13 Pendapatan dan pengeluaran Juli	23
Tabel 2.14 Laporan Laba-rugi Juli	25
Tabel 2.15 Perubahan Modal Juli.....	26
Bagan 2.1 Grafik Pendapatan.....	27
Table 2.16 Modal Ventura.....	28
<i>Table 2.17 fixed cost</i>	29
<i>Tabel 2.18 variabel Cost</i>	30
<i>Tabel 2.19 total cost</i>	31
Tabel 2.20 biaya penyusutan	32
Tabel 2.21 harga pokok penjualan	33
Tabel 2.22 <i>break even point</i>	35
Tabel 2.23 Pendapatan Bulan Juni	36
Tabel 2.24 Pendapatan Bulan Juli	37
Tabel 2.25 Pengeluaran	41
Tabel 2.26 Tabel ROI.....	42
Tabel 2.27 Tabel NPM	42
Tabel 2.28 Tabel Efisiensi.....	43

DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Grafik Pendapatan	27
Bagan 2.2 Grafik Pendapatan Penjualan Juni	37
Bagan 2.3 Grafik Pendapatan Penjualan Juli	38
Bagan 2.4 Grafik Perbandingan jumlah Unit	39
Bagan 2.5 Grafik Perbandingan jumlah Profit	40
Bagan 2.6 Grafik Perbandingan jumlah Omzet.....	40

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo	9
-----------------------	---

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kopi merupakan sebuah jenis minuman yang berasal dari hasil pengolahan biji kopi yang telah dipanggang dan digiling menjadi bubuk kopi. Jenis kopi yang paling banyak digunakan adalah jenis arabika dan robusta (Rahardjo Pudji, 2012). Minuman kopi saat ini sangat digemari oleh semua kalangan, dari kalangan yang muda hingga kalangan yang tua. Terutama di Jogja sebagai kota pelajar banyak anak muda dan orang kantoran yang gemar minum kopi, dilain sisi banyak penikmat kopi yang harus datang langsung dan mengantri di coffee shop untuk duduk santai menikmati asupan kafein di tengah kesibukan sekolah, kuliah maupun kerja. Pada dasarnya seduhan kopi khas indonesia adalah kopi tubruk (serbuk kopi yang langsung diseduh menggunakan air panas), namun di beberapa daerah tertentu banyak pecinta kopi Indonesia yang memberikan sentuhan khas pada kopi mereka (Devany & Ivana, 2017).

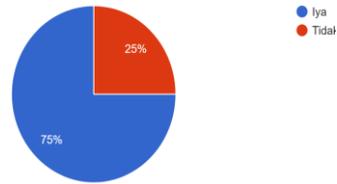
Terlepas dari minum kopi sudah menjadi lifestyle, bisnis kopi mempunyai peluang besar di Indonesia. Berbisnis kopi di Indonesia sendiri tidak akan kesusahan untuk mencari bahan baku utama yang berupa kopi, Karena Indonesia sendiri adalah penghasil biji kopi terbesar ketiga setelah Vietnam dan Brazil. Saat ini rata – rata produksi kopi di Indonesia 685 ribu ton per tahun, atau 8,9%. Indonesia sendiri juga sudah mengekspor produk olahan kopi yang tersebar ke negara tujuan ekspor seperti Filipina, Malaysia, Thailand, Singapura, China dan Uni Emirat Arab (Herlyana, 2012). Namun dalam perkembangan zaman ini, banyak sekali campuran racikan kopi yang sangat bermacam-macam di berbagai kedai kopi modern saat ini, namun harga yang dipatok juga sangat merogoh kocek bagi kalangan menengah kebawah. Sebelum memulai perintisan bisnis, kami

telah melakukan observasi di lapangan mengenai biaya dalam membuka bisnis kedai kopi dengan menggunakan peralatan lengkap bisa memakan biaya Rp10.000.000, atau bila ingin lengkap lagi bisa sampai Rp20.000.000, uang modal tersebut hanya untuk alat membuat kopi, belum termasuk properti seperti meja dan kursi, perlengkapan pendukung serta kebutuhan lainnya.

Bisnis kopi keliling muncul sebagai ide dan inovasi dari pemikiran tentang bisnis kopi akan tetapi sudah cukup banyak kedai kopi konvensional yang berbentuk tetap di sebuah tempat atau wilayah di kota Yogyakarta. Banyaknya kedai kopi di Jogja menjadi inspirasi untuk menjalankan suatu bisnis kopi dengan konsep yang berbeda dari kompetitor-kompetitor di bidang yang sama. Dengan menerapkan konsep keliling sebagai sarana menjual produk, hal ini menjadi dasar inovasi untuk menjalankan bisnis ini dengan cara yang berbeda dengan harapan dapat menarik minat masyarakat untuk mengonsumsi kopi. Selain rasa yang enak dan juga harga yang murah menjadi alasan membeli suatu produk, dengan konsep atau metode berkeliling akan memudahkan para penikmat kopi untuk menikmati minuman yang berkafein tersebut. Bisnis yang berjalan dengan konsep berkeliling masih sangat sedikit di kota Yogyakarta dengan kata lain bisnis dengan konsep seperti ini menjadi peluang yang cukup besar untuk dijalankan di kota Jogja.

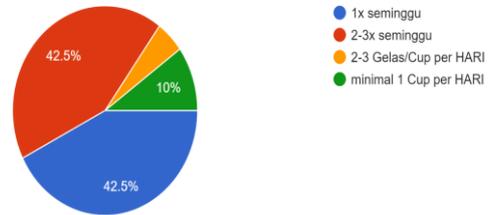
Berdasarkan hasil survei yang penulis lakukan melalui Google Form, 75% dari 40 responden yaitu 30 orang menyatakan menyukai minuman berkafein. Sementara untuk jumlah konsumsi kopi, 42,5% responden menyatakan bahwa mereka mengonsumsi kopi 2-3 kali dalam seminggu, dengan persentase yang sama, cukup banyak juga yang hanya mengonsumsi kopi 1 kali dalam seminggu dengan persentase yang sama yaitu 42,5% atau sebanyak 17 responden.

Apakah kamu menyukai minuman berkafein?
40 responses



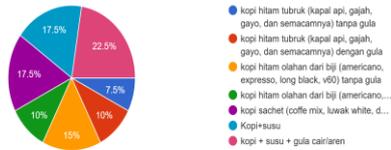
Bagan 1.1 Pertanyaan 1

Salah satu minuman berafein adalah Kopi, seberapa sering kamu meminum kopi?
40 responses



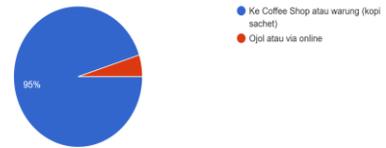
Bagan 1.2 Pertanyaan 2

Kopi seperti apa yang sering kamu konsumsi?
40 responses



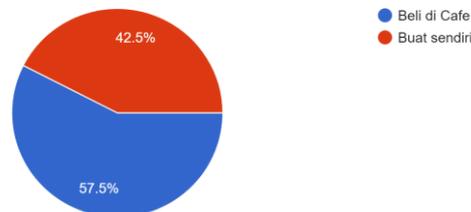
Bagan 1.3 Pertanyaan 3

Jika kamu membeli kopi? apakah langsung ke Coffee shop atau order online melalui ojol dar semacamnya?
40 responses



Bagan 1.4 Pertanyaan 4

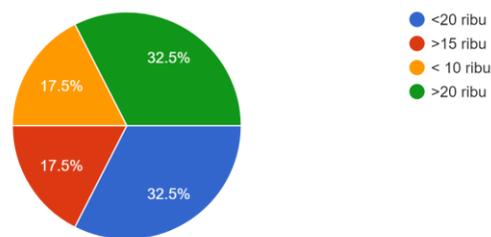
Apakah kamu membeli kopi di cafe atau buat sendiri?
40 responses



Bagan 1.5 Pertanyaan 4

Saat dipaparkan pertanyaan mengenai “biasa membeli, atau buat kopi sendiri” mayoritas responden menjawab “beli di cafe” dengan total 23 responden atau 57,5%, hal ini menunjukkan cukup banyak penggemar kopi yang rela untuk pergi menuju kedai kopi atau *Coffe shop* untuk memesan kopi daripada memesan secara daring atau menggunakan aplikasi. Berdasarkan survei, 38 orang memilih membeli kopi secara langsung ke kedai kopi ketimbang melalui aplikasi.

Berapa harga kopi yang biasa kamu konsumsi
40 responses



Bagan 1.6 Pertanyaan 5

Untuk harga yang biasa dipesan oleh responden, 13 orang menyatakan membeli kopi seharga 20 ribu lebih, dan 13 orang menyatakan membeli kopi seharga kurang dari 20 ribu, dapat diasumsikan, bahwa harga rata-rata kopi adalah 15 ribu hingga 25 ribu. Dengan adanya survei ini, dapat dilihat bahwa cukup banyak peminat kopi yang ada di Yogyakarta, terlebih di daerah kampus dan memiliki jumlah konsumsi kopi yang cukup besar, dengan harga kopi per konsumsi mencapai 20 ribu. Berdasarkan survei ini, penulis dan tim membuat Koping dengan harga yang lebih terjangkau dan juga mudah untuk di capai tanpa harus mengantri, dan menuju warung kopi.

Berdasarkan dari hasil survei yang ada diatas, cukup banyak yang membeli kopi dengan harga diatas 15 ribu maupun diatas 20 ribu, maka dari itu penulis dan tim mengambil keputusan penetapan harga kopi keliling

berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan. Penetapan harga kopi di KOPLING seharga 8 ribu untuk kopi hitam atau *americano*, 13 ribu untuk kopi susu, dan 14 ribu untuk kopi susu gula aren.

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan dilapangan, harga-harga kopi pada *coffee shop-coffee shop* di Jogja berkisar diangka Rp15.000-Rp20.000. Untuk kopi *basic* seperti americano dijual diangka Rp18.000 di salah satu coffeee shop bernama couvee. Sedangkan untuk kopi susu, di couvee dijual seharga Rp20.000 dan Rp22.000 dengan nama menu white dan Java. Untuk kopi susu gula aren yang ada di couvee seharga Rp.26.000. Selain Couvee, ada 28 Coffee di daerah jalan Kaliurang Km.4 dan jalan Kaliurang Km.12. Untuk menu kopi susu gula aren yang ada di 28 coffee bernama aren latte dengan harga Rp22.000, americano seharga Rp17.000 dan kopi susu seharga Rp21.000. Kedua coffee shop diatas merupakan coffee shop yang paling banyak diminati oleh anak-anak kuliah dan pelajar yang ada di Jogja.

Hasil wawancara yang penulis lakukan pada beberapa sampel pada suatu populasi di daerah condong catur, uang jajan dari anak perkuliahan di kampus UII fakultas bisnis dan ekonomika memiliki uang jajan atau uang saku bulanan yang diberikan oleh orang tua sebesar Rp.2.000.000-Rp7.000.000. Sedangkan untuk anak SMA, memiliki uang jajan sebesar Rp20.000-Rp50.000 perhari tergantung dari pada sekolah tersebut termasuk sekolah swasta atau negeri. Berdasarkan dari hasil wawancara tersebut, dapat di simpulkan bahwa uang jajan anak-anak kuliah maupun anak-anak sekolah memiliki uang jajan yang dapat dikatakan lebih dari cukup untuk masa kini, terlebih anak-anak kuliah di FBE UII biasanya memiliki uang jajan yang lebih besar dibanding dengan jurusan dan universitas lain yang ada disekitarnya.

Maka dalam suatu bisnis diperlukan adanya pengembangan atau strategi-strategi yang tepat untuk menjalankan bisnis dengan baik dan benar. Selain mengenai marketing dan juga menumakan resep yang tepat mengenai suatu produk, keuangan menjadi dasar dan bahan evaluasi untuk menentukan apakah bisnis yang dijalankan dapat berkembang lebih jauh atau hanya stagnan. Maka dari itu diperlukan beberapa tugas pokok dalam permasalahan keuangan yang harus dicatat, dianalisa, dan dipertimbangan agar bisnis tersebut dapat dievaluasi untuk dikembangkan pada masa yang akan datang.

B. Capaian Target

Dalam melaksanakan praktik perintisan bisnis “kopling”, Penulis memiliki beberapa target yang akan dilaksanakan, yaitu diantaranya:

- a) Mahasiswa mampu mencatat pendapatan dan pengeluaran setiap hari dan merekap pendapatan bulanan dari usaha kopi keliling secara sederhana.
- b) Mahasiswa mampu membuat laporan keuangan yang mudah dipahami dan dianalisa.
- c) Mahasiswa dapat berkerjasama dan berkoordinasi dengan tim dalam menjalankan dan mengambil keputusan keuangan.

C. Sistematika Penulisan

Dalam menulis laporan bisnis ini, penulis menggunakan sistematika penulisan yang dibagi dalam tiga bagian yaitu bagian awal, yang berisikan sampul depan yang terdiri dari identitas penulis, logo universitas, dan judul laporan. Yang kedua adalah bagian inti yang dibagi menjadi empat bagian, Bab I, Bab II, Bab III, Bab IV. Bab I berisikan latar belakang yang menjelaskan bagaimana ide bisnis yang dijalankan dan apa penyebab munculnya ide awal untuk merintis bisnis tersebut, selain itu di dalam Bab I terdapat capaian target yang akan dilaksanakan serta adanya sistematika penulisan yang digunakan dalam menyusun laporan ini.

Pada Bagian Bab II terdapat laporan umum tentang pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan juga penerapan capaian target. Pada bagian profil bisnis, berisikan mengenai profil bisnis secara menyeluruh seperti lokasi bisnis, kapan berdirinya bisnis tersebut, dan perkembangan secara umum. Bagian penerapan capaian target, berisikan laporan mengenai kegiatan dan pembukuan mengenai bisnis yang dijalankan.

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

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

Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang diperlukan dalam menjalankan bisnis yang dirintis.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Kopi merupakan salah satu minuman yang mengandung kafein dan dapat meningkatkan mood seseorang setelah meminum kopi yang murni, maupun yang sudah dicampur dengan susu (Aisah Puspa L). Tidak sedikit orang yang menyukai dan sering minum kopi, terlebih di kota Yogyakarta yang mana sudah banyak sekali kedai kopi modern maupun konvensional.

Kami menemukan suatu ide cemerlang yang berhubungan dengan minuman berbahan dasar kopi. Bisnis tersebut merupakan bisnis berjualan olahan bubuk kopi dengan cara berkeliling, dikarenakan semakin banyak masyarakat di Yogyakarta khususnya pelajar/mahasiswa sangat suka dengan salah satu asupan kafein ini. Namun kedai-kedai kopi permanen memiliki harga yang tidak murah sehingga kami menghadirkan bisnis kopi keliling dengan tampilan yang minimalis dan fleksibilitas tentunya memiliki produk kopi dari sebuah daerah dan rasa yang tak kalah dengan kompetitif serta harganya pun sangat terjangkau. Berdasarkan hal tersebut, kami kemudian memikirkan bahwa apabila telah sampai di lokasi penjualan kami menggunakan strategi komunikasi pemasaran dengan cara tatap muka langsung dan menawarkan produk-produk kopi yang kami miliki serta secara online melalui Instagram.

Inovasi tersebut penulis dan tim lakukan agar apabila konsumen yang berada di tempat keramaian namun ingin membutuhkan asupan kafein tetapi merasa malas untuk memesan kopi di lain tempat yang jauh dan pastinya harga yang agak sedikit berbeda, maka kami hadir untuk mendekati diri ke konsumen dan memberikan cita rasa yang enak dengan bahan baku yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau, sehingga mereka tidak perlu jauh-jauh untuk mencari segelas kopi untuk dinikmati.

Dalam menjalankan bisnis, diperlukannya suatu identitas bisnis agar dikenali oleh orang banyak sehingga mendapatkan peluang pasar yang lebih luas salah satunya adalah logo (Angela Oscario). Salah satu penerapan logo pada bisnis kopi keliling adalah meletakkan logo di kendaraan operasional yang digunakan, kendaraan tersebut adalah sepeda motor. Berikut dibawah ini adalah logo dari Koplring yang digunakan pada kendaraan operasional.



Gambar 2.1 Logo

Suatu bisnis tidak dapat berjalan dengan sendirinya, maka dibutuhkan Human Resource untuk menjalankannya. Dalam bisnis kopi keliling ini, terdiri dari 3 sumber daya manusia sekaligus pemilik dari bisnis kopi keliling dan dibagi menjadi 3 divisi utama yaitu sebagai berikut:

1. Maulana Awalsyah : Divisi Keuangan
2. Ridwan Ahmad Fausi : Divisi Pemasaran
3. Akhaladah Khoir Roden : Divisi Produksi

Dalam menjalankan bisnis kopling penulis dan tim menggunakan akad *Musyarakah* yang secara bahasa dapat disebut dengan modal ventura atau menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha dengan porsi yang sama ataupun tidak (Buku standar produk Musyarakah oleh OJK). Berdasarkan penjelasan diatas maka dapat dipahami bahwa bisnis kopling ini memiliki modal yang bersumber dari modal ventura para pemilik. Selain itu, kopling juga menerima dana hibah dari salahsatu orang tua pemilik kopling. Hibah adalah pemberian sesuatu kepada orang lain untuk dimiliki tanpa mengharapkan balasan (Amir Syarifuddin).

B. Pelaksanaan Bisnis

Dalam pelaksanaannya, kopi keliling atau biasa disebut Kopling telah memulai bisnisnya pada akhir bulan Mei 2023. Pada saat bisnis berjalan, penulis memiliki fokus pada bagian keuangan yang meliputi beberapa bagian yang telah disesuaikan dengan kebutuhan dalam jalannya bisnis ini.

Aspek yang akan penulis bahas dibawa ini adalah aspek keuangan dengan beberapa tugas seperti melakukan pembukuan pendapatan dan pengeluaran, menganalisa keuangan bisnis, membuat laporan yang dapat mudah dimengerti. Berikut beberapa diantaranya. Sebelum menganalisis aspek keuangan, penulis melakukan pencarian indikator penting dalam keuangan, pengumpulan data transaksi, dan juga menentukan indikator apa saja yang menjadi prioritas dalam menilai suatu bisnis tersebut apakah dapat dikembangkan atau tidak. Setelah mendapatkan indikator dan data-data yang diperlukan, dapat memudahkan analisis data dan pelaksanaan pembukuan transaksi.

a). Mencatat Laporan Keuangan

Dalam bisnis segala sesuatu yang masuk dan keluar harus dilakukan pencatatan agar dapat mengetahui jumlah kas yang ada, pembelanjaan yang dilakukan, dan juga memudahkan melihat kegiatan transaksi pada suatu periode. Pembukuan pendapatan dan pengeluaran yang penulis buat merupakan pembukuan dengan cara yang sangat sederhana dan mendasar, hal ini dilakukan agar memudahkan penulis dan tim untuk membaca tabel pembukuan yang ada. Pencatatan laporan keuangan dilakukan dengan cara mendata transaksi yang terjadi pada suatu periode yang dihitung melalui penjumlahan pendapatan, lalu dikurang dengan pengeluaran beserta jumlah terakhir yang ada di periode tersebut.. Pencatatan laporan dengan cara tersebut menjadikan data transaksi mudah dibaca dan dianalisis.

1) Periode Maret

Tabel 2.1 Pendapatan dan pengeluaran Maret

Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	dari uang pribadi				
Periode: Maret 2023					
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
22/03/23	Jasa pembuatan Logo		- Rp150,000	Pembayaran Jasa	
27/03/23	Beli Milk Frother Samono		-Rp74,000	Peralatan	

		Total			Rp224,000

Pada bulan maret, kegiatan penyusunan rancangan bisnis kopi keliling KOPLING sudah dimulai, termasuk melakukan beberapa kegiatan seperti membeli alat frother dan juga melimpahkan tugas pembuatan logo kepada pihak ketiga. Pembuatan logo menggunakan pihak ketiga dikarenakan agar memudahkan penulis dan tim untuk melakukan persiapan yang lain, selain itu agar lebih profesional dengan melimpahkan tugas tersebut kepada yang lebih berpengalaman.

Tabel 2.2 Laporan laba-rugi Maret

Laporan laba-rugi	
Pendapatan	-
Pengeluaran	
Pembayaran Jasa	Rp150,000
Peralatan	Rp74,000
	Rp224,000
rugi	-Rp224,000

Pada bulan maret ini belum ada kegiatan jual-beli yang dilakukan kopi keliling. Pada bulan ini penulis sebagai bagian keuangan menulis atau mulai melakukan pencatatan menggunakan *spreadsheet*. Jika dilihat melalui hasil analisa

laba-rugi, maka pada bulan maret masih tidak ada pemasukkan dan masih menggunakan *prive* sebagai sumber modal.

Tabel 2.3 Perubahan modal Maret

Perubahan Modal	
awal bulan Maret	-
rugi	-Rp224000
modal awal April	-

Perubahan modal pada bulan Maret juga belum ada pemasukkan dan juga perubahan yang disebabkan belum adanya transaksi jual-beli dan pemasukkan atau pendapatan modal.

2) Pendapatan Pengeluaran Besar April

Tabel 2.4 Pendapatan dan pengeluaran April

Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	BSI 7133068079				
Periode: April 2023					
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
20/04/23	Saldo awal BSi Maulana	Rp131,601		Pendapatan Modal	Rp131,601

27/04/23	Pt 1 dari ridwan	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp381,601
28/04/23	Pt 1 dari woban	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp631,601
29/04/23	Prive pulsa		Rp51,500	Prive	Rp580,101
29/04/23	Prive Rs ibnusina		Rp321,500	Prive	Rp258,601
	Total	Rp631,601	Rp373,000		Rp258,601

April merupakan bulan pertama dari kopi keliling melakukan pendanaan pertama dengan cara melakukan pengumpulan modal ventura berdasarkan akad musyarakah. Pada bulan ini penulis melakukan pencatatan untuk pertama kali dalam bentuk *spreadsheet*. Dana dari hasil pengumpulan modal ventura dikumpulkan dalam rekening penulis agar memudahkan penulis sebagai bagian keuangan untuk mendata dan melakukan analisis pengeluaran melalui *mobile banking*. Pada bulan Apri terjadi pengeluaran prive oleh penulis seperti membeli pulsa dan pembayaran rumah sakit.

Tabel 2.5 Laporan laba-rugi April

Laporan laba-rugi	

Pendapatan Penjualan	-
Pendapatan Modal	Rp631,601
Pengeluaran	
Prive	Rp373,000
laba	Rp258,601

Berikut adalah laporan labarugi pada bulan April, pada bulan ini terdapat pendapatan modal sebesar 631 ribu dan pengeluaran prive 373 ribu. Total laba pada hari tersebut senilai 258 ribu. Namun pengeluaran yang di bulan Apri merupakan pengeluaran yang digunakan untuk kepentingan pribadi.

Tabel 2.6 Perubahan Modal April

Perubahan Modal	
awal bulan	-
laba	Rp258,601
modal awal juli	Rp258,601

Perubahan modal pada bulan April sudah mulai terlihat mengarah kearah positif, tidak seperti di bulan Maret yang masih minus dan minim terjadi transaksi.

3) Pendapatan Pengeluaran Besar Mei

Tabel 2.7 Pendapatan dan pengeluaran Mei

Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	BSI 7133068079				
Periode:	Mei 2023				
15/5/23	Saldo April	Rp258,601			Rp258,601
17/05/23	DP Cup + Sablon		Rp200,000	Pembelian bahan baku	Rp58,601
20/05/23	Belanja Bahan Baku		Rp115,098	Pembelian bahan baku	-Rp56,497
20/05/23	Belanja Alat		Rp42,500	Peralatan	-Rp98,997
21/05/23	Ganti uang Pribadi Gula Aren (toBsi811)		Rp67,500	Hutang	-
21/05/23	ganti prive + kurang Pt 1 Lana	Rp292,000		Pendapatan Modal	Rp125,503
21/05/24	Pt 2 Lana	Rp200,000		Pendapatan Modal	Rp325,503
24/05/23	Pt 2 Ridwan	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp575,503
26/05/23	Pt 2 Woban	Rp100,000		Pendapatan Modal	Rp675,503
26/05/23	Pelunasan Cup		Rp160,000	Hutang	Rp515,503
30/05/23	Beli Mesin Sealer		Rp470,500	Peralatan	Rp45,003
30/05/23	Plastik Sealer (prive cash)		Rp43,000	Perlengkapan	Rp2,003
30/05/24	Dana Hibah	Rp500,000		Pendapatan Modal	Rp459,003
	Total	Rp1,600,601	Rp1,098,598		Rp502,003

Banyak kegiatan yang dilakukan pada bulan mei, dapat dilihat dari tabel diatas transaksi pembelian mesin sealer, melakukan pemesanan cup, dan membeli bahan baku. Pada bulan ini sudah mulai ada pendapatan modal yang berhasil dikumpulkan. Maka dari itu total dari pendapatan sudah menyentuh angka satu juga dengan pengeluaran hampir setara dengan pemasukkan. Mei menjadi bulan dengan kas akhir yang paling kecil dibandingkan dengan bulan yang lain.

Bulan Mei menjadi awal untuk kopi keliling mulai melakukan pembelian alat-alat yang dibutuhkan dan pembelian cup untuk kemasan yang akan digunakan. Dalam pembayaran membeli cup, kopi keliling melakukan pembayaran dimuka terlebih dahulu lalu melakukan pelunasan pada saat pengambilan barang.

Tabel 2.8 Laporan Laba-rugi Mei

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	-
Pendapatan Modal	Rp1,342,000
Pengeluaran	
Hutang	Rp227,500
Pembelian bahan baku	Rp315,098
Peralatan	Rp513,000
Perlengkapan	Rp43,000
	Rp1,098,598
laba	Rp243,402

Pada saat bulan Mei, keuangan pada akhir bulan menjadi minus kembali dikarenakan adanya perubahan rencana yang harus penulis lakukan dikarenakan kekurangan modal untuk membeli kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan untuk beroperasi.

Tabel 2.9 Perubahan Modal Mei

Perubahan Modal	
awal bulan April	Rp258,601
laba	Rp243,402
modal awal juni	Rp502,003

Walau memiliki hasil minus pada laporan laba-rugi, namun menjadi positif kecil ketika dijumlahkan dengan modal awal pada bulan April. Pada bulan Mei dana tambahan untuk modal yang berasal dari dana hibah telah diterima dari orang tua salah satu anggota tim kopi keliling sebesar Rp500,000 yang dikirim melalui rekening milik bidang keuangan.

4) Pendapatan Pengeluaran Besar Juni

Tabel 2.10 Pendapatan dan pengeluaran Juni

Laporan kas masuk dan keluar							
KOPLING CASH							

Periode: Juni 2023						
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	keterangan		Saldo Akhir
01/06/23	Saldo Mei	Rp502,003				Rp502,003
12/06/23	Isi Galon		Rp5,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp497,003
12/06/23	Token Listrik		Rp20,000	Pengeluaran	Beban Listrik	Rp477,003
12/06/23	Print dan laminating menu		Rp7,000	Pengeluaran	Peralatan	Rp470,003
12/06/23	Es kristal		Rp10,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp460,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp473,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp486,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp499,003
12/06/23	Beban Promosi		Rp13,000	Pengeluaran	Beban promosi	Rp486,003
12/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp500,003
13/06/23	Es batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp497,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp511,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp525,003
13/06/23	Beban Promosi		Rp14,000	Pengeluaran	Beban promosi	Rp511,003
13/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp524,003
13/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp537,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp551,003

14/06/23	Es batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp548,003
14/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp556,003
14/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp564,003
15/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp562,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp9,000		Pendapatan		Rp571,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp9,000		Pendapatan		Rp580,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp593,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp606,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp619,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp632,003
20/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp630,003
20/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp638,003
20/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp646,003
20/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp659,003
20/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp672,003
21/06/23	Beli susu		Rp14,500	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp657,503
21/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp655,503
21/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp663,503
21/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp671,503

21/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp684,503
22/06/23	Beli Kopi		Rp37,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp647,503
22/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp645,503
22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp653,503
22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp661,503
22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp669,503
22/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp682,503
22/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp696,503
22/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp710,503
23/06/23	Beli susu		Rp14,500	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp696,003
23/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp694,003
23/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp708,003
23/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp722,003
24/06/23	Es batu		Rp4,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp718,003
24/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp726,003
24/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp734,003
24/06/24	Ganti Duit Pembeli Frother dan logo		Rp224,000			Rp510,003

	Total	Rp889,003	Rp379,000			Rp510,003
--	--------------	------------------	------------------	--	--	------------------

Penjualan pertama dilaksanakan pada bulan Juni, tepatnya pada tanggal 12. Pada saat melaksanakan penjualan dibulan Juni penulis sebagai bagian keuangan tidak ikut berjualan. Pencatatan pada bulan ini dilakukan dalam bentuk *notes* oleh salah satu anggota tim KOPLING. Pencacatan dilakukan menggunakan notes agar memudahkan anggota yang menggantikan penulis dalam membukukan pemasukkan dan pengeluaran selama ketidakhadiran penulis dalam kegiatan di lapangan.

Tabel 2.11 Laporan Laba-rugi Juni

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	Rp387,000
Pengeluaran	
Beban Listrik	Rp20,000
Beban Promosi	Rp27,000
Pembelian bahan baku	Rp101,000
Peralatan	Rp7,000
	Rp155,000
laba	Rp232,000

Beban listrik, beban promosi, dan pembelian bahan baku mulai terlihat pada laporan laba-rugi pada bulan Juni sebab kopi keliling sudah mulai menjalankan bisnis dengan keterbatasan modal yang ada.

Tabel 2.12 Perubahan Modal Juni

Perubahan Modal	
awal bulan juni	Rp502,003
laba	Rp232,000
modal awal juli	Rp734,003

Modal awal juli menjadi Rp.734,003 disebabkan adanya pendapatan penjualan yang cukup besar senilai Rp387,000 dengan total penjualan produk sebanyak 34 gelas kopi.

5) Pendapatan Pengeluaran Juli

Tabel 2.13 Pendapatan dan pengeluaran Juli

Laporan kas masuk dan keluar						
KOPLING	BSI 7133068079					
Periode: Juli 2023						
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan		Saldo Akhir
01/07/23	Saldo Juni	Rp510,003				Rp510,003
03/07/23	Bensin		Rp15,000	Pengeluaran	Beban Operasional	Rp495,003
03/07/23	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp493,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp506,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp519,003

03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp532,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp545,003
4/7/2023	Beli susu dan kopi		Rp50,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp495,003
4/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp493,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp507,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp515,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp523,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp531,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp544,003
6/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp542,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp555,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp563,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp571,003
7/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp569,003
7/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp583,003
7/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp597,003
8/7/2023	Es Batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp594,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp602,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp616,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp630,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp644,003

10/7/2023	Pembelian Susu		Rp14,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp630,003
10/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp628,003
10/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp641,003
10/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp655,003
10/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp668,003
11/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp666,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp674,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp682,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp690,003
12/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp688,003
12/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp696,003
24/07/2023	Beli susu		Rp20,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp676,003
24/07/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp674,003
24/07/2023	Beli Air		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp671,003
	Total	Rp792,003	Rp121,000			Rp671,003

Juli menjadi salah satu bulan dengan transaksi yang cukup banyak, hal ini dikarenakan catatan transaksi penjual mulai bertambah dan dan juga transaksi pengeluaran yang juga bertambah.

Tabel 2.14 Laporan Laba-rugi Juli

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	Rp282,000

Pengeluaran:	
Beban Operasional	Rp15,000
Pembelian Bahan baku	Rp106,000
	Rp121,000
Laba	Rp161,000

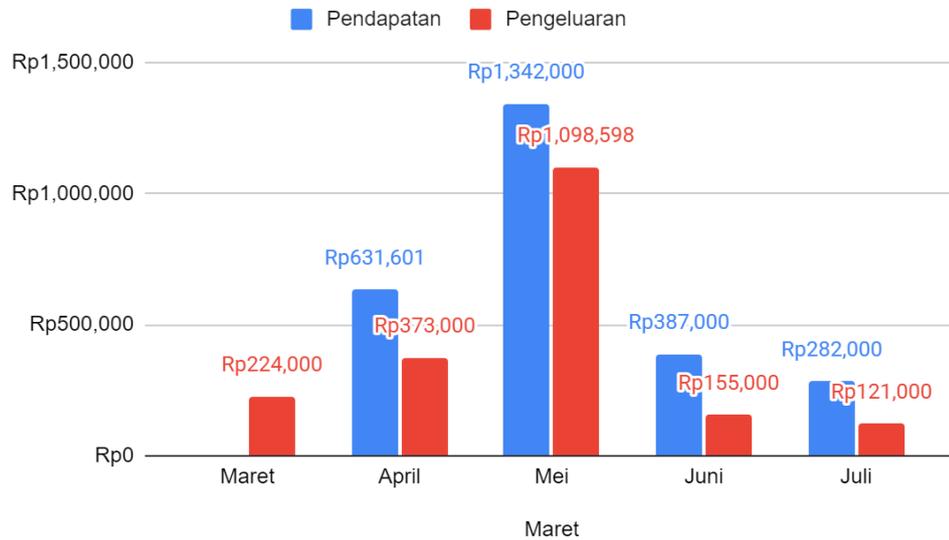
Laba yang diperoleh pada bulan Juli tidak besar namun sudah mengarah kepada angka yang positif cukup besar. Pada perubahan modal juga terlihat angka menjadi besar dengan dijumlahkan dengan Modal yang ada pada awal bulan.

Tabel 2.15 Perubahan Modal Juli

Perubahan Modal	
awal bulan juli	Rp510,003
laba	Rp161,000
Modal Awal Agustus	Rp671,003

Berdasarkan dari hasil pembukuan di atas, disajikan grafik perbandingan untuk mengetahui pendapatan dan pengeluaran yang terjadi pada bulan maret hingga bulan juli. Dalam grafik disediakan 2 variabel yaitu pendapatan dan pengeluaran yang dibandingkan oleh jumlah.

Grafik Pendapatan



Bagan 2.1 Grafik Pendapatan

Berdasarkan pada grafik di atas, bulan Mei adalah bulan dengan pendapatan tertinggi karena pada bulan tersebut adanya pemasukkan dana hibah. Pada bulan Maret menjadi titik pendapatan paling rendah bahkan tidak ada sama sekali. Untuk pengeluaran terbesar berada di bulan Mei, dan paling rendah terdapat pada bulan Juli dengan jumlah pengeluaran Rp121,000 yang terjadi karena pengeluaran penjualan. Pada tabel tidak tersedia pengeluaran untuk gaji, dikarenakan memprioritaskan dana darurat untuk membeli bahan baku jika seketika diperlukan.

b). Menganalisis Aspek Keuangan

Menganalisa aspek keuangan merupakan kegiatan yang harus dilakukan oleh setiap divisi keuangan yang ada disuatu bisnis. Menganalisa suatu aspek diharuskan untuk melihat indikator-indikator penting yang ada dalam bidang tersebut. Dikarenakan kopi keliling masih termasuk bisnis

yang kecil atau umkm, maka penulis menentukan beberapa indikator tersebut seperti *fixed cost*, *variabel cost*, *total cost*, biaya penyusutan, Harga pokok penjualan, modal, dan *Break Even Point*. Berikut adalah penjelasan dan penjabaran dari indikator-indikator tersebut.

1) Modal

Modal merupakan dana awal yang harus dipersiapkan untuk menjalankan suatu bisnis. Modal awal biasanya dapat diperoleh melalui pinjaman bank, tabungan, dana hibah, dan investor. Berikut adalah tabel yang menyajikan total modal yang ada di KOPLING beserta sumbernya:

Table 2.16 Modal Ventura

No	Tanggal	Nama transaksi	Sumber	Jumlah
1	27/04/23	Modal Ventura	Maulana Awalsyah	Rp450,000
2	27/04/23	Modal Ventura	Ridwan Ahmad Fausi	Rp250,000
3	27/04/23	Modal Ventura	Akhladah Khoir Roden	Rp250,000
4	24/05/23	Modal Ventura	Ridwan Ahmad Fausi	Rp250,000
5	26/05/23	Modal Ventura	Akhladah Khoir Roden	Rp100,000
7	28/05/23	Dana Hibah	Orang tua Maulana	Rp500,000
	Total:			Rp1,800,000

Dari modal awal yang kumpulan tersebut kami gunakan untuk membeli semua yang dibutuhkan untuk

menjalankan bisnis ini. Pada awal rencana pengumpulan dana modal ventura, penulis dan tim telah mempertimbangkan jumlah, harga, dan kualitas dari barang-barang yang akan digunakan, namun pada saat pengumpulan modal ventura penulis dan tim menemukan kendala, yaitu kurangnya dana ventura yang terkumpul atau bisa disebut dana ventura yang terkumpul tidak sesuai yang direncanakan. Meskipun demikian, penulis sebagai bidang keuangan berusaha mencari sumber modal lain dengan mencari investor.

Selang beberapa waktu penulis tidak dapat menemukan investor yang tertarik pada bisnis kopi keliling. Pada waktu yang sama penulis mendapat tawaran dana dari orang tua penulis dengan akad hibah. Dana tersebut diberikan kepada tim kopi keliling tanpa adanya imbal hasil, pembagian keuntungan, atau sejemisnya. Walau mendapat dana hibah, dana yang diperlukan untuk membeli kebutuhan bisnis kopi keliling masih kurang, pada akhirnya penulis berusaha menekan anggaran yang telah dibuat pada awal perencanaan bisnis kopi keliling.

2) *Fixed Cost*

Fixed Cost merupakan pengeluaran bisnis yang tetap serta tidak bergantung pada besar atau kecil nya suatu produksi yang mengakibatkan meningkat atau tidak suatu pendapatan suatu bisnis.

Table 2.17 fixed cost

no	pengeluaran	kuantitas	satuan	harga	jumlah
1	Gaji	3	Orang	Rp150,000	Rp450,000
2	Sewa	4	Tempat	Rp20,000	Rp80,000

3	token listrik	1	Pulsa/Voucher	Rp20,000	Rp20,000
4	Biaya Penyusutan	1	hitungan	Rp37,558	Rp37,558
	total				Rp587,558

Dari tabel diatas dapat dilihat biaya tetap yang dikeluarkan oleh kopi keliling meliputi gaji, sewa, dan token listrik. Walau masih merupakan bisnis kecil, kopi keliling berusaha mengeluarkan kewajiban walau tidak sesuai dengan aturan pemerintah dengan patokan UMR atau UMP. Diawal mulai berjalannya kopleng, belum pernah ada pengeluaran biaya sewa yang pasti, atau berbentuk resmi. Hanya ada biaya sewa seperti memberi parkir atau seikhlasnya. Token listrik yang ada pada tabel, merupakan token listrik untuk dirumah produksi, karena untuk memanaskan air, kami menggunakan *water kettle* yang memiliki tegangan 600 watt.

3) *Variable Cost*

Variabel Cost adalah biaya yang tidak tetap, biaya yang menyesuaikan dengan permintaan dan penawaran dari suatu barang dan jasa. Dalam menentukan *variabel cost* dapat dilihat apakah instrumen atau jenis pengeluaran itu bersifat dapat bertambah, maupun berkurang.

Tabel 2.18 variabel Cost

no	pengeluaran	kuantitas	satuan	harga	jumlah
1	Sedotan	1	Kemasan	Rp17,000	Rp17,000
2	Plastik kresek	1	Kemasan	Rp5,000	Rp5,000
3	Tutup Cup	1	Kemasan	Rp500	Rp500
5	Bahan Baku	1	Bulan	Rp500,000	Rp500,000
7	Bensin	2	Motor	Rp25,000	Rp50,000

	Total				Rp572,500
--	--------------	--	--	--	------------------

Ada tujuh poin yang menjadi prioritas dalam kopi keliling terdiri dari sedotan, plastik kresek, tutup cup, bahan baku dan bensin untuk kendaraan operasional. Sedotan, plastik kresek dan tutup cup dapat dijadikan satu jenis yaitu untuk kemasan dalam mengemas kopi yang ada di kopi keliling. Kemasan seperti plastik kresek sangat dibutuhkan untuk membawa kopi yang telah dibeli oleh customer mengingat konsep yang digunakan pada kopi keliling adalah kopi yang pada dasarnya tidak untuk diminum di tempat.

4) **Total Cost**

Gabungan antara *Fixed Cost* dan *Variabel Cost* disebut *Total Cost*, *Total Cost* merupakan perhitungan yang digunakan untuk mengetahui jumlah total yang harus dikeluarkan oleh suatu bisnis agar dapat berjalan atau beroperasi.

Tabel 2.19 total cost

No	Jenis	Jumlah
1	<i>Fixed Cost</i>	Rp587,558
2	<i>Variable Cost</i>	Rp572,500
	Total Cost	Rp1,160,058

Dari tabel diatas dapat dilihat jumlah yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis kopi keliling dalam sebulan. Total cost adalah biaya yang dihitung dengan menjumlahkan total *fixed cost* dan *variable cost*. Total yang dibutuhkan Koplring selama sebulan untuk beroperasi kurang lebih satu juta seratus dua puluh dua ribu lima ratus.

5) Biaya Penyusutan

Setiap aset yang dimiliki oleh suatu bisnis, pasti memiliki waktu masa pakai atau biasa disebut umur ekonomis kecuali aset berbentuk tanah. Biaya penyusutan merupakan perhitungan mengenai turunnya suatu nilai aset dari tahun awal pemakaian hingga tahun terakhir dari umur ekonomis dari barang tersebut

Tabel 2.20 biaya penyusutan

Nama Item	Jumlah	Umur ekonomis (tahun)	Harga	Dep per tahun	Dep Per bulan
Styrofoam L	1	1	Rp70,000	Rp 70,000	Rp 5,833
Sauce Bottle 800ml	1	2	Rp 10,400	Rp 5,200	Rp 433
Gelas takaran Heidi	1	2	Rp 20,800	Rp 10,400	867
Gelas takaran 500ml	1	2	Rp 11,200	Rp 5,600	Rp 467
Container LGG 229	1	2	Rp 136,500	Rp 68,250	Rp 5,688
Rice bucket royal	1	2	Rp 148,500	Rp 74,250	Rp 6,188
Mesin Sealer	1	3	Rp 470,000	Rp 156,667	Rp 13,056
Gunting	1	2	Rp 5,000	Rp 2,500	Rp 208
Sendok Teh plastik	1	1	Rp 6,000	Rp 6,000	Rp 500
Toples Lemony	2	2	Rp 7,500	Rp 7,500	Rp 625

Gelas takar GL-1	1	2	Rp 7,000	Rp 3,500	Rp 292
Milk Frother samono	1	2	Rp 74,000	Rp 37,000	Rp 3,083
Tali motor	1	3	Rp 11,500	Rp 3,833	Rp 319
	total penyusutan per tahun			Rp 450,700	
	total penyusutan per bulan				Rp 37,558

Dari perhitungan tabel diatas, total dari barang atau aset yang dimiliki oleh KOPLING ada sekitar 14 unit yang memiliki waktu ekonomis yang berbeda. Total penyusutan yang akan terjadi pada aset kopi keliling senilai 450,700 ribu sedangkan total penyusutan aset per bulannya senilai 37,558 ribu.

6) Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan pada dasarnya merupakan salah satu indikator paling penting dalam menentukan apakah bisnis tersebut untung atau tidak. Selain itu harga pokok penjualan memuat sebalah biaya dasar dalam pembuatan suatu produk yang nantinya total biaya dasar ini akan dikurangi dengan oleh pendapatan kotor untuk mengetahui profit bersih.

Tabel 2.21 harga pokok penjualan

Americano		Kopisusu GA		Kopsus	
-----------	--	-------------	--	--------	--

Nescafe 2 sachet (4gr)	Rp 1,400	gula aren 30 ML	Rp 2,200	Nescafe 2 sachet (4g)	Rp1,400
Esbatu	Rp 150	creamer 20 g	Rp 1,600	creamer 20 g	Rp 1,600
airputih	Rp 150	esbatu	Rp 150	esbatu	Rp 150
Kemasan + sablon	Rp 1,500	susu uht 120g	Rp 2,300	susu uht 120g	Rp 2,300
gas	Rp 60	Nescafe 2 sachet (4g)	Rp 1,400	Gula cair	Rp 1,500
		kemasan + sablon	Rp 1,500	kemasan + sablon	Rp 1,500
		gas	Rp 60	gas	Rp 60
total	Rp 3,260		Rp 9,210		Rp 8,510

Dalam KOPLING kami menyajikan 3 menu yang paling sering dibeli oleh pelanggan atau peminat kopi ketika membeli kopi di *coffee shop*. Menu pertama *americano* yang merupakan kopi basic yang sering dikonsumsi oleh pelanggan yang juga biasa disebut dengan kopi hitam. Yang kedua adalah kopi susu yang memiliki campuran kopi, susu dan gula. Kopi gula aren merupakan kopi paling laku di setiap *coffee shop* dengan rasa manis yang berasal dari gula aren murni. Di atas merupakan tabel yang berisikan harga pokok penjualan dari ketiga menu yang ada di kopi keliling.

7) **Break Even Point (BEP)**

Break even point atau biasa disingkat dengan BEP merupakan salah satu indikator yang di dalam analisis keuangan. BEP atau dapat disebut sebagai titik impas di dalam bahasa Indonesia sangat penting dalam menentukan atau menjadi target seorang manajer keuangan untuk mempercepat balik modal suatu usaha karena hasil dari analisis titik impas memberikan informasi

mengenai jumlah dari suatu produk yang harus diproduksi agar mencapai jumlah yang sama dengan modal, tidak untung maupun rugi, selain itu hasil dari analisis menggunakan rumus yang lain dapat memberikan informasi mengenai berapa jumlah rupiah yang harus dihasilkan dalam menjual suatu produk untuk mengejar titik impas. Diketahui untuk menghitung titik impas kita memerlukan perhitungan *fixed cost*, *variabel cost*, dan juga harga jual dari produk yang dijual. Berikut adalah perhitungan titik impas dari kopi keliling.

Tabel 2.22 break even point

No	Menu	Perhitungan BEP Unit	Perhitungan BEP Rupiah
		$FC/(p-VC)$	$FC/(1-(VC/p))$
1	Kopi GA	$587,558/(14.000-9,210)$ $:587,558/(4.790)$ $:587,558/4.790$:122,66 atau 123 Unit	$587,558/(1-(9,210/14.000))$ $:587,558/1-0,657$ $:587,558/0,342$:Rp. 1.718.005
2	Kopsus	$587,558/(13.000-8,510)$ $:587,558/(4.490)$ $:587,558/4.490$:130,8 atau 131 Unit	$587,558/(1-(8,510/13.000))$ $:587,558/1-0,654$ $:587,558/0,345$:Rp. 1.703.006
3	Kopi Hitam	$:587,558/(8.000-3,260)$ $:587,558/(4.740)$ $:587,558/4.740$:123,95 atau 124 Unit	$587,558/1-(3,260/8.000))$ $:587,558/1-0,407$ $:587,558/0,592$:Rp. 992.496

Dari hasil perhitungan BEP atau titik impas yang penulis lakukan dapat dilihat dari tabel di atas bahwa setiap menu memiliki titik impas masing-masing. Hasil tersebut dapat dijadikan target bagi penulis sebagai bagian keuangan untuk mendorong jumlah produksi agar mengejar jumlah produksi sesuai dengan hasil perhitungan

BEP. Kopi gula aren menunjukkan bahwa BEP berada di angka 123, sedangkan Kopi susu menunjukkan angka BEP di 131, dan yang terakhir kopi hitam menunjukkan angka di 124, artinya setiap menu memiliki jumlah produksi sendiri untuk mencapai titik impas.

Pada saat ini kopi keliling belum mencapai titik impas yang sesuai pada perhitungan di atas secara perhitungan BEP Rupiah atau BEP Unit. Jika dilihat dari hasil perhitungan di atas angka-angka hasil perhitungan tersebut menunjukkan hasil yang sangat besar.

8) Pendapatan Penjualan

Tabel dibawah ini merupakan tabel yang menunjukkan jumlah pendapatan kopi keliling KOPLING selama berjalan, seluruh total penjualan diakumulasi menggunakan pencatatan melalui *spreadsheet*

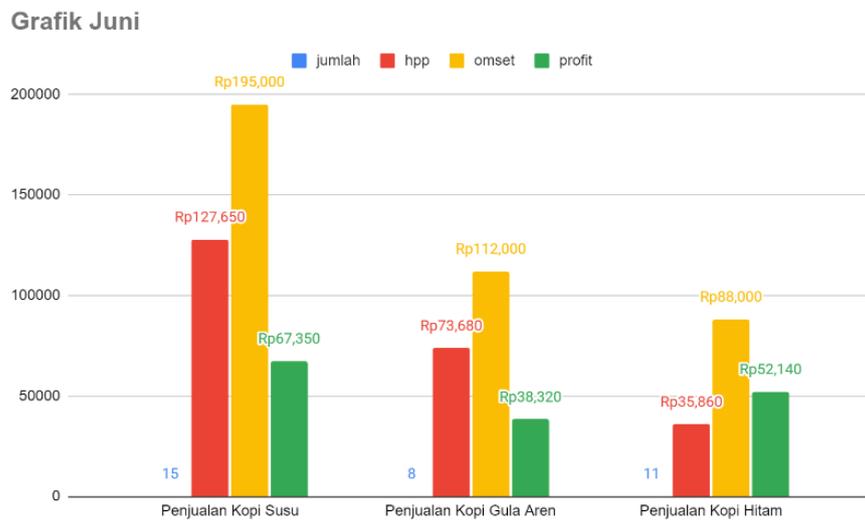
a) Periode Bulan Juni

Tabel 2.23 Pendapatan Bulan Juni

Produk	jumlah	hpp	omset	profit	persentase
Penjualan Kopi Susu	15	Rp127,650	Rp195,000	Rp67,350	52.76%
Penjualan Kopi Gula Aren	8	Rp73,680	Rp112,000	Rp38,320	52.01%
Penjualan Kopi Hitam	11	Rp35,860	Rp88,000	Rp52,140	145.40%
total:	34	Rp237,190	Rp395,000	Rp157,810	66.53%

Selama melaksanakan penjualan dibulan Juni, total jumlah penerimaan atau omset kopi keliling senilai 395 ribu rupiah yang memiliki profit senilai 157,810 rupiah. Dari setiap cup kopi keliling

berhasil mengambil persentase rata-rata diatas 50% dari harga pokok penjualan



Bagan 2.2 Grafik Pendapatan Penjualan Juni

Agar memudahkan dalam melihat perbandingan, dapat di lihat perbandingan-perbandingan antara omzet, profit, dan jumlah pada grafik di atas. Terlihat pada bar berwarna kuning yang menunjukkan omzet, omzet tertinggi berada pada kopi susu dengan total Rp195,000 dan disusul oleh kopi gula aren dengan omzet Rp112,000 dan kopi hitam berada pada posisi ketiga dengan omzet Rp.88,000. Selain itu kita dapat melihat HPP dan Profit yang diperoleh. Profit tertinggi ada pada kopi susu dengan nilai Rp67,000.

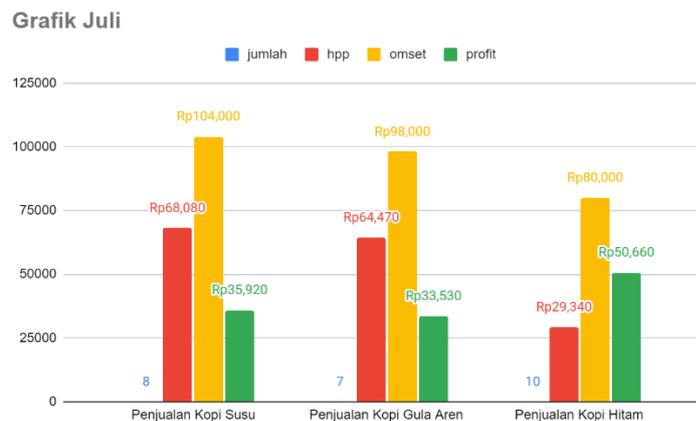
b) Periode Bulan Juli

Tabel 2.24 Pendapatan Bulan Juli

Produk	jumlah	hpp	omset	profit	persentase
Penjualan Kopi Susu	8	Rp68,080	Rp104,000	Rp35,920	52.76%
Penjualan Kopi Gula Aren	7	Rp64,470	Rp98,000	Rp33,530	52.01%

Penjualan Kopi Hitam	10	Rp29,340	Rp80,000	Rp50,660	172.67%
Total	25	Rp161,890	Rp282,000	Rp120,110	74.19%

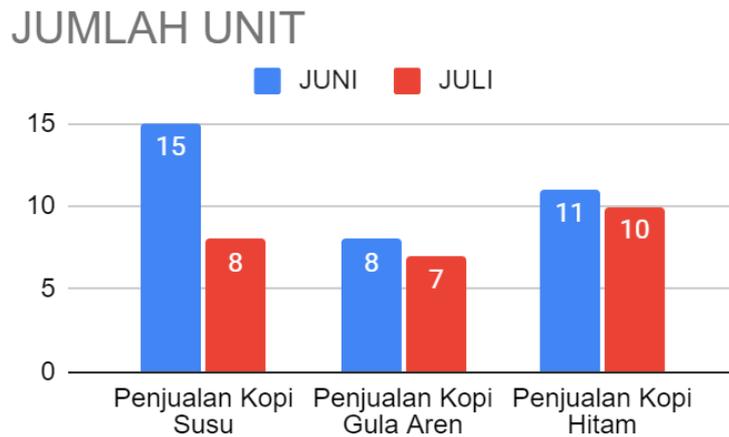
Sedangkan pendapatan di bulan Juli menurun karena jumlah hari operasional yang berkurang dari bulan sebelumnya. Profit yang didapatkan oleh kopi keliling pada bulan juli senilai 112 ribu rupiah dengan persentase kenaikan keuntungan sebanyak 69% dari harga pokok penjualan.



Bagan 2.3 Grafik Pendapatan Penjualan Juli

Jumlah Penjualan pada bulan Juli menurun jika dilihat atau dibandingkan dengan bulan Juni. Posisi omzet, profit, dan jumlah kurang lebih sama yang mana menu kopi susu menjadi nomor satu penghasil omzet dan profit, yang kedua kopi gula aren, dan yang terakhir kopi hitam dengan nilai profit Rp50,000.

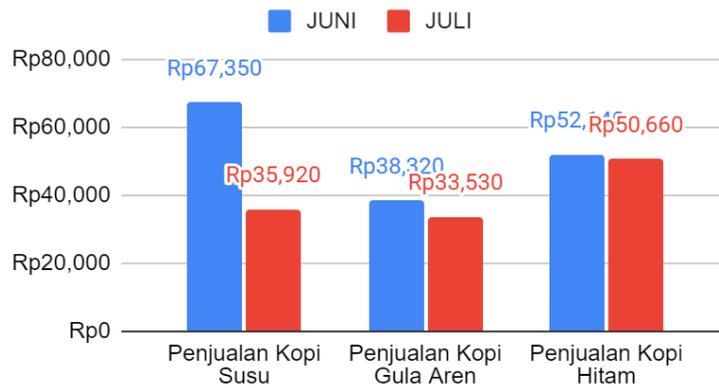
Berikut perbandingan dari pendapatan penjualan pada bulan Juni dan Juli ditampilkan dalam bentuk grafik. Dalam grafik terdiri dari dua variabel yaitu juni dan juli yang dibandingkan dengan angka dari jumlah unit, jumlah omzet, dan profit.



Bagan 2.4 Grafik Perbandingan jumlah Unit

Pada menu kopi susu terlihat pada bulan Juni terjual sebanyak 15 gelas, sedangkan pada bulan Juli hanya 8 gelas. Pada penjualan menu gula aren tidak jauh beda yaitu pada bulan Juni terjual 8 cup, sedangkan Juli terjual 7 cup hanya beda satu cup diantar Juni dan Juli. Kopi hitam tidak jauh beda dengan menu kopi gula aren yang memiliki selisih satu gelas antara penjualan Juni dan Juli.

PROFIT



Bagan 2.5 Grafik Perbandingan jumlah Profit

Grafik diatas membandingkan jumlah profit yang diterima pada bulan Juni dan Juli. Pada menu kopi susu terlihat pada bulan Juni memperoleh Rp67,350 dan kopi gula aren senilai Rp38,320. Sedangkan kopi hitam memiliki profit yang tidak begitu berbeda di bulan Juni dan Juli sekitar 50 Ribuan.

OMZET



Bagan 2.6 Grafik Perbandingan jumlah Omzet

Grafik diatas membandingkan jumlah omzet yang diterima pada bulan Juni pada menu kopi susu terlihat pada bulan Juni memperoleh angka senilai Rp195,000 dan kopi gula aren senilai Rp112,000. Sedangkan kopi hitam memiliki omzet Rp88,000. Untuk pada bulan Juli kopi susu hanya memperoleh Rp104,000, kopi susu gula aren Rp98,000, dan kopi hitam Rp80,000.

9) **Pengeluaran**

Pengeluaran yang dilakukan kopi keliling dalam waktu kurang dari satu bulan tersedia dalam bentuk tabel, yang mana terdiri dari pembelian es, pembelian galon, dan beban promosi.

Tabel 2.25 Pengeluaran

Pengeluaran	Juni	Juli
Isi Galon (air)	Rp5,000	Rp3,000
Token Listrik	Rp20,000	-
Print dan laminating menu	Rp7,000	
Es	Rp30,000	Rp19,000
Beban Promosi	Rp27,000	-
Beli susu	Rp29,000	Rp48,000
Beli Kopi	Rp37,000	Rp36,000
Bensin	-	Rp15,000
Total	Rp155,000	Rp121,000

Pengeluaran-pengeluaran yang terjadi disebabkan adanya kebutuhan untuk membeli bahan baku secara tiba-tiba, dengan kata lain kehabisan bahan baku saat berjualan. Pembelian es batu termasuk perubahan rencana dari rencana awal, karena pada saat melakukan *trial and error*, es batu kristal haru disimpan dengan suhu yang dingin seperti di dalam *showcase* atau *freezer*, jika tidak dapat

mencair lebih cepat dari seharusnya karena suhu udara dari luar yang cukup panas.

10) Return On Investment

Return on investment merupakan indikator analisis keuangan yang digunakan untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang digunakan untuk menutup investasi yang telah dikeluarkan.

Tabel 2.26 Tabel ROI

penjualan	investasi	penjualan-investasi	ROI
277920	1800000	-1522080	-0.8456

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan kopi keliling berada diangka Rp277,920 dengan jumlah investasi yang telah dikeluarkan Rp1,800,000. Penjualan dikurang dengan investasi menghasilkan angka sebesar Rp -1522,080 dengan hasil perhitungan ROI sebesar -0,8456 yang berarti bisnis ini masih belum menghasilkan keuntungan dari kegiatan bisnis yang telah berjalan diperiode terkini.

11) Net Profit Margin

Net profit margin atau disebut dengan margin laba bersih merupakan indikator yang digunakan dalam analisis keuangan investasi dengan tujuan mengukur tingkat kemampuan suatu bisnis dalam mendapatkan laba-bersih.

Tabel 2.27 Tabel NPM

LABABERSIH	PENJUALAN BERSIH	NPM
277920	677000	41.05%

Dari hasil tabel diatas dapat diketahui hasil NPM atau net profit margin berada diangka 41,05% yang diperoleh dari perhitungan laba bersih dibagi dengan penjualan bersih lalu dikalikan dengan 100% untuk mendapatkan hasil dalam bentuk persentase. Hasil dari NPM sebesar 41,05% memiliki arti bahwa bisnis kopi keliling sebenarnya memiliki kemampuan menghasilkan profit 41,05% namun belum dapat dimaksimalkan dengan angka 41,05%.

12) Efisiensi Pengeluaran terhadap Pendapatan

Pengeluaran dalam bisnis kopi keliling dapat dikategorikan dalam pengeluaran yang cukup besar. Perhitungan ini merujuk pada hasil perhitungan fixed cost dan variabel cost yang dibandingkan dengan total pendapatan.

Tabel 2.28 Tabel Efisiensi

fixed cost	587,558
variabel cost	572,500
total cost (Fix+Var)	1,160,058
Pendapatan juni	157,810
Pendapatan juli	120,110
	277,920
total pendapatan-total cost	(882,138)

Dari hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel diatas bahwa angka pengeluaran atau *total cost* lebih besar dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh. Maka dari itu cost atau biaya yang ada tidak efisien karena menjadi beban dan menghasilkan angka yan menunjukkan -882,138. Jika pengeluaran atau *total cost* tidak ditekan, maka bisnis akan sulit untuk berkembang dan ada kemungkinan akan mengalami kebangkrutan.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan bisnis kopi keliling, terdapat permasalahan-permasalahan yang terjadi selama menjalankannya. Permasalahan yang ada menjadi bahan evaluasi dan juga pembelajaran untuk dimasa yang akan datang dalam menjalankan kewirausahaan lainnya. Berikut adalah permasalahan-permasalahan keuangan yang penulis hadapi selama menjalankan bisnis kopi keliling ini:

1. Terdapat kesulitan dalam mencatat keuangan, yang akhirnya melakukan pencatatan keuangan yang tidak sesuai dengan kaidah akuntansi. Hal ini terjadi dikarenakan terbatasnya pengetahuan penulis mengenai sistem penulisan akuntansi pencatatan keuangan yang seharusnya.
2. Munculnya kesulitan dalam menemukan sumber modal awal bisnis yang dimana adanya kesalahan proyeksi kebutuhan modal awal pada bisnis kopi keliling yang menjadikan angka dari proyeksi tersebut terlihat sangat besar dan juga tidak terjangkau.
3. Mencari alternatif peralatan dan bahan baku untuk menekan kebutuhan modal awal dikarenakan adanya keterbatasan modal dari para pendiri dan juga tidak dapat menemukan investor yang dapat bekerjasama dengan baik.

B. Tinjauan Teoritis Riset Dan Pengembangan

Dalam memahami sebuah konteks diharuskan mengetahui seluruh makna dari kalimat-kalimat yang ada agar tidak mengalami kesalahpahaman dari suatu kalimat atau paragraf, penulis memaparkan beberapa teori dari para ahli yang berkaitan dengan keuangan diantaranya adalah:

1. Laporan Keuangan

Sebagai seorang pebisnis, membuat laporan keuangan menjadi hal yang wajib dilakukan karena memiliki tujuan yang sangat penting. Salah satu alasan pentingnya membuat laporan keuangan adalah untuk mempermudah melakukan analisa mengenai sehat atau tidaknya keuangan dari bisnis yang sedang dijalankan agar di masa yang akan datang dapat mengambil keputusan mengenai pengembangan bisniw tersebut.

Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu, hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Harahap pada tahun 2015. Tujuan dari membuat laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah harta dari suatu perusahaan pada saat ini, memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah kewajiban dan modal dari suatu perusahaan pada saat ini, dan memberikan informasi mengenai catatan keuangan lainnya (Kasmir, 2008:11).

Teori yang digunakan dalam penulisan laporan keuangan dari tugas akhir ini adalah menjadikan laporan keuangan sebagai alat pertanggungjawaban manajemen atau divisi keuangan kepada pemilik bisnis yang disusun dalam hal-hal yang meliputi posisi keuangan seperti aset, kewajiban, dan ekuitas. Selain itu menampilkan kinerja keuangan serta arus kas perusahaan. ((Slamet Sugiri Sodikin, 2016)

2. *Break Even Point*

Break Even Point adalah suatu kondisi perusahaan yang mana dalam operasionalnya tidak mendapat keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian atau bisa disebut antara pendapatan dan biaya pada kondisi yang sama, sehingga labanya adalah nol. Analisa *Break Even Point* adalah teknik menganalisa sesuatu untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dengan profitabilitas. Analisa ini disebut juga sebagai analisa impas, yaitu suatu metode untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada di bawah titik. Analisis *break even point* sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan (Heru Maruta).

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut. Masalah break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi (Heru Maruta).

Dalam mencari BEP diperlukan 3 indikator penentu, yaitu harga jual per unit, biaya variabel per unit, dan *fixed cost*. BEP dapat dicari dengan dua cara yaitu melalui BEP unit dan BEP rupiah. Berikut rumus dari dua cara mencari BEP.

$$\text{BEP Unit} = \text{FC} / (\text{p} - \text{VC})$$

$$\text{BEP Rupiah} = \text{FC}/(1-(\text{VC}/p))$$

3. Akad Musyarakah

Kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan usaha memerlukan biaya dari pihak lain yang mana masing-masing memberikan kontribusi dana sesuai dengan yang telah disepakati dan dengan perjanjian pembagian keuntungan dan resiko yang telah disepakati, akad ini disebut akad musyarakah (Fatwa DSN-MUI NO: 08/DSN-MUI/IV/2000).

Tujuan dari akad musyarakah adalah untuk mempermudah masyarakat meningkatkan kesejahteraan dengan mendapatkan pembiayaan yang terjamin, dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariat karena telah diatur oleh Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (Fatwa DSN-MUI NO: 08/DSN-MUI/IV/2000).

Secara etimologis, Musyarakah adalah pengabungan, percampuran atau serikat. Musyarakah berarti kerjasama kemitraan atau dalam Bahasa Inggris disebut partnership (Mardani, Hukum Bisnis Syariah, (Jakarta: Prenadamedia Group, cet ke-1, 2014), hlm 142.)

Pembagian keuntungan di dalam akad musyarakah, Setiap keuntungan harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra. Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad. Sedangkan pembagian kerugian dalam akad musyarakah harus sama dengan proporsional atau persentase sesuai dengan jumlah kepemilikan saham.

4. Hibah

Secara perdata, pengertian dari penghibahan ada pada Pasal 1666 ayat (1) KUHPdt, pengertian dari penghibahan merupakan suatu bentuk persetujuan atas penghibahan suatu barang secara tulus ikhlas dan cuma-cuma tanpa ada paksaan dari pihak manapun yang bertujuan untuk kepentingan dari penerima hibah itu sendiri. (I Ketut Sudantra,2020)

Menurut syaikh Abdurrahmân as-Sa'di *rahimahullah*, hibah adalah Pemberian harta cuma-cuma dalam keadaan hidup dan sehat. (Minhâjus Sâlikin, halaman 175). Pendapat ini penulis ambil dari salinan dari majalah As-Sunnah Edisi 07/Tahun XIX/1437H/2016M. Diterbitkan Yayasan Lajnah Istiqomah Surakarta, yang ada di website almanhaj.or.id.

5. Pendapatan

Pendapatan merupakan salahsatu indikator paling penting dalam menjalankan suatu bisnis, Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Sumber pendapatan ada 2 yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operational. Pendapatan operasional adalah pendapatan yang bersumber dari hasil kegiatan operasional suatu usaha atau perusahaan yang menjadi ukuran seberapa besar perusahaan menerima keuntungan.

6. Pengeluaran

Menurut kamus besar bahasa Indonesia pengeluaran adalah proses, cara, perbuatan untuk menghasilkan sesuatu. Menurut (Mujilan, 2012:45) pengeluaran kas adalah kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang atau jasa ke entitas-entitas lain, dan pengumpulan pembayaran-pembayaran. Pengeluaran kas di dalam perusahaan yang jumlahnya lumayan besar menggunakan cek.

7. Laporan Laba-Rugi

Laporan laba-rugi adalah laporan keuangan yang secara sistematis menyajikan hasil usaha perusahaan dalam rentang waktu tertentu. Laporan laba-rugi menyajikan penghasilan dari suatu perusahaan selama periode tertentu, selain itu juga menyajikan beban-beban yang ada diperusahaan tersebut.

Laporan laba-rugi memiliki 2 jenis penulisan, yaitu multiple step dan single step. Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis menggunakan jenis single step karena lebih sederhana dan mudah untuk dibaca.

Manfaat laporan laba-rugi adalah menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan dengan melihat laporan ini apakah perusahaan tersebut mendapat laba atau kerugian. Selain itu laporan laba-rugi menjadi titik pangkal penaksiran keberhasilan dari suatu perusahaan. (Slamet Sugiri Sodikin, 2016)

C. Pencegahan Masalah

Dari bagian identifikasi masalah pada awal Bab III penulis menghadapi permasalahan-permasalahan dalam menjalankan bidang keuangan pada bisnis kopi keliling KOPLING, berikut adalah solusi yang

dapat penulis bagikan untuk menghindari risiko terjadinya hal yang sama dalam menjalankan suatu kewirausahaan:

- A. Terdapat kesulitan dalam mencatat keuangan, yang akhirnya melakukan pencatatan keuangan yang tidak sesuai dengan kaidah akuntansi. Berikut adalah solusi yang penulis anjurkan agar terhindar dari masalah yang sama dengan penulis alami.

Mempelajari segala materi mengenai pencatatan keuangan sebelum memulai suatu usaha, atau mempelajari cara mencatat keuangan yang sederhana yang sesuai dengan kaidah akuntansi lalu dapat ditingkatkan ke penulisan atau struktur yang lebih profesional.

Setelah meneliti dan mempelajari beberapa sumber mengenai pembukuan keuangan, penulis mengimplementasikan ilmu dari beberapa teori yang penulis temukan saat mencari melalui sumber-sumber seperti melalui youtube, jurnal, dan sebagainya

- B. Munculnya kesulitan dalam menemukan sumber modal awal bisnis kopi keliling. Ada beberapa solusi yang penulis paparkan sebagai berikut.

Mempertimbangkan modal awal bisnis dengan hati-hati dan memperbanyak jaringan atau teman sebelum menjalankan bisnis agar dapat menawarkan kerjasama kepada mereka untuk gabung kedalam bisnis yang akan dijalankan.

Pada pertengahan bulan mei, penulis menemukan atau mendapatkan suntikan dana berupa dana segar dari orang tua penulis dengan menggunakan akad pemberian dana tersebut adalah akad hibah. Hibah yang dimaksud adalah orang tua penulis memberikan dana

tanpa ada syarat seperti pembagian keuntungan dan sebagainya. Walau mendapatkan dana tambahan, namun bisnis kopi keliling masih kekurangan dana untuk membeli keperluan atau dana untuk menjalankan bisnis kopi keliling. Oleh karena itu, bisnis kopi keliling tetap beroperasi dengan dana yang tersedia dengan mengurangi beberapa aspek seperti alat yang digunakan, dan bahan yang digunakan.

- C. Mencari alternatif peralatan dan bahan baku untuk menekan kebutuhan modal awal dikarenakan keterbatasan modal yang terjadi pada keuangan bisnis kopi keliling. Solusi dari permasalahan ini adalah Membuat simulasi harga yang sesuai dengan harga yang ada di lapangan agar tidak terjadi kesalahan perhitungan total modal awal yang menyebabkan kerancuan pada perhitungan kebutuhan biaya tetap, biaya variabel, biaya operasional dan biaya investasi.

Pada akhirnya, bisnis kopi keliling tetap berjalan dengan dana yang tersedia. Dengan dana yang ada penulis berusaha dengan maksimal untuk mencari barang substitusi dari barang yang seharusnya digunakan atau dibeli. Salah satu barang yang penulis ganti adalah *ice box* untuk penyimpanan kopi diganti dengan *styrofoam box* yang fungsi utamanya melindungi suhu minuman dingin dari suhu luar, namun memiliki fungsi dan kualitas yang berbeda sangat jauh. Selain itu, pada awal rencana bisnis kopling, penulis dan tim ingin menggunakan alat penyangga untuk kotak yang ada dikendaraan berupa besi yang ditempelkan menggunakan alat las, namun biaya jasa pembuatan alat dan jasa pengelasan tidak terjangkau, maka dari itu penulis menggantikan penyangga tersebut dengan kotak kontainer yang biasa digunakan untuk catering, dan dikaitkan menggunakan tali elastis ke rangka motor.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam menjalankan kewajiban sebagai seorang mahasiswa, penulis harus melaksanakan tugas akhir perintisan bisnis sesuai dengan ilmu-ilmu yang penulis peroleh selama berkuliah di jurusan ekonomi Islam, dengan peminatan bisnis Islam. Ketika telah masuk kedalam bidang peminatan bisnis Islam, penulis memiliki kewajiban secara personal untuk mengimplementasikan ilmu yang telah diperoleh tersebut. Dalam menjalankan perintisan bisnis, penulis mengalami kesulitan dalam menyusun program kerja berupa laporan keuangan, analisis aspek keuangan, dan pembukuan dikarenakan keterbatasan ilmu, namun ada hal positif ketika membuat laporan keuangan yaitu banyak ilmu yang penulis peroleh selama membuat laporan dan melaksanakan perintisan bisnis di lapangan.

Meskipun bisnis kopi keliling masih mengalami kerugian, hal ini menjadi pembelajaran bagi semua orang yang ingin menjalankan bisnis agar lebih teliti dan belajar dari kesalahan-kesalahan yang ada. Penulis menjabarkan pada bab 3 mengenai permasalahan-permasalahan serta solusi dan alternatif yang penulis lakukan pada saat menghadapi masalah tersebut.

B. Saran

Beberapa kesalahan yang bukan untuk dilakukan melainkan untuk dipelajari serta mencari solusi atau opsi lain agar terhindar dari permasalahan yang ada. Saran yang dapat diberikan adalah sebelum memulai bisnis, seorang pebisnis harus mempelajari banyak hal mengenai keuangan. Keuangan merupakan hal utama dari bisnis tersebut karena berkaitan dengan angka-angka pendapatan, pengeluaran, serta perhitungan

lainnya. Dasar yang harus dikuasai dalam bidang keuangan adalah mengetahui alur pembukuan akuntansi sebagai dasar untuk mengetahui proses laporan keuangan. Selain itu mempelajari aplikasi seperti Excel, atau Spreadsheet untuk mempermudah pembukuan melalui daring tanpa harus menulis manual, dan menjumlahkan manual.

DAFTAR PUSTAKA

- Gumulya, D., & Helmi, I. S. (2017). Kajian Budaya Minum Kopi Indonesia. *Vol 13*.
- Herlyana, E. (2012). Fenomena Coffee Shop sebagai Gaya Hidup Baru Kaum Muda. *Jurnal Thaqafiyat Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Vol.13*.
- Rahardjo, P. (2012). Panduan Budidaya dan Pengolahan Kopi Arabika dan Robusta. *Penebar Swadaya*.
- Helmi, Herawati. (2019). Pentingnya laporan keuangan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal Akuntansi Unihaz- JAZ. Vol 2 No.1*
- Heru, Maruta SE. Analisis Break Event Point Sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. program studi *Akuntansi Syariah Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Syariah Bengkalis*.
- Aisah Puspa L1, Zaidatul Hasanah2. (2019). Hubungan antara konsumsi minuman berkafein dengan suasana hati. *Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*.
- Oscario, Angela. (2013). Pentingnya peran logo dalam membangun brand. *Humaniora Vol.4 No.1*.
- Sodikin, Slamet. (2016). Akuntansi Pengantar 1. UPP STIM YKPN.
- Buku Standar Produk Perbankan Syariah Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah oleh OJK.
- Ulya, Zakiyatul. (2017). Hibah Prespektif Fikih, KHI, dan KHES. *Maliyah Vol.7 No.2*.

Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No:08/DSN-MUI/IV/2000

<https://almanhaj.or.id/6422-hibah-dalam-perspektif-fikih.html>

LAMPIRAN TABEL

Tabel 2.1 Pendapatan dan pengeluaran Maret

Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	dari uang pribadi				
Periode: Maret 2023					
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
22/03/23	Jasa pembuatan Logo		- Rp150,000	Pembayaran Jasa	
27/03/23	Beli Milk Frother Samono		-Rp74,000	Peralatan	
		Total			-Rp224,000

Tabel 2.2 Laporan laba-rugi Maret

Laporan laba-rugi	
Pendapatan	-
Pengeluaran	
Pembayaran Jasa	Rp150,000
Peralatan	Rp74,000
	Rp224,000
rugi	-Rp224,000

Tabel 2.3 Perubahan modal Maret

Perubahan Modal	
awal bulan Maret	-
rugi	-Rp224000
modal awal April	-

Tabel 2.4 Pendapatan dan pengeluaran April

Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	BSI 7133068079				
Periode: April 2023					
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
20/04/23	Saldo awal BSi Maulana	Rp131,601		Pendapatan Modal	Rp131,601
27/04/23	Pt 1 dari ridwan	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp381,601
28/04/23	Pt 1 dari woban	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp631,601
29/04/23	Prive pulsa		Rp51,500	Prive	Rp580,101
29/04/23	Prive Rs ibnusina		Rp321,500	Prive	Rp258,601

	Total	Rp631,601	Rp373,000		Rp258,601

Tabel 2.5 Laporan laba-rugi April

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	-
Pendapatan Modal	Rp631,601
Pengeluaran	
Prive	Rp373,000
laba	Rp258,601

S

Tabel 2.6 Perubahan Modal April

Perubahan Modal	
awal bulan	-
laba	Rp258,601
modal awal juli	Rp258,601

Tabel 2.7 Pendapatan dan pengeluaran Mei

Laporan kas masuk dan keluar					
KOPLING	BSI 7133068079				
Periode: Mei 2023					
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan	Saldo Akhir
15/5/23	Saldo April	Rp258,601			Rp258,601
17/05/23	DP Cup + Sablon		Rp200,000	Pembelian bahan baku	Rp58,601
20/05/23	Belanja Bahan Baku		Rp115,098	Pembelian bahan baku	-Rp56,497
20/05/23	Belanja Alat		Rp42,500	Peralatan	-Rp98,997
21/05/23	Ganti uang Pribadi Gula Aren (toBsi811)		Rp67,500	Hutang	-
21/05/23	ganti prive + kurang Pt 1 Lana	Rp292,000		Pendapatan Modal	Rp125,503
21/05/24	Pt 2 Lana	Rp200,000		Pendapatan Modal	Rp325,503
24/05/23	Pt 2 Ridwan	Rp250,000		Pendapatan Modal	Rp575,503
26/05/23	Pt 2 Woban	Rp100,000		Pendapatan Modal	Rp675,503
26/05/23	Pelunasan Cup		Rp160,000	Hutang	Rp515,503
30/05/23	Beli Mesin Sealer		Rp470,500	Peralatan	Rp45,003
30/05/23	Plastik Sealer (prive cash)		Rp43,000	Perlengkapan	Rp2,003
30/05/24	Dana Hibah	Rp500,000		Pendapatan Modal	Rp459,003
	Total	Rp1,600,601	Rp1,098,598		Rp502,003

Tabel 2.8 Laporan Laba-rugi Mei

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	-
Pendapatan Modal	Rp1,342,000
Pengeluaran	
Hutang	Rp227,500
Pembelian bahan baku	Rp315,098
Peralatan	Rp513,000
Perlengkapan	Rp43,000
	Rp1,098,598
laba	Rp243,402

Tabel 2.9 Perubahan Modal Mei

Perubahan Modal	
awal bulan April	Rp258,601
laba	Rp243,402
modal awal juni	Rp502,003

Tabel 2.10 Pendapatan dan pengeluaran Juni

Laporan kas masuk dan keluar						
KOPLING	CASH					
Periode: Juni 2023						
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	keterangan		Saldo Akhir
01/06/23	Saldo Mei	Rp502,003				Rp502,003
12/06/23	Isi Galon		Rp5,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp497,003
12/06/23	Token Listrik		Rp20,000	Pengeluaran	Beban Listrik	Rp477,003
12/06/23	Print dan laminating menu		Rp7,000	Pengeluaran	Peralatan	Rp470,003
12/06/23	Es kristal		Rp10,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp460,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp473,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp486,003
12/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp499,003
12/06/23	Beban Promosi		Rp13,000	Pengeluaran	Beban promosi	Rp486,003
12/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp500,003
13/06/23	Es batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp497,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp511,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp525,003
13/06/23	Beban Promosi		Rp14,000	Pengeluaran	Beban promosi	Rp511,003
13/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp524,003
13/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp537,003
13/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp551,003

14/06/23	Es batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp548,003
14/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp556,003
14/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp564,003
15/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp562,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp9,000		Pendapatan		Rp571,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp9,000		Pendapatan		Rp580,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp593,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp606,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp619,003
15/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp632,003
20/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp630,003
20/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp638,003
20/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp646,003
20/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp659,003
20/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp672,003
21/06/23	Beli susu		Rp14,500	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp657,503
21/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp655,503
21/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp663,503
21/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp671,503
21/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp684,503
22/06/23	Beli Kopi		Rp37,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp647,503
22/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp645,503
22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp653,503
22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp661,503

22/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp669,503
22/06/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp682,503
22/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp696,503
22/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp710,503
23/06/23	Beli susu		Rp14,500	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp696,003
23/06/23	Es batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp694,003
23/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp708,003
23/06/23	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp722,003
24/06/23	Es batu		Rp4,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp718,003
24/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp726,003
24/06/23	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp734,003
24/06/24	Ganti Duit Pembeli Frother dan logo		Rp224,000			Rp510,003
	Total	Rp889,003	Rp379,000			Rp510,003

Tabel 2.11 Laporan Laba-rugi Juni

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	Rp387,000
Pengeluaran	
Beban Listrik	Rp20,000
Beban Promosi	Rp27,000
Pembelian bahan baku	Rp101,000
Peralatan	Rp7,000
	Rp155,000

laba	Rp232,000
-------------	-----------

Tabel 2.12 Perubahan Modal Juni

Perubahan Modal	
awal bulan juni	Rp502,003
laba	Rp232,000
modal awal juli	Rp734,003

Tabel 2.13 Pendapatan dan pengeluaran Juli

Laporan kas masuk dan keluar						
KOPLING	BSI 7133068079					
Periode: Juli 2023						
Tanggal	Deskripsi	Uang Masuk	Uang Keluar	Keterangan		Saldo Akhir
01/07/23	Saldo Juni	Rp510,003				Rp510,003
03/07/23	Bensin		Rp15,000	Pengeluaran	Beban Operasional	Rp495,003
03/07/23	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp493,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp506,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp519,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp532,003
03/07/23	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp545,003
4/7/2023	Beli susu dan kopi		Rp50,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp495,003
4/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp493,003

4/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp507,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp515,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp523,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp531,003
4/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp544,003
6/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp542,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp555,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp563,003
6/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp571,003
7/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp569,003
7/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp583,003
7/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp597,003
8/7/2023	Es Batu		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp594,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp602,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp616,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp630,003
8/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp644,003
10/7/2023	Pembelian Susu		Rp14,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp630,003
10/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp628,003
10/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp641,003
10/7/2023	Penjualan Kopi Gula Aren	Rp14,000		Pendapatan		Rp655,003

10/7/2023	Penjualan Kopi Susu	Rp13,000		Pendapatan		Rp668,003
11/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp666,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp674,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp682,003
11/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp690,003
12/7/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp688,003
12/7/2023	Penjualan Kopi Hitam	Rp8,000		Pendapatan		Rp696,003
24/07/2023	Beli susu		Rp20,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp676,003
24/07/2023	Es Batu		Rp2,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp674,003
24/07/2023	Beli Air		Rp3,000	Pengeluaran	Pembelian Bahan baku	Rp671,003
	Total	Rp792,003	Rp121,000			Rp671,003

Tabel 2.14 Laporan Laba-rugi Juli

Laporan laba-rugi	
Pendapatan Penjualan	Rp282,000
Pengeluaran:	
Beban Operasional	Rp15,000
Pembelian Bahan baku	Rp106,000
	Rp121,000
Laba	Rp161,000

Tabel 2.15 Perubahan Modal Juli

Perubahan Modal	
awal bulan juli	Rp510,003
laba	Rp161,000
Modal Awal Agustus	Rp671,003

Table 2.16 Modal Ventura

No	Tanggal	Nama transaksi	Sumber	Jumlah
1	27/04/23	Modal Ventura	Maulana Awalsyah	Rp450,000
2	27/04/23	Modal Ventura	Ridwan Ahmad Fausi	Rp250,000
3	27/04/23	Modal Ventura	Akhladah Khoir Roden	Rp250,000
4	24/05/23	Modal Ventura	Ridwan Ahmad Fausi	Rp250,000
5	26/05/23	Modal Ventura	Akhladah Khoir Roden	Rp100,000
7	28/05/23	Dana Hibah	Orang tua Maulana	Rp500,000
	Total:			Rp1,800,000

Table 2.17 fixed cost

no	pengeluaran	kuantitas	satuan	harga	jumlah
1	Gaji	3	Orang	Rp150,000	Rp450,000
2	Sewa	4	Tempat	Rp20,000	Rp80,000
3	token listrik	1	Pulsa/Voucher	Rp20,000	Rp20,000
4	Biaya Penyusutan	1	hitungan	Rp37,558	Rp37,558
	total				Rp587,558

Tabel 2.18 variabel Cost

no	pengeluaran	kuantitas	satuan	harga	jumlah
1	Sedotan	1	Kemasan	Rp17,000	Rp17,000
2	Plastik kresek	1	Kemasan	Rp5,000	Rp5,000
3	Tutup Cup	1	Kemasan	Rp500	Rp500
5	Bahan Baku	1	Bulan	Rp500,000	Rp500,000
7	Bensin	2	Motor	Rp25,000	Rp50,000
	Total				Rp572,500

Tabel 2.19 total cost

No	Jenis	Jumlah
1	<i>Fixed Cost</i>	Rp587,558
2	<i>Variable Cost</i>	Rp572,500
	<i>Total Cost</i>	Rp1,160,058

Tabel 2.20 biaya penyusutan

Nama	Jumlah	Umur ekonomis (tahun)	Harga	Dep per tahun	Dep Per bulan
Styrofoam L	1	1	Rp70,000	Rp70,000	Rp5,833
Sauce Bottle 800ml	1	2	Rp10,400	Rp5,200	Rp433
Gelas takaran Heidi	1	2	Rp20,800	Rp10,400	Rp867
Gelas takaran 500ml	1	2	Rp11,200	Rp5,600	Rp467
Container LGG 229	1	2	Rp136,500	Rp68,250	Rp5,688
Rice bucket royal	1	2	Rp148,500	Rp74,250	Rp6,188
Mesin Sealer	1	3	Rp470,000	Rp156,667	13,056

Gunting	1	2	Rp5,000	Rp2,500	Rp208
Sendok Teh plastik	1	1	Rp6,000	Rp6,000	Rp500
Toples Lemony	2	2	Rp7,500	Rp7,500	Rp625
Gelas takar GL-1	1	2	Rp7,000	Rp3,500	Rp292
Milk Frother samono	1	2	Rp74,000	Rp37,000	Rp3,083
Tali motor	1	3	Rp11,500	Rp3,833	Rp319
	total penyusutan per tahun			Rp450,700	
	total penyusutan per bulan				Rp37,558

Tabel 2.21 harga pokok penjualan

Americano		Kopisusu GA		Kopsus	
Nescafe 2 sachet (4gr)	Rp 1,400	gula aren 30 ML	Rp 2,200	Nescafe 2 sachet (4g)	Rp1,400
Esbatu	Rp 150	creamer 20 g	Rp 1,600	creamer 20 g	Rp 1,600
airputih	Rp 150	esbatu	Rp 150	esbatu	Rp 150
Kemasan + sablon	Rp 1,500	susu uht 120g	Rp 2,300	susu uht 120g	Rp 2,300
gas	Rp 60	Nescafe 2 sachet (4g)	Rp 1,400	Gula cair	Rp 1,500
		kemasan + sablon	Rp 1,500	kemasan + sablon	Rp 1,500
		gas	Rp 60	gas	Rp 60
total	Rp 3,260		Rp 9,210		Rp 8,510

Tabel 2.22 break even point

No	Menu	Perhitungan BEP Unit	Perhitungan BEP Rupiah
		$FC/(p-VC)$	$FC/(1-(VC/p))$
1	Kopi GA	$587,558/(14.000-9,210)$ $:587,558/(4.790)$ $:587,558/4.790$:122,66 atau 123 Unit	$587,558/(1-(9,210/14.000))$ $:587,558/1-0,657$ $:587,558/0,342$:Rp. 1.718.005
2	Kopsus	$587,558/(13.000-8,510)$ $:587,558/(4.490)$ $:587,558/4.490$:130,8 atau 131 Unit	$587,558/(1-(8,510/13.000))$ $:587,558/1-0,654$ $:587,558/0,345$:Rp. 1.703.006
3	Kopi Hitam	$:587,558/(8.000-3,260)$ $:587,558/(4.740)$ $:587,558/4.740$:123,95 atau 124 Unit	$587,558/1-(3,260/8.000))$ $:587,558/1-0,407$ $:587,558/0,592$:Rp. 992.496

Tabel 2.23 Pendapatan Bulan Juni

Produk	jumlah	hpp	omset	profit	persentase
Penjualan Kopi Susu	15	Rp127,650	Rp195,000	Rp67,350	52.76%
Penjualan Kopi Gula Aren	8	Rp73,680	Rp112,000	Rp38,320	52.01%
Penjualan Kopi Hitam	11	Rp35,860	Rp88,000	Rp52,140	145.40%
total:	34	Rp237,190	Rp395,000	Rp157,810	66.53%

Tabel 2.24 Pendapatan Bulan Juli

Produk	jumlah	hpp	omset	profit	persentase
Penjualan Kopi Susu	8	Rp68,080	Rp104,000	Rp35,920	52.76%
Penjualan Kopi Gula Aren	7	Rp64,470	Rp98,000	Rp33,530	52.01%
Penjualan Kopi Hitam	10	Rp29,340	Rp80,000	Rp50,660	172.67%
Total	25	Rp161,890	Rp282,000	Rp120,110	74.19%

Tabel 2.25 Pengeluaran

Pengeluaran	Juni	Juli
Isi Galon (air)	Rp5,000	Rp3,000
Token Listrik	Rp20,000	-
Print dan laminating menu	Rp7,000	
Es	Rp30,000	Rp19,000
Beban Promosi	Rp27,000	-
Beli susu	Rp29,000	Rp48,000
Beli Kopi	Rp37,000	Rp36,000
Bensin	-	Rp15,000
Total	Rp155,000	Rp121,000

Tabel 2.26 Tabel ROI

penjualan	investasi	penjualan-investasi	ROI
277920	1800000	-1522080	-0.8456

Tabel 2.27 Tabel NPM

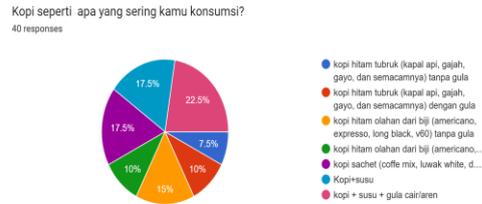
LABABERSIH	PENJUALAN BERSIH	NPM
277920	677000	41.05%

Tabel 2.28 Tabel Efisiensi

fixed cost	587,558
variabel cost	572,500
total cost (Fix+Var)	1,160,058
Pendapatan juni	157,810
Pendapatan juli	120,110
	277,920
total pendapatan-total cost	(882,138)

LAMPIRAN DIAGRAM

Bagan 1.1 Pertanyaan 1



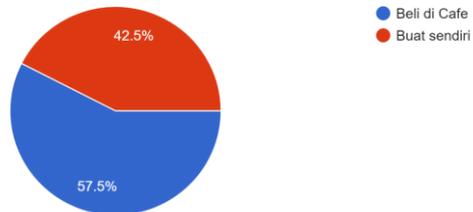
Bagan 1.2 Pertanyaan 2



Bagan 1.3 Pertanyaan 3

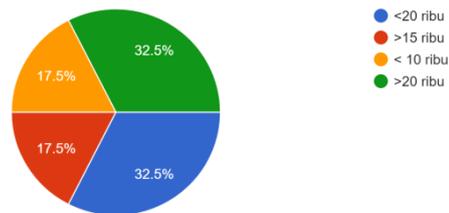
Bagan 1.4 Pertanyaan 4

Apakah kamu membeli kopi di cafe atau buat sendiri?
40 responses



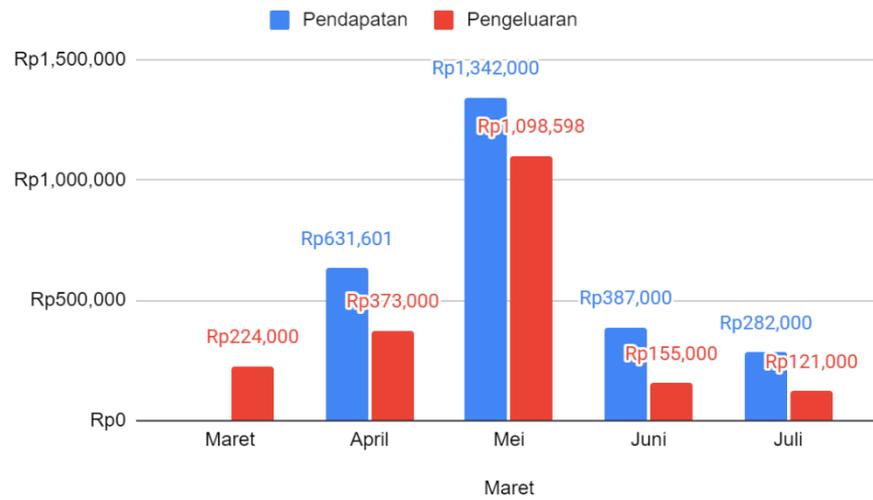
Bagan 1.5 Pertanyaan 4

Berapa harga kopi yang biasa kamu konsumsi
40 responses



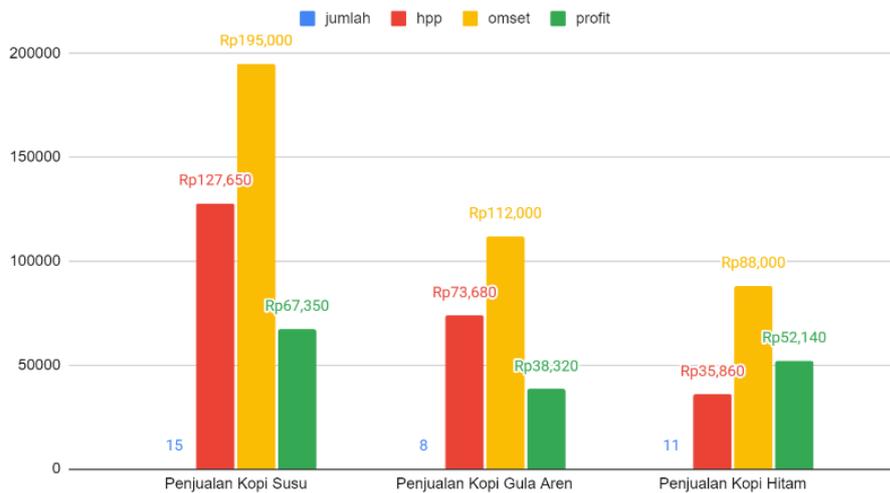
Bagan 1.6 Pertanyaan 5

Grafik Pendapatan



Bagan 2.1 Grafik Pendapatan

Grafik Juni



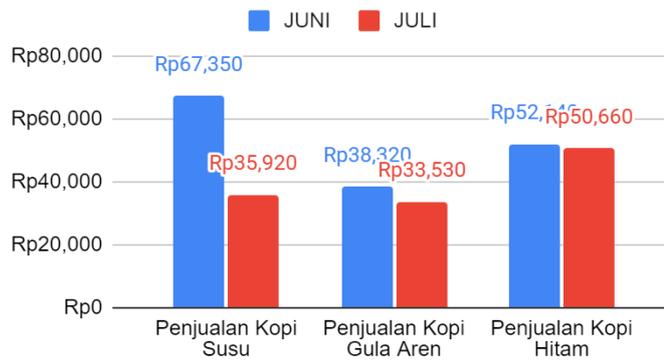
Bagan 2.2 Grafik Pendapatan Penjualan Juni

Grafik Juli



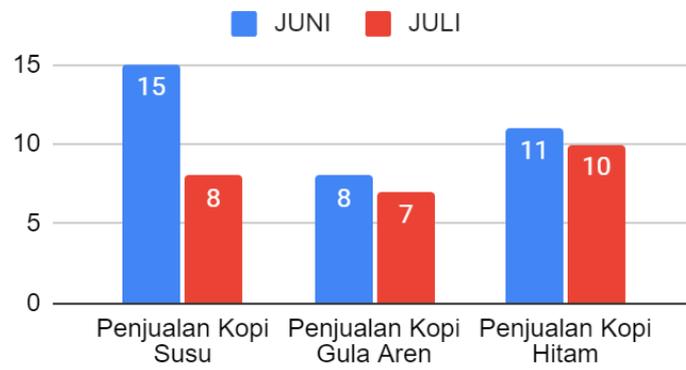
Bagan 2.3 Grafik Pendapatan Penjualan Juli

PROFIT



Bagan 2.5 Grafik Perbandingan jumlah Profit

JUMLAH UNIT



Bagan 2.4 Grafik Perbandingan jumlah Unit

OMZET



Bagan 2.6 Grafik Perbandingan jumlah Omzet

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama Muhammad Maulana Awalsyah Rinanda yang lahir di kota Jakarta, 16 November 2001 sebagai anak satu-satunya dari pasangan suami istri bernama Ibu Rasilawati dan Kasrum. Penulis berasal dari kota Pekanbaru, Riau yang berada di pulau Sumatra dan menjadi domisil atau tempat tinggal di kota Pekanbaru. Penulis tinggal di daerah bernama Panam yang ada sebenarnya daerah ini termasuk ke dalam zona kota Pekanbaru. Namun pada tahun 2020 daerah ini sudah bukan daerah kota, namun menjadi salahsatu zona daerah Kabupaten Kampar. Penulis mengenyam pendidikan dari SD hingga SMA di Pekanbaru. Pada saat itu penulis bersekolah di SDIT Bintang Cendekia, SMP Al Azhar, dan SMA Al Azhar lulus pada bulan Mei tahun 2019. Setelah lulus SMA penulis berkuliah di Universitas Islam Indonesia dengan mengambil Jurusan Ekonomi Islam.

Pada saat berkuliah di Ekonomi Islam UII, Penulis aktif di organisasi Kelompok Studi Pasar Modal Syariah dan Kelompok Studi Bisnis Islam dibidang kreatif atau media. Untuk saat ini penulis sedang fokus mempelajari sumber data, pengolahan data, dan segala ilmu mengenai data termasuk ilmu-ilmu komputerisasi untuk membuat *coding*.

LAMPIRAN FOTO KEGIATAN



Google Sheets interface showing a financial spreadsheet for a coffee business. The spreadsheet includes columns for ingredients, production costs, and sales data.

Item	Quantity	Unit Price	Total Cost
Americano	10	32.000	320.000
Kopi susu GA	5	46.000	230.000
Kopi susu	10	85.100	851.000
Total			1.401.000

Item	Quantity	Unit Price	Total Revenue
Americano	10	8.000	80.000
Kopi susu Gula Aren	5	14.000	70.000
Kopi susu	10	13.000	130.000
Total			280.000

Item	Quantity	Unit Price	Total Profit
Americano	10	4.700	47.000
Kopi susu Gula Aren	5	23.950	119.750
Kopi susu	10	44.900	449.000
Total			616.750

