

**SAMBAL KAMPUS; MANAJEMEN KEUANGAN BISNIS  
SAMBAL KAMPUS PRODUK OLAHAN SAMBAL KEMASAN  
PRAKTIS DAN TAHAN LAMA DENGAN BERBAGAI  
VARIAN ISIAN**

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



ACC M. N. N. N.  
15/23  
9

Oleh:

Winih Baity Khumairoh

19423182

**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 : Winih Baity Khumairoh  
NIM : 19423182  
Program Studi : Ekonomi Islam  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Judul tugas akhir : **SAMBAL KAMPUS; MANAJEMEN KEUANGAN  
BISNIS SAMBAL KAMPUS PRODUK OLAHAN SAMBAL KEMASAN  
PRAKTIS DAN TAHAN LAMA DENGAN BERBAGAI VARIAN ISIAN**

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

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

Yogyakarta, 15 September 2023



Winih Baity Khumairoh

## NOTA DINAS

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

*Assalamua'alaikum Wr. Wb.*

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 767/Dek/60/DAATI/FIAI/V/2023 tanggal 17 Mei 2023 atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara

Nama : Winih Baity Khumairoh  
Nomor Induk Mahasiswa : 19423182  
Fakultas : Ilmu Agama Islam  
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam  
Tahun Akademik : 2023/2024  
Judul Tugas Akhir : Sambal Kampus; Manajemen Keuangan Bisnis  
Sambal Kampus Produk Olahan Sambal Kemasan Praktis Dan Tahan Lama Dengan Berbagai Varian Isian

Setelah kami teliti adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami menetapkan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqosah Fakultas Ilmu Agama Islam Univeristas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan.

*Wassalammu'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 13 September 2023



Aqida Shohiha, SEI., ME

## **REKOMENDASI PEMBIMBING**

Yang bertanda tangan di bawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

Nama Mahasiswa : Winih Baity Khumairoh

NIM                                    19423182

Judul Skripsi                    : Sambal Kampus; Manajemen Keuangan Bisnis Sambal  
Kampus Produk Olahan Sambal Kemasan Praktis Dan Tahan Lama Dengan  
Berbagai Varian Isian

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

Yogyakarta, 13 September 2023

Dosen Pembimbing



Aqida Ahoiha S.E.I., M.E



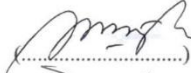

## PENGESAHAN

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

Hari : Selasa  
Tanggal : 3 Oktober 2023  
Judul Tugas Akhir : Sambal Kampus. Manajemen Keuangan Bisnis Sambal  
Kanipus Prodiik Olan Sainbal Kemasan Piaktis dan  
Tahan Lama dngan Bcrbagai Varian Isian  
Disusun oleh : WINIH BAITY KHUMA IROH  
Nomor Mahasiswa : 19423182

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

### TIM PENGUJI:

Ketua	Junaidi Safitri, SET, MEI	
Penguji I	Rheyza Virgiawan, Lc., ME	
Penguji II	Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA	
Peirbimbing	Aqida Shohiha, S.E.I. M.E.	

Yegvakarta, 3 Oktober 2023



  
Dr. I. Asmuni, MA

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji Syukur Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmatNya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Sholawat serta salam atas Rasulullah 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, Hj. Sakiyah dan ayahanda penulis H. Aris Suryono. Penulis mengucapkan terimakasih banyak atas doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih yang penulis terima, 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. Terima kasih juga kepada kakak dan adik penulis, Zaki Zulfikar Yahya, Ilham Ali Rosyid, dan Muhammad Ismail Habsyi, yang telah mendampingi baik secara materi maupun non materi bersama penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Terima kasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen program studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu ibu Aqida Shohiha yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.

Terima kasih kepada sahabat-sahabat penulis, tim support dan teman kelompok yaitu Ingridia Arum Pratiwi dan Laily Azkiyah yang selama ini telah berjuang bersama penulis hingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terima kasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang-orang yang penulis sayangi dan yang menyanyangi penulis.

## **MOTTO**

“Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan sekecil apapun, niscaya dia akan  
melihat (balasannya)”

( Q.S Al–Zalzalah : 7 )

## **ABSTRAK**

### **SAMBAL KAMPUS; MANAJEMEN KEUANGAN BISNIS SAMBAL KAMPUS PRODUK OLAHAN SAMBAL KEMASAN PRAKTIS DAN TAHAN LAMA DENGAN BERBAGAI VARIAN ISIAN**

Peluang bisnis makanan di Indonesia termasuk dalam peluang yang sangat potensial karena manusia membutuhkan makanan tiga kali sehari. Salah satu makanan yang menjanjikan untuk dijual yaitu makanan pedas yang dianggap lebih berpotensi dan menguntungkan. Berangkat dari hasil survey dan observasi terhadap bisnis sambal kemasan yang sesuai, penulis memilih untuk merintis sambal kemasan. Pada perintisan bisnis kali ini, penulis dan kelompok melakukan Perintisan Bisnis yang berjudul Manajemen Keuangan Bisnis Sambal Kampus. Perintisan bisnis dilaksanakan pada bulan Maret 2023 sampai dengan bulan Juli 2023. Penjualan dilakukan melalui sosial media Instagram, marketplace (Shopee), pengantaran secara langsung atau kurir pengiriman. Kami menggunakan system preorder agar lebih memudahkan produsen untuk memproduksi sambal kemasan serta meminimalisir produk agar tidak terbuang sia-sia karena produk kami jenis makanan basah sehingga tidak bisa dibiarkan terlalu lama atau selama makanan ringan pada umumnya. Pada laporan kali ini penulis menuliskan laporan bidang keuangan dari bisnis Sambal Kampus, yaitu analisis keuangan sebelum pelaksanaan bisnis, laporan arus kas harian, laporan keuangan, serta koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan. Dari hasil analisis akhir, didapatkan bahwa bisnis sambal Kampus telah mencapai Break Even Point atau BEP dan mendapatkan profit yang memuaskan.

**Kata Kunci:** Perintisan Bisnis, Sambal Kemasan, Keuangan



## **ABSTRACT**

### **SAMBAL KAMPUS; FINANCIAL MANAGEMENT OF SAMBAL KAMPUS BUSINESS PROCESSED CHILI PRODUCTS PRACTICAL AND DURABLE PACKAGING WITH VARIOUS VARIANTS OF FILLINGS**

Food business opportunities in Indonesia are included in very potential opportunities because humans need food three times a day. One of the promising foods to sell is spicy food which is considered more potential and profitable. Departing from the results of surveys and observations of the appropriate packaged chili sauce business, the author chose to pioneer packaged chili sauce. In this business pilot, the author and the group conducted a Business Pilot entitled Financial Management of Campus Sambal Business. The business pilot was carried out from March 2023 to July 2023. Sales are made through Instagram social media, marketplace (Shopee), direct delivery or delivery courier. We use a preorder system to make it easier for producers to produce packaged chili sauce and minimize products so that they are not wasted because our products are wet food types so they cannot be left for too long or as long as snacks in general. In this report, the author writes a report on the financial sector of the Sambal Kampus business, namely financial analysis before business implementation, daily cash flow reports, financial reports, and coordination with production and marketing related to finance. From the results of the final analysis, it was found that the Sambal Kampus business had reached the Break Even Point or BEP and earned a satisfactory profit.

**Keywords:** Business Pioneering, Sambal Packaging, Finance

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

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

**A. Konsonan**

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

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

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Žal	ž	Zet (dengan titik di atas) ix
ر	Ra	r	er

ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

## B. Vokal

x

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

## 1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	a	a
اِ	Kasrah	i	i
اُ	Dammah	u	u

## 2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اِيَّ. َّ	Fathah dan ya	ai	a dan u
اُوَّ. َّ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَاتَبَ kataba

- فَاعَلَ fa`ala

- سَوَّلَ suila

-

- كَيْفًا kaifa

- هَوَّلًا haula

وُ

ح

### ***C. Maddah***

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf<sup>xi</sup>, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

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

Contoh:

- قَالِ qāla
- رَمَى ramā
- قِيلَ qīla
- يَقُولُ yaqūlu
- وَقَوْلُ

#### D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

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

Contoh:

- رَوْ اَلْطَّالِ رَاوْدَاهُ al-atfāl/raudahtul atfāl
- رَوْ اَلْطَّالِ رَاوْدَاهُ
- لَمْ يَدْرُؤُهُ اَوْ وَهْمًا رَوْ

ا

a  
l  
-  
m  
a  
d  
ī  
n  
a  
h  
a  
l  
-  
m  
u  
n  
a  
w  
w  
a  
r  
a  
h  
/  
a  
l  
-  
m  
a  
d  
ī  
n  
a  
t  
u  
l  
m  
u  
n  
a  
w  
w  
a  
r  
a  
h

- حة  
ط

talhah

## **E. Syaddah (Tasydid)**



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

Contoh:

- نَزَلَ nazzala
- الْبِرَّ al-birr

## F. Kata Sandang

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

### 1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

### 2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُل ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- أَسْوَاس asy-syamsu
- الْجَلِيل al-jalālu
- حَال

## G. Hamzah

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

Contoh:

أُخِذْ ta'khuẓu

-

- شَيْءٌ syai'un
- النَّاءُ an-nau'u
- ن inna

## H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- |                                |                                       |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| وَنَالَتْ وَيُرَال رَازِقِينَ  | Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ |
| - خُنْ                         | Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn    |
| - سَمِ مَجْرَهَا وَ مَرْسَاهَا | Bismillāhi majrehā wa mursāhā         |
| لِلَّ                          |                                       |

## I. Huruf Kapital

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

Contoh:

- |                        |                                      |
|------------------------|--------------------------------------|
| أَلْ عَالَمٍ رَبِّمُنْ | Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/    |
| وَسُ                   | Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn       |
| الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ | 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:

لَا تُغْنِي رَحْمَتُهُمْ -  
وَر

Allaāhu gafūrun rahīm

xiv

لِيُؤْتِيَ الْاَلُومِ اَلْاَعْمَاجِ  
مُور

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

## **J. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

## **KATA PENGANTAR**

*Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh*

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul ‘Sambal Kampus ; Manajemen Keuangan Bisnis Sambal Kampus’.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda H. Aris Suryono dan Hj. Sakiyah atas segala doa, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih, dan penulsi yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini. Terima kasih kepada saudara kandung penulis, Zaki Zulfikar Yahya, Ilham Ali Rosyid dan Muhammad Ismail Habsyi, yang telah setia menemani, memberi dukungan dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam.
5. Ibu Aqida Shohiha selaku dosen pembimbing tugas akhir perintisan bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan

dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani kewajiban mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis penulis.
8. Kakak dan adik penulis yang selalu menyemangati dan menemani penulis dalam Menyusun Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Kemudian Ia juga memberikan solusi dan arahan kepada penulis terkait penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.
9. Tim penulis, Inggi, Azkia, Muhammad Yakub yang telah memberikan semangat dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis selama menyelesaikan studi di Yogyakarta.
10. Teman kelompok Inggi dan Azkia yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu. Mereka juga membantu penulis memberikan informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.

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, 15 Juni 2023



Winih Baity Khumairah

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN .....	i
NOTA DINAS .....	ii
REKOMENDASI PEMBIMBING .....	iii
LEMBAR PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
MOTTO.....	vi
ABSTRAK .....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	ix
KATA PENGANTAR.....	xviii
DAFTAR ISI .....	xxii
DAFTAR TABEL.....	xxiii
DAFTAR GAMBAR .....	xxiv
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Sistematika Penulisan .....	4
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	5
2.1. Profil Bisnis.....	5
2.2. Pelaksanaan Bisnis.....	8
2.3. Melakukan riset harga produk.....	9
2.4. Mengatur Transaksi Keuangan.....	11
2.5. Laporan Aliran Kas.....	20
2.6. Mencatat Laporan Keuangan.....	27
BAB III.....	42
3.1. Identifikasi Masalah.....	42
3.2. Tinjauan Teoritis Riset Dan Pengembangan .....	42
3.3. Pencegahan Masalah.....	46
BAB IV .....	49
4.1. Kesimpulan.....	49
4.2. Saran .....	49
DAFTAR PUSTAKA .....	51
RIWAYAT HIDUP .....	53



## DAFTAR TABEL

Table 0. 1 Tabel Transliterasi Konsonan.....	xi
Table 0. 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal .....	xiii
Table 0. 3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap .....	xiii
Table 0. 4 Tabel Transliterasi Maddah.....	xiv
Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Anggota Kelompok.....	8
Tabel 2. 2 Daftar harga sambal kemasan merek lain .....	9
Tabel 2. 3 Fixed Cost .....	12
Tabel 2. 4 Variable Cost.....	13
Tabel 2. 5 Biaya Penyusutan .....	15
Tabel 2. 6 Analisis Biaya Operasional .....	15
Tabel 2. 7 Biaya Investasi .....	16
Tabel 2. 8 Break Event Point (BEP).....	17
Tabel 2. 9 harga pokok penjualan .....	19
Tabel 2. 10 harga jual produk.....	20
Tabel 2. 11 Modal.....	21
Tabel 2. 12 Stock Kitchen Bulan Maret .....	22
Tabel 2. 13 Stock Kitchen Bulan April .....	24
Tabel 2. 14 Stock kitchen bulan mei.....	25
Tabel 2. 15 Stock kitchen bulan juni.....	26
Tabel 2. 16 Penjualan Bulan Maret - Juli .....	27
Tabel 2. 17 Pengeluaran .....	28
Tabel 2. 18 Laba Rugi Bulan Maret.....	30
Tabel 2. 19 Laba Rugi Bulan April.....	31
Tabel 2. 20 Laba Rugi Bulan Mei.....	32
Tabel 2. 21 Laba Rugi Bulan Juni .....	33
Tabel 2. 22 Laba Rugi Bulan Juli .....	34

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2. 1 Logo Sambal Kampus .....	6
Gambar 2. 2 Harga Eat Sambal di online shop .....	9
Gambar 2. 3 Harga Sambal Bu Rudy di online shop .....	10
Gambar 2. 4 Harga Sambal Warisan Ibu di online shop .....	10
Gambar 2. 5 Hasil Penjualan Bulan Juni .....	27

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Indonesia merupakan salah satu negara dengan masyarakat yang lekat dengan cita rasa pedas. Menurut Roy Praringgan (2017), mantan ketua BPOM dan pengamat kuliner, kesukaan masyarakat terhadap makanan pedas berasal dari kebiasaan masyarakat menyantap segala jenis makanan menggunakan sambal. Kegemaran masyarakat Indonesia yang sangat suka dengan makanan pedas, maka tidak heran bahwa sambal merupakan hal yang dianggap penting dan banyak orang mencarinya. Permintaan pasar terhadap sambal semakin meningkat dan mulai beragam terutama sambal yang berada dalam kemasan karena dianggap lebih praktis untuk dikonsumsi (Mubarak, 2017).

Bisnis sambal kemasan adalah salah satu jenis usaha yang bermodal minim namun mempunyai potensi keuntungan yang cukup besar. Salah satu hal yang penting adalah dengan adanya manajemen keuangan. Manajemen keuangan adalah mengatur pengeluaran dan pemasukkan agar menjadi efektif dan efisien dengan cara perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan. (Riyanto, 2020). Salah satu aktivitas yang penting dilakukan adalah mengatur laporan keuangan. Menurut pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 (Revisi 1 Januari 2015) Paragraf kesembilan, laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomi (Hardiyanti et al., 2022).

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi asset, liabilitas, ekuitas, penghasilan dan

beban termasuk keuntungan dan kerugian serta kontribusi dari dan distribusi

kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik dan arus kas(Hardiyanti et al., 2022). Pengukuran kinerja keuangan bisnis sangatlah penting dalam proses evaluasi kinerja bisnis. Evaluasi kinerja bisnis adalah proses membandingkan antara kinerja actual dan target yang telah direncanakan oleh manajemen, untuk mengidentifikasi tindakan-tindakan perbaikan yang perlu dilakukan untuk menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan untuk mengkomunikasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan (Nugraha, 2017). Keberadaan manajemen keuangan adalah hal yang penting dalam perusahaan. Karena itu, manajemen keuangan dibutuhkan setiap perusahaan, apa pun bidang aktivitasnya. Dengan adanya manajemen keuangan, perusahaan dapat memaksimalkan bisnisnya sehingga memperoleh keuntungan dan penggunaan dana bisa maksimal serta dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan pada langkah bisnis selanjutnya(Mukrimaa et al., 2016).

Agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, divisi keuangan perlu menetapkan harga secara tepat(Saadah, 2018). Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan sedangkan ketiga unsur lainnya produk, distribusi dan promosi menyebabkan timbulnya biaya atau pengeluaran. Secara umum, faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam penetapan harga adalah faktor biaya produksi, kondisi perekonomian, elastisitas permintaan, penawaran dan permintaan, persaingan, peraturan pemerintah, tujuan perusahaan dan lain-lain(Hayati, 2020). Namun demikian terdapat banyak perusahaan yang hanya menetapkan harga jual berdasarkan biaya produksi dan laba yang diinginkan, dengan mengabaikan faktor-faktor lainnya, karena biaya untuk melakukan penelitian pasar cukup besar(Yessi & Wahidahwati, 2021).

Akibatnya, harga jual yang ditetapkan tidak mampu menghasilkan penjualan yang maksimum (Suragih, 2015). Konsep produksi menurut Philip

Kotler (2004:18) berpendapat “bahwa konsumen akan memilih produk yang tersedia dimana mana dan murah”. Dalam kegiatan penetapan harga dalam suatu perusahaan ada dikenal beberapa bentuk penyesuaian harga yang dilakukan, menurut Tambunan (2003:136) diantaranya adalah diskon dan potongan harga, penetapan harga promosi dan penetapan harga diskriminasi(Utomo, 2018).

Bidang keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya potensi keuntungan yang akan didapatkan. Adapun program kerja yang harus terelesiasikan yaitu bidang keuangan harus bisa menganalisa keuangan bisnis untuk memahami atau memperkirakan prospek masa depan bisnis. Keuangan juga harus melakuakn arus kas perharinya agar dapat memberikan informasi yang memungkinkan konsultan untuk mengevaluasi perubahan dalam aktiva bersih bisnis dan sruktur keuangan. Terakhir, membuat laporan keuangan dan berkoordinasi juga program yang harus dijalankan oleh bidang keuangan(Mubarok, 2017).

## **1.2. Capaian Target**

Adapun capaian dan target yang akan dilakukan penulis dalam melaksanakan perintisan bisnis Sambal Kampus di bidang keuangan adalah sebagai berikut:

1. Penulis mampu melaksanakan riset harga produk sambal kemasan di pasar dan *online store* sehingga bisa mendapatkan harga yang sesuai.
2. Penulis mampu mengatur transaksi keuangan hingga dapat terususun dengan rapi.
3. Penulis mampu menentukan Harga Pokok Penjualan atau HPP sehingga didapatkan hasil akhir dari harga Sambal Kampus.

### **1.3. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya. Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan. Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran - lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

## **BAB II**

### **PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS**

#### **2.1. Profil Bisnis**

Bisnis sambal kemasan adalah salah satu jenis usaha yang bermodal minim namun mempunyai potensi keuntungan yang cukup besar. Kegemaran masyarakat Indonesia yang sangat suka dengan makanan pedas, maka tidak heran bahwa sambal merupakan hal yang dianggap penting sebagai teman makan dan banyak orang mencarinya, Bisnis yang kami jalankan diawali dari kebiasaan masyarakat Indonesia yang menyukai makanan pedas dimulai dari makanan ringan hingga makanan berat.

Hal tersebut menjadikan permintaan terhadap makanan pedas di Indonesia cukup banyak termasuk sambal. Pada umumnya orang-orang akan lebih menyukai makanan instan karena dianggap lebih praktis. Apalagi jika seorang pekerja atau mahasiswa yang tidak memiliki waktu yang banyak, maka makanan instan bisa menjadi solusi atau pilihan bagi mereka.

Sambal kampus merupakan merek dagang yang kami pilih dalam usaha ini. Alasan kami memilih merek tersebut ialah karena bisnis yang kami jalankan adalah bisnis sambal kemasan dan juga karena bisnis ini dijalankan oleh mahasiswa maka kami memilih untuk memberi merek sambal kampus pada bisnis ini. Diawali dengan latar belakang pendidikan yang saat ini kami tempuh yaitu bisnis Islam dan juga adanya pilihan tugas akhir perintisan bisnis maka kami memutuskan bekerja sama untuk membangun bisnis sambal kemasan.

Bisnis Sambal Kampus merupakan bisnis rumahan di bidang kuliner yang dikelola pada tahun 2023 yang berlokasi di Dusun Lodadi, Desa Umbulmartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman, Yogyakarta dengan target konsumen Kalangan Mahasiswa Universitas Islam Indonesia. Bisnis ini berdiri sejak 17 Maret 2023.

Bisnis ini dijalankan oleh 3 orang mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan S1 di Universitas Islam Indonesia yaitu Ingridia Arum Pertiwi, Laily



Azkiyah, dan Winih Baity Khumairoh. Penulis memiliki tim kelompok berjumlah tiga orang yang memiliki latar belakang dalam bidangnya masing-masing. Kami telah membentuk tim yang terdiri dari 3 bidang yaitu bidang produksi, bidang pemasaran dan bidang keuangan. Tim ini kami bentuk sejak Desember 2022.

Adapun visi dan misi dari bisnis yang pendiri jalankan adalah:

Visi :

Sambal Kampus hadir sebagai sambal rumahan yang selalu menjadi teman makan pilihan nomor satu yang praktis sekaligus aman bagi kesehatan dan kantong pelajar.

Misi :

1. Menawarkan sambal dengan cita rasa khas untuk kalangan pelanggan.
2. Memperhatikan kualitas produk yang didukung dengan bahan-bahan pilihan dan proses produksi yang maksimal.
3. Melakukan promosi melalui media sosial.
4. Membentuk kerjasama yang menjunjung tinggi nilai kejujuran dan landasan agama.



Gambar 2. 1 Logo Sambal Kampus

Setelah berdiskusi dengan seluruh anggota bisnis Sambal Kampus mengenai pembuatan logo produk, kami memutuskan untuk membuat logo seperti pada gambar yang tercantum di atas. Warna merah pada tulisan "Sambal Kampus" memiliki arti warna dalam logo makanan yaitu mewakili rasa pedas, sehingga

sangat sesuai digunakan untuk usaha makanan yang menghadirkan berbagai produk dengan rasa pedas. Ikon utama yaitu gambar cabai merah dengan sentuhan gambar api yang menyala. Pada bagian bawah logo cabai merah ada 4 kata yaitu “delicious chili sauce taste” menggunakan bahasa Inggris agar lebih kekinian dan luas. Kemudian kita tambahkan bingkai tipis berwarna kuning agar lebih rapi dan kontras dengan warna merah pada gambar cabai dan tulisan sambal kampusnya.

Adapun misi yang Sambal Kampus targetkan untuk mewujudkan visi tersebut di atas adalah sebagai berikut:

- a. Menawarkan sambal dengan cita rasa yang khas untuk kalangan pelanggan.
- b. Menggunakan bahan-bahan dengan kualitas terbaik dan proses produksi yang maksimal serta memastikan kehalalan produk
- c. Menciptakan kemasan yang sederhana dan praktis untuk dibawa.
- d. Membentuk Kerjasama yang menjunjung tinggi nilai kejujuran dan landasan agama.

Pelaku bisnis telah memiliki tim kelompok yang memiliki latar belakang dalam bidangnya masing-masing. Kelompok sudah terbentuk pada saat 29 September 2022 sebelum operasional bisnis, yang mana terlebih dahulu dilakukan diskusi internal antara kelompok sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Hal ini didasarkan untuk mengelola bisnis Sambal Kampus kepada kriteria yang dapat mendukung kebutuhan nantinya dan berpengalaman dalam menjalankan tugas dan kewajiban.

Berdasarkan pertimbangan internal, kelompok bisnis Sambal Kampus saat ini terdiri dari tiga orang personil yang terdiri dari bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan.

Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing - masing. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang-bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 2. 1 Program Kerja Setiap Anggota Kelompok

<b>Bidang Produksi</b>	<b>Bidang Pemasaran</b>	<b>Bidang Keuangan</b>
1. Melakukan riset bahan baku dan kemasan 2. Menentukan alur produksi 3. Melakukan <i>quality control</i> 4. Melakukan manajemen stok 5. Pengelolaan	1. Melakukan penyusunan program pemasaran 2. Melakukan survei pasar 3. Memilih platform media sosial 4. Pembuatan logo dan desain kemasan serta sosial media (Instagram dan Whatsapp Business) sebagai media pemasaran 5. Penetapan harga pemasaran bersama bidang keuangan	1. Melakukan riset harga produk di pasar dan <i>online store</i> 2. Mengatur transaksi keuangan 3. Menentukan harga pokok penjualan 4. Bertanggung jawab atas segala nilai aset bisnis

## 2.2. Pelaksanaan Bisnis

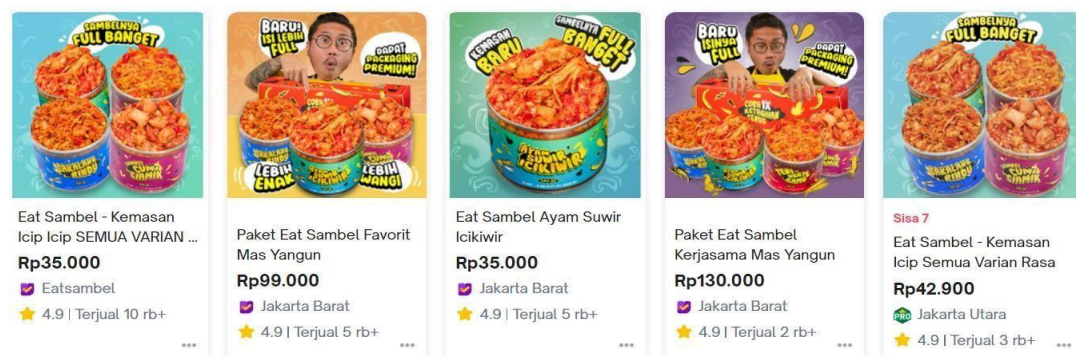
Sambal Kampus telah resmi beroperasi secara penuh terhitung 18 Maret 2023. Laporan dan analisa pelaksanaan praktek bisnis camilan ini mengambil periode waktu dari 18 Maret 2023 sampai 5 Mei 2023. Terdapat empat program kerja yang harus dijalankan penulis pada bisnis Sambal Kampus dalam bidang keuangan. Aspek yang akan penulis bahas dibawah ini adalah aspek keuangan dengan beberapa tugas seperti melakukan pembukuan pendapatan dan pengeluaran, menganalisa keuangan bisnis, membuat laporan yang dapat mudah dimengerti. Berikut bebrapa diantaranya, sebelum menganalisis aspek keuangan, penulis melakukan pencarian indikator penting dalam keuangan, pengumpulan datatransaksi dan juga menentukan indikator dan data data yang diperlukan, dapat memudahkan analisis data-data yang diperlukan, dan memudahkan analisis data dan pelaksanaan pembukuan transaksi.

### 2.3. Melakukan riset harga produk

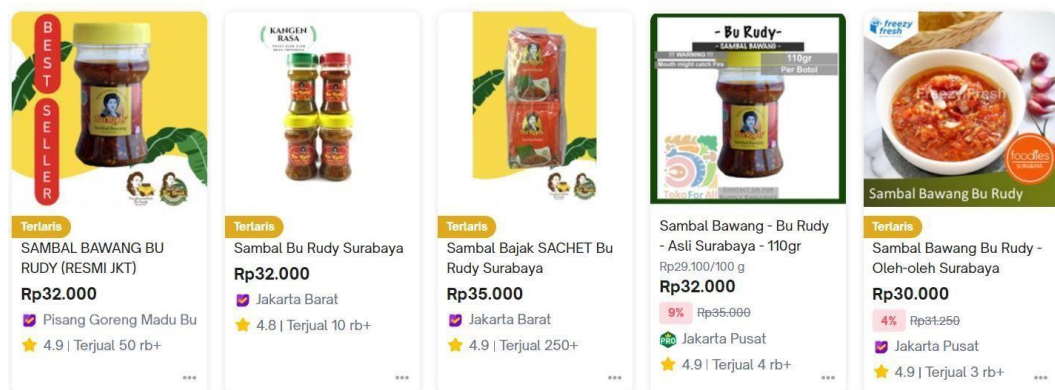
Sebelum memulai bisnis, hal pertama yang penulis lakukan adalah melakukan riset harga melalui *e-commerce* dan sosial media Instagram terkait dengan berapa harga jual dari sambal kemasan. Hasil riset menunjukkan bahwa harga sambal kemasan berkisar antara Rp30.000 hingga Rp42.000 per 120 gramnya. Jangkauan permintaan sambal kemasan naik hingga 100% ketika pada bulan April - Mei 2022, di mana pada bulan tersebut merupakan bulan suci Ramadhan. Hal tersebut menjadi sebuah peluang besar bagi penulis dalam menggencarkan distribusi produk sambal kemasan secara maksimal. Sehingga, diharapkan produk dapat terjual sesuai dengan target yang telah ditentukan. Hal tersebut semakin menunjukkan bahwa bisnis sambal kemasan yang akan penulis jalankan memiliki peluang yang cukup besar. Oleh karena itu, penulis menetapkan target pemasaran pada pelajar dan mahasiswa di Yogyakarta.

Tabel 2. 2 Daftar harga sambal kemasan merek lain

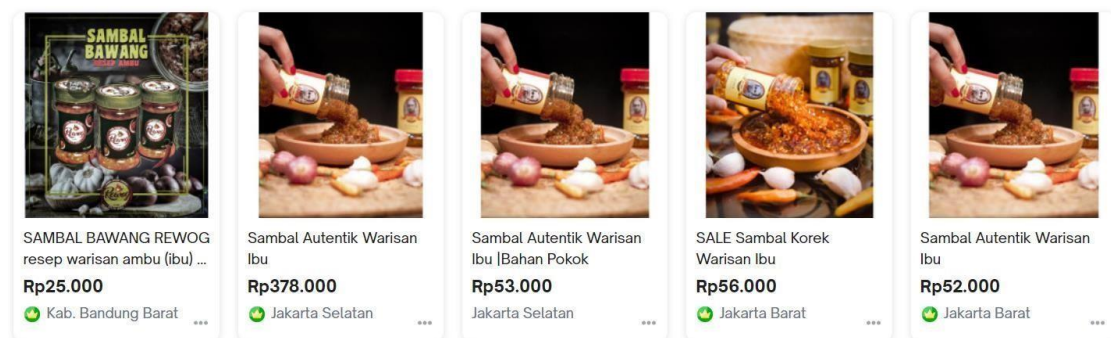
No.	Merek Sambal Kemasan	Harga Produk (Rp)
1	Eat Sambel	30.000,-
2	Sambel Bu Rudy	41.500,-
3	Sambal Warisan Ibu	35.000,-



Gambar 2. 2 Harga Eat Sambal di online shop



Gambar 2. 3 Harga Sambal Bu Rudy di online shop



Gambar 2. 4 Harga Sambal Warisan Ibu di online shop

Dari hasil riset harga melalui sosial media dan *e-commerce* tersebut, diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Konsumen lebih mengutamakan kelezatan rasa dalam memilih produk di bandingkan dengan harga.
2. Harga yang di tetapkan oleh merk sambal lain cenderung lebih tinggi.
3. Produsen sambal kemasan dari merk lain memiliki konsep pemasaran dengan kualitas yang tinggi sehingga memakan biaya yang cukup besar, hal tersebut berpengaruh terhadap harga penjualan produk.
4. Menggunakan konsep paket pada penjualan sambal kemasan cenderung lebih memikat konsumen karena harganya yang miring.

Setelah melakukan observasi dan riset harga pasar melalui *e-commerce* dan sosial media, penulis memiliki ide untuk membuat inovasi berupa pembuatan sambal kemasan yang praktis serta tahan lama. Bahwa, sambal ini dapat digunakan

dalam jangka waktu yang lama tanpa membutuhkan waktu penyajian. Berdasarkan target pasar yang telah ditentukan, yaitu pelajar dan mahasiswa di Daerah Istimewa Yogyakarta, penulis menetapkan *brand* dari usaha sambal kemasan ini dengan nama “Sambal Kampus”. Ada tiga variasi isian dalam Sambal Kampus yang disediakan, yaitu sambal cumi, sambal teri dan sambal ikan dengan inovasi varian yang dapat bertahan lama tanpa bahan pengawet tambahan dalam kemasan yang praktis, sehingga dapat memudahkan konsumen sebagai teman makan tanpa perlu penyajian yang lama.

Sistem penjualan Sambal Kampus dilakukan dengan cara *pre-order* dan tidak menyediakan *ready stock*. Konsumen harus melakukan pemesanan terlebih dahulu ketika periode *pre-order* berlangsung melalui kontak Whatsapp atau melalui Instagram. Di awal launching produk, Sambal Kampus akan membuka *pre-order* dua hingga tiga kali produksi dalam setiap minggu. Sedangkan untuk minggu selanjutnya akan disesuaikan dengan permintaan konsumen. Dengan sistem *pre-order* akan membuat sambal lebih *fresh* dan tahan lama dalam kemasan sehingga diharapkan dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan melakukan pembelian ulang (*repurchase*). Hal ini didukung dengan enam konsep inti dalam pengukuran kepuasan konsumen dan salah satunya adalah *repurchase intention* yaitu niat beli ulang. (Tjiptono, 2014).

#### **2.4. Mengatur Transaksi Keuangan**

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis sambal kampus ini adalah aspek keuangan. Aspek keuangan yang dilakukan pada bisnis ini digunakan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas bisnis, sehingga mampu mengetahui layak atau tidaknya rencana bisnis yang akan dijalankan nantinya.

##### **2.4.1. Fix Cost**

Fix Cost (biaya tetap) adalah pengeluaran bisnis yang tidak bergantung pada besarnya produksi dimana pengeluaran bisnis mencakup pengeluaran tunai dan tidak tunai. Fix cost bisa diartikan bahwa biaya yang tidak berubah meskipun outputnya berubah. Dengan kata lain biaya akan sama besarnya jika output adalah satu unit atau satu juta unit. Biaya seperti ini bisa disebut dengan biaya overhead atau

biaya yang tidak dapat dihindari.

Sebelum melakukan penjualan, penulis telah menganalisis perkiraan Fixed Cost yang akan diperlukan selama penjualan. Biaya tersebut penulis hitung untuk kebutuhan dengan mempertimbangkan berbagai kebutuhan peralatan bisnis. Adapun biaya tersebut telah tercantum pada tabel berikut:

Tabel 2. 3 Fixed Cost

No	Fixed Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1.	Chopper	mesin	1	unit	Rp83.000	Rp83.000
2.	Wajan	alat	1	unit	Rp34.000	Rp34.000
3.	Baskom	wadah	1	unit	Rp20.000	Rp20.000
						Rp137.000

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa barang produksi yang dibutuhkan untuk melakukan proses sambal yaitu satu unit alat penghalus bumbu seharga Rp83.000,00 yang digunakan untuk menghaluskan bumbu seperti cabai dan bawang agar memudahkan dan efisiensi waktu saat proses pembuatan produk. Penulis juga memerlukan wajan yang digunakan untuk menggoreng bahan-bahan. Berupa cabai yang sudah di haluskan dan alat - alat produksi. Penulis juga memerlukan baskom untuk menaruh bahan-bahan dan cumi sebelum dimasak yaitu saat di cuci dan setelah bahan sudah matang. Proses mencampurkan bumbu dibantu dengan spatula digunakan untuk mengaduk dan meratakan bumbu sebelum di campurkan dengan cumi atau bahan isian lainnya agar bumbu sambal lebih merata. Masing-masing produk akan ditimbang menggunakan timbangan digital agar didapatkan produk dengan jumlah yang sama pada setiap kemasan yaitu dengan berat bersih 120 gram.

### 2.4.2. Variable Cost

Variable cost (biaya variabel) adalah biaya yang totalnya berubah secara proposional terhadap perubahan output aktivitas, sedangkan biaya per unitnya tetap dalam batas relevan tertentu. Dalam menentukan variable cost dapat dilihat apakah instrumen atau jenis pengeluaran itu bersifat dapat bertambah maupun berkurang.

Kata lain, variable cost adalah biaya yang berubah-ubah yang berkaitan langsung dengan output yang bertambah besar atau kecil dengan meningkatnya dan menurunnya produksi tersebut. Adapun analisis variable cost tersebut tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 4 Variable Cost

No	Variable Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah / Bulan
1.	Cumi	bahan utama	1	Kg	Rp110.000	Rp105.000
2.	Cabai merah	bahan utama	1	Kg	Rp40.000	Rp40.000
3.	Cabai rawit	bahan utama	1	Kg	Rp50.000	Rp50.000
4	Bawang merah	bahan utama	1	Kg	Rp38.000	Rp38.000
5.	Bawang putih	bahan utama	1/2	Kg	Rp17.500	Rp17.500
6.	Minyak goreng	bahan utama	1	liter	Rp16.000	Rp16.000



No	Variable Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah / Bulan
7.	Penyedap rasa	penunjang	1	sct	Rp8.000	Rp8.000
8.	Botol	bahan utama	30	Botol	Rp1.500	Rp45.000
9.	Stiker	bahan utama	30	lembar	Rp50	Rp15.000
<b>Total Kapasitas</b>						Rp334.500
<b>Produksi Perbulan</b>						30

Berdasarkan tabel di atas, terlihat bahwa bahan-bahan yang diperlukan dalam pembuatan produk sambal kemasan meliputi empat bahan utama, yaitu cumi, botol plastik, rempah dan minyak . Bahan-bahan ini diperkirakan akan digunakan dalam kurun waktu satu periode pre order. Bahan-bahan tersebut meliputi cumi sebanyak satu kg/po, stiker sejumlah 50pcs, bawang sejumlah satu kilogram, dan spidol untuk menuliskan tanggal kadaluarsa produk. Total biaya habis pakai (variable cost) per periodenya adalah sebesar Rp334.500. Dari biaya tersebut didapatkan produk sambal kemasan sebanyak 30pcs. Bahan-bahan tersebut ada yang di beli secara online dan juga offline. Untuk bahan baku yaitu cumi, penulis memesan via marketplace yang telah disurvei terlebih dahulu. Untuk pembelian via marketplace, barang tidak dikenakan biaya ongkos kirim per kilogram (kg) nya karena menggunakan system gratis ongkir jadi hanya dikenakan biaya pengamanan sebesar Rp100.

### 2.4.3. Biaya Penyusutan

Berikut tabel berkenaan dengan biaya penyusutan yang penulis analisis:

Tabel 2. 5 Biaya Penyusutan

No	Peralatan	Nilai	Residu 10 %	Umur	Penyusutan pertahun
1	Choper	83.000	8.300	2	16.600
2	Wajan	34.000	3.400	2	6.800
3	Baskom	20.000	2.000	1	2.000
					25.400

Dalam sebuah bisnis, diperlukan untuk menyiapkan berbagai peralatan. Peralatan-peralatan tersebut dianggarkan pada biaya tetap atau fixed cost, namun setiap waktunya peralatan tersebut memiliki nilai depresiasi. Depresiasi (penurunan nilai) pada fixed cost dikenal sebagai biaya penyusutan. Peralatan yang memiliki nilai penyusutan antara lain adalah choper, wajan dan baskom.

### 2.4.4. Biaya Operasional

Biaya operasional yang telah penulis analisis sebelum pelaksanaan bisnis tertera pada tabel berikut:

Tabel 2. 6 Analisis Biaya Operasional

<b>Biaya Operasional (Periode)</b>					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Gas	tidak ada	3	Kg	Rp20.000
2.	Biaya jasa produksi	tidak ada	3	org	Rp3.000
3.	Promosi	Shopee	2	post	Rp50.000
					Rp78.000

Biaya operasional adalah biaya yang digunakan untuk menjalankan proses produksi. Dari analisis tersebut, tampak bahwa biaya operasional meliputi gas LPG untuk memasak produk Sambal Kampus. Selain itu untuk biaya jasa dari ketiga

anggota bisnis Sambal Kampus dengan mengambil Rp1000 dari harga produk yaitu Rp25.000, Kemudian kita mengalokasikan uang sejumlah Rp50.000 untuk biaya promosi di media sosial.

#### 2.4.5. Biaya Investasi

Biaya investasi yang telah penulis analisis tersebut terlampir pada tabel berikut:

Tabel 2. 7 Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah (Per Bulan)
1.	Peralatan ( <i>fixed cost</i> )	Rp137.000,00
2.	Bahan habis pakai ( <i>variable cost</i> )	Rp334.500
3.	Biaya operasional	Rp78.000
	<b>Total</b>	Rp549.500

Untuk menjalankan bisnis, penulis memerlukan biaya yang dikeluarkan per periode pre-ordernya yaitu sebesar Rp549.500. Biaya tersebut digunakan untuk membeli peralatan senilai Rp137.000, bahan habis pakai senilai Rp334.500,00, dan biaya operasional senilai Rp78.000,00. Biaya tersebut diestimasikan sebagai modal awal dijalankannya bisnis Sambal Kampus. Adapun biaya-biaya tambahan akan dilaporkan pada bagian laporan keuangan harian.

#### 2.4.6. Break Event Point (BEP)

Break event point atau biasa disingkat dengan BEP merupakan salah satu indikator yang ada di dalam analisa keuangan. BEP atau dapat disebut dengan 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 penghitungan fixed cost, variable cost dan juga harga jual dari produk yang dijual. Berikut adalah perhitungan titik impas dari sambal kampus.

Tabel 2. 8 Break Event Point (BEP)

No	Menu	BEP Unit
		FC/(p-VC)
1	Sambal Cumi	137,000/(25,000-8,166) :137,000/(16,834) :8.138 (8 botol)
2	Sambal Teri	137,000/(25,000-7,566) :137,000/(17,434) :7.858 (8 botol)
3	Sambal Tuna Suwir	137,000/(25,000-5,566) :137,00/(19.434) :7,049 (7 botol)

Dalam melakukan perencanaan bisnis, penulis perlu menghitung break event point (BEP). BEP adalah titik dimana pendapatan sama dengan modal yang dikeluarkan, tidak terjadi kerugian atau keuntungan. Break event point (BEP) adalah suatu keadaan perbisnisan yang tidak memperoleh keuntungan dan kerugian dari kegiatan operasinya. Hal ini disebabkan karena hasil penjualan yang diperoleh perbisnisan sama.

Analisis break event point (BEP) digunakan untuk mengetahui kaitan antara biaya, volume penjualan, produksi yang dapat menentukan titik impasnya. Perhitungan ini dilakukan agar nantinya penulis dapat menilai kondisi penjualan dan keuangan bisnis.

$$\text{Break event point (BEP) Harga} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{p-VC}}$$

$$\begin{aligned}
& 1 - \text{biaya variabel setiap unit produk / harga jual per unit} \\
& = \frac{137,000}{1 - (\text{Rp } 25,000 / \text{Rp. } 8,166)} \\
& = \text{Rp. } 8.138 \text{ (8 botol)}
\end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, didapatkan break event point (BEP) unit produk Sambal Kampus varian sambal cumi adalah sebanyak 8 unit per bulan. Dalam menjalankan bisnis kali ini, kami melakukan penjualan selama lima bulan.

$$\text{Break event point (BEP) Harga} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\dots}$$

$$\begin{aligned}
& 1 - \text{biaya variabel setiap unit produk / harga jual per unit} \\
& = \frac{137,000}{1 - (\text{Rp } 25,000 / \text{Rp. } 7,566)} \\
& = \text{Rp. } 7,858 \text{ (8 botol)}
\end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, didapatkan break event point (BEP) harga produk Sambal Kampus varian sambal teri adalah sebanyak 8 botol per bulan. Dalam menjalankan bisnis kali ini, kami melakukan penjualan selama lima bulan.

$$\text{Break event point (BEP) Harga} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\dots}$$

$$\begin{aligned}
& 1 - \text{biaya variabel setiap unit produk / harga jual per unit} \\
& = \frac{137,000}{1 - (\text{Rp } 25,000 / \text{Rp. } 5,566)} \\
& = \text{Rp. } 7,049 \text{ (7 botol)}
\end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, didapatkan break event point (BEP) harga produk Sambal Kampus varian sambal tuna suwir adalah sebanyak 7 botol per bulan. Dalam menjalankan bisnis kali ini, kami melakukan penjualan selama lima bulan. Untuk varian sambal tuna suwir, kami mendapatkan BEP unit lebih sedikit dibandingkan dengan 2 varian yang sebelumnya.

#### **2.4.7. 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 biaya dasar dalam pembuatan suatu produk yang nantinya total biaya dasar ini akan dikurangi dengan oleh pendapatan kotor untuk mengetahui profit bersih.

Tabel 2. 9 harga pokok penjualan

Sambal Cumi	Harga a	Sambal Teri	Harga 2	Sambal Tuna Suwir	Harga 3
bawang	500	Bawang	500	bawang	500
botol	1500	Botol	1500	botol	1500
cabai merah	1000	cabai merah	1000	cabai merah	1000
cabai rawit	1000	cabai rawit	1000	cabai rawit	1000
Cumi	3,600	teri	3000	tuna	1000
daun jeruk	66	daun jeruk	66	daun jeruk	66
gas	50	Gas	50	gas	50
minyak goreng	200	minyak goreng	200	minyak goreng	200
penyedap rasa	50	penyedap rasa	50	penyedap rasa	50
rempah	100	Rempah	100	rempah	100
stiker	100	Stiker	100	stiker	100
<b>total</b>	<b>8,166</b>	<b>Total</b>	<b>7566</b>	<b>total</b>	<b>5566</b>

Berdasarkan perhitungan HPP untuk setiap produk Sambal Kampus dengan tiga varian yaitu sambal cumi, sambal teri dan sambal tuna suwir. Ketiga varian tersebut membutuhkan bahan bahan seperti bawang merah, bawang putih, cabai merah, cabai rawit, cumi, daun jeruk, gas, minyak goreng, penyedap rasa, rempah dan stiker.

## 2.4.8. Harga Jual Produk

Berikut adalah perhitungan harga jual produk Sambal Kampus:

Tabel 2. 10 harga jual produk

<b>Harga/Pcs Sambal Kampus</b>	<b>Harga</b>
Bahan habis pakai	Rp11.150
Operasional	Rp3.000
HPP	Rp14.150
Harga sebelum laba	Rp14.150
Laba (per unit)	Rp10.000
Harga jual	Rp24.150
Pembulatan harga jual	Rp25.000

Dalam menentukan harga produk Sambal Kampus, penulis perlu meninjau seluruh biaya guna mendapatkan harga produk yang sesuai. Pertama, penulis mempertimbangkan bahan habis pakai senilai Rp11.150/pcs yang ditambahkan dengan biaya operasional sebesar Rp3000/pcs, sehingga diperoleh harga pokok produk (HPP) senilai Rp14.150. kemudian penulis melakukan diskusi dengan tim bisnis untuk menentukan laba setiap unit nya sebesar Rp10.000. dengan demikian, Sambal Kampus dijual dengan harga Rp25.000.

## 2.5. Laporan Aliran Kas

### 2.5.1. Modal

Bisnis Sambal Kampus sudah terbentuk pada tanggal 29 September 2022. Pada bulan Januari 2023, kelompok sepakat untuk menyimpan modal di salah satu anggota yaitu bagian keuangan yang telah kami sepakati sebelumnya. BisnisSambal Kampus didirikan dengan modal yang bersumber dari masing - masing

anggota kelompok. Setiap anggota kelompok memberikan uang modal sebesar Rp100.000,00 per bulan kepada penulis selama tiga bulan. Sehingga didapatkan modal awal Rp900.000.

Tabel 2. 11 Modal

<b>Tanggal</b>	<b>Bulan</b>	<b>Nama</b>	<b>Modal</b>
09/01/2023	Januari	Inggi	Rp100.000
09/01/2023		Azkia	Rp100.000
09/01/2023		Winih	Rp100.000
08/02/2023	Februari	Inggi	Rp100.000
08/02/2023		Azkia	Rp100.000
08/02/2023		Winih	Rp100.000
05/03/2023	Maret	Inggi	Rp100.000
05/03/2023		Azkia	Rp100.000
05/03/2023		winih	Rp100.000
<b>TOTAL</b>			<b>Rp.900.000,00</b>

Dari modal awal tersebut, kami membeli berbagai peralatan bisnis yang meliputi, kontainer, timbangan, baskom, chopper, wajan. Seluruh peralatan tersebut dibeli dengan biaya senilai Rp242.000,00.

Untuk itu, penulis menyiapkan dompet digital bernama Dana sebagai alat untuk transaksi keuangan secara *online*. Alasan penulis memilih dompet digital tersebut adalah karena proses transaksi yang mudah, banyak digunakan masyarakat seraf tidak ada biaya admin atau biaya tambahan ketika melakukan transaksi.

#### **A. Penjualan Bulan Maret**

Penjualan pertama produk Sambal Kampus dilakukan mulai tanggal 19 Maret 2023. Pada penjualan pertama ini, produk yang kami jual adalah



sambal varian cumi dengan berat bersih 120 gram. Satu produk dijual dengan harga Rp25.000. Sebelumnya, dalam analisis laporan keuangan kami

memperkirakan bahwa dengan 2 kg akan mendapatkan 12 pcs Sambal Kampus varian cumi. Namun, realitanya kami menghasilkan 24 pcs dijual dan dua pcs untuk uji coba. Untuk penjualan pertama ini, kami hanya memasarkan produk di sekitaran kampus Universitas Islam Indonesia (UII). Berikut penulis paparkan pemasukan dan pengeluaran bahan produksi di bulan maret:

Tabel 2. 12 Stock Kitchen Bulan Maret

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang merah	1000		1000	-	gram
Bawang Putih	500		500	-	Gram
Botol	100		23	77	Pcs
Cabai merah	1000		1000	-	gram
Cabai rawit	1000		1000	-	gram
Cumi	1000		1000	-	gram
Daun jeruk	10		5	5	lembar
Gas	3000		-	-	gram
Minyak goreng	1000		1000	-	ml
Penyedap rasa	4		4	2	pcs
Rempah	-		-	-	gram
Gula	1000		1		Gram
Garam	1		1		pcs
Stiker	100		23	77	lembar

Kami berhasil menjualkan produk pertama dengan jangka waktu dua minggu. Dalam hal ini, konsumen dapat melakukan pembayaran secara tunai dan non tunai. Pembayaran secara non tunai (transfer) dilakukan oleh dua konsumen dengan jumlah pembelian dua botol sambal kampus varian cumi.

Sedangkan konsumen lainnya melakukan pembayaran secara tunai. Untuk pembelian pada penjualan pertama, seluruh pembayaran oleh konsumen dilakukan segera setelah konsumen menerima produk. Setelah penulis menghitung pemasukan dari keuntungan produk pada penjualan pertama, didapatkan total pemasukan sebesar Rp. 575,000 dari 23 botol sambal.

## B. Penjualan Bulan April

Dari hasil penjualan di bulan pertama, kami memanfaatkan pendapatan tersebut untuk membeli bahan baku cumi, kemasan, dan stiker. Pada penjualan kali ini, terdapat beberapa konsumen yang juga telah membeli Sambal Kampus pada tahap pertama. Konsumen tersebut mengatakan bahwa pembelian ulang dilakukan karena produk Sambal Kampus memiliki rasa yang unik. Sama seperti penjualan sebelumnya, pembayaran pada penjualan kedua ini juga dilakukan secara tunai dan non tunai.

Pembayaran secara non tunai dapat dilakukan dengan mengirim uang ke rekening bidang keuangan atau melakukan pembayaran melalui e-wallet (Dana) penulis. Pada penjualan bulan kedua ini kami mendapat pesanan sebanyak 46 botol sambal dengan jumlah pendapatan sebanyak Rp1.150.000. Penjualan kali ini kami mengalami peningkatan dikarenakan sedang dalam masa bulan Ramadhan, sehingga konsumen cenderung mencari makanan pendamping yang praktis untuk menu sahur dan berbuka puasa. Berikut penulis lampirkan data pengeluaran bahan untuk bulan April:

Tabel 2. 13 Stock Kitchen Bulan April

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang Merah	0	1500	1500	-	gram
Bawang Putih	0	750	750	-	gram
Botol	77		46	31	pcs
Cabai merah		1500	1500	-	gram
Cabai rawit		1500	1500	-	gram
Cumi		2000	1500	500	gram
Daun jeruk	5	5	5	-	lembar
Gas	3000	-	3000		gram
Minyak goreng	0	2000	1500	500	ml
Penyedap rasa	2		2	-	Pcs
Rempah					gram

Stiker	77		46	31	lembar
--------	----	--	----	----	--------

### C. Penjualan Bulan Mei

Berikut penulis paparkan data stock in dan stock out untuk bulan Mei:

Tabel 2. 14 Stock kitchen bulan mei

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang Merah	0	1250	1250	-	gram
Bawang Putih	0	750	750	-	
Botol	31	100	38	93	pcs
Cabai merah	0	1250	1250	-	gram
Cabai rawit	0	1250	1250	-	gram
Cumi	500	1000	1200	300	gram
Daun jeruk	5	5	5	5	lembar
Gas	3000		3000	-	gram
Minyak goreng	500	1000	1500	-	ml
Penyedap rasa	2	2	2	-	pcs
Rempah					pcs
Stiker	31	100	38	93	lembar

Pada penjualan bulan Mei ini mengalami sedikit penurunan dari total penjualan pada bulan lalu, di bulan ini kami mendapat pesanan 38 botol Sambal Kampus dengan jumlah pendapatan mencapai Rp950,000.

### D. Penjualan Bulan Juni

Pada penjualan bulan Juni ini kami mengalami penurunan jumlah pembelian produk Sambal Kampus. Penjualan bulan ini hanya mencapai 30 botol sambal yang terjual dengan estimasi pendapatan Rp750.000. berikut penulis paparkan laporan penjualan dari bulan Juni:

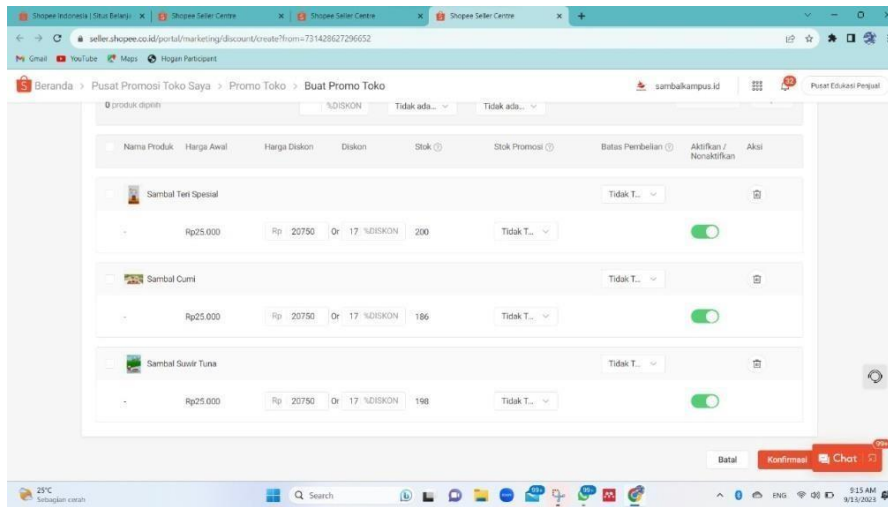
Tabel 2. 15 Stock kitchen bulan juni

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang merah	0	1000	1000	-	gram
Bawang putih	0	500	500	-	gram
Botol	93	100	38	93	pcs
Cabai merah	0	1000	1000	-	gram
Cabai rawit	0	1000	1000	-	gram
Cumi	300	2000	1000	1300	gram
Daun jeruk	5	5	5	-	lembar
Gas	3000		3000	-	gram
Minyak goreng	0	2000	1000	1000	ml
Penyedap rasa	2	2	2	-	pcs
Rempah	-		-	-	gram
Stiker	93		30	63	lembar

#### E. Penjualan bulan Juli

Setelah beberapa upaya yang telah penulis dan tim lakukan untuk mengembangkan bisnis ini, akhirnya kami mencapai titik penjualan yang lebih tinggi dibandingkan dengan jumlah penjualan-penjualan di bulan maret hingga Juni. Pada penjualan bulan ini, kami mendapatkan Rp1.500.000 dengan jumlah 60 botol. Pada bulan ini penulis dan tim melakukan sistem promosi melalui Shopee dengan cara memberikan diskon sebesar 17% dari harga produk Rp25.000 menjadi Rp20.750 dengan selisih diskon Rp4.250. penulis dan tim berani mengambil langkah ini dengan menerapkan diskon shopee karena pada saat itu, harga bahan baku seperti cumi sedikit lebih murah dari sebelumnya.

Berikut penulis lampirkan foto diskon Shopee:



Gambar 2. 5 Hasil Penjualan Bulan Juni

## 2.6. Mencatat Laporan Keuangan

### 2.6.1. Pendapatan

Pelaku bisnis melakukan pendataan laporan pendapatan selama tiga bulan yaitu bulan Maret 2023 hingga Juli 2023. penjualan pada bulan Juli cukup memuaskan dikarenakan strategi pemasaran produk berhasil dilakukan. Berikut laporan penjualan dari bulan Maret hingga Juli:

Tabel 2. 16 Penjualan Bulan Maret - Juli

Bulan	Jumlah botol	Jumlah harga
Maret	23	Rp575.000
April	46	Rp1.150.000
Mei	38	Rp950.000
Juni	30	Rp750.000
Juli	60	Rp1.245.000
<b>Total</b>		<b>Rp4.670.000</b>

Pada penjualan bulan Maret, produk Sambal Kampus mulai dipasarkan pada minggu kedua. Hal ini dikarenakan pada minggu pertama kelompok masih mempersiapkan seminar proposal. Kelompok kemudian melakukan persiapan penjualan pada minggu kedua. Sehingga penjualan awal dilakukan pada minggu ketiga dan mendapatkan pemasukan sebesar Rp575.000. Pada bulan selanjutnya kami menjual produk sebanyak 46 botol dan mendapat pemasukan sebesar Rp1.150.000. kemudian di bulan Mei terjual 38 botol Sambal Kampus dengan omset Rp950.000. pada bulan selanjutnya mengalami penurunan dibandingkan dengan bulan sebelumnya, yaitu hanya mencapai 30 botol terjual dengan total pemasukan Rp750.000. untuk bulan Juli ini kami mengalami kenaikan dikarenakan menggunakan sistem diskon melalui market place shopee sebesar 17% hingga terjual 60 botol dengan estimasi pendapatan Rp1.245.000.

## 2.6.2. Pengeluaran

Pengeluaran yang dilakukan Sambal Kampus dalam waktu 5 bulan dari bulan Maret hingga bulan Juli adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 17 Pengeluaran

Pengeluaran	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Bawang Merah	38.000	57000	47.500	47.500	72.000
Bawang Putih	17.500	26000	22.500	18000	35.000
Botol	150000	0	150000	0	45000
Cabai merah	38000	52500	40.000	28000	56.000
Cabai rawit	70000	105.000	47.500	40000	74000
Cumi	105000	210000	105000	210000	210.000
Daun jeruk	2000	2000	2000	2000	2000
Minyak goreng	16000	32000	16000	31000	31000



<b>Pengeluaran</b>	<b>Maret</b>	<b>April</b>	<b>Mei</b>	<b>Juni</b>	<b>Juli</b>
Penyedap rasa	3000	0	1000	1000	0
Rempah	0	0	0	0	0
Stiker	0	0	0	0	0
Garam	3000	0	0	0	0
gula	15000	0	0	0	0
tuna	0	0	0	0	32.000
Bubble Wrap	9000				
<b>Total</b>	<b>466.500</b>	<b>484.500</b>	<b>431.500</b>	<b>377.500</b>	<b>557.000</b>

Pengeluaran-pengeluaran yang terjadi disebabkan adanya kebutuhan untuk membeli bahan baku untuk memproduksi pesanan produk Sambal Kampus. Pembelian ikan Tuna dilakukan saat Bulan Juli karena penulis dan tim sepakat untuk launching produk sambal Tuna pada bulan tersebut. Pembelian bumbu atau rempah tidak termasuk dalam pengeluaran pada bulan-bulan tersebut dikarenakan kami masih memiliki bumbu atau rempah yang cukup setelah pembelian pada saat trial and error. Total pengeluaran untuk belanja bahan-bahan adalah sebanyak Rp 2.297.000,-

### 2.6.3. Neraca

3. Tabel 2. 18 Laporan Neraca

<b>SAMBAL KAMPUS</b>					
<b>LAPORAN NERACA</b>					
<b>PER JULI 2023</b>					
<b>AKTIVA</b>				<b>PASIVA</b>	
<b>AKTIVA LANCAR</b>				<b>HUTANG</b>	
	KAS	1.997.201		HUTANG JANGKA PENDEK	0
	PIUTANG USAHA			HUTANG USAHA	0
	PERSEDIAAN	93500		HUTANG PEMILIK	0
			1.903.701	<b>TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK</b>	0
<b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b>					
<b>AKTIVA TETAP</b>				<b>MODAL</b>	
	PERALATAN	137000		MODAL PEMILIK	1.762.701
	Biaya Lainnya			LABA/RUGI BERJALAN	278000
				<b>TOTAL MODAL</b>	
<b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>			137000		
<b>TOTAL AKTIVA</b>			<b>2.040.701</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>2.040.701</b>

Berdasarkan laporan Neraca diatas, bahwa bisnis Sambal Kampus tidak ada hutang jangka pendek maupun jangka Panjang, dengan persediaan bahan hingga saat ini jika dirupiahkan sebesar Rp 93.500 dengan rincian sisa minyak goreng 1 liter atau seharga Rp 15.500, bahan utama cumi asin yang disimpan di freezer senilai Rp 31.500 dan sisa botol kemasan 31 buah dengan dikalikan Rp 1.500 per botol nya menjadi Rp 46.500. kemudian peralatan atau *Fixed Cost* senilai Rp 137.000.

#### 3.1.1. Laba Rugi

Tabel 2. 19 Laba Rugi Bulan Maret

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LABA RUGI</b>				
<b>PER MARET 2023</b>				

Pendapatan			
	Penjualan		575,000
	Potongan Penjualan		
<b>Total Pendapatan</b>			<b>575,000</b>
HPP			356,800
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>218,200</b>
Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		49,600
	Biaya Pemasaran		
	Biaya Gaji		96,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>145,600</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>72,600</b>

Tabel 2. 20 Laba Rugi Bulan April

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER APRIL 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		1,150,000
	Potongan Penjualan		

<b>Total Pendapatan</b>			<b>1,150,000</b>
HPP			512,900
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>637,100</b>
Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		71,300
	Biaya Pemasaran		
	Biaya Gaji		138,000
	Biaya Lainnya		20,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>229,300</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>407,800</b>

Tabel 2. 21 Laba Rugi Bulan Mei

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER MEI 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		950,000
	Potongan Penjualan		
<b>Total Pendapatan</b>			<b>950,000</b>

HPP				423,700
<b>Laba Rugi Kotor</b>				<b>526,300</b>
Biaya Lainnya				
	Biaya Kemasan			58,900
	Biaya Pemasaran			
	Biaya Gaji			114,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>				<b>172,900</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>				<b>353,400</b>

Tabel 2. 22 Laba Rugi Bulan Juni

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LABA RUGI</b>				
<b>PER JUNI 2023</b>				
Pendapatan				
	Penjualan			750,000
	Potongan Penjualan			
<b>Total Pendapatan</b>				<b>750,000</b>
HPP				334,500
<b>Laba Rugi Kotor</b>				<b>415,500</b>

Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		46,500
	Biaya Pemasaran		25,000
	Biaya Gaji		90,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>161,500</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>254,000</b>

Tabel 2. 23 Laba Rugi Bulan Juli

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER JULI 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		1,500,000
	Potongan Penjualan		255,000
<b>Total Pendapatan</b>			<b>1,245,000</b>
HPP			669,000
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>576,000</b>
Biaya Lainnya			

	Biaya Kemasan		93,000
	Biaya Pemasaran		25,000
	Biaya Gaji		180,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>298,000</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>278,000</b>

Berdasarkan data diatas, dapat diketahui Sambal Kampus pada bulan Maret, bisnis mengalami keuntungan sebesar Rp72.600. Pada bulan April, Sambal Kampus memperoleh laba sebesar Rp407.800, ini menjadi pencapaian tertinggi penulis dan tim bisnis selama lima bulan terakhir dengan jumlah 46 botol Sambal Kampus yang terjual. Kemudian di bulan Mei, mendapatkan laba rugi bersih sebesar Rp353,400 yang diperoleh dari penjualan 38 botol Sambal Kampus yang dikurangi dengan potongan HPP dan biaya lainnya.

Bulan Juni terjual 30 botol dengan laba rugi bersih sebesar Rp254.000 dengan dikurangi biaya pemasaran sebesar Rp25.000. pada bagian laba rugi bulan Juli kami mendapatkan 60 pesanan Sambal Kampus dengan pendapatan Rp1.500.000 ditopotong penjualan sebesar Rp4.250 per botolnya dikarenakan ada diskon sebesar 17% untuk setiap pembeliannya, total penjualan menjadi Rp1.245.000 yang kemudian di potong lagi dengan biaya gaji, operasional, dan biaya lainnya menjadi Rp278.000. meskipun di bulan Juli kami mendapat pesanan Sambal Kampus tertinggi dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya, namun kami mendapat profit bersih hanya Rp278.000.

Tabel 2. 24 Laba Rugi Bulan Maret – Juli 2023

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LABA RUGI</b>				
<b>MARET - JULI 2023</b>				

Pendapatan			
	Penjualan		4,925,000
	Potongan Penjualan		255,000
<b>Total Pendapatan</b>			<b>4,670,000</b>
HPP			2,296,900
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>2,373,100</b>
Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		319,300
	Biaya Pemasaran		50,000
	Biaya Gaji		591,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>960,300</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>1,412,800</b>

Dari total keseluruhan penjualan dari bulan Maret sampai dengan bulan Juli penulis menyimpulkan mendapatkan total Laba Rugi sebesar Rp 1.412.800 selama lima bulan terakhir dengan total biaya iklan sebesar Rp 50.000 dan biaya lainnya meliputi biaya kemasan, biaya gaji dan biaya lain lain dengan total Rp 960.300.



### 3.1.2. LAPORAN ARUS KAS KESELURUHAN

Tabel 2. 25 Laporan Arus Kas 2023

		<b>SAMBAL KAMPUS</b>		
		<b>LAPORAN ARUS KAS</b>		
		<b>KESELURUHAN 2023</b>		
<b>TOTAL PEMASUKAN</b>				
	MODAL DISETOR		900000	
	PENJUALAN MARET		575000	
	PENJUALAN APRIL		1150000	
	PENJUALAN MEI		950000	
	PENJUALAN JUNI		750000	
	PENJUALAN JULI		1245000	
				<b>5.570.000</b>
<b>PENGELUARAN</b>				
	PERALATAN		137000	
	BAHAN HABIS PAKAI		334500	
	BELANJA BAHAN BAKU MARET		466500	
	BELANJA BAHAN BAKU APRIL		484599	
	BELANJA BAHAN BAKU MEI		431500	
	BELANJA BAHAN BAKU JUNI		377500	
	BELANJA BAHAN BAKU JULI		557000	
	BIAYA IKLAN		50000	
	BIAYA OPERASIONAL		78000	
	BIAYA TENAGA KERJA		591000	
	BIAYA LAINNYA		65200	
				<b>3572799</b>
	<b>SISA KAS</b>			<b>1.997.201</b>

Laporan akhir arus kas untuk lima bulan terakhir dari bulan Maret hingga bulan Juli, dengan modal disetor sejumlah Rp 900.000 dengan masing-masing anggota memberikan modal Rp 100.00 selama 3 bulan dari bulan Januari hingga Maret. Total penjualan dalam lima bulan terakhir yaitu sebesar Rp 4.670.00 ditambahkan dengan modal disetor menjadi total pemasukan Rp 5.570.000. Total keseluruhan pengeluaran meliputi belanja bulanan, pembelian peralatan biaya iklan, biaya operasional, biaya tenaga kerja dan biaya tambahan lainnya mencapai Rp 3.300.700. yang kemudian sisa kas saat ini sebesar Rp 2.269.000 yang kemudian di kurangi dengan peralatan atau barang yang masih tersedia sejumlah Rp 230.500 menjadi Rp 1.197.201. sisa kas tersebut penulis dan tim bisnis sepakat untuk membaginya kepada masing-masing anggota.

### **3.1.3. Melakukan Pencatatan Penjualan**

Bidang produksi bertanggung jawab untuk mencatat penjualan yang meliputi tanggal pembelian, nama konsumen, rasa, harga dan berapa produk yang dipesan. Setelah stok habis dalam satu periode pembelian, penulis meminta kepada bidang produksi untuk mengirimkan hasil pencatatan penjualan selama yang nantinya akan di rekap kembali.

Hal ini penulis lakukan untuk mencatat pemasukan penjualan harian. Hasil pencatatan tersebut kemudian penulis catat secara manual di lembar-lembar buku yang terpisah kemudian di pindahkan ke excel untuk membuat laporan keuangan Sambal Kampus. Pencatatan tersebut penulis lakukan agar kelompok dapat melakukan monitoring terhadap cash flow bisnis Sambal Kampus. Selain itu, dengan mengetahui jumlah keuntungan yang sudah didapatkan, kelompok dapat melihat apakah Sambal Kampus sudah mencapai break event point (BEP) atau belum.

### **3.1.4. Membantu Proses Pengemasan**

Pengemasan produk dilakukan setiap kali Sambal Kampus akan melakukan open order. Pada setiap batch pemesanan, seluruh anggota kelompok membantu

proses pengemasan produk. Penulis selalu membantu memasukkan produk ke dalam kemasan dan menimbanginya. Terdapat tiga variasi sambal yaitu varian sambal cumi, suwir tuna dan teri. Masing - masing varian dikemas yaitu dalam sediaan 120 gram. Sementara anggota lain bertugas untuk merekatkan kemasan, menempelkan stiker merek, serta membuat dokumentasi kegiatan.

### **3.1.5. Perhitungan Biaya Promosi Dan Media Pengiklanan**

Pada bidang pemasaran, tujuan utama dari adanya informasi ini yaitu untuk menginformasikan, membujuk, mempengaruhi, serta mengingatkan pelanggan tentang bisnis yang kami jalani. Ada beberapa poin yang kami diskusikan untuk menginformasikan produk Sambal Kampus antara lain:

1. Memperkenalkan produk yang dijual
2. Menginformasikan kepada konsumen terkait keberadaan produk
3. Menyampaikan harga produk
4. Cara mendapatkan produk
5. Variasi produk yang dijual
6. Keunggulan produk

Dari poin diatas, hal yang bisa kita lakukan agar konsumen mengetahui informasi tersebut yaitu dengan menggunakan promosi. Tujuan adanya promosi yang sifatnya mengingatkan dilakukan terutama untuk mempertahankan merek dan image produk.

Adapun langkah - langkah diskusi bidang pemasaran dan penulis adalah sebagai berikut :

1. Bidang pemasaran melakukan identifikasi pasar yang akan dituju dan mengetahui motif pembeli atas produk yang kami jual
2. Bidang pemasaran menentukan misi, tujuan, dan sasaran periklanan (*mission*)
3. Setelah bidang pemasaran mengetahui poin diatas, kemudian Ia berdiskusi dengan penulis untuk menetapkan anggaran periklanan (*money*)
4. Terakhir, penulis melakukan evaluasi terhadap hasil yang dicapai dari

pemasangan suatu iklan (*measurement*).

Adapun media yang bidang pemasaran lakukan untuk promosi Sambal

Kampus yaitu:

1. *Instagram ads*
2. *Endorsement*
3. *Word of mouth*
4. Konten via Instagram
5. Konten via Whatsapp
6. Konten via Tiktok

Dari semua media promosi yang kami gunakan, media yang memerlukan biaya hanya Shopee ads. Kami memilih Shopee ads karena target pasar Sambal Kampus adalah pelajar dan mahasiswa yang mayoritas aktif di sosial media Instagram. Untuk mengetahui besar biaya yang akan digunakan pada Shopee Ads, bidang promosi melakukan pencarian informasi melalui internet. Dari hasil pencarian, didapatkan bahwa untuk satu kali promosi melalui Shopee ads, sebuah produk perlu mengeluarkan biaya sebesar Rp25.000. Berdasarkan koordinasi dengan bidang promosi, kami melakukan fitur Shopee ads sebanyak dua kali per bulan dengan total biaya Rp 50.000. Namun ternyata engagement yang kami dapatkan tidak terlalu memuaskan. Justru metode promosi lain yang tidak mengeluarkan biaya memberi umpan balik yang lebih baik, salah satunya adalah word of mouth.

### **3.1.6. Membantu Memasarkan Produk**

Salah satu bentuk promosi Sambal Kampus adalah menggunakan video yang diunggah ke berbagai sosial media. Pembuatan video ini digagas oleh bidang pemasaran dan pembuatannya dilakukan bersama - sama. Bidang pemasaran melakukan pengambilan video dan penulis bersama bidang produksi berlaku sebagai pemeran dalam video tersebut. Dalam video tersebut, kami menunjukkan

proses pengemasan. Penulis bertugas memasukkan ke dalam kemasan dan menimbang basreng sedangkan bidang produksi bertugas untuk menutup kemasan dan melakukan quality control.

Selain diunggah ke media sosial milik Sambal Kampus, seluruh anggota kelompok juga bersepakat untuk mempromosikan produk melalui akun media sosial pribadi. Dalam hal ini, penulis telah mengunggah berbagai video promosi produk Sambal Kampus dan testimoni konsumen melalui akun Instagram dan whatsapp pribadi penulis. Hal ini, mendapat tanggapan yang positif dari konsumen dan menambah jumlah pembelian produk Sambal Kampus.

Selain promosi produk melalui media sosial, penawaran produk Sambal Kampus juga dilakukan secara word of mouth yang dilakukan oleh konsumen kepada calon konsumen lain yang berupa testimoni dan pengalamannya. Dalam hal ini, penulis membantu bidang pemasaran dengan menawarkan Sambal Kampus kepada banyak konsumen. Penulis juga meminta para konsumen untuk memberikan testimoni terhadap Sambal Kampus dan menawarkannya kepada teman yang lain. Testimoni yang penulis dapatkan kemudian penulis upload ke media sosial untuk menambah ketertarikan konsumen untuk membeli produk Sambal Kampus. Menurut penulis, metode word of mouth ini justru merupakan metode pemasaran yang paling efektif sehingga produk Sambal Kampus banyak yang terjual.

Salah satu bentuk penulis dalam membantu bidang promosi adalah juga dengan menyediakan beberapa produk Sambal Kampus di ruang tamu kost penulis. Hal ini penulis lakukan karena banyak teman - teman satu kost penulis yang sebelumnya telah membeli produk Sambal Kampus untuk dijadikan pelengkap saat makan. Kemudian penulis berinisiatif agar konsumen dapat membeli produk dengan lebih mudah tanpa harus selalu bertemu dengan penulis. Sehingga konsumen dapat mengambil produk secara mandiri kemudian menginformasikan pembelian kepada penulis dan melakukan pembayaran saat bertemu.

## **BAB III**

### **IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH**

#### **3.1. Identifikasi Masalah**

Dalam menjalankan bisnis Sambal Kampus, terdapat 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 Sambal Kampus ini:

1. Terdapat kesulitan dalam mencatat laporan 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 perhitungan penentuan diskon pada salah satu *market place* dengan bahan baku yang murah dikarenakan penulis belum mengetahui sistem diskon di *market place*.
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.

#### **3.2. Tinjauan Teoritis Riset Dan Pengembangan**

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

##### **3.2.1. 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 dimasa yang akan datang dapat mengambil keputusan mengenai pengembangan bisnis tersebut.

Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau pada 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).

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. (Sodikin, 2016).

### **3.2.2. 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 dengan 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 dibawah titik. Analisis Break Even Point sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. (Maruta).

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktifitas 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 disamping 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. (Maruta).

### 3.2.3. Akad Musyarakah

Dalam ekonomi syariah, akad musyarakah adalah kontrak kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk mendirikan dan mengoperasikan suatu usaha dengan tujuan berbagi keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan awal. Akad musyarakah melibatkan modal ketrampilan dari setiap pihak yang terlibat, sehingga mempromosikan partisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi. Dalam akad ini, pemilik modal dan pengusaha saling berbagi keuntungan dan resiko, serta bertanggungjawab atas pengelolaan yang baik terhadap sumber daya dan lingkungan. (Humas, 2023).

Musyarakah adalah salah satu bentuk kerjasama ekonomi yang dianjurkan dalam islam. Ada beberapa dalil dan fatwa DSN yang mendukung penerapan musyarakah dalam bisnis. Salah satunya ada pada Q.S Ash Shad ayat 28:

أَمْ يَجْعَلُ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ كَالْمُفْسِدِينَ فِي الْأَرْضِ  
أَمْ يَجْعَلُ الْمُتَّقِينَ كَالْفُجَّارِ ﴿٢٨﴾

Artinya: “Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain kecuali orang yang beriman dan mengerjakan amal shaleh dan amat sedikitlah mereka ini”. (NISP, 2023).

Pembagian keuntungan di dalam akad musyarakah, setiap keuntungan harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan dan tidak ada jumlah



yang ditentukan diawal yang ditetapkan bagi seorang mitra. Sistem pembagian keuntungan harus tertuang dengan jelas dalam akad. Sedangkan pembagian kerugian dalam akad musyarakah harus sama dengan proposional atau presentase sesuai dengan jumlah kepemilikan saham.

#### **3.2.4. 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. (Sudantara, 2020).

Menurut Syaikh Abdurrahman as-Sa'di rahimahullah, hibah adalah pemberian harta cuma-cuma dalam keadaan hidup dan sehat. (Minhajus Salikin, halaman 175). Pendapat ini penulis ambil dari salinan dari majalah As-Sunnah Edisi 07/Tahun XIX/1473H/2016M. Diterbitkan Yayasan Lajnah Istiqomah Surakarta, yang ada di website [almanhaj.or.id](http://almanhaj.or.id).

#### **3.2.5. Pendapatan**

Pendapatan merupakan salah satu 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 aktifitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

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

#### **3.2.6. 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 didalam perusahaan yang jumlahnya lumayan besar menggunakan cek.

### **3.2.7. 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 di perusahaan tersebut.

Laporan laba-rugi memiliki 2 jenis penulisan, yaitu penulisan multiple step dan single step. Dalam penulisan tugas akhir ini, penulisan 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 labarugi menjadi titik pangkal penaksiran keberhasilan dari suatu perusahaan. (Slamet Sugiri Sodikin, 2016).

### **3.3. Pencegahan Masalah**

Dari bagian identifikasi masalah pada awal Bab III penulis menghadapi permasalahan-permasalahan dalam menjalankan bidang keuangan pada bisnis Sambal Kampus, berikut adalah solusi yang dapat penulis bagikan untuk menghindari risiko terjadinya hal yang sama dalam menjalankan suatu kewirausahaan:

1. Terdapat kesulitan dalam mencatat keuangan, yang akhirnya melakukan pencatatan keuangan yang tidak sesuai dengan kaidah akuntansi. Berikut adalah solusi yang penulisan anjurkan agar terhindar dari masalah yang sama dengan yang 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 youtube, jurnal dan sebagainya.

2. Munculnya kesulitan dalam perhitungan penentuan diskon pada salah satu market place dengan bahan baku yang murah dikarenakan penulis belum mengetahui sistem diskon di market place.

Setelah meneliti dan mempelajari, penulis akhirnya mengetahui cara untuk mengantisipasi penggunaan diskon di market place. Kami mencari supplier bahan baku dengan harga lebih murah sehingga kita masih bisa mendapatkan laba meskipun dengan menggunakan sistem diskon. Selain itu, dengan menggunakan diskon, bisa menjangkau lebih banyak customer.

3. Mencari alternatif peralatan dan bahan baku untuk menekan kebutuhan modal awal dikarenakan keterbatasan modal yang terjadi pada keuangan bisnis Sambal Kampus. 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 Sambal Kampus ini 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 beli adalah botol dan tutup plastik yang dibeli secara online di marketplace karena mendapatkan harga yang lebih murah serta pilihan yang bervariasi dibandingkan beli di toko offline yang harganya lebih mahal dan pilihan jenis botolnya sedikit. Kemudian pembelian barang lainnya seperti chopper, penulis

membeli chopper manual karena harganya lebih murah, tetapi bumbu yang dihasilkan saat proses pencincangan juga bagus. Mengingat modal awal kita yang tidak banyak, maka penulis dan rekan bisnis sepakat untuk membeli peralatan dengan harga ekonomis.

Selain peralatan memasak sambal, penulis juga mencari toko bahan sambal atau supplier yang bisa diajak kerjasama atau berlangganan dengan keuntungan kami mendapat harga sedikit lebih rendah dan keuntungan mereka mendapat pelanggan tetap.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

Dalam menjalankan kewajiban sebagai seorang mahasiswa, penulis harus melakukan 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. Berikut adalah ulasan dari kendala dan solusi yang penulis hadapi selama pelaksanaan bisnis Sambla Kampus.

1. Dalam menjalankan perintisan bisnis, penulis mengalami kesulitan dalam menyusun program kerja berupa laporan keuangan, analisis aspek keuangan, dan pembukuan dikarenakan keterbatasan ilmu yang penulis peroleh selama membuat laporan dan melaksanakan perintisan bisnis dilapangan. Meskipun bisnis Sambal Kampus ini masih mengalami kesulitan, hal ini menjadi pembelajaran bagi semua orang yang ingin menjalankan bisnis agar lebih teliti dan belajar dari kesalahan-kesalahan yang ada. Penulis menjadikan bab 3 mengenai permasalahan-permasalahan serta solusi dan alternatif yang penulis lakukan pada saat menghadapi masalah tersebut.
2. Terdapat kendala saat penentuan HPP dikarenakan harga bahan baku yang mengalami kenaikan. dari beberapa permasalahan-permasalahan yang timbul saat pelaksanaan bisnis Sambal Kampus, penulis akhirnya mampu menyelesaikan permasalahan-permasalahan tersebut hingga selesai meskipun masih banyak hal yang perlu diperbaiki lagi. Diantaranya adalah mampu mencari solusi untuk mendapatkan tempat atau warung yang bisa berlangganan untuk membeli bahan baku, tentunya dengan harga lebih murah.

3. Terdapat kesulitan saat penulisan keuangan dibagian stok kitchen, kemudian penulis menemukan solusi dengan melihat dan meniru system pengaturan stok kitchen di tempat penulis bekerja yang dinilai efektif dan mudah untuk dipahami.

#### **4.2. 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 Excel, atau Spreadsheet untuk mempermudah pembukuan melalui daring tanpa harus menulis manual dan menjumlahkan manual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Rahayu, F., Barkah, C., & Chan, A, Tresna, P. (2021). Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Produk Sambal Kemasan untuk Formulasi Perbaikan Stretegi Produk. *BISMA (Jurnal Bisnis dan Manajemen)*, 15(1), 47-55.
- Nugraha, Iwan. (2017). Analisis Komparatif Metode Rasio Keuangan dan Economic Value Added untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan. *Jurnal Ekonomika*. Vol 2. 4.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. (2015). PSAK No. 1 (revisi 2015): Pelaporan Keuangan Entitas Nirlaba. Jakarta: IAI
- Suragih, Henri. (2015). Analisis Strategi Penetapan Harga dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan pada PT. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi*. Vol 1.2.
- Kotler, Philip, Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan pengendalian, Jilid 1, Edisi Keenam, Jakarta : Erlangga, 2006.
- Tambunan, Loran, Akuntansi Manajemen: Analisa Biaya untuk Perencanaan dan Pengawasan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Medan UHN, 2003.
- Hardiyanti, H., Hasbiah, S., & Anwar, A. (2022). Analisis Laporan Arus Kas untuk Menilai Kinerja Keuangan pada Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *JHIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(11), 4769–4774. <https://doi.org/10.54371/jhip.v5i11.1102>
- Hayati, I. (2020). Penguatan Manajemen Keuangan Syariah Bagi Umkm Dengan Menggunakan Metode Door To Door Di Desa Kotasan. *Ihtiyath : Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*, 3(2), 180–191. <https://doi.org/10.32505/ihtiyath.v3i2.1783>



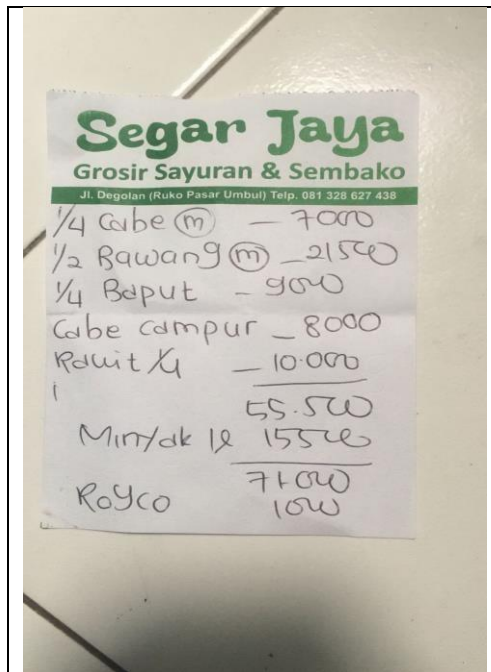
- Mubarok, N. (2017). Strategi Pemasaran Islami Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Butik Calista. *I-Economic*, 3(1), 80.
- Mukrimaa, S. S., Nurdyansyah, Fahyuni, E. F., YULIA CITRA, A., Schulz, N. D., د غسان, Taniredja, T., Faridli, E. M., & Harmianto, S. (2016). TINJAUAN ETIKA BISNIS ISLAM DALAM STRATEGI PEMASARAN HOME INDUSTRI TAHU SARI RASA. *Jurnal Penelitian Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 6(August), 128.
- Saadah, N. (2018). Perencanaan Keuangan Islam Sederhana dalam Bisnis E-Commerce pada Pengguna Online Shop. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 105–128. <https://doi.org/10.21580/economica.2018.9.1.2593>
- Utomo, L. P. (2018). Kecurangan Dalam Laporan Keuangan “Menguji Teori Froud Triangle.” *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 19(1), 77. <https://doi.org/10.29040/jap.v19i1.241>
- Yessi, E. D. R., & Wahidahwati. (2021). Laporan Laba Rugi Komprehensif. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha*, 12(01), 960–970.

## **RIWAYAT HIDUP**

Penulis dilahirkan di Cilacap, Jawa Tengah pada tanggal 30 Mei 2001 sebagai anak ke dua dari empat bersaudara dari pasangan H. Aris Suryono dan Hj. Sakiyah. Saat ini ia bertempat tinggal di Jl. Sunan gunung jati no. 74, candi karang, ngaglik, sleman, Yogyakarta. Hp: 085604505842. Alamat E-mail: [winihkhumairah30@gmail.com](mailto:winihkhumairah30@gmail.com). Pendidikan SMA di tempuh di MAN 3 Jombang, lulus pada tahun 2019. pada tahun 2018, penulis penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam UII, penulis aktif mengikuti pelatihan kepemimpinan lembaga eksekutif mahasiswa (LEM) Fakultas Ilmu Agama Islam (FIAI). Selain itu, penulis juga mengikuti program *International Internship* di Malaysia selama 1 bulan penuh.

## LAMPIRAN



Nota belanja bahan baku



Pembelian kemasan online



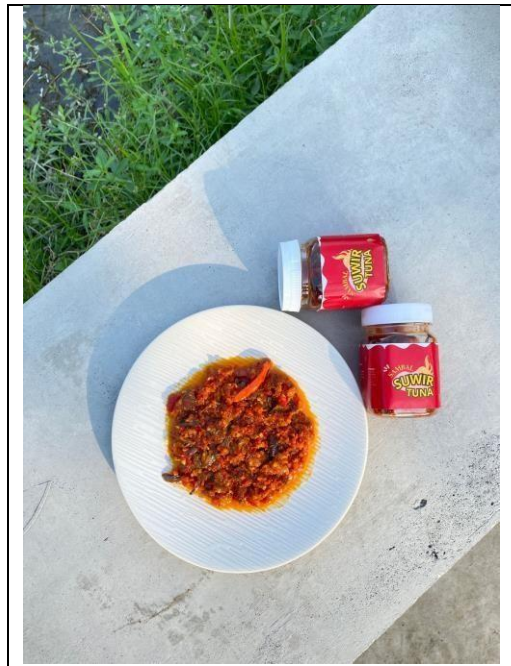
Bumbu



Testimoni customer



Varian Sambal Cumi



Varian Sambal Suwir Tuna



Pengiriman produk



Struk cetak stiker

Tabel 2. 3 Fixed Cost

No	Fixed Cost	Ket	Qty	Satuan	Harga	Jumlah
1.	Chopper	mesin	1	unit	Rp83.000	Rp83.000
2.	Wajan	alat	1	unit	Rp34.000	Rp34.000
3.	Baskom	wadah	1	unit	Rp20.000	Rp20.000
						Rp137.000

Tabel 2. 5 Biaya Penyusutan

No	Peralatan	Nilai	Residu 10 %	Umur	Penyusutan pertahun
1	Choper	83.000	8.300	2	16.600
2	Wajan	34.000	3.400	2	6.800
3	Baskom	20.000	2.000	1	2.000
					25.400

Tabel 2. 6 Analisis Biaya Operasional

<b>Biaya Operasional (Periode)</b>					
No	Biaya Perjalanan	Ket	Qty	Satuan	Harga
1.	Gas	tidak ada	3	Kg	Rp20.000
2.	Biaya jasa produksi	tidak ada	3	org	Rp3.000
3.	Promosi	Shopee	2	post	Rp50.000
					Rp78.000

Tabel 2. 9 harga pokok penjualan

Sambal Cumi	Harga 1	Sambal Teri	Harga 2	Sambal Tuna Suwir	Harga 3
bawang	500	Bawang	500	bawang	500
botol	1500	Botol	1500	botol	1500
cabai merah	1000	cabai merah	1000	cabai merah	1000
cabai rawit	1000	cabai rawit	1000	cabai rawit	1000
Cumi	3,600	teri	3000	tuna	1000
daun jeruk	66	daun jeruk	66	daun jeruk	66
gas	50	Gas	50	gas	50
minyak goreng	200	minyak goreng	200	minyak goreng	200
penyedap rasa	50	penyedap rasa	50	penyedap rasa	50
rempah	100	Rempah	100	rempah	100
stiker	100	Stiker	100	stiker	100
<b>total</b>	<b>8,166</b>	<b>Total</b>	<b>7566</b>	<b>total</b>	<b>5566</b>

Tabel 2. 7 Biaya Investasi

No	Keterangan	Jumlah (Per Bulan)
1.	Peralatan ( <i>fixed cost</i> )	Rp137.000,00
2.	Bahan habis pakai ( <i>variable cost</i> )	Rp334.500
3.	Biaya operasional	Rp78.000
	<b>Total</b>	<b>Rp549.500</b>

Tabel 2. 8 Break Event Point (BEP)

No	Menu	BEP Unit
		FC/(p-VC)
1	Sambal Cumi	137,000/(25,000-8,166) :137,000/(16,834) :8.138 (8 botol)
2	Sambal Teri	137,000/(25,000-7,566) :137,000/(17,434) :7.858 (8 botol)
3	Sambal Tuna Suwir	137,000/(25,000-5,566) :137,00/(19.434) :7,049 (7 botol)

Tabel 2. 11 Modal

Tanggal	Bulan	Nama	Modal
09/01/2023	Januari	Inggi	Rp100.000
09/01/2023		Azkia	Rp100.000
09/01/2023		Winih	Rp100.000
08/02/2023	Februari	Inggi	Rp100.000
08/02/2023		Azkia	Rp100.000
08/02/2023		Winih	Rp100.000
05/03/2023	Maret	Inggi	Rp100.000
05/03/2023		Azkia	Rp100.000
05/03/2023		winih	Rp100.000
<b>TOTAL</b>			<b>Rp.900.000,00</b>

Tabel 2. 10 harga jual produk

<b>Harga/Pcs Sambal Kampus</b>	<b>Harga</b>
Bahan habis pakai	Rp11.150
Operasional	Rp3.000
HPP	Rp14.150
Harga sebelum laba	Rp14.150
Laba (per unit)	Rp10.000
Harga jual	Rp24.150
Pembulatan harga jual	Rp25.000



Tabel 2. 12 Stock Kitchen Bulan Maret

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang merah	1000		1000	-	gram
Bawang Putih	500		500	-	Gram
Botol	100		23	77	Pcs
Cabai merah	1000		1000	-	gram
Cabai rawit	1000		1000	-	gram
Cumi	1000		1000	-	gram
Daun jeruk	10		5	5	lembar
Gas	3000		-	-	gram
Minyak goreng	1000		1000	-	ml
Penyedap rasa	4		4	2	pcs
Rempah	-		-	-	gram
Gula	1000		1		Gram
Garam	1		1		pcs
Stiker	100		23	77	lembar

Tabel 2. 13 Stock Kitchen Bulan April

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang Merah	0	1500	1500	-	gram
Bawang Putih	0	750	750	-	gram
Botol	77		46	31	pcs
Cabai merah		1500	1500	-	gram
Cabai rawit		1500	1500	-	gram
Cumi		2000	1500	500	gram
Daun jeruk	5	5	5	-	lembar
Gas	3000	-	3000		gram
Minyak goreng	0	2000	1500	500	ml
Penyedap rasa	2		2	-	Pcs
Rempah					gram

Tabel 2. 14 Stock kitchen bulan mei

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang Merah	0	1250	1250	-	gram
Bawang Putih	0	750	750	-	
Botol	31	100	38	93	pcs
Cabai merah	0	1250	1250	-	gram
Cabai rawit	0	1250	1250	-	gram
Cumi	500	1000	1200	300	gram
Daun jeruk	5	5	5	5	lembar
Gas	3000		3000	-	gram
Minyak goreng	500	1000	1500	-	ml
Penyedap rasa	2	2	2	-	pcs
Rempah					pcs
Stiker	31	100	38	93	lembar

Tabel 2. 15 Stock kitchen bulan juni

ITEM	STOCK AWAL	IN	OUT	STOCK AKHIR	SATUAN
Bawang merah	0	1000	1000	-	gram
Bawang putih	0	500	500	-	gram
Botol	93	100	38	93	pcs
Cabai merah	0	1000	1000	-	gram
Cabai rawit	0	1000	1000	-	gram
Cumi	300	2000	1000	1300	gram
Daun jeruk	5	5	5	-	lembar
Gas	3000		3000	-	gram
Minyak goreng	0	2000	1000	1000	ml
Penyedap rasa	2	2	2	-	pcs
Rempah	-		-	-	gram
Stiker	93		30	63	lembar

Tabel 2. 16 Penjualan Bulan Maret - Juli

Bulan	Jumlah botol	Jumlah harga
Maret	23	Rp575.000
April	46	Rp1.150.000
Mei	38	Rp950.000
Juni	30	Rp750.000
Juli	60	Rp1.245.000
<b>Total</b>		<b>Rp4.670.000</b>

Tabel 2. 17 Pengeluaran

Pengeluaran	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Bawang Merah	38.000	57000	47.500	47.500	72.000
<u>Bawang Putih</u>	17.500	26000	22.500	18000	35.000
Botol	150000	0	150000	0	45000
Cabai merah	38000	52500	40.000	28000	56.000
Cabai rawit	70000	105.000	47.500	40000	74000
Cumi	105000	210000	105000	210000	210.000
Daun jeruk	2000	2000	2000	2000	2000
Minyak goreng	16000	32000	16000	31000	31000

Pengeluaran	Maret	April	Mei	Juni	Juli
Penyedap rasa	3000	0	1000	1000	0
Rempah	0	0	0	0	0
Stiker	0	0	0	0	0
Garam	3000	0	0	0	0
gula	15000	0	0	0	0
tuna	0	0	0	0	32.000
Bubble Wrap	9000				
<b>Total</b>	<b>466.500</b>	<b>484.500</b>	<b>431.500</b>	<b>377.500</b>	<b>557.000</b>

<b>SAMBAL KAMPUS</b>					
<b>LAPORAN NERACA</b>					
<b>PER JULI 2023</b>					
<b>AKTIVA</b>			<b>PASIVA</b>		
<b>AKTIVA LANCAR</b>			<b>HUTANG</b>		
	KAS	1.997.201		HUTANG JANGKA PENDEK	0
	PIUTANG USAHA			HUTANG USAHA	0
	PERSEDIAAN	93500		HUTANG PEMILIK	0
			1.903.701	<b>TOTAL HUTANG JANGKA PENDEK</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL AKTIVA LANCAR</b>					
<b>AKTIVA TETAP</b>			<b>MODAL</b>		
	PERALATAN	137000		MODAL PEMILIK	1.762.701
	Biaya Lainnya			LABA/RUGI BERJALAN	278000
				<b>TOTAL MODAL</b>	
<b>TOTAL AKTIVA TETAP</b>			137000		
<b>TOTAL AKTIVA</b>			<b>2.040.701</b>	<b>TOTAL PASIVA</b>	<b>2.040.701</b>

Tabel 2. 19 Laba Rugi Bulan Maret

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LABA RUGI</b>				
<b>PER MARET 2023</b>				

Pendapatan				
	Penjualan			575,000
	Potongan Penjualan			
<b>Total Pendapatan</b>				<b>575,000</b>
HPP				356,800
<b>Laba Rugi Kotor</b>				<b>218,200</b>
Biaya Lainnya				
	Biaya Kemasan			49,600
	Biaya Pemasaran			
	Biaya Gaji			96,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>				<b>145,600</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>				<b>72,600</b>

Tabel 2. 20. Laba Rugi Bulan April

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER APRIL 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		1,150,000
	Potongan Penjualan		

<b>Total Pendapatan</b>			<b>1,150,000</b>
HPP			512,900
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>637,100</b>
Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		71,300
	Biaya Pemasaran		
	Biaya Gaji		138,000
	Biaya <u>Lainnya</u>		20,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>229,300</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>407,800</b>

Tabel 2. 21 Laba Rugi Bulan Mei

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LABA RUGI</b>				
<b>PER MEI 2023</b>				
Pendapatan				
	Penjualan			950,000
	Potongan Penjualan			
<b>Total Pendapatan</b>				<b>950,000</b>

HPP				423,700
<b>Laba Rugi Kotor</b>				<b>526,300</b>
Biaya Lainnya				
	Biaya Kemasan			58,900
	Biaya Pemasaran			
	Biaya Gaji			114,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>				<b>172,900</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>				<b>353,400</b>



Tabel 2. 22 Laba Rugi Bulan Juni

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER JUNI 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		750,000
	Potongan Penjualan		
<b>Total Pendapatan</b>			<b>750,000</b>
HPP			334,500
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>415,500</b>

Biaya Lainnya			
	Biaya Kemasan		46,500
	Biaya Pemasaran		25,000
	Biaya Gaji		90,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>161,500</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>254,000</b>

Tabel 2. 23 Laba Rugi Bulan Juli

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>PER JULI 2023</b>			
Pendapatan			
	Penjualan		1,500,000
	Potongan Penjualan		255,000
<b>Total Pendapatan</b>			<b>1,245,000</b>
HPP			669,000
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>576,000</b>
Biaya Lainnya			

	Biaya Kemasan		93,000
	Biaya Pemasaran		25,000
	Biaya Gaji		180,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>298,000</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>278,000</b>

Tabel 2. 24 Laba Rugi Bulan Maret – Juli 2023

<b>SAMBAL KAMPUS</b>			
<b>LABA RUGI</b>			
<b>MARET - JULI 2023</b>			
Pendapatan			
Penjualan			4,925,000
Potongan Penjualan			255,000
<b>Total Pendapatan</b>			<b>4,670,000</b>
HPP			2,296,900
<b>Laba Rugi Kotor</b>			<b>2,373,100</b>
Biaya Lainnya			
Biaya Kemasan			319,300
Biaya Pemasaran			50,000
Biaya Gaji			591,000
<b>Total Biaya Lainnya</b>			<b>960,300</b>
<b>Laba Rugi Bersih</b>			<b>1,412,800</b>

Tabel 2. 25 Laporan Arus Kas 2023

<b>SAMBAL KAMPUS</b>				
<b>LAPORAN ARUS KAS</b>				
<b>KESELURUHAN 2023</b>				
<b>TOTAL PEMASUKAN</b>				
	MODAL DISETOR		900000	
	PENJUALAN MARET		575000	
	PENJUALAN APRIL		1150000	
	PENJUALAN MEI		950000	
	PENJUALAN JUNI		750000	
	PENJUALAN JULI		1245000	
				<b>5.570.000</b>
<b>PENGELUARAN</b>				
	PERALATAN		137000	
	BAHAN HABIS PAKAI		334500	
	BELANJA BAHAN BAKU MARET		466500	
	BELANJA BAHAN BAKU APRIL		484599	
	BELANJA BAHAN BAKU MEI		431500	
	BELANJA BAHAN BAKU JUNI		377500	
	BELANJA BAHAN BAKU JULI		557000	
	BIAYA IKLAN		50000	
	BIAYA OPERASIONAL		78000	
	BIAYA TENAGA KERJA		591000	
	BIAYA LAINNYA		65200	
				<b>3572799</b>
	<b>SISA KAS</b>			<b>1.997.201</b>