

Iluna Florist: Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan

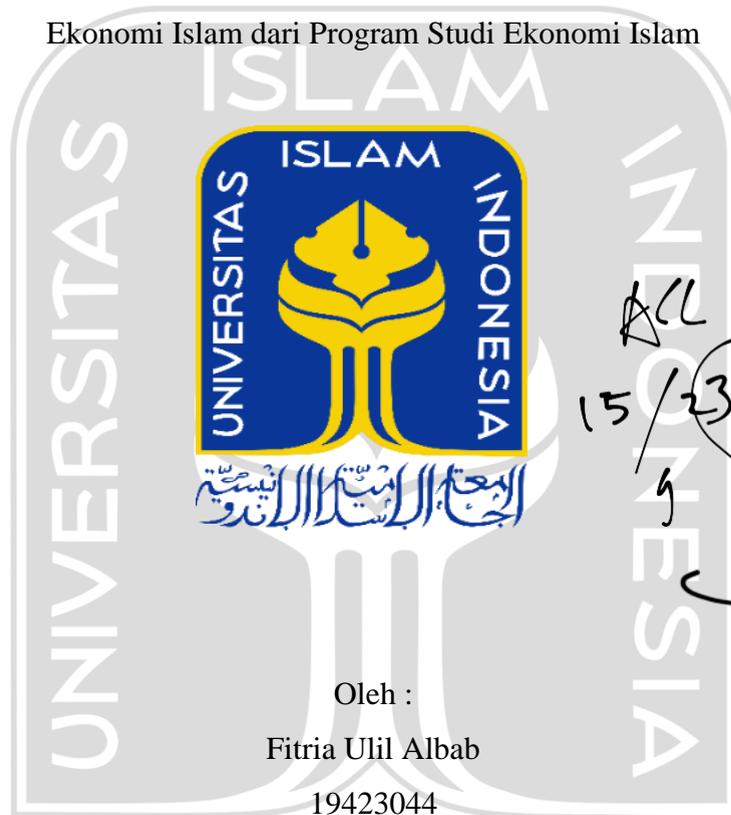
Buket *Dried flower* (Aspek Keuangan)

Iluna Florist: Business Development Strategy of the Making

Bouquet Dried flower (Financial Aspect)

Diajukan untuk memenuhi Sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana

Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



ACC Munaqasyah
15/23
g
Fitri Eka A.

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2023

ACC Revisi Munaqasyah
29/11/2023

Fitri Eka A.

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Fitria Ulil Albab
NIM : 19423044
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan
Buket *Dried Flower* (Aspek Keuangan)

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

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

Yogyakarta, 11 September 2023


Fitria Ulil Albab

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari : Senin
Tanggal : 27 November 2023
Judul Tugas Akhir : Iluna Florist: Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket Dried Flower (Aspek Keuangan)
Disusun oleh : FITRIA ULIL ALBAB
Nomor Mahasiswa : 19423044

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

TIM PENGUJI:

| | | |
|------------|--------------------------------|---------|
| Ketua | : Fitri Eka Aliyanti, SHL., MA | (.....) |
| Penguji I | : Rheyza Virgiawan, Lc., ME | (.....) |
| Penguji II | : Sofwan Hadikusuma, Lc, ME | (.....) |
| Pembimbing | : Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. | (.....) |

Yogyakarta, 27 November 2023



Asmuni, MA

NOTA DINAS

Yogyakarta, 11 September 2023 M

25 Shafar 1445 H

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb. Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 933/Dek/60/DAATI/FIAI/VI/2023 tanggal 15 Juni 2023 M, 26 Dzulqa'dah 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Fitria Ulil Albab
Nomor Induk Mahasiswa : 19423044
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2022/2023
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket *Dried flower* (Aspek Keuangan)

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

DOSEN PEMBIMBING



Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Fitria Ulil Albab
Nomor Induk Mahasiswa : 19423044
Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Bisnis Jasa
Pembuatan Buket *Dried flower* (Aspek
Keuangan)

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

Yogyakarta, 15 Juni 2023



Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

HALAMAN PERSEMBAHAN

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

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

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Terimakasih kepada tim support dan teman kelompok yaitu Amanah Al'Faturahmah dan Naili Faiqoh yang selama ini telah berjuang bersama - sama dan juga kepada saudara, teman sekaligus sahabat penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih pula untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang - orang yang penulis sayangi dan menyayangi penulis.

HALAMAN MOTTO

لَا يَصِلُ الْإِنْسَانُ إِلَى حَدِيثَةِ النَّجَاحِ مِنْ دُونِ أَنْ يَمُرَّ بِمَحَطَّاتِ التَّعَبِ وَالْفَشْلِ وَالْيَأْسِ وَصَاحِبُ الْإِرَادَةِ الْقَوِيَّةِ
لَا يُطِيلُ الْوُقُوفَ عِنْدَ هَذِهِ الْمَحَطَّاتِ

“Manusia tidak akan bisa sampai kepada kesuksesan yang sesungguhnya tanpa melewati terminal-terminal lelah, gagal, dan putus asa. Adapun orang yang bertekad kuat tidak akan berlama-lama berhenti di setiap terminal tersebut”.

(Sumber : Kamusmufrodat)



ABSTRAK

ILUNA FLORIST: STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS JASA PEMBUATAN BUKET *DRIED FLOWER* (ASPEK KEUANGAN)

FITRIA ULIL ALBAB
19423044

Terdapat istilah dalam menggambarkan perdagangan bunga secara professional, yaitu disebut dengan usaha buket bunga. Hal ini meliputi penanganan beserta perawatan bunga, kemudian terkait desain bunga atau membuat rangkaian bunga, melayani pemesanan dan melayani pengiriman buket bunga. Usaha buket bunga tidak hanya menjual bunga, tetapi juga menyediakan *gift* dan pelayanan jasa terkait perbungaan. Iluna Florist merupakan satu di antara macam usaha kecil yang ada di daerah Kulon Progo. Penulis dan tim sepakat untuk mengembangkan bisnis buket *dried flower* Iluna Florist. *Dried flower* merupakan bunga yang melalui suatu proses pengeringan untuk menghilangkan kelembapan yang dimiliki oleh *fresh flower* yang berubah menjadi bunga kering sebagai hasil akhir dari proses pengeringan yang membutuhkan waktu yang lama. Proses pengeringan bunga dilakukan di bawah sinar matahari atau di bawah panas yang di produksi secara artificial dengan suhu, aliran udara, dan kelembapan yang terkontrol. Perintisan bisnis dilaksanakan pada bulan Mei-Juli 2023, dengan metode penjualan langsung di toko dan melakukan promosi dengan menggunakan iklan FB *Instagram Ads*. Dalam bisnis ini, penulis bertanggung jawab dalam mengelola keuangan, dan menganalisis keuangan mulai dari sebelum pelaksanaan sampai berjalannya bisnis. Melakukan koordinasi dengan bidang *marketing/pemasaran* untuk proses pengiklanan atau pemasaran produk yang berhubungan dengan keuangan. Kemudian, berkoordinasi dengan bidang produksi dalam hal pembelian bahan produksi, dan tim Iluna Florist melakukan penentuan harga untuk masing-masing paket buket *dried flower*. Penjualan buket *dried flower* mengalami peningkatan pada bulan Mei dan Juni dikarenakan permintaan meningkat pada saat musim wisuda dan pernikahan.

Kata Kunci: buket bunga; *dried flower*; laporan; keuangan

ABSTRACT
ILUNA FLORIST: BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY OF THE
MAKING BOUQUET Dried flower (FINANCIAL ASPECT)

FITRIA ULIL ALBAB
19423044

There's a professional term for professionally describing the interest trade, It's called flower bouquet effort. This includes treatment along with flower care, then related flower design or made flower arrangements, serving reservations and serving delivery of bouquets. The business of bouquet flowers not only sell flowers, but also provide gift and service related services flowering. Iluna Florist is one among a small business that exists in the west of Progo area. The author and team agreed to develop a bucket-dried flower-Iluna Florist business..Dried flower is a flower that passes through a drying process to remove moisture owned by a fresh flower that turns into a dry flower as the end result of a drying process that takes a long time. Flower drying is done in the sun or under the heat produced artificially with temperatures, Airflow, and controlled moisture. Business pioneering toko place in May of 2023, using direct sales methods at the store and doing promotions using an Instagram Ads. In this business, the author is responsible in managing the finances, and analyze financial starting from before implementation until the course of business. Coordinate with the field of marketing / marketing for the process of advertising or marketing products related to finance. Then, coordinating with the production field in terms of purchasing production materials, and the team of Iluna Florist did the pricing for each package of dried flower bouquet. Sales of dried flower bouquets experienced an increase in May and June due to increased demand at the time of graduation and wedding season.

Keywords: bouquet of flowers; dried flower; report; financial

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

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1: Transliterasi Konsonan

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|------|--------------------|----------------------------|
| أ | Alif | Tidak dilambangkan | Tidak dilambangkan |
| ب | Ba | B | Be |
| ت | Ta | T | Te |
| ث | Ša | š | es (dengan titik di atas) |
| ج | Jim | J | Je |
| ح | Ha | ħ | ha (dengan titik di bawah) |
| خ | Kha | Kh | ka dan ha |
| د | Dal | D | De |
| ذ | Žal | Ž | Zet (dengan titik di atas) |

| | | | |
|----|--------|----|-----------------------------|
| ر | Ra | R | Er |
| ز | Zai | Z | Zet |
| س | Sin | S | Es |
| ش | Syin | Sy | es dan ya |
| ص | Ṣad | ṣ | es (dengan titik di bawah) |
| ض | Ḍad | ḍ | de (dengan titik di bawah) |
| ط | Ṭa | ṭ | te (dengan titik di bawah) |
| ظ | Za | ẓ | zet (dengan titik di bawah) |
| ع | ʿain | ʿ | 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 | ء | Apostrof |
| ي | Ya | Y | Ya |

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Transliterasi Vokal Tunggal

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|--------|-------------|------|
| ـَ | Fathah | A | A |
| ـِ | Kasrah | I | I |
| ـُ | 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: Transliterasi Vokal Rangkap

| Huruf Arab | Nama | Huruf Latin | Nama |
|------------|----------------|-------------|---------|
| ـِىَ... | Fathah dan ya | Ai | a dan u |
| ـِوَ... | Fathah dan wau | Au | a dan u |

Contoh:

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

C. *Maddah*

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

Tabel 0.4: Transliterasi *Maddah*

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَةَ talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

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

G. Hamzah

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

Contoh:

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

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

I. Huruf Kapital

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

Contoh:

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

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb

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 tercurahkan 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 Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket *Dried flower* (Aspek Keuangan).

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof. fathul Wahid. ST., M.Sc., Ph.D, selaku rector 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, S.E.I., M.E., 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 staff Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua, Ayahanda Firdaus Nugroho dan Ibunda Siti Fatimah yang selalu memberikan penulis semangat dan doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas Akhir

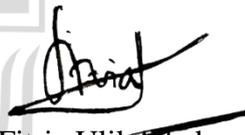
Perintisan Bisnis penulis.

8. Teman dekat penulis yang senantiasa mendampingi dan membantu guna kelancaran dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
9. Seseorang yang berperan penting untuk meningkatkan semangat penulis dan senantiasa menemani penulis dalam menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
10. Teman kelompok Amanah Al'Faturahmah dan Naili Faiqoh yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini.
11. Saudara, sahabat dan teman-teman penulis, tim Iluna Florist, dan yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan, semangat yang luar biasa, dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

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

Wassalamualaikum Warahmatullah Wahabarakatuh

Yogyakarta, 11 September 2023


Fitria Ulil Albab

DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN | ii |
| LEMBAR PENGESAHAN | iii |
| NOTA DINAS | iv |
| REKOMENDASI PEMBIMBING | v |
| HALAMAN PERSEMBAHAN | vi |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| ABSTRAK | vii |
| <i>ABSTRACT</i> | viii |
| PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN | ix |
| KATA PENGANTAR | xvi |
| DAFTAR TABEL | xx |
| DAFTAR GAMBAR | xxii |
| BAB I PENDAHULUAN | 23 |
| A. Analisis Situasi | 23 |
| 4. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis | 37 |
| 5. Tujuan Perintisan Bisnis | 37 |
| 6. Sasaran Perintisan Bisnis | 38 |
| 7. Metode Perintisan Bisnis | 38 |
| 8. Sistematika Penulisan | 55 |

| | |
|---|------------|
| 9.Jadwal Perintisan Bisnis..... | 57 |
| BAB II PELAKSANAAN PROGRAM BISNIS | 59 |
| A.Profil Bisnis..... | 59 |
| B.Pelaksanaan Bisnis | 60 |
| BAB III IDENTIFIKASI KENDALA PADA PROSES KEUANGAN..... | 110 |
| A.Identifikasi Masalah | 110 |
| B.Tinjauan Teoritis Keuangan | 111 |
| C.Pemecahan Masalah Keuangan | 118 |
| BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN | 123 |
| A.Kesimpulan | 123 |
| B.Saran | 124 |
| DAFTAR PUSTAKA | 125 |
| LAMPIRAN..... | 127 |
| RIWAYAT HIDUP..... | 149 |



DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 1. 1 Hasil Observasi dan analisis Kompetitif Toko Buketnyawates | 32 |
| Tabel 1. 4 Rencana Kegiatan Tim Iluna Florist | 38 |
| Tabel 1. 5 Rumusan Program Keuangan..... | 40 |
| Tabel 1. 6 Peralatan..... | 42 |
| Tabel 1. 7 Perlengkapan | 43 |
| Tabel 1. 8 Paket Buket <i>Dried flower</i> | 44 |
| Tabel 1. 9 Modal atau Kebutuhan Dana..... | 45 |
| Tabel 1. 10 Biaya Produksi | 46 |
| Tabel 1. 11 Biaya Operasional | 47 |
| Tabel 1. 12 Perhitungan HPP | 49 |
| Tabel 1. 13 Biaya Tetap (Fixed Cost) | 50 |
| Tabel 1. 14 Biaya (Variabel Cost) per produksi – Buket <i>Dried flower</i> Small | 51 |
| Tabel 1. 15 Biaya variabel (Variabel Cost) per produksi - Buket <i>Dried flower</i> Medium | 52 |
| Tabel 1. 16 Biaya variabel (Variabel Cost) per produksi - Buket <i>Dried flower</i> Large | 54 |
| Tabel 1. 17 Jadwal Perintisan Bisnis..... | 57 |
| Tabel 2. 1 Rincian Modal Usaha Buket <i>Dried flower</i> | 62 |
| Tabel 2. 2 HPP Buket <i>Dried flower size small</i> | 64 |
| Tabel 2. 3 HPP Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | 65 |
| Tabel 2. 4 HPP Buket <i>Dried flower Size Large</i> | 66 |
| Tabel 2. 5 HPP per produk..... | 67 |
| Tabel 2. 6 BEP Buket <i>Dried flower size small</i> | 67 |
| Tabel 2. 7 BEP Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | 68 |
| Tabel 2. 8 BEP Buket <i>Dried flower Size Large</i> | 69 |
| Tabel 2. 9 Peralatan dan Depresiasi..... | 71 |
| Tabel 2. 10 Arus Kas Iluna Florist Mei 2023..... | 75 |
| Tabel 2. 11 Arus Kas Iluna Florist Juni 2023..... | 76 |
| Tabel 2. 12 Arus Kas Iluna Florist Juli 2023..... | 77 |
| Tabel 2. 13 Laba-Rugi Per 31 Mei-Juli 2023..... | 78 |

| | |
|--|-----|
| Tabel 2. 14 Laporan Perubahan Ekuitas..... | 81 |
| Tabel 2. 15 Pembagian laba..... | 81 |
| Tabel 2. 16 Neraca Keuangan Bulan Mei..... | 83 |
| Tabel 2. 17 Neraca Keuangan Bulan Juni..... | 83 |
| Tabel 2. 18 Neraca Keuangan Bulan Juli..... | 84 |
| Tabel 2. 19 Supplier Bunga..... | 87 |
| Tabel 2. 20 Persentase Customer Buket <i>Dried flower</i> Iluna Florist..... | 103 |
| Tabel 2. 21 Pendapatan Hasil Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Periode Bulan Mei - Juli 2023..... | 105 |
| Tabel 2. 22 Persentase Keuntungan Buket <i>Dried flower</i> | 108 |
| Tabel 4. 1 Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Mei..... | 128 |
| Tabel 4. 2 1 Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Juni..... | 130 |
| Tabel 4. 3 Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Juli..... | 132 |
| Tabel 4. 4 BEP Buket <i>Dried flower size small</i> | 133 |
| Tabel 4. 5 BEP Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | 134 |
| Tabel 4. 6 BEP Buket <i>Dried flower Size Large</i> | 135 |
| Tabel 4. 7 HPP Buket <i>Dried flower size small</i> | 135 |
| Tabel 4. 8 HPP Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | 136 |
| Tabel 4. 9 HPP Buket <i>Dried flower Size Large</i> | 137 |
| Tabel 4. 10 HPP per produk..... | 138 |
| Tabel 4. 11 Arus Kas Iluna Florist Mei 2023..... | 138 |
| Tabel 4. 12 Arus Kas Iluna Florist Juni 2023..... | 139 |
| Tabel 4. 13 Arus Kas Iluna Florist Juli 2023..... | 140 |
| Tabel 4. 14 Neraca Keuangan Bulan Mei..... | 141 |
| Tabel 4. 15 Neraca Keuangan Bulan Juni..... | 142 |
| Tabel 4. 16 Neraca Keuangan Bulan Juli..... | 142 |
| Tabel 4. 17 Laba-Rugi Per 31 Mei-Juli 2023..... | 143 |
| Tabel 4. 18 Laporan Perubahan Ekuitas..... | 144 |
| Tabel 4. 19 Pendapatan Hasil Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Periode Bulan Mei - Juli 2023..... | 144 |
| Tabel 4. 20 Persentase Customer Buket <i>Dried flower</i> Iluna Florist..... | 146 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|-----|
| Gambar 2. 1 Logo Iluna Florist..... | 59 |
| Gambar 2. 2 Skema Akad Musyarakah..... | 61 |
| Gambar 2. 3 Hasil Observasi Melalui Via Instagram | 92 |
| Gambar 2. 4 Followers Iluna Florist di Instagram | 97 |
| Gambar 2. 5 Anggaran Iklan FB Ads | 98 |
| Gambar 2. 6 Grafik Pengikut Baru Iluna Florist Iklan Instagram Ads | 99 |
| Gambar 2. 7 Grafik Penjualan Buket Dried flower Iluna Florist..... | 101 |
| Gambar 2. 8 Grafik Persentase Penjualan Buket Dried flower Iluna Florist Periode Bulan Mei-Juli 2023..... | 102 |
| Gambar 2. 9Persentase Customer Buket Dried flower Iluna Florist..... | 103 |
| Gambar 2. 10 Grafik Pendapatan Buket Dried flower Per - Size | 106 |
| Gambar 2. 11 Grafik Pendapatan Buket Dried flower Per - Bulan..... | 107 |
| Gambar 2. 12 Grafik Persentase Keuntungan Buket <i>Dried flower</i> | 109 |
| Gambar 4. 1 Hasil Observasi Melalui Via Instagram..... | 127 |
| Gambar 4. 2 Anggaran iklan FB Ads..... | 128 |
| Gambar 4. 3 Grafik Pengikut Baru Iluna Florist Iklan Instagram Ads | 128 |
| Gambar 4. 4 Grafik Pendapatan Buket <i>Dried flower</i> Per - Size | 145 |
| Gambar 4. 5 Grafik Pendapatan Buket <i>Dried flower</i> Per - Bulan..... | 145 |
| Gambar 4. 6 Grafik Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Iluna Florist..... | 145 |
| Gambar 4. 7 Persentase Customer Buket <i>Dried flower</i> Iluna Florist..... | 146 |
| Gambar 4. 8 Grafik Persentase Penjualan Buket <i>Dried flower</i> Iluna Florist Periode Bulan Mei-Juli 2023..... | 146 |
| Gambar 4. 9 Grafik Persentase Keuntungan Buket <i>Dried flower</i> | 147 |
| Gambar 4. 10 Bussiness Model Canvas (BMC) Iluna Florist..... | 148 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Usaha buket bunga merupakan salah satu dari industri kecil menengah yang saat ini sedang *booming*. Terdapat istilah dalam menggambarkan perdagangan bunga secara professional, yaitu disebut dengan usaha buket bunga. Hal ini meliputi penanganan beserta perawatan bunga, kemudian terkait desain bunga atau membuat rangkaian bunga, melayani pemesanan dan melayani pengiriman buket bunga. Usaha buket bunga tidak hanya menjual bunga, tetapi juga menyediakan *gift* dan pelayanan jasa terkait perbungaan. Iluna Florist merupakan salah satu usaha kecil di daerah Kulon Progo. Bisnis buket bunga telah beroperasi selama beberapa tahun terakhir, dengan perkiraan berdiri sekitar 4 tahun yang lalu oleh seorang pengusaha muda bernama Naili Faiqah. Awalnya, bisnis ini dimulai sebagai usaha kecil yang hanya menawarkan jasa merangkai buket dari uang dan bunga segar. Namun, seiring berjalannya waktu, Naili Faiqah mulai berinovasi dengan menghadirkan produk yang sedang tren saat ini, yaitu bunga kering (*Dried flower*.)

Dried flower adalah bunga yang mengalami proses pengeringan untuk menghilangkan kelembapan yang biasanya dimiliki oleh bunga segar. Proses ini mengubah bunga menjadi bunga kering yang tahan lama dan sering digunakan dalam berbagai dekorasi, kerajinan tangan, dan penggunaan lainnya. Proses pengeringan bunga dapat dilakukan dengan berbagai metode, termasuk pengeringan di bawah sinar matahari yaitu bunga ditempatkan di bawah sinar matahari langsung dan dibiarkan mengering secara alami. Proses ini memerlukan waktu yang lebih lama. Kemudian pengeringan dengan suhu tinggi yaitu bunga ditempatkan dalam lingkungan dengan suhu tinggi yang terkontrol untuk menghilangkan kelembapan dengan cepat. Pengeringan dengan udara yaitu bunga diikat Bersama dan digantung untuk mengering secara alami dengan bantuan sirkulasi udara. Dan pengeringan dengan mesin yaitu bunga ditempatkan dalam mesin pengering yang mengatur suhu, aliran udara, dan kelembapan untuk mengeringkan bunga dengan cepat. Proses

pengeringan bunga ini mengubah bunga segar menjadi bunga kering yang tetap mempertahankan bentuk dan warna aslinya. Hal ini membuatnya cocok untuk berbagai penggunaan dekoratif dan kerajinan tangan, serta sebagai cara untuk menghargai keindahan bunga dalam jangka waktu yang lebih lama.

Metode-metode yang disebutkan oleh Singh (2017) adalah berbagai cara yang dapat digunakan dalam proses pengeringan dan pengawetan bunga atau tumbuhan. Setiap metode memiliki karakteristik dan aplikasi yang berbeda, dan pemilihan metode tergantung pada jenis bunga atau tumbuhan yang akan diawetkan, hasil akhir yang diinginkan, dan sumber daya yang tersedia. Berikut adalah penjelasan singkat tentang beberapa metode yang disebutkan yaitu, Pengeringan dan pengawetan dengan glycerin, glycerin digunakan untuk mengawetkan bunga dan menjaga kelembutannya. Membuat daun berkerangka (*Skeletonizing*), proses ini menghilangkan semua materi tumbuhan kecuali kerangka daun, menciptakan penampilan yang transparan. Pengeringan dengan Mesin Press (*Press Drying*), yaitu bunga ditempatkan di antara kertas khusus dan ditekan secara merata untuk menghilangkan kelembapan.

Pengeringan dengan Udara (*Air Drying*), yaitu bunga iikat Bersama dan digantung untuk mengering secara alami dengan bantuan sirkulasi udara. Pengeringan dengan Oven (*Oven Drying*), yaitu bunga ditempatkan dalam oven dengan suhu yang terkontrol untuk menghilangkan kelembapan. Pengeringan dengan Sinar Matahari (*Sun Drying*), yaitu bunga diletakkan di bawah sinar matahari langsung untuk mengeringkannya. Pengeringan dan pengawetan dengan borax, yaitu borax diguba digunakan untuk mngeringkan dan mengawetkan bunga dengan baik. Pengeringan dengan cara Dibekukan (*Freeze Drying*), yaitu bunga dibekukan dan kemudian ditempatkan di dalam ruangan berpengaturan suhu untuk menguapkan kelembapan secara perlahan.

Setiap metode memiliki keunggulan dan kelemahan tersendiri, dan pemilihan tergantung pada keperluan dan preferensi individu. Beberapa metode mungkin lebih cocok untuk mempertahankan warna asli bunga, sementara yang lain mungkin lebih cepat dalam proses pengeringannya. Bisnis

buket bunga memang menjadi sangat populer karena memberikan kesempatan untuk mengungkapkan perasaan dan kebahagiaan dalam bentuk yang indah dan bermakna. Berikut beberapa poin tambahan tentang bisnis buket bunga. Pertama, Ekspresi Kreativitas. Salah satu daya tarik besar dari bisnis ini adalah kemampuan untuk menuangkan kreativitas. Setiap buket dapat dirancang dengan kombinasi bunga yang berbeda-beda, warna, dan dekorasi tambahan yang mencerminkan pesan atau tema tertentu. Kedua, Personalisasi. Buket bunga dapat dipersonalisasi sesuai dengan keinginan pelanggan. Ini memungkinkan pelanggan untuk membuat buket yang benar-benar unik dan sesuai dengan kesukaan atau pesan yang ingin disampaikan. Ketiga, Acara Khusus. Buket bunga sering digunakan dalam berbagai acara istimewa, seperti pernikahan, ulang tahun, hari ibu, dan lainnya. Ini menciptakan peluang bisnis yang berkelanjutan sepanjang tahun.

Keempat, Sentimen dan Emosi. Bisnis buket bunga berhubungan erat dengan perasaan, emosi, dan sentimen. Bunga sering digunakan untuk menyampaikan cinta, syukur, dukungan, dan perasaan positif lainnya. Kelima, Pemasaran Kreatif. Bisnis ini juga memungkinkan pemiliknya untuk mengembangkan pemasaran kreatif, terutama melalui platform online dan media sosial. Foto-foto buket yang indah dan tawaran khusus dapat menarik perhatian pelanggan potensial. Dan keenam, Kerajinan tangan. Banyak orang muda yang tertarik untuk terlibat dalam bisnis buket bunga karena kesempatan untuk terlibat dalam kerajinan tangan dan desain. Ini juga bisa menjadi hobi yang memuaskan. Dengan perpaduan kreativitas, emosi, dan kesempatan untuk memberikan kebahagiaan kepada orang lain, bisnis buket bunga adalah salah satu tren yang menarik dan bermanfaat, terutama bagi generasi muda yang ingin menjalankan bisnis yang berhubungan dengan perasaan dan ekspresi diri. (Walter Tabelessy, 2021)

Tim Iluna Florist melakukan analisis peluang pemasaran untuk produk rangkaian bunga dan hadiah dengan maksud mengenali berbagai kelompok calon pelanggan yang memiliki potensi. Kelompok pelanggan yang mungkin menjadi target mereka melibatkan berbagai usia, mulai dari anak-anak hingga

dewasa. Dengan demikian, Tim Iluna Florist berusaha untuk menjangkau dan menarik perhatian sebanyak mungkin pelanggan potensial dalam berbagai kelompok usia ini. Untuk memilih bahan baku yang bagus dan sesuai dengan anggaran Tim Iluna Florist melihat dari berbagai *Marketplace* dan memilih bahan baku dengan kualitas yang bagus, sedangkan untuk bunga Tim Iluna Florist membeli dari petani bunga lokal yang Tim Iluna Florist *survei* berdasarkan lokasi penghasil bunga lokal terdekat dari kota Yogyakarta sehingga nantinya biaya untuk pengiriman bunga dapat sesuai dengan dana yang dimiliki.

Potensi pesaing usaha *florist* di Yogyakarta berpusat di Kota Baru sebagai lokasi toko *florist* terbanyak berdasarkan data pencarian dari *Google Maps* yaitu terdapat 20 toko buket bunga yang telah terdaftar di *Google Maps*. Sehingga calon *Customer* sudah mengetahui lokasi pasar bunga Yogyakarta. Untuk *florist* di kulon progo khususnya daerah Wates berdasarkan dari data pencarian *Google Maps* belum terdapat banyak *florist* yang menjual rangkaian bunga dengan berbagai variasi. Dalam pencarian di *Google Maps* terdapat 12 toko buket bungayang telah terdaftar di *Google Maps*, salah satunya adalah toko buket Iluna Florist.

Iluna Florist merupakan bisnis dalam sektor Jasa yang didirikan mulai dari tahun 2020. Iluna Florist menyediakan jasa pembuatan buket dengan menggunakan bunga kering atau *Dried flower*. Selama bisnis tersebut berjalan, pemilik belum dapat mengatur dalam pencatatan keuangan. Sehingga dalam hal ini, tim Iluna Florist ingin mengembangkan bisnis Iluna Florist dalam manajemen keuangan.

Manajemen keuangan adalah fungsi atau aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan yang bertujuan untuk mengelola dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya finansial perusahaan. Berikut beberapa poin tambahan yaitu pertama, perencanaan keuangan. Manajemen keuangan dimulai dengan perencanaan yang baik. Ini mencakup perencanaan anggaran, proyeksi keuangan, dan penetapan tujuan keuangan jangka pendek dan jangka panjang. Kedua, pengadaan dana, perusahaan harus mengidentifikasi sumber-

sumber dana yang diperlukan untuk operasi dan pertumbuhan. Ini bisa termasuk pinjaman, penerbitan saham, atau pendanaan internal. Ketiga, pengelolaan dana, manajemen keuangan juga mencakup pengelolaan dana yang ada dengan cara yang efisien. Ini mencakup manajemen kas, investasi, dan pengelolaan utang.

Keempat, pengendalian keuangan, pengendalian keuangan adalah upaya untuk memastikan bahwa dana perusahaan digunakan dengan efisien dan sesuai dengan rencana. Ini melibatkan pengawasan dan pengendalian biaya, risiko keuangan, dan pelaporan keuangan yang akurat. Kelima, penyimpanan dana dan investasi, manajemen keuangan juga mencakup keputusan tentang cara menyimpan dan menginvestasikan dana yang tidak langsung digunakan dalam operasi sehari-hari perusahaan. Hal ini melibatkan keputusan tentang investasi jangka panjang, seperti investasi dalam aset tetap atau investasi pasar modal. Dan keenam, pemantauan dan evaluasi, manajemen keuangan melibatkan pemantauan terus-menerus terhadap kinerja keuangan perusahaan, serta evaluasi terhadap pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Dengan penerapan manajemen keuangan yang efektif, perusahaan dapat mencapai efisiensi, keberlanjutan, dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan cara ini, perusahaan dapat mencapai tujuan utamanya dan meningkatkan nilai bagi pemegang saham serta pihak-pihak yang memiliki kepentingan lainnya (Dede dkk, 2019).

Modal perusahaan bisa dibagi menjadi dua kategori utama, yakni modal internal dan modal eksternal. Modal internal merujuk pada sumber daya yang berasal dari dalam perusahaan, seperti laba yang dihasilkan oleh perusahaan dari aktivitas bisnisnya. Laba ini dapat digunakan untuk pembiayaan aktivitas perusahaan yang berkelanjutan, seperti investasi dalam aset baru atau pengembangan produk. Kemudian terdapat kas, Selain laba, kas yang dihasilkan dari penjualan atau kegiatan operasional lainnya juga merupakan sumber modal internal. Kas ini dapat digunakan untuk membiayai operasi sehari-hari, membayar utang, atau untuk investasi. Suntikan modal dari pemilik, pemilik perusahaan, seperti pemegang saham atau pemilik tunggal,

dapat menyuntikkan modal tambahan ke perusahaan. Suntikan modal ini dapat digunakan untuk pertumbuhan atau pembiayaan kebutuhan modal jangka panjang perusahaan. Dan terdapat biaya penyusutan, biaya penyusutan adalah sumber modal internal yang berasal dari alokasi sebagian nilai aset tetap perusahaan ke dalam laporan laba rugi selama masa manfaat aset tersebut. Meskipun bukan sumber kas yang langsung, biaya penyusutan mencerminkan penggunaan aset dan pengaruhnya terhadap laba.

Sumber modal eksternal yaitu dapat berasal dari pinjaman, perusahaan dapat memperoleh modal eksternal melalui pinjaman dari lembaga keuangan, seperti bank, atau melalui penerbitan obligasi. Pinjaman ini harus dikembalikan dengan bunga dalam jangka waktu tertentu. Penerbitan saham, jika perusahaan adalah perusahaan publik, ia dapat memperoleh modal eksternal dengan menerbitkan saham tambahan. Investor membeli saham ini dan menjadi pemegang saham perusahaan dengan imbalan kepemilikan saham. Investasi dari pihak ketiga, perusahaan juga dapat menerima investasi eksternal dari pihak ketiga, seperti *venture capital* atau investor swasta. Dalam hal ini, pihak ketiga menginvestasikan modal ke dalam perusahaan dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa depan. Sumber modal internal dan eksternal memiliki peran penting dalam membiayai operasi dan pertumbuhan perusahaan. Manajemen modal yang bijaksana adalah kunci untuk menjaga kesehatan keuangan perusahaan dan memenuhi kebutuhan keuangan jangka pendek maupun jangka panjangnya. (Ermayani dkk, 2021). Namun dalam akuntansi, pinjaman termasuk ke dalam utang dan utang adalah kewajiban, sedangkan modal adalah ekuitas. Jadi, pada saat melakukan pelaporan keuangan, jika modal usaha berasal dari pinjaman, maka modal tersebut disebut dengan utang

Dalam buku Anggaran Bisnis yang ditulis oleh Gunawan Adisaputro dan Yunita Anggarini, dijelaskan pentingnya penganggaran dalam konteks perencanaan bisnis dan investasi modal. Buku ini membahas beberapa poin terkait peran penganggaran dalam proses perencanaan bisnis dan investasi. Poin pertama yang dijelaskan adalah peran penganggaran dalam proses

perencanaan. Penganggaran adalah komponen yang tidak dapat dipisahkan dari proses perencanaan bisnis yang lebih luas. Ini melibatkan pengidentifikasian, pengumpulan, dan analisis data yang diperlukan untuk mendukung pengambilan keputusan berdasarkan informasi keuangan yang relevan. Kedua, pemilihan investasi. Salah satu aspek penting dari penganggaran adalah pemilihan investasi modal. Ini mencakup penilaian berbagai proyek atau investasi yang mungkin dilakukan oleh perusahaan. Penganggaran membantu dalam mengevaluasi proyek-proyek ini berdasarkan kriteria seperti tingkat pengembalian, risiko, dan dampak strategis.

Ketiga, analisis finansial. Dalam konteks penganggaran, perusahaan akan melakukan analisis finansial yang mendalam untuk memahami implikasi keuangan dari berbagai keputusan investasi. Dalam konteks penganggaran, proses ini juga mencakup perhitungan seperti Nilai Kini Bersih (*Net Present Value/NPV*), Tingkat Pengembalian Internal (*Internal Rate of Return/IRR*), dan Periode Pengembalian Modal (*Payback Period*). Perhitungan-perhitungan ini digunakan untuk membantu mengidentifikasi proyek-proyek yang memiliki potensi keuntungan yang tinggi. Keempat, penyusunan anggaran. Selain pemilihan investasi, penganggaran juga mencakup penyusunan anggaran untuk berbagai aspek operasi perusahaan, termasuk anggaran pendapatan, anggaran biaya, anggaran kas, dan sebagainya. Anggaran ini membantu dalam merencanakan penggunaan sumber daya perusahaan dengan bijaksana.

Kelima membahas pengambilan keputusan dalam konteks penganggaran. Tim Iluna Florist menggunakan hasil dari proses penganggaran sebagai dasar untuk mengambil keputusan yang didasarkan pada informasi yang lengkap dan berdasar data. Dengan memiliki pemahaman yang jelas tentang bagaimana keputusan bisnis akan mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan, manajemen dapat membuat keputusan yang lebih baik dan terinformasi. Pentingnya memiliki proses penganggaran yang solid dan terstruktur ditekankan dalam mencapai tujuan bisnis, serta membantu dalam perencanaan, pengukuran, dan pengelolaan kinerja keuangan perusahaan. Selain itu, penganggaran memastikan bahwa investasi modal dan operasional yang

dilakukan adalah langkah yang bijaksana dalam mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis

Dalam manajemen keuangan terdapat manajemen resiko. Resiko merupakan sebuah kemungkinan yang dapat terjadi dalam suatu peristiwa yang akan terjadi diluar yang diharapkan, hal tersebut dapat terlihat jika terjadinya kerugian (kasidy,2010). Kemudian, dalam perencanaan keuangan, analisis laporan keuangan merupakan tahapan yang penting dan wajib dilakukan oleh manajer keuangan. Analisis laporan keuangan, seperti yang dijelaskan oleh Harap (2016), adalah proses yang melibatkan penguraian akun-akun dalam laporan keuangan menjadi komponen informasi yang lebih terperinci. Proses ini mencakup identifikasi hubungan yang signifikan atau relevan antara berbagai elemen laporan keuangan, termasuk data kuantitatif dan non-kuantitatif. Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk memperoleh pemahaman yang lebih dalam tentang kondisi keuangan suatu entitas, yang merupakan langkah penting dalam pengambilan keputusan yang akurat dalam manajemen keuangan perusahaan.

Dalam islam, bisnis merupakan rangkaian kegiatan atau aktivitas dengan berbagai macam bentuknya, tidak tidak terbatas dalam jumlah atau kuantitas kepemilikan harta dalam bentuk barang atau jasa termasuk profitnya (Yusanto dan Karebet, 2002). Bisnis dalam Islam, yang melibatkan uang, dana, atau modal maka diwajibkan adanya kejelasan dan kesepakatan dengan menggunakan akad. Dimana, akad yang digunakan untuk bisnis Iluna Florist yaitu akad Musyarakah. Dimana, akad yang digunakan untuk bisnis Iluna Florist yaitu akad Musyarakah. Musyarakah adalah bentuk kerjasama dalam keuangan Islam di mana dua pihak atau lebih saling berkontribusi dengan dana atau sumber daya untuk membangun atau menjalankan usaha bersama.

Prinsip utama dalam musyarakah adalah pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati antara pihak-pihak yang terlibat. Dalam akad musyarakah, terdapat beberapa elemen penting, seperti kesepakatan bersama, pembagian keuntungan dan kerugian, risiko bersama, kepemilikan bersama, dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip

syariah. Musyarakah digunakan dalam perbankan syariah dan bisnis berbasis syariah, memungkinkan individu dan perusahaan untuk bekerja sama dalam pengembangan proyek-proyek bisnis dengan cara yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Masalah yang dihadapi oleh setiap *florist* adalah bagaimana cara menghabiskan *stock* bunga *fresh* sebelum masa hidup bunga tersebut habis, ketika bunga mulai layu maka nilai jual berkurang dan bunga tidak lagi terlihat indah untuk dipakai dalam sebuah rangkaian buket. Sehingga hal tersebut dapat memberikan dampak kerugian yang cukup terbilang besar untuk usaha *florist*, Karena itu setiap *florist* harus memiliki ide dan pengembangan agar dapat memanfaatkan bunga semaksimal mungkin yaitu salah satunya dengan pembuatan *Dried flower*.

Keunggulan dari produk jasa *florist* yang kami berikan adalah *Customer* dapat membeli produk dan jasa sesuai dengan budget yang mereka miliki, produk bunga yang Tim Iluna Florist rangkai menggunakan teknik spiral sehingga meminimalisir penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) di 18 kota utama Indonesia menunjukkan bahwa sekitar 270.000 hingga 590.000 ton sampah masuk ke perairan laut Indonesia selama tahun 2018.

Dari jumlah sampah tersebut, didominasi oleh styrofoam hal ini juga dapat meminimalkan anggaran sehingga produk yang di jual akan dapat bersaing harga. Bunga yang dipakai berasal dari petani lokal sehingga memberikan support kepada sesama UMKM, rangkaian buket yang dipakai menggunakan model wrapping yang sedang trend.

Sebelum melanjutkan ke tahap pengembangan bisnis, penulis melakukan observasi langsung melalui media sosial terhadap masyarakat di sekitar yang memiliki keinginan untuk mendapatkan buket bunga sesuai dengan anggaran dan preferensi mereka. Tujuannya adalah untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta memastikan bahwa produk yang ditawarkan akan memenuhi harapan mereka tanpa monoton dan tetap *up-to-date*. Selain itu, penulis juga melakukan observasi terhadap tingkat penjualan produk buket

bunga melalui platform media sosial *Instagram*. Untuk observasi ini, tiga toko secara acak dipilih, dan berikut adalah hasil dari observasi dan analisis kompetitif yang dilakukan:

1. Toko Buketnyawates

Jl. Bhayangkara Terbah, Wates, Kulon Progo

2. Toko Pictatio

Serang, Sendangsari, Pengasih, Kulon Progo

3. Toko Eliza Bouquet

Jl. Brosot Nagung, Sigran, Tirtorahayu, Galur, Kulon Progo

Tabel 1. 1 Hasil Observasi dan analisis Kompetitif Toko Buketnyawates

| Brand | Iluna Florist | Buketnyawates | Pictatio | Eliza Bouquet |
|------------------------|--|---|--|--|
| Layanan | Jasa | Jasa | Jasa | Jasa |
| Produk | Buket Bunga | Buket Bunga | Buket Bunga | Buket Bunga |
| Konsumen Target | 1. Mahasiswa yang akan wisuda 2. Seseorang yang Akan Menikah/Tunangan 3. Remaja SMP-SMA 4. <i>Event organizer</i> dan Kantor / <i>Event Kantor.</i> | 1. Mahasiswa yang akan wisuda 2. Menikah/Tunangan 3. untuk seserahan 4. Ulang tahun. | 1. Mahasiswa yang akan wisuda 2. Menikah tunangan 3. Seserahan 4. hampers | 1. Birthday 2. Wisuda 3. Orang yang akan menikah/wedding |
| Tipe Kompetitor | Pesaing Langsung | Pesaing Langsung | Pesaing Langsung | Pesaing Langsung |
| Diferenti | 1. Buket dapat | 1. <i>Packing</i> | 1. <i>Store</i> | 1. <i>Store</i> |

| Brand | Iluna Florist | Buketnyawates | Pictatio | Eliza Bouquet |
|---|--|--|---|--|
| ator (Pembed a antara Iluna dengan Kompetit or) | <p>menyesuaika n dengan <i>budget</i> pembeli, 2. Menggunaka n Teknik spiral sehingga meminimalisi r penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan dandapat meminimalka n anggaran</p> <p>3. Bunga berasal dari petani lokal</p> <p>4. Menjual Bunga <i>Dried flower homemade</i></p> <p>5. Pembayaran menggunakan <i>Q-RIS</i>.</p> | <p>menggunak anplastik biasa 2. Tidak melayani orderbuket <i>Dried flower</i> sameday 3. Variasi <i>wrapping</i> buketyang sedikit 4. Teknik rangkai buket menggunaka n <i>floral foam</i> tidak dengan spiral sehingga memerlukan budget tambahan dibanding teknik spiral</p> <p>5. Belum menerima pembayaran melalui <i>Q- RIS</i></p> | <p>yang berlokasi didalam desa sehingga tidak menjangk au masyarak at luas 2. Tidak menyedia kan pelayana n order buket <i>fresh flower</i> sameday 3. Bentuk wrapping yang monoton 6. Belum memenri ma pembayar an melalui</p> | <p>tergabung dengantoko baju sehingga ruang <i>display</i> buket terbatas 2. Tidak melayani pengiriman orderanbuket 3. Tidak melayani orderan buket <i>fresh flower</i> sameday 4. Beberapa buket di <i>wrapping</i> menggunaka nkain spundbond 4. Jam tutup toko lebih awal</p> |

| Brand | Iluna Florist | Buketnyawates | Pictatio | Eliza Bouquet |
|---|--|---|--|---|
| | | | <i>Q-RIS</i> | |
| Strategi Marketing (Iluna dengan Kompetitor) | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Social Media</i> 2. <i>Marketplace</i> 3. Forum Jual Beli 4. <i>E-mail Marketing</i> 5. <i>Google maps</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Social Media</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Social media</i> 2. <i>Offline store</i> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Sosial media 2. <i>Offline store</i> |
| Kekuatan (Iluna dengan Kompetitor) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk buket dan bunga bervariasi. 2. Letak toko Strategis di tengah kota 3. Terdapat garansi produk. 4. Produk mengikuti keinginan pembeli. 5. Sudah memiliki banyak pelanggan tetap 6. Harga Terjangkau. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki desain toko 2. Jam buka tetap 3. Produk bunga bervariasi 4. Harga mengikuti list daftar harga 5. Memiliki produk buket <i>ready stock</i> 6. Lokasi strategis dekat area polsek Kulonprogo | <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki desain tokoyang unik 2. Aktif berjualan disosial media 3. Memiliki konten instagram yang menarik 4. Memiliki produk dengan desain menarik | <ol style="list-style-type: none"> 1. Harga produk yang terbilang murah 2. Marketing yang tergabung dengan produk lain sehingga sudah memiliki pelanggan 3. Menyediakan buket 4. <i>ready stock</i> |

| Brand | Iluna Florist | Buketnyawates | Pictatio | Eliza Bouquet |
|--|--|---|--|--|
| | <p>7. Sudah memiliki namadan diketahui banyak orang.</p> <p>8. Memberikan <i>loyaltycard</i> untuk pelanggan.</p> | | | |
| Kelemahan (Iluna dengan Kompetitor) | <p>1. Menggunakan bunga asli, sehingga membutuhkan perawatan khusus.</p> <p>2. Bunga jenis tertentu membutuhkan perawatan khusus.</p> <p>3. Beberapa bunga tidak lolos <i>quality control</i> sehingga</p> | <p>1. Pembayaran belum dapat menggunakan <i>Q-RIS</i></p> | <p>1. Pembayaran belum dapat menggunakan <i>Q-RIS</i></p> <p>2. Lokasi toko kurang strategis</p> <p>3. Produk buket yang kurang bervariasi</p> | <p>1. Penawaran produk buket dengan harga rendah</p> <p>2. Produk buket yang kurang bervariasi</p> |

| Brand | Iluna Florist | Buketnyawates | Pictatio | Eliza Bouquet |
|-------|---|---------------|----------|---------------|
| | <p>tidak bisa di jual</p> <p>4. Pengiriman produk dalam jumlah besar harus memperhatikan pengemasan yang baik.</p> <p>5. Harga Terjangkau.</p> <p>6. Sudah memiliki namadan diketahui banyak orang.</p> <p>7. Memberikan <i>loyalty card</i> untuk pelanggan.</p> | | | |

Setelah melakukan observasi dan penelitian, penulis telah mengembangkan ide untuk menciptakan inovasi dalam pembuatan buket bunga. Inovasi ini melibatkan penggunaan teknik spiral dalam merangkai buket bunga, yang memiliki beberapa manfaat. Pertama, penggunaan teknik spiral dapat mengurangi penggunaan bahan baku, yang pada gilirannya dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Kedua, inovasi ini dapat membantu dalam menghemat anggaran, sehingga produk yang dijual dapat

bersaing dalam hal harga. Dengan demikian, produk ini akan menawarkan solusi yang ramah lingkungan dan ekonomis bagi konsumen yang mencari buket bunga yang indah dan terjangkau. Bunga yang Tim Iluna Florist pakai berasal dari petani lokal sehingga memberikan support kepada sesama UMKM, rangkaian buket yang Tim Iluna Florist pakai menggunakan model yang sedang trend. Bunga yang Tim Iluna Florist jual diberikan air pengawet sehingga bunga akan tetap segar saat diterima oleh *Customer*.

Selain fokus pada kenyamanan produk, upaya pemasaran juga akan difokuskan secara daring, meliputi platform seperti *Instagram*, *Tiktok*, *Google Maps*, dan *Whatsapp*. Untuk penjualan, penulis telah memutuskan untuk menggunakan *platform marketplace* di *Shopee*. Inovasi ini bertujuan untuk memudahkan konsumen dalam memesan produk sesuai dengan keinginan mereka, sehingga pengalaman berbelanja menjadi lebih nyaman dan efisien.

4. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis

Berdasarkan hasil observasi di lapangan maupun media social, penulis menemukan rumusan masalah dari perintisan yang dilakukan yaitu:

- a. Bagaimana strategi keuangan yang baik dapat di praktikkan di toko Iluna Florist?
- b. Bagaimana cara pengelolaan keuangan yang baik dan efisien yang dapat di praktikkan di toko Iluna Florist?
- c. Bagaimana pencatatan keuangan di era digital untuk mempermudah Iluna Florist dalam melakukan rekapitulasi keuangan?

5. Tujuan Perintisan Bisnis

Adapun tujuan dari perintisan bisnis ini yaitu :

- a. Membuat strategi keuangan untuk memaksimalkan nilai keuangan Iluna Florist dan memberikan keunggulan yang kompetitif melalui biaya yang rendah.
- b. Mengelola keuangan untuk pemenuhan jangka pendek ataupun jangka panjang.
- c. Pencatatan keuangan dengan penggunaan aplikasi catatan keuangan agar tercatat secara akurat, terperinci dan sistematis sehingga memudahkan untuk

rekapitulasi keuangan Iluna Florist.

6. Sasaran Perintisan Bisnis

Sasaran dalam perintisan bisnis jasa pembuatan buket bunga yaitu untuk mahasiswa yang akan wisuda, seseorang yang akan menikah/tunangan, remaja, *Event organizer*, kantor/*event* kantor

7. Metode Perintisan Bisnis

Metode pelaksanaan yang akan dilakukan pada perintisan bisnis ini yaitu meliputi :

a. Model Kegiatan Perintisan Bisnis.

Metode pelaksanaan yang akan diterapkan meliputi langkah-langkah berikut:

- 1) Melakukan analisis kondisi pasar secara menyeluruh.
- 2) Mengidentifikasi permasalahan yang mungkin timbul.
- 3) Merancang rencana pemecahan masalah yang sesuai.
- 4) Melakukan bimbingan dan pembinaan terkait kegiatan kewirausahaan.
- 5) Menjalankan aktivitas kewirausahaan sesuai dengan rencana yang telah disusun.
- 6) Evaluasi dan kegiatan hasil.

- Rencana Kegiatan Tim Iluna Florist

Dalam kegiatan perintisan bisnis buket *Dried flower*, tim Iluna Florist membuat rencana kegiatan yang akan dilaksanakan dan dilakukan selama kegiatan perintisan bisnis buket *Dried flower* berlangsung, Adapun rencana kegiatan yang disusun oleh tim Iluna Florist yaitu mulai dari bulan Maret-Mei 2023. Adapun rincian rencana kegiatan tim Iluna Florist di jabarkan di tabel berikut ini:

Tabel 1. 2 Rencana Kegiatan Tim Iluna Florist

| No | Bidang | Kegiatan | Bulan | | |
|----|----------|-------------------------------------|-------|-------|-----|
| | | | Maret | April | Mei |
| 1 | Produksi | Mencari Supplier Bahan Baku & Bunga | √ | | |

| No | Bidang | Kegiatan | Bulan | | |
|----|-----------|--|-------|-------|-----|
| | | | Maret | April | Mei |
| | | Menentukan Bahan Baku Yang Sesuai | √ | | |
| | | Melakukan percobaan untuk produk <i>Dried flower</i> | √ | | |
| | | Membuat Sampling / Katalog | | √ | |
| | | Quality Control | | √ | |
| | | Pencatatan Stock | | √ | |
| | | Melakukan penjualan | | | √ |
| | | Manajemen Penyimpanan Bahan Baku | | | √ |
| | | Menentukan Jumlah Produksi | | | √ |
| 2 | Pemasaran | Melakukan Analisis Dan Riset | √ | | |
| | | Membuat Rancangan Iluna Florist | √ | | |
| | | Melaksanakan Program Strategi Aspek Pemasaran | | √ | |
| | | Membuat Konten Atau Posting | | √ | |
| | | Melakukan Evaluasi | | | √ |
| | | | | | |
| 3 | Keuangan | Pengumpulan Modal | √ | | |
| | | Menyusun Strategi Keuangan | √ | | |
| | | Melakukan Analisa Keuntungan BEP | √ | | |
| | | Melakukan Perencanaan Keuangan | | √ | |
| | | Menyusun Laporan Laba Rugi | | √ | |
| | | Menyusun Laporan Keuangan | | √ | |
| | | Melakukan Rekapitulasi Keuangan dan Mengelola Keuangan | | | √ |
| | | | | | |
| | | Melakukan Analisa Keuntungan BEP | | | √ |
| | | Melakukan Evaluasi | | | √ |

b. Peserta Kegiatan serta pelaksana Perintisan Bisnis.

Peserta pada kegiatan perintisan bisnis yaitu Naili Faiqoh sebagai pemilik toko buket Iluna Florist yang bertanggung jawab dalam bagian produksi, Amanah Al'Faturahmah bertanggung jawab dalam bagian pemasaran, dan Fitria Ulil Albab bertanggung jawab dalam bagian keuangan.

c. Rumusan Program

a. Keuangan

a. Rumusan Program Bagian Keuangan

Rumusan program merupakan rangkaian kegiatan dari rencana kegiatan yang telah disusun. Dalam rumusan program terdapat rangkaian program, aktivitas, dan target yang harus dicapai yang mengacu pada indikator ketercapaian. Tim Iluna Florist bagian keuangan telah membuat rumusan program untuk bagian keuangan, yang akan di jelaskan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1. 3 Rumusan Program Keuangan

| Program | Aktivitas | Target | Indikator Ketercapaian |
|--------------------------------|---|--------|---|
| Pengumpulan Modal | 1. Pengumpulan modal biaya iklan atau promosi | 30% | 1. Iklan atau promosi berjalan selama 3 bulan. |
| | 2. Pengumpulan modal biaya bahan baku | | 2. Pembelian bahan baku dapat terpenuhi sesuai dengan kebutuhan |
| Menyusun Strategi Keuangan dan | 1. Membuat strategi keuangan | 20% | 1. Terbentuknya strategi keuangan |
| | 2. Membuat target pemasukan | | 2. Tercapainya target pemasukan |
| | 3. Membuat target capaian laba | | 3. Tercapainya target laba yang telah di |

| Program | Aktivitas | Target | Indikator Ketercapaian |
|------------------------------------|---|--------|--|
| dokumentasi keluarmasuk uang | | | rencanakan |
| | 4. Membuat target perolehan modal | | 4. Tercapainya target |
| | 5. Mengalokasikan pendanaan untuk divisi marketing | | 5. Ketepatan penempatan dalam pengalokasian dana untuk divisi marketing |
| | 6. Mengalokasikan pendanaan untuk divisi produksi | | 6. Ketepatan penempatan dalam pengalokasian dana untuk divisi produksi |
| | 7. Mencatat setiap Transaksi yang berlangsung | | 7. Tercatatnya setiap transaksi yang berlangsung setiap harinya. |
| Melakukan Analisa Keuntungan BEP | Menghitung BEP 1. Tipe <i>Small</i> 2. Tipe <i>Medium</i> 3. Tipe <i>Large</i> | 20% | Bertemunya garis titik penghasilan penjualan dan garis titik biaya di 5. satu titik yang sama |
| Menyusun Laporan Keuangan | 1. Menyusun neraca | 30% | 1. Tersusunnya neraca |
| | 2. Menyusun laporan laba rugi | | 2. Tersusunnya laporan laba rugi |
| | 3. Menyusun laporan perubahan modal | | 3. Tersusunnya laporan perubahan modal |
| | 4. Menyusun laporan arus kas | | 4. Tersusunnya laporan arus kas |

| Program | Aktivitas | Target | Indikator Ketercapaian |
|---------|-----------|--------|------------------------|
| | | 100% | |

b. Peralatan

Peralatan termasuk dalam kategori aset tetap berwujud atau *tangible assets*. Aset tetap berwujud merujuk pada aset yang memiliki sifat fisik dan dapat digunakan dalam jangka panjang. Peralatan ini digunakan secara permanen dalam operasional perusahaan untuk memproduksi atau memfasilitasi penjualan barang dan jasa. Dalam konteks ini, peralatan adalah salah satu jenis aset tetap berwujud yang memiliki nilai jangka panjang dalam mendukung aktivitas bisnis perusahaan. Adapun modal yang dikumpulkan untuk memenuhi peralatan sebagai penunjang kegiatan dalam operasional Iluna Florist. Berikut peralatan yang di butuhkan Iluna Florist:

Tabel 1. 4 Peralatan

| | | | |
|-----|-----------------|---|------|
| 1. | Showcase | 1 | Unit |
| 2. | Printer | 1 | Unit |
| 3. | Laptop | 1 | Unit |
| 4. | Handphone | 1 | Unit |
| 5. | Rak | 1 | Unit |
| 6. | Meja Kasir | 1 | Unit |
| 7. | Kursi | 2 | Unit |
| 8. | Sofa | 1 | Unit |
| 9. | Ram Jaring Besi | 3 | Unit |
| 10. | Rak Plastik | 1 | Unit |
| 11. | Vas Bunga | 6 | Unit |
| 12. | Karpet | 1 | Unit |
| 13. | Keranjang Bunga | 3 | Unit |
| 14. | Rak Boneka | 1 | Unit |
| 15. | Ember | 3 | Unit |

| | | | |
|-----|-----------------|---|------|
| 16. | Lemari | 1 | Unit |
| 17. | Rak Peralatan | 1 | Unit |
| 18. | Keranjang Besar | 2 | Unit |
| 19. | Kaca | 1 | Unit |
| 20. | Rak Kertas | 1 | Unit |

c. Perlengkapan

Perlengkapan dalam konteks akuntansi adalah bahan-bahan atau barang-barang yang dibeli dan digunakan untuk operasional perusahaan, bukan untuk dijual kembali. Perlengkapan ini adalah benda-benda atau barang-barang habis pakai yang mendukung kegiatan operasional suatu usaha atau perusahaan. Beberapa ciri umum perlengkapan termasuk harganya terjangkau, ukurannya kecil, dan biasanya digunakan dalam satu periode tertentu sebelum habis digunakan. Dalam akuntansi, perlengkapan digunakan untuk mencatat pengeluaran yang terkait dengan bahan-bahan atau barang-barang yang digunakan dalam operasional perusahaan. Adapun perlengkapan yang di butuhkan oleh Iluna Florist yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. 5 Perlengkapan

| | | | |
|----|----------------|---|------|
| 1. | Gunting Bunga | 2 | Unit |
| 2. | Lem Tembak | 2 | Unit |
| 3. | Isi Lem | 1 | Set |
| 4. | Gunting Kertas | 5 | Unit |

d. Daftar Harga Buket *Dried flower*

Buket *Dried flower* dijual dengan berbagai macam *Size* dengan masing-masing harga yang berbeda. Iluna Florist menawarkan tiga *Size* buket *Dried flower* dan terdapat paket *add on*. Dimana, pembeli atau *customer* dapat membeli buket diluar paket *Size* yang telah di sediakan, atau dapat disebut sebagai bunga tambahan dengan system *by request* atau dapat di modifikasi sesuai dengan *budget* atau keinginan pembeli atau

customer. Berikut daftar harga buket *Dried flower* di bawah ini:

Tabel 1. 6 Paket Buket Dried flower

A) Paket Buket *Dried flower*

- | | | | |
|----|----------------------------------|----|------------|
| 1. | Buket <i>Dried flower Small</i> | Rp | 50.000,00 |
| 2. | Buket <i>Dried flower Medium</i> | Rp | 150.000,00 |
| 3. | Buket <i>Dried flower Large</i> | Rp | 250.000,00 |

B) Paket Add On

1. Untuk buket *Dried flower size small*: Mulai dari Rp. 5.000,00 hingga Rp. 20.000,00 per tangkai.
2. Untuk buket *Dried flower Size Medium*: Rp. 20.000,00 hingga Rp. 30.000,00.
3. Untuk buket *Dried flower Size Large*: Mulai dari Rp. 50.000,00 dengan penyesuaian ukuran.

Harga-harga ini memberikan berbagai pilihan kepada pelanggan sesuai dengan ukuran dan anggaran yang mereka miliki.

e. Tabel Sumber Dana atau modal

Modal diperoleh dari setoran saham oleh pemegang saham saat perusahaan baru didirikan atau bila terdapat tambahan setoran saham, maka dilakukan perubahan atas besarnya saham perusahaan. Modal yang digunakan perusahaan sebagai sumber pendanaan merupakan modal dalam bentuk kas atau sama seperti kas. Adapun kelebihan dan kekurangan dengan menggunakan sumber pendanaan dari modal adalah sebagai berikut:

1. Kelebihan

Dana yang dibutuhkan dapat tersedia dengan cepat karena dana telah tersedia di dalam perusahaan, dan dana yang didapatkan melalui modal memiliki biaya yang murah karena tidak dikenakan biaya bunga pinjaman,

2. Kekurangan

Sumber pendanaan melalui modal memiliki jumlah yang

terbatas, yaitu hanya sebatas besaran setoran pemegang saham yang berbentuk kas atau sama seperti kas, kecuali pemegang saham menambahkan modal yang telah diserahkan.

Berikut gambaran untuk sumber dana atau modal, dan persenan nisbah dan bagi hasil sesuai kesepakatan :

Tabel 1. 7 Modal atau Kebutuhan Dana

| | |
|------------------------------|--|
| Kebutuhan Dana | Rp 8.500.000,00 |
| Modal Sendiri | Rp 8.000.000,00 |
| Investasi A | Rp 250.000,00 |
| Investasi B | Rp 250.000,00 |
| Persentase Bagi Hasil | |
| Pemilik Modal | = $\frac{\text{Rp } 8.000.000,00}{\text{Rp } 8.500.000,00} \times 100 \% = 94\%$ |
| Investasi A | = $\frac{\text{Rp } 250.000,00}{\text{Rp } 8.500.000,00} \times 100 \% = 3\%$ |
| Investasi B | = $\frac{\text{Rp } 250.000,00}{\text{Rp } 8.500.000,00} \times 100 \% = 3\%$ |

f. Biaya Produksi

Biaya yang terlibat dalam proses mengubah bahan baku menjadi produk siap jual disebut biaya produksi. Ini mencakup biaya seperti overhead, biaya bahan baku, dan tenaga kerja langsung, seperti yang dijelaskan oleh Mulyadi (2015). Di sisi lain, Harnanto (2017) membagi biaya produksi menjadi biaya langsung dan tidak langsung, yang dapat ditemukan saat bahan baku diproses menjadi produk akhir. Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi mencakup semua biaya yang terjadi selama proses produksi. Biaya produksi terbagi menjadi dua kategori utama: jangka pendek dan jangka panjang.

A) Biaya produksi jangka pendek

Biaya produksi jangka pendek adalah biaya yang terkait

dengan operasi produksi dalam jangka waktu pendek. Ini mencakup biaya tetap yang harus dibayar tanpa minimal tingkat produksi.

B) Biaya produksi jangka panjang

Biaya produksi jangka panjang adalah biaya yang dapat diubah sesuai dengan tingkat produksi tertentu. Misalnya, biaya mesin atau fasilitas produksi yang dapat disesuaikan untuk memenuhi berbagai tingkat produksi adalah contoh biaya produksi jangka panjang.

Biaya produksi untuk menciptakan buket *dried flower* adalah bagian dari biaya produksi jangka pendek, yang mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Beberapa contoh biaya produksi yang mungkin terlibat dalam pembuatan buket *dried flower* mencakup pembelian bahan baku seperti bunga kering, hiasan, dan wadah, gaji pekerja yang terlibat dalam merangkai buket, biaya operasional pabrik seperti listrik dan perawatan peralatan, biaya transportasi jika perlu, biaya promosi dan pemasaran, biaya perlengkapan seperti gunting dan pita, biaya penyusutan peralatan jika ada, serta biaya penyimpanan bahan baku dan produk jadi. Semua biaya ini harus diperhitungkan secara teliti untuk menentukan harga jual yang sesuai dan mengelola keuangan perusahaan dengan efisien. Biaya produksi yang dibutuhkan untuk membuat produk buket *dried flower* yaitu:

Tabel 1. 8 Biaya Produksi

| Keterangan | Harga |
|-----------------|----------------|
| 1. Kertas Buket | Rp1.500.000,00 |
| 2. Bunga Segar | Rp3.000.000,00 |
| 3. Pita | Rp 250.000,00 |
| 4. Kapas Bunga | Rp 100.000,00 |
| 5. Plastik | Rp 100.000,00 |
| 6. Bunga Kering | Rp 500.000,00 |

| | |
|-------------|---------------|
| 7. Plaster | Rp 100.000,00 |
| 8. Paperbag | Rp 350.000,00 |

g. Biaya Operasional

V. Wiratna Sujarweni (2017) menyatakan bahwa biaya operasional adalah biaya yang digunakan untuk memperoleh pendapatan utama. Mia Laswi Wardiyah (2017) berpendapat bahwa biaya operasional menunjukkan seberapa efisien manajemen bisnis. Biaya administrasi dan penjualan terkait erat dengan aktivitas bisnis. Selain itu, menurut Jumingan (2017), kegiatan penjualan dan pemasaran barang atau jasa, serta pelaksanaan fungsi administrasi dan umum dalam perusahaan tertentu, bertanggung jawab atas biaya operasional.

Biaya operasional adalah biaya yang terkait langsung dengan kebutuhan bisnis sehari-hari di luar proses produksi, menurut tiga definisi di atas. Biaya yang diperlukan untuk menjalankan toko buket Iluna Florist adalah sebagai berikut:

Tabel 1. 9 Biaya Operasional

| Keterangan | Harga |
|-----------------------|-----------------|
| 1. Listrik | Rp 100.000,00 |
| 2. Wifi | Rp 50.000,00 |
| 3. Sewa | Rp 300.000,00 |
| 4. Biaya Tenaga Kerja | Rp 1.500.000,00 |

h. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan produknya dengan tujuan mencapai lebih banyak orang, meningkatkan penjualan, dan mempromosikan mereknya. Iluna Florist menggunakan *Instagram Ads* dan *Facebook Ads* sebagai salah satu strategi pemasaran atau iklan produk Iluna Florist. Berikut biaya yang dibutuhkan untuk melakukan pengiklanan:

| Keterangan | Harga |
|------------|-------|
|------------|-------|

1. *Instagram Ads* Rp 150.000,00

i. HPP

Harga pokok produksi (HPP) adalah jumlah biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu dalam proses pembuatan atau produksi barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* produksi (BOP). Dengan kata lain, HPP menunjukkan jumlah biaya yang terkait langsung dengan mengolah bahan baku menjadi produk jaminan. Definisi ini diberikan oleh Kuswadi, Hansen, dan Mowen, serta Mulyadi.

Dari pengertian tersebut, harga pokok produksi (HPP) adalah semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* produksi (BOP). Berikut adalah perhitungan HPP untuk biaya total untuk membuat produk buket *Dried flower*:



Tabel 1. 10 Perhitungan HPP

| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | | | |
|---|----|--------------|--------------|
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | | | |
| Persediaan Awal | | Rp | 3.500.000,00 |
| Pembelian | Rp | 2.400.000,00 | |
| Total Pembelian Bahan Baku | | Rp | 2.400.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku SiapProduksi | | Rp | 5.900.000,00 |
| Saldo Akhir | | - | |
| Total Biaya WIP | | Rp | 5.900.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | | | |
| Biaya Listrik | Rp | 100.000,00 | |
| Biaya Wifi | Rp | 50.000,00 | |
| Biaya Pemasaran | Rp | 150.000,00 | |
| Biaya Tenaga Kerja | Rp | 1.500.000,00 | |
| Biaya Sewa | Rp | 300.000,00 | |
| Total BOP | | Rp | 2.100.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | | Rp | 8.000.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | | | |
| Persediaan Awal | | - | |
| Harga Pokok Produksi | | Rp | 8.000.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | | Rp | 8.000.000,00 |
| Saldo Akhir | | | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | | | |
| PPN (11%) | | Rp | 880.000,00 |
| TOTAL HARGA POKOK | | | |
| PENJUALAN | | Rp | 8.880.000,00 |
| Volume Produksi | | | 185 |
| HARGA JUAL PRODUK | | Rp | 48.000,00 |

j. Proyeksi BEP

Berdasarkan definisi Harahap dan Simamora, Break Even Point (BEP) adalah ketika perusahaan tidak mencapai laba atau mengalami kerugian bersih. Pada titik ini, total biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi sama dengan pendapatan dari penjualan produk. Analisis Break Even Point (BEP) adalah metode untuk mengetahui bagaimana keuntungan, biaya tetap (*Fixed Cost*), biaya variabel (*Variable Cost*), dan volume aktivitas atau penjualan berhubungan satu sama lain. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menentukan titik di mana bisnis mencapai impas, yaitu ketika pendapatan perusahaan sama dengan biaya yang dikeluarkan secara keseluruhan. Perusahaan mengalami keuntungan di atas titik BEP dan kerugian di bawahnya. Dalam hal harga, volume produksi, dan strategi bisnis, analisis BEP membantu manajemen membuat keputusan. Berikut perhitungan biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya variabel (*varibel cost*):

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Tabel 1. 11 Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

| No | Nama Barang | QTY | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|----|----------------|---------|-----------------|---------------------|
| 1 | Gunting Bunga | 2 UNIT | Rp 75.000,00 Rp | 150.000,00 |
| 2 | Lem Tembak | 2 UNIT | Rp 50.000,00 Rp | 100.000,00 |
| 3 | Gunting Kertas | 5 UNIT | Rp 40.000,00 Rp | 200.000,00 |
| 4 | Biaya Sewa | 7 Hari | Rp 10.000,00 Rp | 70.000,00 |
| 4 | Wifi | 7 Hari | Rp 7.142,86 Rp | 50.000,00 |
| 5 | Listrik | 7 Hari | Rp 14.285,71 Rp | 100.000,00 |
| 6 | Tenaga Kerja | 3 Orang | Rp 125.000,00Rp | 375.000,00 |
| 7 | Instagram Ads | 5 Hari | Rp 30.000,00 Rp | 150.000,00 |
| | | | TOTAL Rp | 1.195.000,00 |

Berdasarkan hasil tabel di atas dapat dilihat bahwa biaya tetap Iluna Florist selama periode Mei-Juli yaitu sebesar Rp. 1.195.000,00. Hasil tersebut di dapatkan dari biaya pembelian peralatan pembuatan buket, seperti gunting bunga Rp. 150.000,00, lem tembak Rp. 100.000,00 ,

gunting kertas Rp. 200.000,00 , dan terdapat biaya sewa Rp. 70.000,00 ,
 wifi Rp. 50.000,00 , listrik Rp. 100.000,00 , tenaga kerja Rp. 375.000,
 dan biaya Iklan (Instagram Ads) Rp. 150.000,00.

1. Buket *Dried flower Small*

Biaya variabel (*Variabel Cost*) per produksi - Buket *Dried flower Small*

Tabel 1. 12 Biaya (*Variabel Cost*) per produksi – Buket *Dried flower Small*

| No | Nama Barang | Jumlah Barang | | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|--------------|--------------|---------------|-------------|--------------|------------------------|
| 1 | Kertas Buket | 125 | Lembar | Rp 3.000,00 | Rp 375.000,00 |
| 2 | Bunga Segar | 150 | Tangka i | Rp 7.500,00 | Rp 1.125.000,00 |
| 3 | Pita | 7 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 70.000,00 |
| 4 | Plastik | 3 | Pack | Rp 10.000,00 | Rp 30.000,00 |
| 5 | Bunga Kering | 10 | Tangka i | Rp 10.000,00 | Rp 100.000,00 |
| 6 | Plaster | 3 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 30.000,00 |
| 7 | Label | 150 | Pcs | Rp 300,00 | Rp 45.000,00 |
| 8 | Paperbag | 3 | Pack | Rp 35.000,00 | Rp 105.000,00 |
| TOTAL | | | | | Rp 1.880.000,00 |

Dalam perhitungan BEP (Break Even Point) untuk Iluna Florist dapat diuraikan sebagai berikut:

$$\text{Biaya Total} = \text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost}$$

$$= \text{Rp } 1.195.000 + \text{Rp } 1.880.000 = \text{Rp } 3.075.000$$

- a. Biaya tetap yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi
 $= \text{Rp } 1.195.000 : 150 \text{ Kali} = \text{Rp } 8.000$
- b. Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi

$$= \text{Rp } 8.000 + \text{Rp } 1.880.000 = \text{Rp } 1.888.000$$

- c. Biaya per unit adalah Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : jumlah produkyang dihasilkan per bulan
 $= \text{Rp } 3.075.000 : 150 = \text{Rp } 20.500$
- d. Harga jual per buah Rp 50.000

BEP Harga = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Produksi
 $= \text{Rp } 3.075.000 : 150 = \text{Rp } 20.500$

Harga Jual Per Unit Rp. 50.000

BEP Produksi = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Harga per unit
 $= \text{Rp } 3.075.000 : \text{Rp } 50.000 = \mathbf{62 \text{ buah}}$

Analisis Keuntungan

Pendapatan : Bouquet yang terjual x harga jual
 $= 150 \times \text{Rp. } 50.000$
 $= \text{Rp. } 7.500.000,00$

Total biaya produksi dalam 1 kali produksi = Rp. 3.075.000

Keuntungan = Pendapatan – Total biaya produksi
 $= \text{Rp } 7.500.000 - \text{Rp. } 3.075.000 = \text{Rp } 4.425.000$

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 150 buket bunga dengan harga Rp 50.000 per buah dalam 1 kali produksi adalah Rp 4.425.000

2. Buket *Dried flower Medium*

Biaya variabel (*Variabel Cost*) per produksi - Buket *Dried flower Medium*

Tabel 1. 13 Biaya variabel (*Variabel Cost*) per produksi - Buket *Dried flower Medium*

| No | Nama Barang | QTY | | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|----|--------------|-----|---------|--------------|-----------------|
| 1 | Kertas Buket | 150 | lembar | Rp 3.000,00 | Rp 450.000,00 |
| 2 | Bunga Segar | 150 | Tangkai | Rp 7.500,00 | Rp 1.125.000,00 |
| 3 | Pita | 1 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |

| | | | | | |
|---|--------------|----|---------|--------------|------------------------|
| 4 | Plastik | 1 | Pack | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |
| 5 | Bunga Kering | 15 | Tangkai | Rp 10.000,00 | Rp 150.000,00 |
| 6 | Plaster | 1 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |
| 7 | Label | 25 | Pcs | Rp 300,00 | Rp 7.500,00 |
| 8 | Paperbag | 25 | Pcs | Rp 35.000,00 | Rp 37.500,00 |
| | | | | | Rp 1.800.000,00 |

Dalam perhitungan BEP (Break Even Point) untuk Iluna Florist dapat diuraikan sebagai berikut:

$$\text{Biaya Total} = \text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost}$$

$$= \text{Rp}1.195.000 + \text{Rp} 1.800.000 = \text{Rp} 2.995.000$$

- a. Biaya tetap yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi
 $= \text{Rp} 1.195.000 : 25 \text{ Kali} = \text{Rp}. 47.800$
- b. Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi
 $= \text{Rp} 47.800 + \text{Rp} 1.800.000 = \text{Rp} 1.847.800$
- c. Biaya per unit adalah Total biaya produksi dalam 1 kali produksi : jumlah produkyang dihasilkan per bulan
 $= \text{Rp} 2.995.000 : 25 = \text{Rp} 119.800$
- d. Harga jual per buah Rp 150.000

$$\text{BEP Harga} = \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi} : \text{Produksi}$$

$$= \text{Rp} 2.995.000 : 25 = \text{Rp} 119.800$$

Harga Jual Per Unit Rp. 150.000

$$\text{BEP Produksi} = \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi} : \text{Harga per unit}$$

$$= \text{Rp} 2.995.000 : \text{Rp} 150.000 = \mathbf{20 \text{ buah}}$$

Analisis Keuntungan

$$\text{Pendapatan} : \text{Bouquet yang terjual} \times \text{harga jual} = 25 \times \text{Rp}. 150.000$$

$$= \text{Rp}. 3.750.000$$

$$\text{Total biaya produksi dalam 1 kali produksi} = \text{Rp}. 2.995.000$$

$$\text{Keuntungan} = \text{Pendapatan} - \text{Total biaya produksi}$$

$$= \text{Rp} 3.750.000 - \text{Rp}. 2.995.000 = \text{Rp} 755.000$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 25 buket bunga dengan harga Rp 150.000 per buah dalam 1 kali produksi adalah Rp 755.000.

3. Buket *Dried flower Large*

Biaya variabel (*Variabel Cost*) per produksi - Buket *Dried flower Large*

Tabel 1. 14 Biaya variabel (*Variabel Cost*) per produksi - Buket *Dried flower Large*

| No | Nama Barang | Jumlah Barang | | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|----|--------------|---------------|---------|--------------|------------------------|
| 1 | Kertas Buket | 150 | lembar | Rp 3.000,00 | Rp 450.000,00 |
| 2 | Bunga Segar | 150 | Tangkai | Rp 7.500,00 | Rp 1.125.000,00 |
| 3 | Pita | 1 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |
| 4 | Plastik | 1 | Pack | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |
| 5 | Bunga Kering | 15 | Tangkai | Rp 10.000,00 | Rp 150.000,00 |
| 6 | Plaster | 1 | Roll | Rp 10.000,00 | Rp 10.000,00 |
| 7 | Label | 15 | Pcs | Rp 300,00 | Rp 4.500,00 |
| 7 | Paperbag | 15 | Pcs | Rp 1.500,00 | Rp 22.500,00 |
| | | | | | Rp 1.782.000,00 |

Dalam perhitungan BEP (Break Even Point) untuk Iluna Florist dapat diuraikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Total} &= \text{Fixed Cost} + \text{Variable Cost} \\ &= \text{Rp } 1.195.000 + \text{Rp } 1.782.000 = \text{Rp } 2.977.000 \end{aligned}$$

- Biaya tetap yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi
 $= \text{Rp } 1.195.000 : 15 \text{ Kali} = \text{Rp. } 79.700$
- Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi
 $= \text{Rp } 79.700 + \text{Rp } 1.782.000 = \text{Rp } 1.861.700$
- Biaya per unit adalah Total biaya produksi dalam 1 kali produksi :
jumlah produk yang dihasilkan per bulan
 $= \text{Rp } 2.977.000 : 15 = \text{Rp } 198.500$
- Harga jual per buah Rp 250.000

$$\begin{aligned} \text{BEP Harga} &= \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi} : \text{Produksi} \\ &= \text{Rp } 2.977.000 : 15 = \text{Rp } 198.500 \end{aligned}$$

Harga Jual Per Unit Rp. 250.000

$$\begin{aligned} \text{BEP Produksi} &= \text{Total biaya produksi untuk 1 kali produksi} : \text{Harga per unit} \\ &= \text{Rp } 2.977.000 : \text{Rp } 250.000 = \mathbf{12 \text{ buah}} \end{aligned}$$

Analisis Keuntungan

$$\begin{aligned} \text{Pendapatan} : \text{Bouquet yang terjual} \times \text{harga jual} &= 15 \times \text{Rp. } 250.000 \\ &= \text{Rp. } 3.750.000 \end{aligned}$$

$$\text{Total biaya produksi dalam 1 kali produksi} = \text{Rp. } 3.244.500$$

$$\begin{aligned} \text{Keuntungan} &= \text{Pendapatan} - \text{Total biaya produksi} \\ &= \text{Rp } 3.750.000 - \text{Rp. } 2.977.000 = \text{Rp } 773.000 \end{aligned}$$

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 12 buket bunga dengan harga Rp 250.000 per buah dalam 1 kali produksi adalah Rp 773.000.

8. Sistematika Penulisan

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

a. BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab I ini merupakan bagian pendahuluan yang terdiri dari analisis situasi, rumusan masalah, tujuan, sasaran perintisan bisnis dan metode perintisan bisnis. Pada bab ini menjelaskan terkait dengan kumpulan informasi yang menjelaskan bagaimana kebutuhan konsumen dalam pemenuhan kebutuhan untuk memberikan hadiah sebagai ungkapan selamat. Pada bab ini juga dijelaskan terkait dengan keberadaan bentuk usaha yang sejenis di daerah tersebut. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab masalah yang ada sehingga nantinya akan ditemukan solusi dalam problem tersebut.

b. BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN

Pada Bab II, menjelaskan tentang laporan pelaksanaan kegiatan bisnis

perintisan, yang terbagi menjadi dua bagian utama: profil bisnis dan pelaksanaan kegiatan bisnis. Bagian profil bisnis memberikan gambaran umum tentang bisnis, termasuk bidang bisnis yang digeluti, lokasi operasional, dan perkembangan bisnis Iluna Florist. Sementara bagian pelaksanaan kegiatan bisnis mencakup berbagai aspek, seperti produksi, pemasaran/*marketing*, dan keuangan. Dalam profil bisnis, disajikan informasi tentang karakteristik bisnis secara keseluruhan, seperti jenis produk atau jasa yang ditawarkan, lokasi fisik bisnis, dan bagaimana bisnis tersebut telah berkembang seiring waktu. Sementara dalam pelaksanaan kegiatan bisnis, terdapat pembahasan yang lebih rinci tentang aspek-aspek kunci yang terkait dengan operasional bisnis, seperti proses produksi, strategi pemasaran yang digunakan (*marketing*), dan aspek keuangan yang mencakup pengelolaan dana dan laporan keuangan.

c. **BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH**

Pada Bab III, terfokus pada identifikasi dan pemecahan masalah dalam konteks bisnis. Bab ini terdiri dari beberapa bagian utama, yaitu identifikasi masalah. Bagian ini menjelaskan secara rinci permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis, baik yang telah diidentifikasi sebelumnya maupun yang muncul dalam perjalanan bisnis. Ini mencakup berbagai aspek yang mengganggu atau memengaruhi kinerja bisnis. Tinjauan teoritis, pada bagian ini, dilakukan tinjauan terhadap teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang diidentifikasi. Tinjauan teoritis ini membantu dalam memahami konteks masalah dan memperoleh wawasan dari perspektif teori. Dan pemecahan masalah, Bagian pemecahan masalah menjelaskan langkah-langkah atau pendekatan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang telah diidentifikasi. Ini mungkin melibatkan strategi bisnis tertentu, perubahan dalam proses operasional, atau penerapan konsep teori yang telah ditinjau sebelumnya.

d. **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada Bab IV, berisi kesimpulan dan rekomendasi yang menjelaskan terkait pelaksanaan bisnis secara umum. Yaitu dalam aspek fungsional

dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana yang telah di jelaskan pada Bab III, dan terdapat saran yang ditujukan kepada calon ilmuwan ekonomi islam yang akan menjalankan bisnis pada bidang yang sama. Kemudian pada bagian akhir, terdapat daftar Pustaka dan lampiran-lampiran yang menunjang bisnis yang dijalankan.

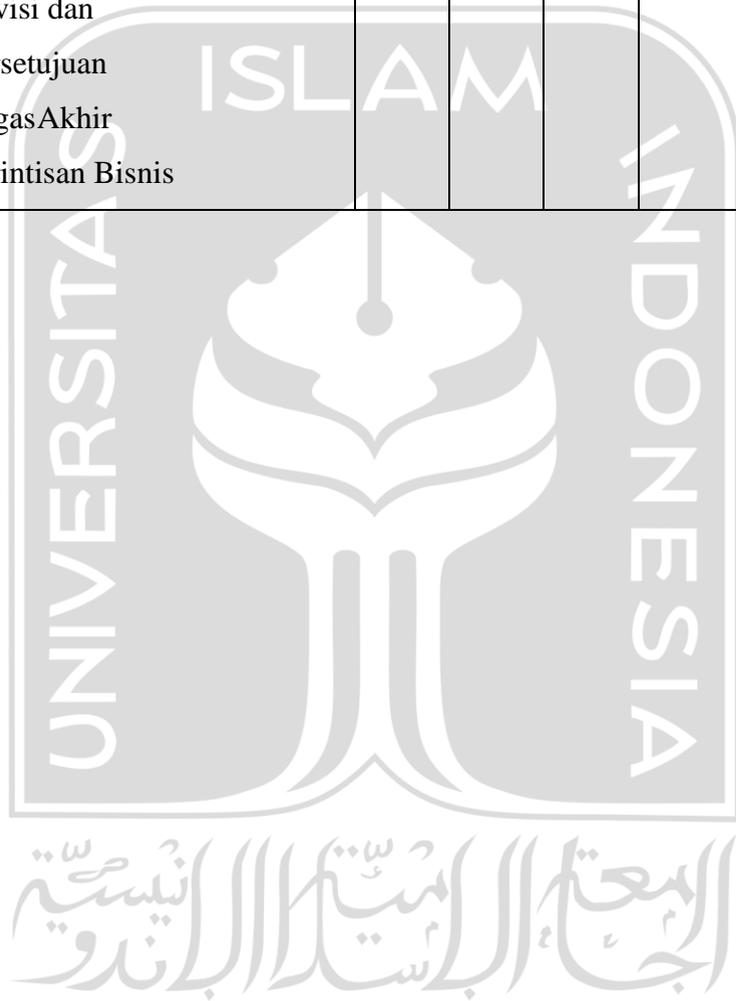
9. Jadwal Perintisan Bisnis

Jadwal kegiatan Perintisan Bisnis ini akan dilakukan selama 3 (tiga) bulan,tahapan pelaksanaan kegiatan dapat dilihat dalam table berikut ini:

Tabel 1. 15 Jadwal Perintisan Bisnis

| No. | Kegiatan | Bulan | | | | |
|-----|---|-------|-------|-----|------|------|
| | | Maret | April | Mei | Juni | Juli |
| 1. | Konsultasi Awal dan Menyusun RencanaKegiatan | | | | | |
| 2. | Proses Bimbingan untuk Menyelesaikan proposal | | | | | |
| 3. | Seminar Proposal Tugas Akhir Perintisan Bisnis | | | | | |
| 4. | Perumusan dan PersetujuanProgram Perintisan Bisnis | | | | | |
| 5. | Pelaksanaan dan ProsesBimbingan untuk Menyelesaikan Tugas Perintisan Bisnis | | | | | |

| No. | Kegiatan | Bulan | | | | |
|-----|--|-------|-------|-----|------|------|
| | | Maret | April | Mei | Juni | Juli |
| 6. | Ujian Tugas Akhir Perintisan Bisnis (Munaqosah) | | | | | |
| 7. | Revisi dan Persetujuan Tugas Akhir Perintisan Bisnis | | | | | |



BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM BISNIS

A. Profil Bisnis



Gambar 2. 1 Logo Iluna Florist

Iluna Florist merupakan bisnis dalam bidang jasa buket yang berdiri sejak tahun 2020 - saat ini, Iluna Florist memiliki banyak produk aneka buket yang di jual seperti produk buket bunga, buket boneka, buket snack, buket uang, buket custom dan *gift*.

Lokasi Iluna Florist berada di jl. Pahlawan no. 19 Wonosidi Kidul, Wates, Kulon Progo, dalam hal ini tim Iluna Florist ingin mengembangkan produk jasa buket yang berfokus pada pengembangan bunga *fresh* menjadi *Dried flower* (bunga kering) dengan mengeluarkan produk yang unik dan berbeda dari yang lain.

Dalam pengembangan bisnis ini Iluna Florist memiliki tim yaitu Naili Faiqoh sebagai tim dalam bidang produksi, Amanah Alfaturahmah bidang Marketing, Fitria Ulil Albab dalam bidang keuangan.

Dalam pengembangan bisnis ini bertujuan untuk memaksimalkan bunga *fresh* yang di jual sehingga ketika masa hidup bunga tersebut habis tidak menjadikan bunga tersebut menjadi sampah dan terbuang.

Karena di waktu toko dalam kondisi rame tim tidak kesulitan dalam menjual produk buket bunga dan produk yang lain karena selalu habis dalam waktu yang singkat, seperti pada musim wisuda tim telah mempersiapkan 100 produk sebelum masa wisuda tiba dan membuat *ready stock* produk 40 buket perhari, namun saat kondisi toko sepi terkadang tim kesulitan untuk menjual produk

bunga *fresh*, namun permintaan akan bunga *fresh* tetap ada sehingga tim ingin mencari solusi agar produk bunga *fresh* dapat di jual setiap saat namun tetap mendapatkan hasil yang maksimal.

Sehingga pengembangan produk *Dried flower* ini diharapkan dapat menjadi solusi dari permasalahan yang ada.

Akun sosial media:

Ig (iluna_florist)

Tik tok (iluna_florist)

Whatsapp (083 119 611 422)

B. Pelaksanaan Bisnis

Untuk pelaksanaan program bagian keuangan telah di mulai sejak bulan Maret dan masih berjalan hingga nanti targetnya akan di bulan Agustus telah selesai dilaksanakan semua program yang sudah direncanakan. Analisa pelaksanaan ditinjau dari aspek sebagai berikut:

a. Tinjauan Aspek Keuangan

Aspek yang penulis bahas pada laporan ini yaitu mengenai aspek keuangan, untuk mengetahui berbagai strategi dalam pengelolaan keuangan untuk mengembangkan bisnis produk buket *Dried flower* Iluna Florist pada aspek Keuangan

1. Sumber Dana

a) Hasil yang dicapai

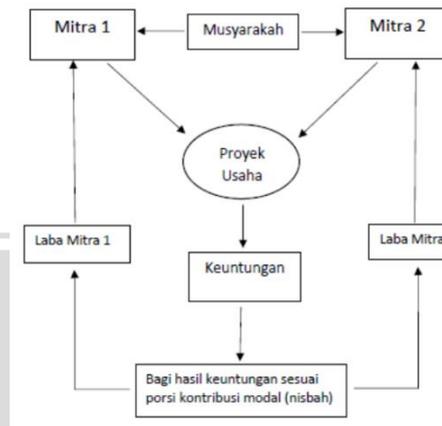
Dalam pengumpulan modal, Tim Iluna mengumpulkan modal sebesar Rp. 5.250.000,- dengan menggunakan akad Musyarakah , dan dan persenan nisbah bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Adapun Rukun Akad Musrakah yaitu :

- 1) Ijab Kabul/Shighat
- 2) Pihak-pihak yang Berakad/Aqidain : Tim Iluna
- 3) Objek Akad/Mauqud Alaih : Modal dan Investasi
- 4) Bagi Hasil/Nisbah :

Pada skema Akad Musrakah terdapat dua belah pihak yang akan

berkontribusi dalam sebuah usaha.

SKEMA MUSYARAKAH



Gambar 2. 2 Skema Akad Musyarakah

Adapun perhitungan modal dan nisbah bagi hasil terdapat di bawah ini :

| | |
|----------------|--------------|
| Kebutuhan Dana | Rp 5.250.000 |
| Modal Sendiri | Rp 4.750.000 |
| Investasi A | Rp 250.000 |
| Investasi B | Rp 250.000 |

Persentase Bagi Hasil

$$\text{Pemilik Modal} = \frac{\text{Rp } 4.750.000}{\text{Rp } 5.250.000} \times 100 \% = 90\%$$

$$\text{Investasi A} = \frac{\text{Rp } 250.000,00}{\text{Rp } 5.250.000} \times 100 \% = 5\%$$

$$\text{Investasi B} = \frac{\text{Rp } 250.000}{\text{Rp } 5.250.000} \times 100 \% = 5\%$$

Sesuai dengan kesepakatan, dalam pembagian bagi hasil, keuntungan yang diperoleh yaitu pemilik modal sebesar 90% dan untuk investasi A sebesar 5% dan Investasi B sebesar 5%. Dan kerugian yang terjadi akan dibagi sesuai dengan jumlah modal yang di setorkan.

RINCIAN MODAL USAHA BUKET *DRIED FLOWER*

Tabel 2. 1 Rincian Modal Usaha Buket Dried flower

| No | Nama Barang | Jumlah Barang | | Harga Satuan | Jumlah Harga |
|--------------|---------------|---------------|-------------|----------------|-----------------------|
| 1 | Kertas Buket | 6 | Roll | Rp53.000,00 | Rp318.000,00 |
| 2 | Bunga Segar | 1 | Paket | Rp2.000.000,00 | Rp2.000.000,00 |
| 3 | Pita | 10 | Pcs | Rp10.000,00 | Rp100.000,00 |
| 4 | Kapas Bunga | 10 | Pcs | Rp10.000,00 | Rp100.000,00 |
| 5 | Plastik | 10 | Pack | Rp10.000,00 | Rp100.000,00 |
| 6 | Bunga Kering | 1 | Paket | Rp448.500,00 | Rp448.500,00 |
| 7 | Plaster | 10 | Pcs | Rp10.000,00 | Rp100.000,00 |
| 8 | Paperbag | 115 | Pcs | Rp3.500,00 | Rp402.500,00 |
| 9 | Wifi | 1 | Bulan | Rp50.000,00 | Rp50.000,00 |
| 10 | Listrik | 1 | Bulan | Rp100.000,00 | Rp100.000,00 |
| 11 | Sewa | 1 | Bulan | Rp300.000,00 | Rp300.000,00 |
| 12 | Instagram Ads | 3 | 3 hari | Rp77.000,00 | Rp231.000,00 |
| 13 | Lain-lain | 1 | Kondisional | Rp1.000.000,00 | Rp1.000.000,00 |
| Total | | | | | Rp5.250.000,00 |

Untuk total biaya yang dibutuhkan dalam pengembangan bisnis buket bunga *Dried flower* yaitu sejumlah Rp. 5.250.000,00. Dimana biaya tersebut digunakan untuk membeli kebutuhan produksi buket bunga *Dried flower*, seperti untuk pembelian bunga segar dan bunga kering. Untuk bunga segar dan bunga kering di beli dengan harga yang variative sesuai dengan jenis bunga, yaitu untuk bunga segar dijual mulai dari Rp.20.000,00 – Rp. 100.000,00 per Ikat. Dan untuk bunga kering dijual mulai dari Rp. 5000,00 – Rp. 50.000,00 per ikat. Dimana modal yang dibutuhkan untuk pembelian bunga segar yaitu sebesar Rp. 2.000.000,00 dan bunga kering sebesar Rp. 448.500,00.

Kemudian untuk biaya operasional seperti Wifi, Listrik, dan sewa toko yaitu mengeluarkan modal sejumlah Rp. 450.000,00. Adapaun modal untuk

pembelian kebutuhan perlengkapan dalam pembuatan buket bunga, yaitu seperti kertas buket, kapas bunga, pita, plastic, plester, papperbag, dengan modal sejumlah Rp. 1.120.500,00, dan untuk biaya iklan sebesar Rp. 231.000 untuk pemutaran iklan sebanyak 3 kali. Kemudian terdapat modal untuk kebutuhan biaya lain-lain, dimana dana tersebut digunakan saat kondisi-kondisi tertentu. Seperti digunakan untuk pembelian bunga tambahan, diluar dari modal yang telah di sediakan, atau pembelian barang-barang yang dibutuhkan untuk pembuatan buket bunga. Adapun modal yang disediakan untuk kebutuhan lain-lain yaitu sebesar Rp. Rp1.000.000,00.

Adapun Pembagian persen dalam penggunaan modal yaitu :

1. Biaya Produksi 50%
2. Biaya Operasional 2,5%
3. Biaya Promosi 2,5%
4. Biaya tenaga kerja 15%
5. Biaya Lain-lain 30%

Di bulan April tim Iluna berdiskusi terkait modal yang akan di keluarkan untuk melakukan pengembangan buket bunga *Dried flower*. Hal yang menjadi pertimbangan yaitu terkait berapa jumlah modal yang harus dikumpulkan, untuk melakukan pembelian bahan baku untuk pembuatan buket bunga *Dried flower*, dan mempertimbangkan kebutuhan biaya lainnya, seperti biaya operasional, biaya promosi, dan biaya tak terduga. Dan terkait pembagian bagi hasil sesuai dengan akad.

b) Faktor Penghambat

Ketika terjadinya kenaikan permintaan Buket Bunga tetapi stock buket bunga sebelumnya belum habis terjual, tetapi bulan berikutnya harus menambah stok buket bunga kembali.

c) Solusi

Menggunakan uang modal yang tersisa untuk membeli bahan baku untuk tambahan stok buket bunga.

2. HPP

a) Hasil yang dicapai

Produk buket *Dried flower* yaitu buket dengan menggunakan bunga *fresh* yang dikeringkan atau dapat disebut dengan *Dried flower* atau bunga kering dengan jenis-jenis bunga yang berbeda. Buket *Dried flower* di jual dengan tiga tipe *Size*, yaitu terdapat *Size Small, Medium, dan Large*. Di bawah ini rincian harga pokok produksi yang telah disusun:

Tabel 2. 2 HPP Buket *Dried flower size small*

| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | | |
|---|-----------------|------------------------|
| BUKET DRIED FLOWER SIZE SMALL | | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | | |
| Persediaan Awal | | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.330.000,00 | |
| Total Pembelian Bahan Baku | | Rp 1.330.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | | Rp 2.330.000,00 |
| Saldo Akhir | | - |
| Total Biaya WIP | | Rp 2.330.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | | |
| Biaya Listrik | Rp 100.000,00 | |
| Tenaga Kerja | Rp 375.000,00 | |
| Biaya Wifi | Rp 50.000,00 | |
| Biaya Pemasaran | Rp 150.000,00 | |
| Biaya Sewa | Rp 70.000,00 | |
| Total BOP | | Rp 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | | Rp 3.075.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | | |
| Persediaan Awal | | - |
| Harga Pokok Produksi | | Rp 3.075.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | | Rp 3.075.000,00 |
| Saldo Akhir | | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | | |

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| PPN (11%) | Rp 338.250,00 |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | Rp 3.413.250,00 |
| Volume Produksi | 150 |
| HARGA JUAL PRODUK | Rp 22.755,00 |

Tabel 2. 3 HPP Buket Dried flower Size Medium

| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | |
|---|------------------------|
| BUKET DRIED FLOWER SIZE MEDIUM | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | |
| Persediaan Awal | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.250.000,00 |
| Total Pembelian Bahan Baku | Rp 1.250.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | Rp 2.250.000,00 |
| Saldo Akhir | - |
| Total Biaya WIP | Rp 2.250.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | |
| Biaya Listrik | Rp 100.000,00 |
| Tenaga Kerja | Rp 375.000,00 |
| Biaya Wifi | Rp 50.000,00 |
| Biaya Pemasaran | Rp 150.000,00 |
| Biaya Sewa | Rp 70.000,00 |
| Total BOP | Rp 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | Rp 2.995.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | |
| Persediaan Awal | - |
| Harga Pokok Produksi | Rp 2.995.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | Rp 2.995.000,00 |
| Saldo Akhir | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | |
| PPN (11%) | Rp 329.450,00 |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | Rp 3.324.450,00 |

| | |
|--------------------------|----------------------|
| Volume Produksi | 25 |
| HARGA JUAL PRODUK | Rp 132.978,00 |

Tabel 2. 4 HPP Buket Dried flower Size Large

| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | |
|---|------------------------|
| BUKET DRIED FLOWER SIZE LARGE | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | |
| Persediaan Awal | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.232.000,00 |
| Total Pembelian Bahan Baku | Rp 1.232.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | Rp 2.232.000,00 |
| Saldo Akhir | - |
| Total Biaya WIP | Rp 2.232.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | |
| Biaya Listrik | Rp 100.000,00 |
| Tenaga Kerja | Rp 375.000,00 |
| Biaya Wifi | Rp 50.000,00 |
| Biaya Pemasaran | Rp 150.000,00 |
| Biaya Sewa | Rp 70.000,00 |
| Total BOP | Rp 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | Rp 2.977.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | |
| Persediaan Awal | - |
| Harga Pokok Produksi | Rp 2.977.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | Rp 2.977.000,00 |
| Saldo Akhir | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | |
| PPN (11%) | Rp 327.470,00 |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | Rp 3.304.470,00 |
| Volume Produksi | 15 |
| HARGA JUAL PRODUK | Rp 220.298,00 |

Tabel 2. 5 HPP per produk

| No | Produk | Harga Jual | HPP |
|----|---------------------------------------|-------------|--------------|
| 1 | Buket <i>Dried flower size small</i> | Rp. 50.000 | Rp 22.755,00 |
| 2 | Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | Rp. 150.000 | Rp132.978,00 |
| 3 | Buket <i>Dried flower Size Large</i> | Rp. 250.000 | Rp220.298,00 |

b) Faktor Penghambat

Ketika melakukan perhitungan HPP Buket *Dried flower* terdapat kesulitan dalam melakukan penempatan posisi akun-akun yang terdapat pada perhitungan HPP. Yaitu seperti akun persediaan awal, pembelian, persediaan akhir, dikarenakan perhitungan hpp disusun pada awal bulan, sehingga belum mengetahui jumlah persediaan akhir.

c) Solusi

Pada saat melakukan perhitungan HPP, akun-akun yang dicantumkan pada tabel HPP yaitu akun-akun yang ada saja, seperti persediaan awal, pembelian, dan biaya *overhead* pabrik untuk mengetahui harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada periode awal.

3. Proyeksi BEP

a) Hasil yang dicapai

1) Buket *Dried flower Small*

Tabel 2. 6 BEP Buket *Dried flower size small*

| | |
|-------------------------|---------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 250.000,00 |
| | |
| Biaya Total | Rp 470.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 11.006,58 |
| Total Biaya Produksi | Rp 261.006,58 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 23.506,58 |
| Harga Jual | Rp 50.000,00 |

| | |
|----------------------|-----------------|
| | |
| BEP Harga | Rp 23.506,58 |
| BEP Produksi | 9 |
| | |
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.000.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 261.006,58 |
| Keuntungan | Rp 738.993,42 |

2) *Buket Dried flower Medium*

Tabel 2. 7 BEP Buket Dried flower Size Medium

| | |
|-------------------------|-----------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 720.000,00 |
| | |
| Biaya Total | Rp 940.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 22.013,16 |
| Total Biaya Produksi | Rp 742.013,16 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 94.013,16 |
| Harga Jual | Rp 150.000,00 |
| | |
| BEP Harga | Rp 94.013,16 |
| BEP Produksi | 5 |
| | |
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.500.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 742.013,16 |
| Keuntungan | Rp 757.986,84 |

3) *Buket Dried flower Large*

Tabel 2. 8 BEP Buket Dried flower Size Large

| | |
|-------------------------|-----------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 594.000,00 |
| | |
| Biaya Total | Rp 814.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 44.026,32 |
| Total Biaya Produksi | Rp 638.026,32 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 162.826,32 |
| Harga Jual | Rp 250.000,00 |
| | |
| BEP Harga | Rp 162.826,32 |
| BEP Produksi | 4 |
| | |
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.250.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 638.026,32 |
| Keuntungan | Rp 611.973,68 |

Di bulan Mei tim Iluna melakukan perhitungan terkait BEP buket *Dried flower* yang dibagi menjadi tiga ukuran, yaitu *Small, Medium, Large*.

Adapun jenis-jenis bunga yang biasa dipakai untuk tambahan di dalam buket *Dried flower* seperti bunga caspea, klobot, lagurus, edelweis, bunga cantel, bunga kapas, daun palem dan daun pakis.

2) Faktor Penghambat

Adanya berbagai macam ukuran, menjadi kendala dalam perhitungan BEP, karena terdapat kondisi dimana terjadinya permintaan di luar dari paket *Size* yang telah disediakan.

3) Solusi

Adanya Pilihan ukuran, menjadi solusi Ketika terdapat permintaan diluar ukuran, yaitu dengan mengelompokkan harga sesuai dengan harga

dari paket yang telah ada. Yaitu dengan mengelompokkan harga buket mulai dari Rp. 5.000,00 – Rp.100.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Small*, kemudian Rp. 110.000,00 – 200.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Medium*, dan harga Rp. 250.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Large*.

Kemudian untuk mempermudah perhitungan BEP ketika terdapat pembelian *by Request* atau custom, *Customer* dapat memberikan tambahan bunga atau paket *Add On* untuk buket bunga diluar dari paket buket bunga yang telah disediakan. Dimana harga bunga kering untuk buket *Dried flower size small* yaitu mulai dari Rp. 5.000,00 – Rp.20.000,00 per tangkai. Untuk buket *Dried flower Size Medium* Rp.20.000,00 – Rp.30.000,00. Dan untuk buket *Dried flower Size Large* mulai dari Rp.50.000 dan penyesuaian ukuran.

Dan untuk perhitungan buket bunga dengan system *by request* atau custom, dapat dihitung dengan cara harga buket *Dried flower (Size) + Add On = Total Harga Buket Dried flower*.

4. Biaya Peralatan & Penyusutan (Depresiasi)

a) Hasil yang dicapai

Depresiasi adalah konsep yang penting dalam akuntansi dan manajemen keuangan karena mencerminkan penurunan nilai aset tetap seiring berjalannya waktu dan penggunaan yang berkelanjutan. Depresiasi adalah proses yang mencerminkan kemampuan aset tetap untuk memberikan manfaat atau layanan kepada perusahaan yang cenderung menurun seiring berjalannya waktu. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti kerusakan fisik, perkembangan teknologi yang membuat aset menjadi usang, atau penurunan efisiensi dalam penggunaan aset tersebut. Penurunan nilai aset ini tercermin dalam laporan keuangan perusahaan dan memungkinkan perusahaan untuk mengakui biaya penggunaan aset dalam periode yang bersangkutan.

Selain itu, depresiasi juga memperhitungkan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi nilai aset, seperti kerusakan atau ketidak relevanannya dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah. Oleh karena itu, nilai yang melekat

pada aset tetap dapat berubah seiring berlalunya waktu, dan perusahaan harus mencatat depresiasi secara sistematis untuk mencerminkan penurunan nilai ini. Ini membantu perusahaan dalam membuat keputusan yang akurat terkait dengan penggantian aset, perencanaan anggaran, dan analisis kinerja keuangan. (Sari, 2018). Pada rintisan bisnis buket bunga Iluna Florist, penulis telah merinci aset dan berapa biaya penyusutannya menggunakan aplikasi *Microsoft excel*, dan hasilnya sebagai berikut:

Tabel 2. 9 Peralatan dan Depresiasi

| NO | AKTIVA BERWUJUD | JUMLAH | USIA EKONOMIS (TAHUNAN) | HARGA | TOTAL | NILAI SISA 10% | DEPRISIASI (3) | DEPRISIASI PER BULAN (36) |
|-----------|------------------------|---------------|--------------------------------|--------------|--------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------------|
| 1 | SHOWCHASE | 1 UNIT | 3 | Rp1800 | Rp1800 | Rp360 | Rp1680 | Rp47 |
| 2 | PRINTER | 1 UNIT | 3 | Rp700 | Rp700 | Rp140 | Rp653 | Rp18 |
| 3 | LAPTOP | 1 UNIT | 3 | Rp450 | Rp450 | Rp900 | Rp420 | Rp117 |
| 4 | HANDPHONE | 1 UNIT | 3 | Rp200 | Rp200 | Rp400 | Rp1867 | Rp52 |

| | | | | | | | | |
|--------|------------------------|---------------|---|------------|------------|-------|-------|------|
| 1 | RAK | 1 UNI T | 3 | Rp1 000 | Rp100 0 | Rp200 | Rp933 | Rp26 |
| 2 | MEJA KASIR | 1 UNI T | 3 | Rp5 00 | Rp500 | Rp100 | Rp467 | Rp13 |
| 4 | KURSI | 2 UNI T | 3 | Rp1 00 | Rp200 | Rp40 | Rp187 | Rp5 |
| 5 | SOFA | 1 UNI T | 3 | Rp5 00 | Rp500 | Rp100 | Rp467 | Rp13 |
| 6 | RAM JARING BESI | 3 UNI T | 3 | Rp1 00 | Rp300 | Rp60 | Rp280 | Rp8 |
| 7 | RAK PLASTIK | 1 UNI T | 3 | Rp7 0 | Rp70 | Rp14 | Rp65 | Rp2 |
| 1 1 | VAS BUNGA | 6 UNI T | 3 | Rp1 00 | Rp600 | Rp120 | Rp560 | Rp16 |
| 1 5 | KARPET | 1 UNI T | 3 | Rp1 00 | Rp100 | Rp20 | Rp93 | Rp3 |
| 1 6 | KERANJA NG BUNGA | 3 UNI T | 3 | Rp7 0 | Rp210 | Rp42 | Rp196 | Rp5 |
| 1 7 | RAK BONEKA | 1 UNI T | 3 | Rp7 00 | Rp700 | Rp140 | Rp653 | Rp18 |

| | | | | | | | | |
|--------------|----------------------|---------------|---|-----------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------|
| 18 | EMBER | 3 UNI T | 3 | Rp5 0 | Rp150 | Rp30 | Rp140 | Rp4 |
| 19 | LEMARI | 1 UNI T | 3 | Rp5 00 | Rp500 | Rp100 | Rp467 | Rp13 |
| 20 | RAK PERALAT AN | 1 UNI T | 3 | Rp1 00 | Rp100 | Rp20 | Rp93 | Rp3 |
| 21 | KERANJA NG BESAR | 2 UNI T | 3 | Rp7 5 | Rp150 | Rp30 | Rp140 | Rp4 |
| 23 | KACA | 1 UNI T | 3 | Rp4 50 | Rp450 | Rp90 | Rp420 | Rp12 |
| 24 | RAK KERTAS | 1 UNI T | 3 | Rp2 50 | Rp250 | Rp50 | Rp233 | Rp7 |
| TOTAL | | | | | Rp 14.780. 000 | DEPR ESIAS I | Rp 13.794. 667 | Rp383. 165 |

Sebelum melaksanakan bisnis, pemilik bisnis menyiapkan peralatan sebagai penunjang dalam pelaksanaan bisnisnya. Seiring berjalannya waktu, peralatan tersebut akan mengalami penurunan nilai yang disebut sebagai depresiasi atau biaya penyusutan. Biaya penyusutan per tahun dihitung menggunakan rumus berikut:

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

$$\text{Biaya Penyusutan per tahun} = \frac{(14.780.000 - 2.956.000)}{3 \text{ tahun}}$$

$$\text{Biaya Penyusutan per tahun} = \text{Rp. } 13.794.667$$

$$\text{Biaya Penyusutan per bulan} = \frac{\text{Biaya penyusutan per tahun}}{36}$$

$$\text{Biaya Penyusutan per bulan} = \frac{13.794.667}{36}$$

$$\text{Biaya Penyusutan per bulan} = \text{Rp. } 383.165$$

Perhitungan di atas merupakan contoh menghitung biaya penyutan barang investasi. Hasil dari perhitungan di atas adalah Rp. 383.165 dan untuk biaya penyusutan per tahun adalah Rp. 13.794.667.

b) Faktor Penghambat

Ketika melakukan perhitungan biaya penyusutan atau depresiasi pada peralatan yang dimiliki oleh toko buket Bunga Iluna Florist terdapat kesulitan dalam melakukan perhitungan tersebut. Yaitu dikarenakan jika melihat modal yang dikumpulkan di awal merupakan modal yang akan digunakan untuk biaya produksi, biaya operasional, dan biaya lain-lain, sedangkan biaya peralatan di luar dari modal yang di kumpulkan, dengan kata lain peralatan yang di cantumkan disini yaitu peralatan yang telah dimiliki oleh toko buket bunga Iluna Florist sebelumnya.

c) Solusi

Pada saat melakukan perhitungan biaya penyusutan atau depresiasi, penulis menghitung keseluruhan peralatan yang telah dimiliki oleh toko buket Iluna Florist dengan usia ekonomis selama 3 tahun atau 36 bulan.

b. Mencatat Laporan Keuangan

A. Arus Kas

Laporan arus kas adalah alat yang sangat penting dalam manajemen keuangan karena membantu perusahaan memantau aliran kasnya. Dengan memahami sumber dan penggunaan kas melalui tiga aktivitas utama ini, perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik terkait pengelolaan kas, pembayaran kewajiban, dan perencanaan keuangan secara keseluruhan. Hal ini membantu perusahaan

memastikan bahwa mereka memiliki cukup kas untuk memenuhi kewajiban mereka saat jatuh tempo. Berikut laporan arus kas Iluna Florist di bawah ini:

Tabel 2. 10 Arus Kas Iluna Florist Mei 2023

| ILUNA FLORIST | |
|---|---------------------|
| ARUS KAS | |
| MEI 2023 | |
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 4.000.000 |
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 1.950.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| | Rp 3.100.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 900.000 |
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 450.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 450.000 |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |
| Modal | Rp 3.550.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | Rp 3.550.000 |
| Penurunan Kas | Rp 900.000 |
| Saldo Awal Kas | Rp 3.899.667 |
| Saldo Akhir | Rp 4.799.667 |

Pada tabel 2.11 terdapat arus kas pada bulan Mei, pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari total penjualan sebesar Rp. 4.000.000 dan dari modal awal sebesar 3.550.000 dan memiliki saldo awal sebesar Rp. 3899.667, kemudian dari modal awal tersebut Tim Iluna menggunakan untuk memenuhi kebutuhan aktivitas Operasi sebesar Rp. 3.100.000, kemudian digunakan untuk membeli peralatan atau investasi sebesar Rp. 450.000, sehingga sisa kas atau saldo akhir pada bulan Mei sebesar Rp. 4.799.667.

Tabel 2. 11 Arus Kas Iluna Florist Juni 2023

| ILUNA FLORIST | |
|---|---------------------|
| ARUS KAS | |
| JUNI 2023 | |
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 5.910.000 |
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 2.600.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 145.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Iklan | Rp 76.483 |
| | Rp 3.871.483 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 2.038.517 |
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 180.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 180.000 |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |

| | |
|---|---------------------|
| Modal | Rp 2000.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | Rp 2.000.000 |
| | |
| Penurunan Kas | Rp 1.848.184 |
| Saldo Awal Kas | Rp 4.799.667 |
| Saldo Akhir | Rp 6.647.851 |

Pada tabel 2.12 terdapat arus kas pada bulan Juni, pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Mei sebesar Rp. 4.799.667 dan dari hasil penjualan sebesar Rp. 5.910.000. kemudian dari sisa saldo kas tersebut Tim Iluna menggunakan untuk memenuhi kebutuhan aktivitas Operasi sebesar Rp. 3.871.483, kemudian digunakan untuk membeli peralatan atau investasi sebesar Rp. 180.000, sehingga total kas saldo akhir pada bulan Juni sebesar Rp. 6.647.851.

Tabel 2. 12 Arus Kas Iluna Florist Juli 2023

| ILUNA FLORIST | |
|---|---------------------|
| ARUS KAS | |
| Juli 2023 | |
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 3.695.000 |
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 1.670.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 85.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Iklan | Rp 76.483 |
| | Rp 2.881.483 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 813.517 |
| | |

| | |
|---|---------------------|
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 80.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 80.000 |
| | |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |
| Modal | Rp 200.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | - |
| | |
| Penurunan Kas | Rp 2.038.184 |
| Saldo Awal Kas | Rp 6.647.851 |
| Saldo Akhir | Rp 8.686.035 |

Pada tabel 2.13 terdapat arus kas pada bulan Juli, pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Juni sebesar Rp. 6.647.851 dan dari hasil penjualan sebesar Rp. 3.695.000. kemudian dari sisa saldo kas tersebut Tim Iluna menggunakan untuk memenuhi kebutuhan aktivitas Operasi sebesar Rp. 2.881.483, kemudian digunakan untuk membeli peralatan atau investasi sebesar Rp. 80.000, sehingga total kas saldo akhir pada bulan Juli sebesar Rp. 8.686.035

B. Laporan Laba Rugi

Laporan laba-rugi memuat informasi mengenai pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dagangan selama satu periode. Ini mencakup biaya yang terkait dengan pendapatan tersebut, seperti biaya pokok penjualan (HPP), biaya operasional dalam usaha, dan biaya di luar usaha. Berikut laporan Laba-Rugi penjualan buket *Dried flower*:

Tabel 2. 13 Laba-Rugi Per 31 Mei-Juli 2023

| |
|---|
| <p>ILUNA FLORIST LAPORAN LABA RUGI PER 31 MEI-JULI 2023</p> |
|---|

| | |
|-----------------------------------|----------------------|
| Pendapatan Usaha | |
| Penjualan | Rp 13.605.000 |
| Potongan Penjualan | - |
| Total Pendapatan | Rp 13.605.000 |
| | |
| Harga Pokok Penjualan | |
| HPP | Rp 9.392.333 |
| Total HPP | Rp 9.392.333 |
| Laba (Rugi) Kotor | Rp 4.212.667 |
| | |
| Biaya Usaha | |
| Biaya Wifi | Rp 150.000 |
| Biaya Listrik | Rp 300.000 |
| Biaya Sewa | Rp 900.000 |
| Biaya Tenaga Kerja | Rp 1.800.000 |
| Biaya Iklan | Rp 152.966 |
| Total Biaya Usaha | Rp 3.302.966 |
| | |
| Laba Operasional | Rp 909.701 |
| Pendapatan dan Biaya Diluar Usaha | - |
| Biaya Diluar Usaha | - |
| | |
| Laba Sebelum Pajak | Rp 909.701 |
| Biaya Pajak | |
| Laba Setelah Pajak | Rp 909.701 |

Pada tabel laba rugi di atas terlihat bahwa total pendapatan usaha selama tiga bulan bisnis buket *dried flower* berjalan ialah sebesar Rp. 13.605.000, kemudian dikurangi dengan adanya biaya HPP keseluruhan sebesar Rp. 9.392.333 maka ditemukan pendapatan kotor sebesar Rp

4.212.667. Kemudian terdapat beban operasional dengan total Rp 3.302.966. Dan diketahui total hasil laba bersih atau laba setelah pajak ialah sebesar Rp. **909.701**.

C. Laporan Perubahan Ekuitas

Laporan perubahan ekuitas memiliki peran penting dalam menunjukkan bagaimana perubahan ekuitas perusahaan terjadi dari awal hingga akhir periode tertentu dalam laporan keuangan. Laporan ini mencerminkan perubahan yang terjadi akibat operasi bisnis dan transaksi dengan pemilik atau pemegang saham selama periode tersebut. Komponen utama yang biasanya terdapat dalam laporan perubahan ekuitas mencakup modal saham sebagai unsur pertama. Modal saham mencerminkan perubahan dalam modal saham selama periode tersebut, termasuk penjualan saham baru atau pembelian saham kembali. Komponen kedua adalah laba bersih, yang mencerminkan laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan selama periode tersebut. Selanjutnya, terdapat cadangan dan laba ditahan yang mencerminkan perubahan dalam cadangan perusahaan dan laba yang ditahan dari periode sebelumnya. Ini dapat digunakan untuk pembayaran dividen atau reinvestasi dalam bisnis. Terakhir, komponen transaksi dengan pemilik mencakup transaksi seperti pembayaran dividen kepada pemegang saham dan kontribusi modal tambahan dari pemilik. Semua elemen ini bersama-sama membentuk laporan perubahan ekuitas yang penting dalam analisis keuangan perusahaan.

Laporan perubahan ekuitas adalah alat yang berguna bagi pemangku kepentingan untuk melihat bagaimana ekuitas perusahaan berubah seiring waktu. Ini memberikan gambaran tentang bagaimana laba yang dihasilkan dan transaksi dengan pemilik memengaruhi struktur keuangan dan nilai perusahaan. Laporan ini juga membantu dalam menilai kinerja perusahaan dan keputusan yang terkait dengan alokasi keuntungan, dividen, atau keputusan investasi. Berikut ini disajikan laporan perubahan ekuitas Iluna Florist:

Tabel 2. 14 Laporan Perubahan Ekuitas

| Iluna Florist | | | |
|--|--------------|------------|------------|
| Laporan Perubahan Ekuitas | | | |
| Untuk Bulan Berakhir pada 31 Juli 2023 | | | |
| | NAILI | AMANAH | FITRIA |
| Modal 1 Mei | Rp 3.250.000 | Rp 150.000 | Rp 150.000 |
| <i>Ditambah:</i> | | | |
| Setoran Tambahan | Rp 1.500.000 | Rp 100.000 | Rp 100.000 |
| Pembagian Laba Bersih | Rp 818.731 | Rp 45.485 | Rp 45.485 |
| | | | |
| <i>Dikurangi:</i> | | | |
| Prive | - | - | - |
| Modal 31 Juli | Rp 5.568.731 | Rp 295.485 | Rp 295.485 |

Dalam laporan perubahan ekuitas, modal awal tim Iluna Florist yaitu untuk Naili sebagai pemilik usaha memberikan modal awal sebesar Rp 3.250.000, Amanah memberikan modal awal sebagai bentuk investasi sebesar Rp. 150.000, dan Fitria memberikan modal awal sebagai bentuk investasi sebesar Rp. 150.000. Kemudian terdapat setoran tambahan di setiap bulannya, dengan total modal yang diberikan oleh Naili sebesar Rp. 4.750.000, Amanah Rp. 250.000, dan Fitria Rp. 250.000. Dari total modal tersebut ditambah dengan pembagian laba bersih dan menghasilkan total modal pada periode 31 Juli yaitu untuk Naili sebesar Rp. 5.568.731, Amanah sebesar Rp. 295.485, dan Fitria Rp. 295.485.

Tabel 2. 15 Pembagian laba

| | | |
|--------------|--------------|------|
| Modal Naili | Rp 4.750.000 | 90% |
| Modal Amanah | Rp 250.000 | 5% |
| Modal Fitria | Rp 250.000 | 5% |
| | Rp 5.250.000 | 100% |

| | | | | | | |
|----------------|--------|-----|---|------------|---|-------------------|
| Pembagian Laba | Naili | 90% | x | Rp 909.701 | = | Rp 818.731 |
| | Amanah | 5% | x | Rp 909.701 | = | Rp 45.485 |
| | Fitria | 5% | x | Rp 909.701 | = | Rp 45.485 |

Sesuai dengan kesepakatan tim Iluna Florist dalam pembagian laba atau keuntungan yaitu, pembagian keuntungan proporsional sesuai dengan modal. Adapun laba yang diperoleh untuk pemilik usaha sebesar 90% dan untuk investor sebesar 5%. Naili yang merupakan pemilik usaha, memberikan total modal sebesar Rp 4.750.000 dengan persentase bagi hasil sebesar 90% maka laba yang diperoleh yaitu sebesar Rp 818.731, kemudian untuk setiap investor memberikan total modal sebesar Rp 250.000 dengan persentase bagi hasil sebesar 5%. Sehingga, laba yang diperoleh setiap investor, yaitu Amanah dan Fitria sebesar Rp 45.485.

D. Neraca

Neraca adalah salah satu laporan keuangan utama yang menggambarkan posisi keuangan suatu perusahaan pada titik waktu tertentu, biasanya akhir periode keuangan seperti akhir tahun atau kuartal. Laporan ini secara terstruktur menyajikan informasi mengenai aset, kewajiban, dan ekuitas perusahaan dalam suatu format yang menunjukkan seimbang antara apa yang dimiliki perusahaan (aset) dan apa yang harus dibayar (kewajiban) serta nilai ekuitas pemilik pada tanggal tertentu. Dengan kata lain, neraca memberikan gambaran tentang sejauh mana perusahaan memiliki aset yang dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban dan nilai ekuitas yang tersisa setelah melunasi kewajiban tersebut.

Laporan ini penting karena memberikan pemahaman yang mendalam tentang struktur keuangan perusahaan dan membantu pemangku kepentingan seperti pemilik, investor, dan kreditur dalam mengevaluasi tingkat likuiditas, solvabilitas, dan kinerja keuangan perusahaan. Jadi, neraca adalah salah satu alat yang sangat penting

dalam analisis keuangan dan pengambilan keputusan bisnis. Dalam hal ini, Tim Iluna Florist telah membuat neraca keuangan atau laporan posisi keuangan Iluna Florist dari bulan Mei sampai Juli 2023.

Tabel 2. 16 Neraca Keuangan Bulan Mei

| Neraca 31 Mei 2023 | | | |
|---------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 3.449.667 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | - | Ekuitas | |
| Peralatan | Rp 450.000 | Modal Awal | Rp 3.550.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 3.899.667 | Laba Berjalan | Rp 349.667 |
| | | Total Ekuitas | Rp 3.899.667 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 3.899.667 | Total Passiva | Rp 3.899.667 |

Pada neraca saldo bulan Mei, total aktiva dan passive masing-masing adalah Rp 3.899.667. kemudian, laba berjalan yang didapatkan sebesar Rp 349.667. Kemudian saldo kas sebesar Rp.3.449.667.

Tabel 2. 17 Neraca Keuangan Bulan Juni

| Neraca 30 JUNI 2023 | | | |
|----------------------------|--------------|------------------|---|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 889.667 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | Rp 1.419.683 | Ekuitas | |

| | | | |
|--------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Peralatan | Rp 180.000 | Modal Awal | Rp 2.000.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 2.489.350 | Laba Berjalan | Rp 489.350 |
| | | Total Ekuitas | Rp 2.489.350 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | - | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 2.489.350 | Total Passiva | Rp 2.489.350 |

Pada neraca saldo bulan Juni, total aktiva dan passive masing-masing adalah Rp 2.489.350. Kemudian saldo kas sebesar Rp. 889.667. dan laba berjalan yang didapatkan sebesar Rp 489.350.

Tabel 2. 18 Neraca Keuangan Bulan Juli

| Neraca 31 JULI 2023 | | | |
|----------------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 3.152.851 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | Rp 337.833 | Ekuitas | |
| Peralatan | Rp 80.000 | Modal Awal | Rp 3.500.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 3.570.684 | Laba Berjalan | Rp 70.684 |
| | | Total Ekuitas | Rp 3.570.684 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | - | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 3.570.684 | Total Passiva | Rp 3.570.684 |

Pada neraca saldo bulan Juli, total aktiva dan passive masing-masing adalah Rp 3.570.684. Kemudian saldo kas sebesar Rp. 3.152.851. dan laba berjalan yang didapatkan sebesar Rp 70.684.

E. Analisis Kelayakan Bisnis (RCr)

Dalam konteks bisnis, perhitungan untuk menilai kelayakan suatu

usaha adalah dengan menggunakan *Revenue Cost Ratio* (R/C) atau rasio pendapatan terhadap biaya. Ini digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana bisnis menghasilkan keuntungan setelah mempertimbangkan semua biaya yang terlibat.

Perhitungan R/C melibatkan perbandingan antara total pendapatan yang diperoleh dari bisnis dengan total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi atau operasional. Dalam rumus ini, kita membagi total pendapatan dengan total biaya:

$$R/C = \frac{\text{Total Pendapatan}}{\text{Total Biaya}}$$

Total pendapatan adalah jumlah pendapatan kotor yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa, sementara total biaya mencakup semua biaya yang terkait dengan produksi atau operasional, seperti biaya produksi, pemasaran, administrasi, dan lain-lain. Hasil perhitungan R/C memberikan gambaran tentang seberapa besar pendapatan yang dihasilkan dari setiap unit biaya yang dikeluarkan. Nilai R/C yang melebihi 1 menunjukkan bahwa bisnis menghasilkan pendapatan yang cukup besar untuk menutupi semua biaya dan menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, jika nilai R/C kurang dari 1, bisnis mungkin mengalami kerugian atau tidak cukup menguntungkan.

Pemilik bisnis dan pemangku kepentingan dapat menggunakan R/C sebagai alat dalam pengambilan keputusan mengenai kelangsungan bisnis. Ini membantu dalam mengevaluasi kelayakan bisnis dan potensinya dalam jangka panjang. Pada bagian analisis kelayakan bisnis buket *Dried flower* Iluna Florist, tim Iluna Florist telah mencoba melakukan perhitungan *Revenue Cost Ratio* (R/C) dengan tujuan mengetahui apakah bisnis tersebut layak untuk dijalankan lebih lanjut atau tidak. Berikut hasil perhitungan yang telah dilakukan:

Diketahui :

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

TR = total *revenue* (total penerimaan)

= Rp. 4000.0000

TC = total *cost* (total biaya)

= Rp. 3.100.000

Maka :

$$R/C = \frac{4000.000}{3.100.000}$$

$$R/C = 1,2903$$

Dengan ketentuan :

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

Kesimpulan dari hasil di atas, untuk hasil rasio mendapatkan nilai sebesar 1,29 yang menyatakan lebih dari 1(satu) sehingga bisnis dapat dinyatakan untung dan layak untuk dikembangkan.

F. Berkoordinasi dengan Anggota Tim

1. Koordinasi dengan Bagian Produksi

Dalam pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, tim Iluna Florist saling berkoordinasi dengan bagian produksi, untuk menjadikan produk buket *Dried flower* menghasilkan produk yang berkualitas dengan meminimalisir anggaran untuk menghasilkan keuntungan secara maksimal. Dibawah ini beberapa kegiatan yang dilakukan oleh bagian produksi, diantaranya:

a) Survey Suplier Bahan Baku Fresh Flower

Dalam kegiatan ini tim Iluna Florist mencari supplier dengan mencari dari website daerah penghasil bunga dan didapatkan hasil beberapa supplier bunga yaitu dari kota semarang, malang dan surabaya. Untuk mendapat info lain tim Iluna Florist mencari dari sosial media dan ditemukan beberapa akun yang memberikan informasi mengenai penjualan produk bunga potong dari kota yogyakarta, dan

malang.

Tabel 2. 19 Supplier Bunga

| Nama Supplier | Kelebihan | Kekurangan |
|------------------------|--|---|
| Sri Bunga Semarang | <ul style="list-style-type: none"> - Kulit bunga bagus - Pengiriman dilakukan pagi hari - Varian bunga lokal dan semi import lumayan lengkap - harga standar - Jarak dekat dengan yogyakarta - Ongkos kirim 30-50 ribu | <ul style="list-style-type: none"> - Pengiriman bunga hanya dapat dilakukan sampai kota yogyakarta menggunakan driver pribadi dari supplier - Varian bunga kadang kurang lengkap disaat musim ramai wisuda/wedding - Harga bunga yang sering naik ketika musim tertentu - Packing kurang aman karena tidak diberikan kapas pengawet |
| Prive Flora Yogyakarta | <ul style="list-style-type: none"> Kualitas bunga bagus Memiliki produk bunga yang lebih bervariasi mulai dari lokal, semi import hingga import Lokasi dekat dengan toko Iluna Florist Packing aman karena diberikan kapas pengawet | <ul style="list-style-type: none"> - Harga mahal diatas harga pasaran - Beberapa produk bunga yang dipakai untuk rangkaian di iluna sering kosong |
| CasaFlora Surabaya | <ul style="list-style-type: none"> Kualitas bunga bagus Memiliki produk bunga yang lebih bervariasi mulai | <ul style="list-style-type: none"> Lokasi jauh dari kota yogyakarta Ongkos mahal untuk |

| Nama Supplier | Kelebihan | Kekurangan |
|------------------------|--|---|
| | <p>dari lokal, semi import hingga import</p> <p>Packing aman karena diberikan kapas pengawet</p> <p>Harga bersaing</p> <p>Produk merupakan tanaman sendiri</p> <p>Packing aman</p> | <p>kuantitas order bunga yang sedikit</p> <p>Pengiriman menggunakan kereta sehingga memerlukan waktu tempuh yang cukup lama dan pengambilan dilakukan di stasiun yogyakarta</p> |
| Kembang sore Malang | <p>Kualitas bunga bagus</p> <p>Memiliki produk bunga lokal dan semi import</p> <p>Packing aman karena diberikan kapas pengawet</p> <p>Harga bersaing</p> <p>Produk merupakan tanaman sendiri</p> <p>Packing aman</p> | <p>Lokasi jauh dari kota yogyakarta</p> <p>Ongkos mahal untuk kuantitas order bunga yang sedikit</p> <p>Pengiriman menggunakan travel sehingga menempuh waktu yang cukup lama</p> <p>Packing tidak diberikan kapas pengawet</p> |
| Milan Bunga Yogyakarta | <p>Memiliki produk bunga lokal dan semi import</p> <p>Harga bersaing</p> <p>Packing aman</p> <p>Diantar langsung ke toko oleh kurir dari supplier</p> <p>Dekat dengan toko Iluna Florist sehingga untuk</p> | <p>Beberapa kualitas bunga kurang bagus</p> <p>Bunga sering tidak lengkap dan diganti tanpa melakukan konfirmasi</p> |

| Nama Supplier | Kelebihan | Kekurangan |
|---------------|--|------------|
| | pengiriman tidak membutuhkan waktu yang lama Ongkos pengiriman murah untuk order bunga dengan kuantitas sedikit | |

Di bulan februari tim Iluna Florist mencoba untuk melakukan pemesanan bunga dari kota-kota tersebut dan di dapatkan hasil supplier yang memenuhi kriteria untuk menjadi supplier bunga adalah dari kota semarang, yogyakarta dan surabaya.

Hal yang menjadi pertimbangan untuk memilih supplier dari kota semarang adalah karena kualitas bunga yang memenuhi sttim Iluna Floristr toko yaitu bunga yang bagus, tidak cepat rontok dan mati, packing yang aman dan ongkos pengiriman yang terjangkau untuk usaha florist yang masih terbilang UMKM.

Sedangkan untuk supplier dari kota yogyakarta kita pilih sebagai supplier ketika menginginkan order bunga dalam jumlah sedikit dan hanya bunga tertentu yang kualitasnya bagus, memiliki kelopak bunga yang cantik dan batang yang masih panjang karena hal tersebut mentim Iluna Floristkan bahwa bunga baru saja dipetik dari kebun.

Untuk supplier dari surabaya kita pilih ketika ada event tertentu seperti moment di bulan wisuda dan pernikahan dengan kebutuhan bunga yang lebih banyak dari hari biasanya yaitu 2-3 kali lipat.

b) Mencari Supplier *Dried flower*

Selain mencari supplier bunga fresh flower tim Iluna Florist juga mencari supplier bunga kering sebagai bahan tambahan untuk produk buket *Dried flower* yang berisi full bunga, karena untuk mendapat hasil buket dengan isi bunga yang bervariasi maka perlu adanya bunga lain sebagai bahan untuk mempercantik isi dalam buket tersebut. Untuk memilih supplier *Dried flower* tim memilih dari bermacam *marketplace* seperti tiktokshop, shopee dan fb *marketplace*.

Alasan memilih *marketplace* tersebut karena toko yang lebih bervariasi sehingga lebih banyak produk yang dapat dipilih dan memiliki program gratis ongkir tanpa minimal belanja untuk customer yang telah menjadi member platinum. Adapun jenis-jenis bunga yang biasa dipakai untuk tambahan di dalam buket *Dried flower* seperti bunga caspea, klobot, lagurus, edelweis, bunga cantel, bunga kapas, daun palem dan daun pakis.

Kriteria bunga kering yang dipilih sebagai tambahan produk buket *Dried flower* sebagai berikut:

- a. Memiliki nilai estetik dan keindahan
- b. Warna natural dan apabila menggunakan pewarna maka pewarna alami
- c. Produk tahan dan awet apabila dikirim jarak jauh menggunakan jasa ekspedisi
- d. Bunga dan daun tidak mudah rontok apabila disimpan dalam jangka waktu yang lama sekitar 1-2 tahun

Kriteria supplier bunga kering yang digunakan sebagai tambahan produk buket *dried flower* sebagai berikut:

- a. Toko memiliki berbagai macam bunga kering dengan harga yang dapat bersaing

- b. Memiliki extra packing yang aman
- c. Memiliki program gratis ongkir
- d. Memiliki paket budling/grosir

2. Koordinasi dengan Bagian Pemasaran

3. Dalam pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis, tim Iluna Florist saling berkoordinasi dengan bagian pemasaran untuk merancang anggaran pemasaran dan membantu kegiatan pemasaran. Dibawah ini beberapa kegiatan yang dilakukan oleh bagian pemasaran, diantaranya:

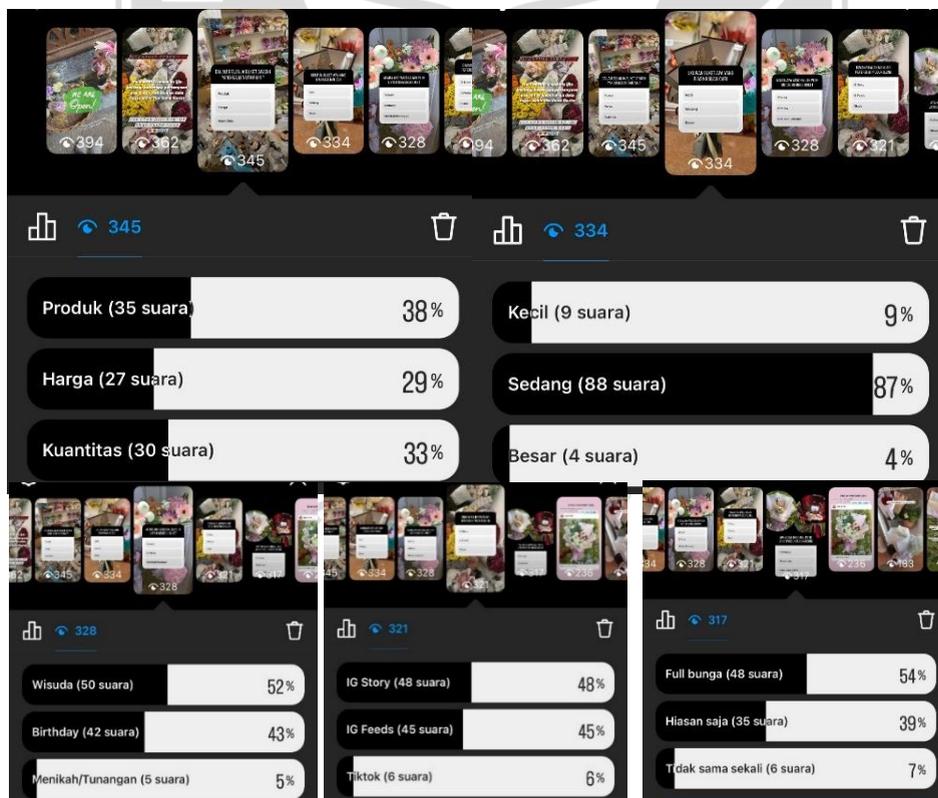
a) *Research Marketing*

Sebelum memulai perencanaan bisnis, penulis telah melakukan observasi terhadap industri bisnis dan juga melakukan penelitian pasar melalui platform media sosial *Instagram*. Dalam rangka perencanaan ini, penulis telah melakukan pengamatan melalui sosial media, khususnya *Instagram*. Survey dilakukan dengan lima pertanyaan sebagai berikut:

1. Dalam belanja buket apakah yang kalian utamakan (Produk,Harga,Kuantitas)?
2. Ukuran buket tapa yang biasa kalian cari (Kecil,Sedang,Besar)?
3. Acara apa yang kalian pilih untuk membeli buket (Wisuda,Birthday,Menikah)?
4. Dimana kalian mencari referensi produk Iluna Florist (*Ig Story,Feeds,Tiktok*)?
5. Model apa yang kalian suka untuk jenis produk bunga kering (Full bunga, Hiasan saja, Tidak sama sekali)?

Berdasarkan hasil riset pasar yang dilakukan melalui voting di platform Instagram, ditemukan temuan-temuan sebagai berikut:

- 1) Konsumen memiliki prioritas lebih tinggi terhadap kualitas produk daripada harga dan jumlah produk.
- 2) Konsumen cenderung memilih ukuran sedang saat memilih buket bunga dibandingkan dengan ukuran kecil dan besar.
- 3) Permintaan terhadap buket bunga cenderung tinggi pada acara wisuda, sementara permintaan pada acara ulang tahun dan pernikahan lebih rendah.
- 4) Konsumen cenderung mencari referensi produk di *IG story* dibandingkan *IG Feeds* ataupun tiktok.
- 5) Konsumen cenderung menyukai jenis produk bunga kering untuk model *full* bunga dibandingkan menjadi hiasan saja atau tidak digunakan sama sekali.



Gambar 2. 3 Hasil Observasi Melalui Via Instagram

Setelah melakukan observasi dan riset pasar melalui sosial media, penulis memiliki ide untuk menjual buket bunga yaitu sebagai salah satu produk yang banyak digemari oleh para konsumen. Buket bunga sebagai tim Iluna Florist ucapan selamat atas kebahagiaan menjadi salah satu khas yang digunakan para konsumen di era saat ini, selain harga yang sangat terjangkau buket bunga juga menyediakan bermacam-macam bentuk produk sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini dikarenakan buket bunga sudah memberikan kesan kebahagiaan untuk para konsumen.

Melakukan *rebranding* dalam bisnis buket bunga adalah langkah yang bijaksana, terutama jika bisnis yang di miliki ingin membedakan diri dari pesaing dan membangun identitas merek yang kuat. Dalam *rebranding* terdapat beberapa point, yaitu pertama analisis pesaing. Melakukan analisis kompetitif untuk memahami kekuatan dan kelemahan pesaing Iluna Florist adalah langkah awal yang baik. Ini membantu Tim Iluna Florist mengidentifikasi celah di pasar dan menentukan bagaimana Iluna Florist dapat bersaing secara lebih efektif. Kedua, perubahan identitas merek. Sebagai bagian dari *rebranding*, Tim Iluna Florist dapat mempertimbangkan perubahan dalam elemen-elemen identitas merek seperti nama, logo, desain, dan pesan merek.

Tujuannya adalah menciptakan citra merek yang lebih kuat dan menarik. Ketiga, pengembangan identitas baru. Identitas baru merek Iluna Florist harus mencerminkan nilai-nilai dan kepribadian yang ingin Tim Iluna Florist sampaikan kepada pelanggan. Ini bisa berupa elemen-elemen desain yang segar, gaya pesan yang baru, atau bahkan cerita merek yang lebih kuat. Keempat, komunikasi yang efektif. Penting untuk berkomunikasi dengan jelas mengenai *rebranding* kepada

pelanggan. Harus menjelaskan perubahan apa yang dilakukan dan bagaimana hal tersebut akan memberikan nilai tambah kepada mereka. Kelima, kualitas produk yang konsisten. *Rebranding* saja tidak cukup. Produk dan layanan Iluna Florist harus tetap berkualitas dan konsisten. Identitas merek yang baik harus didukung oleh pengalaman pelanggan yang positif.

Keenam, evaluasi dan perbaikan terus menerus. Setelah meluncurkan *rebranding*, penting untuk terus mengukur dan mengevaluasi dampaknya. Ini dapat melibatkan pengukuran kesadaran merek, loyalitas pelanggan, atau kinerja penjualan. Jika perlu, lakukan perbaikan dan penyesuaian sesuai kebutuhan. Dan ketujuh, konsistensi dalam seluruh aspek. Pastikan bahwa elemen-elemen merek yang baru diintegrasikan dengan konsisten dalam seluruh aspek bisnis, termasuk situs web, media sosial, materi pemasaran, dan lainnya. *Rebranding* adalah upaya yang berdampak besar, dan itu memerlukan perencanaan yang matang serta eksekusi yang hati-hati. Ketika dilakukan dengan benar, *rebranding* dapat membantu tim Iluna Florist mencapai tujuan bisnis Iluna Florist dan membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan.

b) Menyusun Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran bisnis kecil menengah, seperti buket bunga Princess Florist, menggunakan platform sosial media Instagram untuk mempertahankan bisnis di tengah pandemi covid-19. Prosedur periklanan mencakup pemilihan target yang ditampilkan dan pengaturan promosi yang mampu memenuhi kebutuhan pelanggan. Menurut Philip Kotler dalam *Apprehensive Kismono*, tampilan sistem terdiri dari empat tahap utama:

- a. Membangun system periklanan yang diatur pasar

- b. Menggunakan perpaduan periklanan untuk membuat strategi atau program
 - c. Memilih, melaksanakan, dan mengawasi upaya periklanan
- Strategi pemasaran yang dilakukan oleh tim Iluna Florist adalah:

- a. Membuat konten dalam media social khususnya *Instagram* dan *tiktok*,
- b. Membuat produk yang inovatif sehingga terjadinya strategi pemasaran WOM (*Word of Mouth*) dimana strategi ini dari mulut ke mulut, ketika seorang pelanggan menyukai produk Iluna Florist lalu menceritakan produk Iluna Florist kepada teman atau keluarganya.

Tim Iluna Florist juga mengembangkan strategi pemasaran yang terbaru yaitu melakukan promosi melalui iklan berbayar pada *fb ads (Instagram)* khususnya pada produk pengembangan yaitu *Dried flower*.

c) Melakukan Penyusunan cara Mengatur Strategi Pemasaran

- a. Melakukan Penyusunan cara mengatur strategi pemasaran,

Tim Iluna Florist melakukan penyusunan strategi pemasaran melalui cara;

1) Promosi

Promosi ini dilakukan tim Iluna Florist untuk memperkenalkan produk iluna kepada para calon konsumen melalui cara membuat konten di media social terutama *Instagram* dan *tiktok*.

2) Kreativitas

Tim Iluna Florist berupaya membuat strategi pemasaran yang beda dan unik sekaligus selalu berusaha untuk mengupayakan kegiatan pemasaran agar dapat berjalan maksimal dengan memanfaatkan

fasilitas internet untuk memasarkan produk usaha.

3) Konsistensi

Tim Iluna Florist berusaha konsisten dalam menjalankan usaha. terutama pada bidang pemasaran, dimana dengan hal tersebut membantu mengurangi biaya marketing dan meningkatkan efektivitas produk.

4) Perencanaan

Tim Iluna Florist berupaya meluangkan waktu untuk merencanakan strategi pemasaran, tujuan usaha, biaya marketing serta visi misi yang berkaitan dengan pemasaran

b. Melakukan iklan berbayar pada *fb ads (Instagram)*

Pada tahun 2016, Instagram meluncurkan profil bisnis Instagram yang dirancang khusus untuk membantu pengusaha membangun merek mereka di platform ini. Instagram Business Profile menyediakan sejumlah fitur yang bermanfaat bagi pelaku bisnis, termasuk analitik, penargetan iklan, informasi kontak, dan berbagai fitur lain yang dapat meningkatkan kinerja bisnis. Oleh karena itu, banyak pengusaha yang memanfaatkan berbagai fitur yang ditawarkan oleh Instagram untuk mempromosikan bisnis mereka. Salah satu cara yang populer adalah melalui Instagram Ads, yang memungkinkan pengguna untuk membuat iklan yang muncul di umpan berita Instagram dan dalam cerita Instagram. Iklan tersebut dapat disesuaikan dengan target audiens dan anggaran yang telah ditentukan sebelumnya (Adisya Resti, dkk. 2021).

Tim Iluna Florist melakukan pengembangan dalam bidang promosi yaitu melakukan iklan melalui *Fb ads (Instagram)* untuk memaksimalkan performa promosi terhadap Iluna Florist. Saat ini Iluna Florist memiliki jumlah

audiens di akun social media khususnya *Platform Instagram* sebanyak 4.068 pengikut.



Gambar 2. 4 Followers Iluna Florist di Instagram

Dengan Jumlah pengikut tersebut, Iluna Florist memiliki potensi pasar yang cukup besar di social media khususnya *Platform Instagram*. Karena, *Instagram* pada setiap harinya jutaan orang mengakses *Instagram* dan beraktivitas di platform tersebut. Melalui *Instagram*, Tim Iluna Florist bisa berinteraksi dengan para audiens atau pengikut *Instagram* untuk membangun *brand awareness*.

Setelah memahami tentang *Instagram ads*, Tim Iluna Florist menetapkan target audiens, Lokasi serta biaya iklan yang sesuai



dengan anggaran dan target.



Gambar 2. 5 Anggaran Iklan FB Ads

Berdasarkan gambar diatas, sesuai kesepakatan tim Iluna menjelaskan bahwa ;

- 1) Tim Iluna menetapkan target audiens dengan memilih lebih banyak kunjungan profil dibandingkan dengan kunjungan situs web dan pesan. Dengan memilih opsi tersebut, Profil dan Katalog Iluna Florist lebih banyak dikunjungi dan konten-konten yang terdapat di profil Iluna Florist bisa dilihat dengan audiens.
- 2) Tim Iluna menetapkan kunjungan audiens berdasarkan lokasi yaitu dengan memilih lokasi audiens yang berada di Kulon Progo dikarenakan toko offline store Iluna Florist berlokasi di Kulon Progo. Sehingga, memudahkan audiens atau calon konsumen yang tinggal di daerah Kulon Progo mengunjungi toko Iluna Florist secara langsung.
- 3) Tim Iluna menetapkan anggaran biaya iklan dengan memilih jangka waktu iklan harian yang berdurasi 1x24 jam dengan biaya anggaran “Rp.76.483”,

4) Pratinjau iklan yang didapatkan Iluna Florist dengan menetapkan target audiens, lokasi, dan anggaran sesuai yang sudah dijelaskan tersebut mendapatkan estimasi jangkauan sebanyak 3.500 – 9.100 kunjungan profil.

Adapun hasil dari iklan Instagram ads, selain membantu Iluna Florist mendapatkan audiens yang lebih banyak khususnya yang berlokasi di Kulon Progo, Iluna Florist mendapatkan jumlah pengikut baru khususnya di Platform Instagram.

Berikut hasil Grafik pengikut baru Iluna Florist selama 1x24 jam penayangan di iklan *Instagram Ads*.



Gambar 2. 6 Grafik Pengikut Baru Iluna Florist Iklan Instagram Ads

G. Pendapatan Penjualan

Dalam pelaksanaan bisnis, dalam arus kas terdapat situasi dalam perubahan arus kas, baik perubahan bertambah atau berkurang. Pemasukan yang didapatkan oleh Iluna Florist yaitu berasal dari penjualan produk setiap harinya. Sedangkan pengeluaran bisnis berasal dari pembelian bahan baku, biaya sewa, biaya operasional dan biaya lain-lain. Berikut catatan pemasukan dan pengeluaran pada bisnis buket *Dried flower*:

1) Penjualan Periode Mei-Juli 2023

Dalam bisnis pengembangan buket *Dried flower* mulai melakukan pemasaran dan penjualan produk terhitung mulai dari bulan Mei dengan menjual buket *Dried flower* dengan 3 pilihan *Size* dan add on untuk penambahan variasi buket bunga sesuai dengan selera konsumen.

Adapun hasil rekapitulasi penjualan buket *Dried flower* pada

Bulan Mei 2023 terdiri dari :

- a. Buket *Dried flower Small* : 20 pcs
- b. Buket *Dried flower Medium* : 10 pcs
- c. Buket *Dried flower Large* : 5 Pcs

Total penjualan buket *Dried flower* pada bulan Mei 2023 yaitu sebanyak 35 pcs

2) Adapun hasil rekapitulasi penjualan buket *Dried flower* pada Bulan Juni 2023 terdiri dari :

- a. Buket *Dried flower Small* : 25 pcs
- b. Buket *Dried flower Medium* : 15 pcs
- c. Buket *Dried flower Large* : 10 Pcs

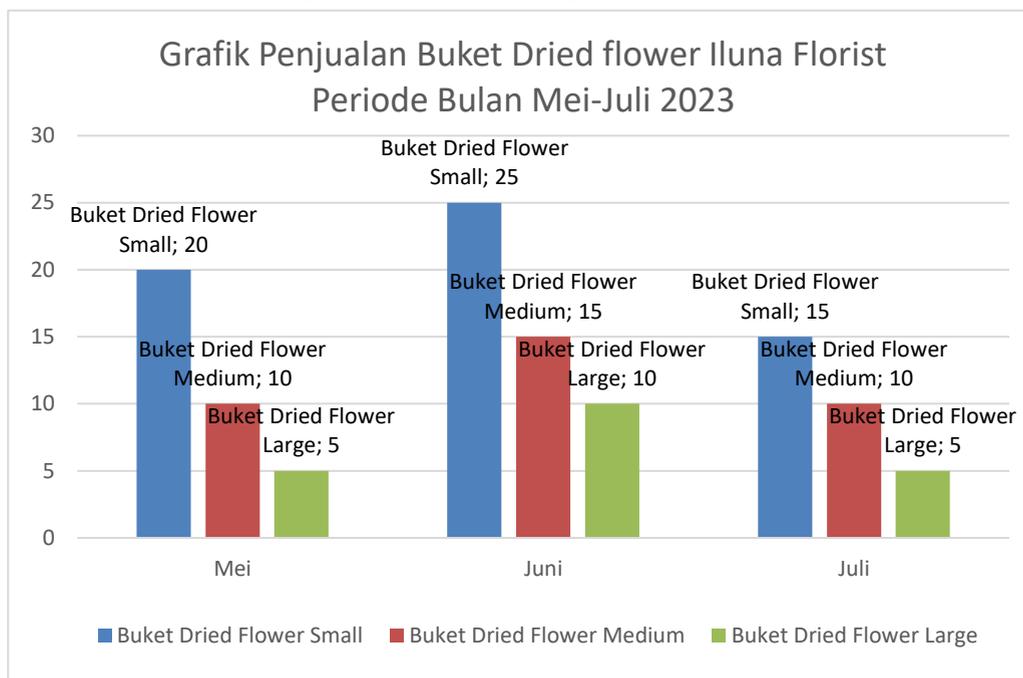
Total penjualan buket *Dried flower* pada bulan Juni 2023 yaitu sebanyak 50 pcs

3) Adapun hasil rekapitulasi penjualan buket *Dried flower* pada Bulan Juli 2023 terdiri dari :

- d. Buket *Dried flower Small* : 15 pcs
- e. Buket *Dried flower Medium* : 10 pcs
- f. Buket *Dried flower Large* : 5 Pcs

Total penjualan buket *Dried flower* pada bulan Juli 2023 yaitu sebanyak 30 pcs

H. Grafik Pejualan Buket *Dried flower* Iluna Florist



Gambar 2. 7 Grafik Pejualan Buket *Dried flower* Iluna Florist

1. Periode Bulan Mei-Juli

Berdasarkan hasil dari analisis penjualan buket *Dried flower* pada bulan Mei dan bulan Juni meningkat. Dapat dilihat dari grafik penjualan buket *Dried flower* di setiap *Size* yang telah disediakan meningkat secara terus menerus pada bulan Mei - Juni. Namun, pada bulan Juli penjualan buket *Dried flower* mengalami penurunan.

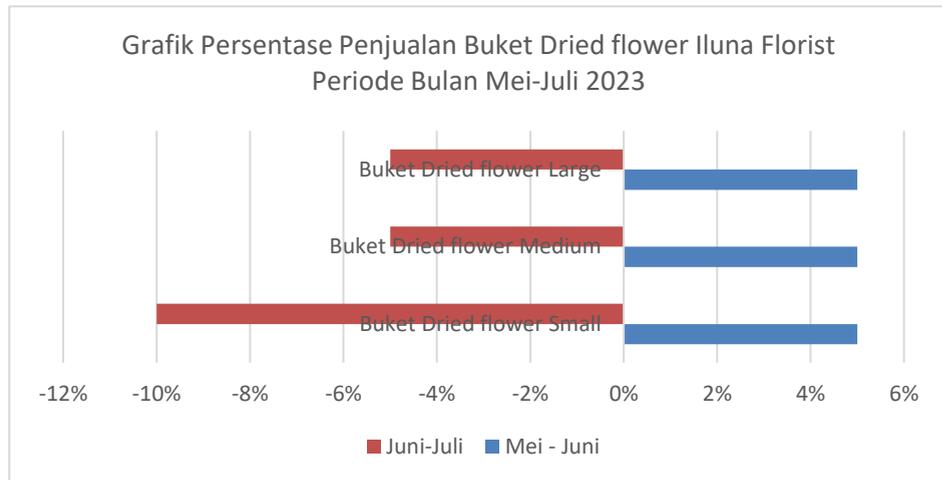
Penjualan buket *Dried flower* pada bulan Mei yaitu, untuk *Size Small* terjual sebanyak 20 pcs, buket *Size Medium* terjual sebanyak 10 pcs, dan untuk buket *Size Large* terjual sebanyak 5 pcs. Total penjualan buket *Dried flower* pada Bulan Mei 2023 terjual sebanyak 35 pcs.

Kemudian penjualan buket *Dried flower* pada bulan Juni yaitu, untuk *Size Small* terjual sebanyak 25 pcs, buket *Size Medium* terjual sebanyak 15 pcs, dan buket *Size Large* terjual sebanyak 10 Pcs. Total penjualan buket *Dried flower* pada Bulan Juni 2023 terjual sebanyak 50 pcs.

Dan penjualan buket *Dried flower* pada bulan Juli yaitu untuk *Size*

Small terjual sebanyak 15 pcs, buket *Size Medium* terjual sebanyak 10 pcs, dan buket *Size Large* terjual sebanyak 5 Pcs. Total penjualan buket *Dried flower* pada Bulan Juni 2023 terjual sebanyak 30 pcs.

I. Grafik Persentase Buket *Dried flower* Iluna Florist



Gambar 2. 8 Grafik Persentase Penjualan Buket *Dried flower* Iluna Florist Periode Bulan Mei-Juli 2023

Adapun persentase kenaikan tingkat penjualan buket *Dried flower size small* dari bulan Mei sampai bulan Juni yaitu mengalami kenaikan sebesar 5 %. Kemudian persentase kenaikan tingkat penjualan buket *Dried flower Size Medium* mengalami kenaikan sebesar 5%, dan persentase kenaikan tingkat penjualan buket *Dried flower Size Large* mengalami kenaikan sebesar 5%.

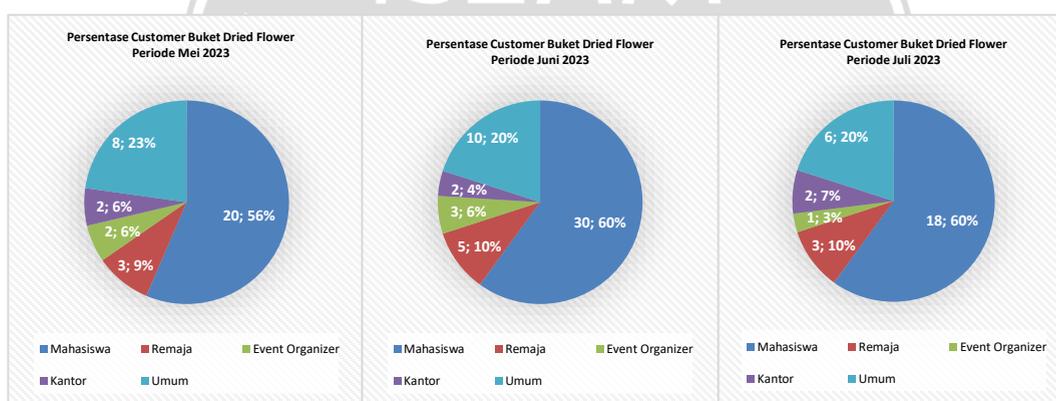
Dan pada bulan Juli terjadinya penurunan penjualan buket, Adapun persentase penurunan tingkat penjualan buket *Dried flower size small* pada bulan Juli yaitu sebesar -10%. Kemudian persentase penurunan tingkat penjualan buket *Dried flower Size Medium* sebesar -5%, dan persentase penurunan tingkat penjualan buket *Dried flower Size Large* sebesar -5%.

. I. Analisis Pengaruh Kenaikan dan Penurunan tingkat penjualan dan Pendapatan

Persentase *Customer* Buket *Dried flower* Iluna Florist Periode Bulan Mei – Juli 2023

Tabel 2. 20 Persentase Customer Buket Dried flower Iluna Florist

| Customer | Mei | Person | Juni | Person | Juli | Person |
|-----------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| Mahasiswa | 57% | 20 | 60% | 30 | 60% | 18 |
| Remaja | 9% | 3 | 10% | 5 | 10% | 3 |
| Event organizer | 6% | 2 | 6% | 3 | 3% | 1 |
| Kantor | 6% | 2 | 4% | 2 | 7% | 2 |
| Umum | 23% | 8 | 20% | 10 | 20% | 6 |
| TOTAL | 100% | 35 | 100% | 50 | 100% | 30 |



Gambar 2. 9Persentase Customer Buket Dried flower Iluna Florist

Adapun factor-faktor yang mempengaruhi adanya kenaikan tingkat penjualan yaitu, pada bulan Mei dan bulan Juni terdapat mahasiswa Angkatan 2019 yang telah menyelesaikan masa studinya. Rata-rata pembeli buket *Dried flower* adalah mahasiswa atau pelajar. Dapat dilihat dari hasil grafik persentase *Customer* buket *Dried flower* periode bulan Mei-Juli 2023. Dimana dalam grafik tersebut persentase *Customer* tertinggi yaitu pada Mahasiswa.

Total *Customer* buket *Dried flower* pada bulan Mei yaitu sebanyak 35 orang. *Customer* terbanyak atau didominasi oleh mahasiswa yaitu dengan nilai persentase sebesar 57% atau 20 orang dari 35 orang. Kemudian untuk *Customer* umum atau *Customer* selain mahasiswa atau remaja, mendapatkan nilai persentase sebesar 23% atau 8 orang dari 35 orang. *Customer* remaja mendapatkan nilai persentase sebesar 9% atau 3 orang dari 35 orang. dan untuk *Event organizer* dan Kantor mendapatkan nilai persentase sebesar 6%

atau 2 orang dari 35 orang.

Kemudian, pada bulan Juni terjadinya kenaikan permintaan sehingga bertambahnya jumlah *Customer* buket *Dried flower*. Total *Customer* buket *Dried flower* pada bulan Juni yaitu sebanyak 50 orang. Pada bulan Juni, tetap didominasi oleh mahasiswa yaitu dengan nilai persentase sebesar 60% atau 30 orang dari 50 orang. Kemudian untuk *Customer* umum mendapatkan nilai persentase sebesar 20% atau 10 orang dari 50 orang. *Customer* remaja mendapatkan nilai persentase sebesar 10% atau 5 orang dari 50 orang. dan untuk *Event organizer* mendapatkan nilai persentase sebesar 6% atau 3 orang dari 50 orang dan Kantor mendapatkan nilai persentase sebesar 4% atau 2 orang dari 50 orang.

Pada bulan Mei-Juni terjadinya penambahan *Customer* karena meningkatnya permintaan. Karena, saat ini buket bunga dapat diberikan untuk berbagai ,macam *event* atau penghargaan atas suatu pencapaian. Yaitu berdasarkan dari hasil persentase *Customer* buket *Dried flower* bahwa Mahasiswa mendominasi atau menjadi *Customer* terbanyak dalam setiap bulannya. Hal ini disebabkan, karena dalam lingkup mahasiswa saat ini, buket bunga menjadi pilihan mahasiswa untuk memberikan apresiasi kepada kerabatnya dan diberikan pada saat seminar proposal, ujian komprehensif, sidang akhir atau munaqosah, dan wisuda.

Pada bulan Mei, terdapat agenda wisuda yang diselenggarakan di bulan yang sama, yaitu Universitas Negeri Yogyakarta dan Universitas Islam Indonesia menyelenggarakan wisuda pada bulan Mei 2023. Kemudian pada bulan Juni, untuk terlaksananya berbagai macam ujian untuk menuju kelulusan. Yaitu terdapat seminar proposal, Ujian Komprehensif, dan Sidang skripsi atau sidang akhir. Hal ini yang menyebabkan mayoritas *Customer* buket bunga adalah mahasiswa.

Selain mahasiswa, remaja juga menjadi *Customer* buket bunga dikarenakan pada bulan Mei, selain terselenggaranya wisuda untuk mahasiswa, terselenggaranya juga wisuda SMA, maupun SMP. Karena bulan Juni merupakan Ajaran Baru, atau siswa-siswi kembali masuk ke

sekolah setelah libur akhir semester. Kemudian, selain menjadi bentuk apresiasi atau hadiah yang diberikan untuk wisuda, buket bunga juga diberikan sebagai bentuk hadiah ulang tahun, hadiah pernikahan, hadiah perayaan tanggal istimewa, dan sebagainya. Contohnya yaitu terdapat *Customer Event organizer* yang membeli buket bunga untuk acara pernikahan, dan acara-acara yang akan diselenggarakan oleh *Event organizer*.

Namun, pada bulan Juli terjadinya penurunan permintaan sehingga berkurangnya jumlah *Customer* buket *Dried flower*. Total *Customer* buket *Dried flower* pada bulan Juli yaitu sebanyak 30 orang. Pada bulan Juli, tetap didominasi oleh mahasiswa yaitu dengan nilai persentase sebesar 60% atau 18 orang dari 30 orang. Kemudian untuk *Customer* umum mendapatkan nilai persentase sebesar 20% atau 6 orang dari 30 orang. *Customer* remaja mendapatkan nilai persentase sebesar 10% atau 3 orang dari 30 orang, dan untuk *Event organizer* mendapatkan nilai persentase sebesar 3% atau 1 orang dari 50 orang dan Kantor mendapatkan nilai persentase sebesar 7% atau 2 orang dari 30 orang.

Berdasarkan grafik persentase *Customer* buket *Dried flower* periode Juli 2023, terjadinya penurunan *Customer*, dimana pada bulan Juni total permintaan mencapai 50 pcs dengan total *Customer* sebanyak 50 orang. Namun pada bulan Juli terjadinya penurunan permintaan, yaitu sebanyak 30 pcs dengan total *Customer* 30 orang. Terjadinya penurunan permintaan disebabkan karena, pada bulan Juli sudah bukan musim wisuda dan pernikahan. Karena, permintaan buket bunga akan meningkat pada musim-musim tertentu. Contohnya yaitu pada musim wisuda, dan pernikahan.

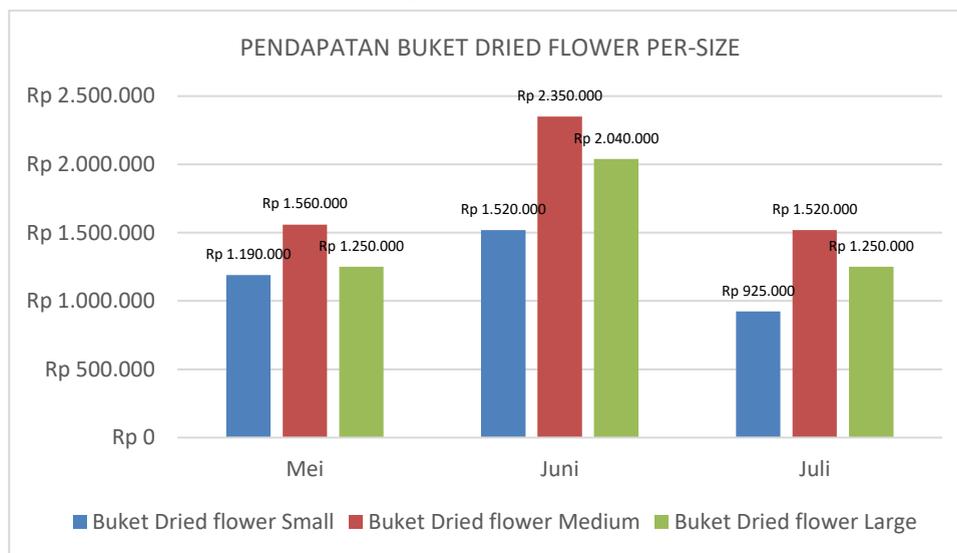
**J. Tabel dan Grafik Pendapatan Buket *Dried flower* Iluna Florist
Pendapatan Hasil Penjualan Buket *Dried flower***

*Tabel 2. 21 Pendapatan Hasil Penjualan Buket *Dried flower* Periode Bulan Mei - Juli 2023*

| Keterangan | Mei | Juni | Juli |
|------------|-----|------|------|
|------------|-----|------|------|

| | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Buket <i>Dried flower Small</i> | Rp 1.190.000 | Rp 1.520.000 | Rp 925.000 |
| Buket <i>Dried flower Medium</i> | Rp 1.560.000 | Rp 2.350.000 | Rp 1.520.000 |
| Buket <i>Dried flower Large</i> | Rp 1.250.000 | Rp 2.040.000 | Rp 1.250.000 |
| TOTAL | Rp 4.000.000 | Rp 5.910.000 | Rp 3.695.000 |

Grafik Pendapatan Buket *Dried flower* Per-Size



*Gambar 2. 10 Grafik Pendapatan Buket *Dried flower* Per - Size*

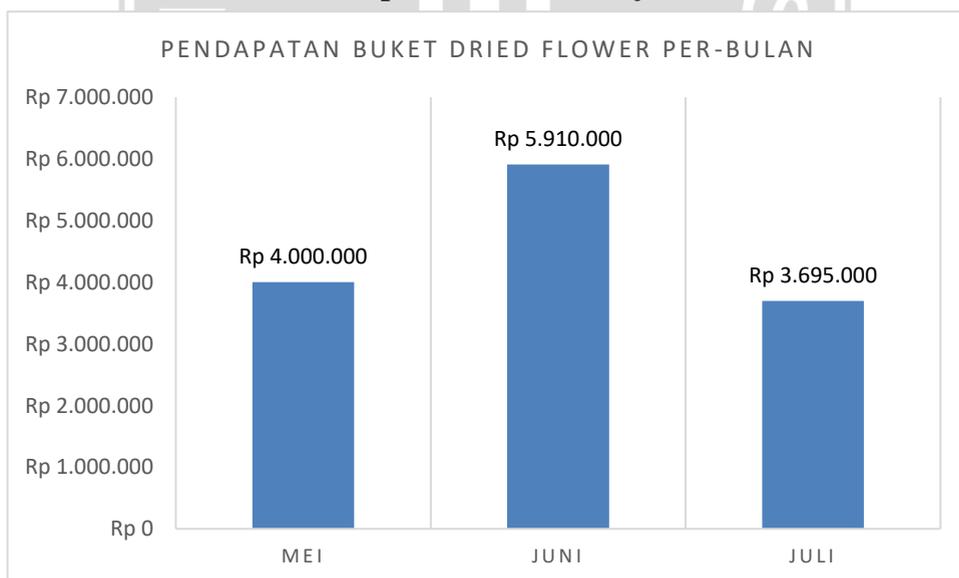
Berdasarkan pada gambar 2.10 di atas dapat dilihat bahwa, pendapatan tertinggi di hasilkan oleh penjualan buket *Dried flower Size Medium* di setiap bulannya, hal ini disebabkan karena harga yang ditawarkan untuk *Size Medium* merupakan harga dengan relatif sedang, tidak terlalu mahal ataupun murah, dan untuk jumlah isi buket bunga tidak terlalu sedikit tetapi dengan porsi sedang. Harga buket *Dried flower Size Medium* dijual mulai dari Rp.110.000 – Rp.200.000.

Kemudian untuk pendapatan penjualan buket *Dried flower Size Large*, merupakan pendapatan tertinggi kedua, yaitu dengan terjadinya peningkatan setiap bulannya. Meskipun penjualan terbanyak berasal dari buket *Dried flower size small* tetapi pendapatan terbanyak selain buket *Dried flower Size Medium*, *Size Large* juga mendapatkan pendapatan yang tinggi jika dibandingkan dengan buket *Dried flower size small*. Hal ini

disebabkan karena, meskipun penjualan terbanyak adalah buket *Dried flower size small*, tetapi jika dilihat dari segi harga, buket *Dried flower Size Large* dijual dengan harga tertinggi dibandingkan dengan *Size Medium* dan *Size Medium*. Karena, proses dan ukuran dari buket *Dried flower Size Large* memiliki ukuran yang besar dan tingkat kesulitan dalam perakitan buket *Dried flower Size Large* lebih sulit dibandingkan dengan *Size Small* dan *Size Medium*. Harga buket *Dried flower Size Large* dijual dengan harga Rp.250.000.

Kemudian untuk pendapatan penjualan buket *Dried flower size small*, merupakan pendapatan terendah di setiap bulannya. Hal ini sebabkan, meskipun permintaan dari buket *Dried flower size small*, merupakan permintaan dan memiliki peminat yang paling banyak dibandingkan dengan *Size Medium* ataupun *Size Large* tetapi untuk pendapatan menghasilkan pendapatan yang rendah, dikarenakan harga yang di tawarkan untuk buket *Dried flower size small* relatif lebih murah. Yaitu buket *Dried flower size small* di jual mulai dari Rp.5.000 – Rp.100.000.

Grafik Pendapatan Buket *Dried flower* Per-Bulan



*Gambar 2. 11 Grafik Pendapatan Buket *Dried flower* Per - Bulan*

Berdasarkan gambar 2.11 di atas dapat dilihat bahwa pada

pendapatan buket *Dried flower* Iluna Florist selama tiga bulan berjalan mengalami kenaikan dan penurunan yang disebabkan oleh beberapa faktor. Pada bulan Mei Iluna Florist mendapatkan pendapatan sebesar Rp. 4.000.000, hal ini disebabkan karena pada bulan ini merupakan musim wisuda dan musim ujian akhir menuju kelulusan.

Pada bulan Juni pendapatan mengalami kenaikan yang cukup drastic dari bulan sebelumnya, yaitu sebesar Rp. 5.910.000, pada bulan ini pendapatan mengalami kenaikan dikarenakan pada bulan Juni masih dalam musim wisuda dan musim ujian akhir menuju kelulusan serta merupakan musim pernikahan atau pada bulan juni terselenggaranya berbagai macam acara atau *event*.

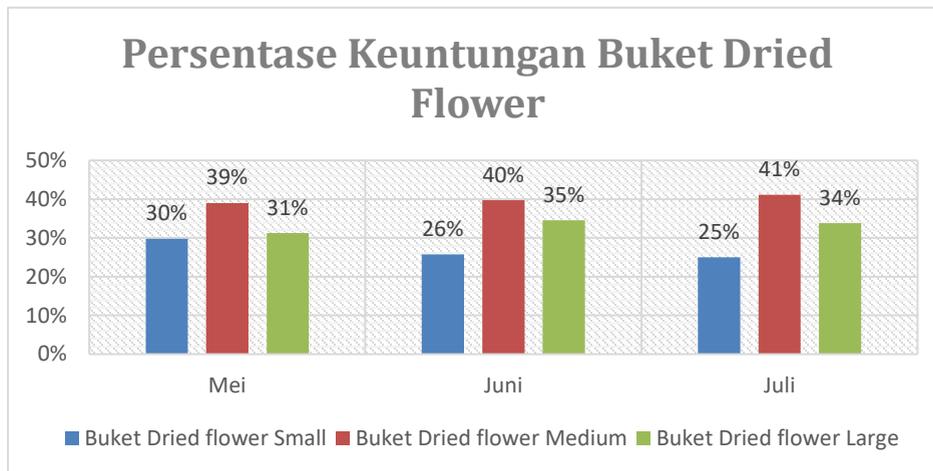
Pada bulan Juli, Iluna Florist mendapatkan penghasilan sebanyak Rp. 3.695.000, pada bulan ini penjualan menurun dari bulan sebelumnya, hal ini disebabkan karena pada bulan ini sudah bukan musim wisuda dan pernikahan. Karena pendapatan penjualan buket berpengaruh terhadap musim. Ketika sudah musim wisuda dan pernikahan pendapatan Iluna Florist akan meningkat, dan jika sudah memasuki bulan yang merupakan bukan musim wisuda dan pernikahan, akan mengalami penurunan pendapatan karena menurunnya permintaan.

K. Analisis Keuntungan Buket *Dried flower* Iluna Florist

*Tabel 2. 22 Persentase Keuntungan Buket *Dried flower**

Persentase Keuntungan Buket *Dried flower*

| Keterangan | Mei | Juni | Juli |
|----------------------------------|------------|-------------|-------------|
| Buket <i>Dried flower</i> Small | 30% | 26% | 25% |
| Buket <i>Dried flower</i> Medium | 39% | 40% | 41% |
| Buket <i>Dried flower</i> Large | 31% | 35% | 34% |
| | 100% | 100% | 100% |



Gambar 2. 12 Grafik Persentase Keuntungan Buket *Dried flower*

Berdasarkan gambar 2.12 di atas dapat di lihat bahwa penjualan buket *dried flower* mengalami keuntungan di setiap bulannya. Keuntungan dapat diperoleh karena hasil penjualan buket *dried flower* telah mencapai modal yang dikeluarkan dan mengalami keuntungan. Adapun keuntungan pendapatan pada penjualan yang diperoleh di bulan Mei yaitu untuk buket *dried flower size small* sebesar 30%, buket *dried flower size medium* sebesar 39%, dan buket *dried flower size large* sebesar 31%. Kemudian keuntungan pendapatan pada penjualan yang diperoleh di bulan Juni yaitu untuk buket *dried flower size small* sebesar 26%, buket *dried flower size medium* sebesar 40%, dan buket *dried flower size large* sebesar 35%. Dan keuntungan pendapatan pada penjualan yang diperoleh di bulan Juli yaitu untuk buket *dried flower size small* sebesar 25%, buket *dried flower size medium* sebesar 41%, dan buket *dried flower size large* sebesar 34%.

BAB III

IDENTIFIKASI KENDALA PADA PROSES KEUANGAN

A. Identifikasi Masalah

Di setiap proses dalam menjalankan bisnis, penulis dan tim Iluna Florist menemukan beberapa permasalahan yang terjadi di setiap bidang, baik dalam bidang produksi, pemasaran, ataupun keuangan. Penulis menjelaskan kendala-kendala yang terjadi pada saat menjalankan kegiatan rintisan bisnis Buket *Dried flower* Iluna Florist terkait permasalahan dalam manajemen keuangan, berikut beberapa masalah yang di alami saat menjalankan bisnis Buket *Dried flower* Iluna Florist, diantaranya:

- 1) Pencatatan Keuangan Iluna Florist Belum Tersusun Sesuai Sttim Iluna Floristr Akuntansi.

Terkait dengan permasalahan tersebut, pada saat usaha buket bunga Iluna Florist dijalankan, penulis belum bisa menyusun keuangan yang sesuai dengan sttim Iluna Floristr-sttim Iluna Floristr akuntansi atau belum tersusun secara terstruktur dan dapat dikatakan masih dalam bentuk sederhana. Hal ini disebabkan oleh beberapa factor, yaitu belum memiliki pengalaman dalam melakukan pencatatan keuangan atau dalam mengatur keuangan secara terstruktur. Dimana, kurangnya pengetahuan terkait pencatatan laporan keuangan berdasarakan sttim Iluna Floristr akuntansi secara mendalam dan kurangnya sumberdaya yang menyebabkan pencatatan keuangan Iluna Florist masih belum maksimal.

- 2) Kendala Dalam Menggunakan *Format* yang tepat

Pencatatan keuangan dilakukan dengan menggunakan *Microsoft excel* dengan menggunakan rumus, tetapi dalam penggunaan rumus, sumber, dan posisi merasa masih kurang tepat dan belum sesuai dengan sttim Iluna Floristr akuntansi yang berlaku.

- 3) Kendala Penggunaan Aplikasi Pencatat Keuangan Otomatis

Pencatatan keuangan atau laporan keuangan di tulis dengan metode manual dengan menggunakan rumus pada *Microsoft excel*,

yang merupakan kewajiban dan tanggung jawab bidang keuangan. Dalam melakukan penulisan secara manual, dibutuhkan ketelitian dalam pelaksanaannya.

B. Tinjauan Teoritis Keuangan

1. Pengelolaan Keuangan Dalam Islam

Kitab Al-Amwal menjelaskan tentang apa yang dilakukan Rasulullah dan Khalifaur Rasyidin, termasuk Umar Bin Khattab, dalam hal keuangan publik. Baitul Mal adalah lembaga yang bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan.

Shadaqoh (zakat), fa'I, dan khumus adalah tiga harta yang masuk ke dalam keuangan publik, menurut Umar Bin Khattab. Dalam hal distribusi pendapatan, itu berarti menerima uang dan membaginya atau membelanjakannya untuk kepentingan publik. Dalam kitab Al-Amwal, Abu Ubaidah melakukan transparansi saat membahas masalah keuangan publik dengan penerimaan dan pembelanjaan.

Zakat yang dikumpulkan dari orang muslim kaya didistribusikan kepada delapan (delapan) golongan yang disebutkan dalam Al-Qur'an. Namun, Ugi Suharto (2004) menyatakan bahwa meskipun pendistribusian harta sangat penting dalam Islam, Rasulullah telah menetapkan batasan, seperti memikul tanggungan hidup kaumnya, tertimpa musibah besar dan memusnahkan harta bendanya, dan tertimpa kemiskinan.

Islam mengatur setiap aspek kehidupan ekonomi penuh dengan pertimbangan moral, sebagaimana firman Allah berikut ini:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah

telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di muka bumi. Sungguh Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan.” (QS. Al-Qasas:77)

Dari ayat di atas, kita dapat mengambil kesimpulan bahwa manusia tidak boleh mengabaikan kebutuhan dunia mereka saat menggunakan harta, tetapi sebaliknya harus cerdas saat menggunakan harta untuk akhirat. Persyaratan syariah untuk penggunaan dan pembagian harta termasuk:

- 1) Tidak boros dan tidak kikir (dalam batas kewajaran)
- 2) Memberikan infak dan sedekah
- 3) Membayar zakat sesuai ketentuan
- 4) Memberi pinjaman tanpa bunga (*qardhul hasan*)
- 5) Meringankan kesulitan orang yang berutang

2. Prinsip Sistem Keuangan Syariah

Sistem keuangan syariah tidak hanya memperhatikan hubungan antara faktor produksi dan perilaku ekonomi, seperti yang dilakukan oleh sistem keuangan konvensional. Filosofi ini juga menuntut keseimbangan antara berbagai elemen, termasuk etika, moral, sosial, dan aspek keagamaan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan pemerataan dan keadilan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Larangan praktik riba atau bunga adalah salah satu prinsip utama sistem keuangan syariah.

Pembagian risiko dilakukan melalui sistem hasil. Sesuai dengan kesepakatan bersama, pengusaha dan penerima modal keduanya bertanggung jawab atas risiko aktivitas keuangan. Karena pemberi modal biasanya disebut sebagai investor dalam sistem keuangan syariah, mereka juga harus siap untuk menghadapi risiko yang terkait dengan modal yang mereka investasikan. Pengusaha dan investor bekerja sama untuk memastikan aktivitas perdagangan berjalan lancar dan mencapai

tingkat pengembalian yang paling tinggi.

Berikut ini adalah prinsip system keuangan Islam menurut Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhof (2008):

1) Pelarangan Riba

Riba hanya menguntungkan pemberi pinjaman atau pemilik kekayaan karena merupakan pelanggaran terhadap prinsip-prinsip keadilan sosial, kesetaraan, dan hak milik.

Allah SWT Berfirman :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (Qs. An-Nisa : 29)

2) Pembagian Risiko

Pembagian risiko adalah hasil dari larangan riba yang mengatur pembagian keuntungan di awal perjanjian. Dalam hal ini, pembagian keuntungan akan ditentukan setelah hasil yang sebenarnya diperoleh.

3) Menganggap Uang Sebagai Modal Potensial

Dalam sistem keuangan Islam, uang dapat digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa yang produktif. Oleh karena itu, jika digunakan bersama dengan sumber daya lain untuk mencapai keuntungan, uang dapat dianggap sebagai modal.

“Money in Islam is not capital, capital is private goods, but money is public goods. Capital is a stock concept. Money is not commodity. Money itself gives no utility. The function of money

give utility.” (Karim, 2003)

4) Larangan Melakukan Kegiatan Spekulatif

Larangan ini mencakup transaksi yang memiliki tingkat ketidakpastian yang sangat tinggi, seperti judi dan transaksi yang melibatkan risiko yang besar.

5) Kesucian Kontrak

Kontrak dalam sistem keuangan Islam dianggap suci dan sah jika memenuhi prinsip-prinsip syariah yang berlaku.

6) Aktivitas Usahan Harus Sesuai Syariah

Semua bisnis harus mengikuti prinsip syariah Islam. Oleh karena itu, tidak boleh ada bisnis seperti menjual minuman beralkohol, judi, atau hal-hal lain yang dilarang oleh Islam.

3. Penggunaan Aplikasi Keuangan & Penyusunan Kas

Martani (2012) menyatakan bahwa uang kas adalah aset yang paling cair dan dapat digunakan untuk memenuhi kewajiban dan operasi bisnis. Sumarsan (2013) menyatakan bahwa uang kas adalah aset yang sangat likuid dan dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional bisnis.

Kas memainkan peran penting dalam menentukan kelancaran operasi sebuah bisnis karena sebagai aset dengan likuiditas tertinggi, tingkat likuiditas perusahaan akan lebih tinggi seiring dengan jumlah kas yang lebih besar. Namun, jika perusahaan memiliki banyak kas tetapi tingkat perputaran kas rendah, ini dapat menunjukkan adanya over investasi dalam kas, yang berarti bahwa perusahaan mungkin tidak efektif dalam manajemen kasnya. Rozi (2019)

Ada peluang yang lebih besar untuk menghasilkan keuntungan atau pengembalian yang terlewatkan jika pelaku bisnis memiliki banyak uang. Oetomo (2016). Jika terjadinya kekurangan kas adalah tanda awal perusahaan bangkrut (Nesa, 2017). Menurut Brigham (2012), kebangkrutan adalah kondisi ekonomi yang sulit (*Economic Distressed*),

di mana suatu perusahaan mengalami kerugian atau pendapatan yang tidak mencukupi untuk menutupi biaya operasionalnya.

a) Sumber Penerimaan Kas

Menurut Riyanto (2011), sumber penerimaan kas dalam perusahaan dapat berasal dari:

- a. Berkurangnya Aktiva Lancar Selain Kas
- b. Berkurangnya Aktiva Tetap
- c. Bertambahnya Setiap Jenis Utang
- d. Bertambahnya Modal
- e. Adanya Keuntungan-keuntungan Dari Operasi Perusahaan

a) Penggunaan Kas

Menurut Riyanto (2011) penggunaan kas dapat disebabkan karena adanya transaksi-transaksi sebagai berikut:

- a. Bertambahnya Aktiva Lancar Selain Kas
- b. Bertambahnya Aktiva Tetap
- c. Berkurangnya Utang
- d. Berkurangnya Modal
- e. Pembayaran *cash dividend*
- f. Adanya Kerugian Karena Operasi Perusahaan

Dalam penyusunan kas berbasis aplikasi secara otomatis harus dikembangkan dengan mengikuti perkembangan teknologi yang ada saat ini. Dalam pelaksanaannya, pelaku bisnis cenderung tidak melakukan pencatatan keuangan terutama pencatatan arus kas karena dianggap kurang penting. Dengan perkembangan teknologi saat ini, proses penginputan data dapat dilakukan menggunakan *smartphone*. Terdapat aplikasi penunjang laporan keuangan digital, diantaranya Buku Kas, Akuntansiku, Kledo, dan aplikasi lainnya yang menunjang catatan transaksi sederhana bagi usaha yang di jalankan.

Dalam proses pembayaran non tunai atau *digital payment* juga sangat penting untuk digunakan di era modern saat ini. Pembayaran digital dapat menggunakan berbagai macam aplikasi penunjang

pembayaran *online* yaitu Gojek dengan fitur *Go-pay*, Shopee dengan fitur *Shopee-pay*, Dana dan lainnya yang mempermudah transaksi pembayaran. Menurut Suryanto, Muhyi, dan Kurniati (2022) terdapat manfaat yang dapat dirasakan oleh pelaku usaha setelah menggunakan pembayaran digital diantaranya:

1. Adanya Peningkatan dalam omzet penjualan
2. Menambah variasi dalam metode pembayaran
3. Dapat melacak sumber pembayar dengan mudah
4. Meningkatkan keamanan dan terkendalinya pembayaran
5. Memberikan kemudahan dalam melakukan pembayaran
6. Meningkatkan efektivitas dan efisiensi waktu

4. Penetapan Harga

Salah satu elemen penting dalam bauran pemasaran adalah harga, yang juga disebut sebagai "4P", yang terdiri dari produk, harga, tempat, dan promosi. Penetapan harga memainkan peran penting dalam proses pemasaran karena berdampak langsung pada pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk.

Harga, menurut Basu Swastha dan Irawan, adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pembeli untuk mendapatkan produk dan layanan tertentu. Menurut mereka, harga memainkan dua peran penting dalam pengambilan keputusan pembeli: sebagai alat alokasi dan sebagai sumber informasi.

a. Peranan alokasi dari harga

Harga membantu pembeli dalam menentukan prioritas pengeluaran mereka sesuai dengan preferensi dan kebutuhan mereka. Dengan kata lain, peran alokasi harga membantu mereka dalam memutuskan bagaimana mengalokasikan uang mereka untuk memperoleh manfaat atau utilitas yang diharapkan dari berbagai jenis barang atau jasa yang tersedia.

b. Peranan informasi dari harga

Untuk memberikan informasi tentang kualitas produk kepada pelanggan, peran informasi dari harga sangat bermanfaat ketika pelanggan menghadapi kesulitan untuk memilih atau menilai produk secara objektif. Sebagai contoh, harga yang lebih tinggi mungkin menunjukkan produk dengan kualitas yang lebih baik, sementara harga yang lebih rendah mungkin menunjukkan produk dengan kualitas yang lebih rendah.

Beberapa faktor yang perlu diperhatikan selama proses penetapan harga karena dapat memengaruhi harga secara langsung atau tidak langsung, antara lain:

- a. Harga yang dipengaruhi secara langsung oleh variabel termasuk harga bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, peraturan pemerintah, dan variabel lain yang terkait langsung dengan produksi dan distribusi.
- b. Faktor-faktor yang memengaruhi harga secara tidak langsung tetapi berkaitan dengan penetapan harga termasuk harga produk pesaing, pengaruh harga terhadap hubungan antara produk substitusi (pengganti) dan produk komplementer (pelengkap), dan potongan harga atau insentif yang diberikan kepada penyalur dan konsumen. Faktor-faktor ini sangat penting untuk menentukan harga yang kompetitif dan menguntungkan bagi perusahaan.

5. Perhitungan BEP (*Break Event Point*)

Menurut Anderson (2019), Break Even Point (BEP) adalah ketika total pendapatan dan biaya sama. Namun, menurut Blocher (2010), analisis BEP adalah metode analisis yang digunakan untuk memahami hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume penjualan. Analisis BEP, juga dikenal sebagai analisis biaya, keuntungan, dan volume (CPV), digunakan terutama dalam konteks perencanaan laba. Karena

pendapatan yang diterima tidak cukup untuk menutupi biaya yang dikeluarkan, perusahaan akan mengalami kerugian jika volume penjualan perusahaan berada di bawah titik BEP.

C. Pemecahan Masalah Keuangan

Dari permasalahan yang terjadi, tim Iluna Florist mencari solusi sebagai bentuk pemecahan masalah yang terjadi. Berikut pemecahan masalah dari permasalahan tersebut:

1. Pencatatan Keuangan Iluna Florist Belum Tersusun Sesuai Standar Akuntansi.

Dalam melakukan pencatatan keuangan harus dilakukan secara benar dan teliti. Dalam melakukan pencatatan laporan keuangan, minimal membuat laporan arus kas, neraca, dan laporan laba rugi. Kemudian, melihat kendala yang dihadapi oleh tim Iluna Florist, tim Iluna Florist melakukan beberapa langkah untuk meminimalisir kendala yang terjadi. Berikut ini adalah langkah-langkah yang dilakukan tim Iluna Florist:

- 1) Tim Iluna Florist mempelajari akuntansi dari buku, jurnal, dan social media
- 2) Berdiskusi dengan tim Iluna Florist terkait penulisan laporan keuangan
- 3) Memberikan penjabaran laporan keuangan dengan lengkap agar mudah dipahami oleh tim Iluna Florist
- 4) Bertanya dan berdiskusi dengan seseorang yang lebih mengerti dan memahami terkait keuangan dalam suatu bisnis.

Hal-hal yang dilakukan dalam perencanaan dan Pencatatan keuangan oleh tim Iluna Florist yaitu dimulai dari perencanaan modal atau sumber dana, HPP produk buket *Dried flower* per *size*, dan BEP per produk. Kemudian dalam pencatatan keuangan, terdapat laporan arus kas, neraca, dan laporan laba rugi. Adapun kendala dan solusi di jabarkan di bawah ini:

1. Sumber Dana atau modal

A. Faktor Penghambat

Ketika terjadinya kenaikan permintaan Buket Bunga tetapi stock buket bunga sebelumnya belum habis terjual, tetapi bulan berikutnya harus menambah stok buket bunga kembali.

B. Solusi

Menggunakan uang modal yang tersisa untuk membeli bahan baku untuk tambahan stok buket bunga.

2. Perhitungan HPP

A. Faktor Penghambat

Ketika melakukan perhitungan HPP Buket *Dried flower* terdapat kesulitan dalam melakukan penempatan posisi akun-akun yang terdapat pada perhitungan HPP. Yaitu seperti akun persediaan awal, pembelian, persediaan akhir, dikarenakan perhitungan hpp disusun pada awal bulan, sehingga belum mengetahui jumlah persediaan akhir.

B. Solusi

Pada saat melakukan perhitungan HPP, akun-akun yang dicantumkan pada tabel HPP yaitu akun-akun yang ada saja, seperti persediaan awal, pembelian, dan biaya *overhead* pabrik untuk mengetahui harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada periode awal.

3. Perhitungan BEP

A. Faktor Penghambat

Adanya berbagai macam ukuran, menjadi kendala dalam perhitungan BEP, karena terdapat kondisi dimana terjadinya permintaan di luar dari paket *Size* yang telah disediakan.

B. Solusi

Adanya Pilihan ukuran, menjadi solusi Ketika terdapat

permintaan diluar ukuran, yaitu dengan mengelompokkan harga sesuai dengan harga dari paket yang telah ada. Yaitu dengan mengelompokkan harga buket mulai dari Rp. 5.000,00 – Rp.100.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Small*, kemudian Rp. 110.000,00 – 200.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Medium*, dan harga Rp. 250.000,00 masuk ke dalam kelompok *Size Large*.

Kemudian untuk mempermudah perhitungan BEP ketika terdapat pembelian *by Request* atau custom, *Customer* dapat memberikan tambahan bunga atau paket *Add On* untuk buket bunga diluar dari paket buket bunga yang telah disediakan. Dimana harga bunga kering untuk buket *Dried flower size small* yaitu mulai dari Rp. 5.000,00 – Rp.20.000,00 per tangkai. Untuk buket *Dried flower Size Medium* Rp.20.000,00 – Rp.30.000,00. Dan untuk buket *Dried flower Size Large* mulai dari Rp.50.000 dan penyesuaian ukuran.

Dan untuk perhitungan buket bunga dengan system *by request* atau custom, dapat dihitung dengan cara harga buket *Dried flower (Size) + Add On = Total Harga Buket Dried flower*.

4. Biaya Peralatan dan Penyusutan (depresiasi)

A. Faktor Penghambat

Ketika melakukan perhitungan biaya penyusutan atau depresiasi pada peralatan yang dimiliki oleh toko buket Bunga Iluna Florist terdapat kesulitan dalam melakukan perhitungan tersebut. Yaitu dikarenakan jika melihat modal yang dikumpulkan di awal merupakan modal yang akan digunakan untuk biaya produksi, biaya operasional, dan biaya lain-lain, sedangkan biaya peralatan di luar dari modal yang di kumpulkan, dengan kata lain peralatan yang di cantumkan disini yaitu peralatan yang telah dimiliki oleh toko buket bunga Iluna Florist sebelumnya.

B. Solusi

Pada saat melakukan perhitungan biaya penyusutan atau depresiasi, penulis menghitung keseluruhan peralatan yang telah dimiliki oleh toko buket Iluna Florist dengan usia ekonomis selama 3 tahun atau 36 bulan.

2. Kendala Dalam Menggunakan *Format* yang tepat

Dalam melakukan pencatatan arus kas pada *Microsoft excel*, penulis mengalami kendala dalam format rumus dan peletakan akun-akun yang sesuai dengan sttim Iluna Floristr akuntansi. Dikarenakan pada saat melakukan pencatatan keuangan dilakukan secara manual atau tulis tangan dengan format penulisan yang belum sesuai dengan format akuntansi. Maka dari itu, penulis mengalami kesulitan dalam pembuatan format yang sesuai, dan mengalami revisi format dan konsep penulisan laporan agar sesuai dengan sttim Iluna Floristr akuntansi dan menyesuaikan dana yang masuk maupun dana yang keluar. Oleh karena itu penulis melakukan penyusunan laporan keuangan yang mudah dipahami dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

- 1) Menyusun laporan dengan menggunakan *Microsoft excel* dengan menggunakan panduan dan referensi melalui buku, jurnal dan social media
- 2) Laporan arus kas, sumber dana, laporan laba rugi, dan neraca dijelaskan secara transparansi kepada tim Iluna Florist.
- 3) Sistem penulisan dilakukan secara detail

3. Kendala Penggunaan Aplikasi Pencatat Keuangan Otomatis

Dalam penggunaan aplikasi pencatat keuangan otomatis, penulis telah mempelajari aplikasi yang tersedia di *smartphone* dan di aplikasi keuangan yang dapat digunakan di PC. Contohnya seperti buku kas, akuntansiku, kledo, dan Jurnal. Kendala yang terjadi yaitu seperti fitur aplikasi yang sulit dimengerti, dan terdapat aplikasi yang fiturnya hanya dapat digunakan ketika berlangganan. Setelah melakukan pertimbangan, disepakati untuk menggunakan *Microsoft Excel* dikarenakan mudah

untuk digunakan untuk pemula dan termasuk aplikasi umum.

Aplikasi yang digunakan untuk melakukan pencatatan keuangan yaitu, aplikasi utama menggunakan *Microsoft Excel* kemudian menggunakan aplikasi akuntansiku, namun dikarenakan pos-pos penempatan pada aplikasi tersebut kurang sesuai, sehingga pencatatan dilakukan sepenuhnya menggunakan *Microsoft Excel*.



BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam pengembangan bisnis buket *dried flower* bertanggung jawab dalam mengelola keuangan bisnis Iluna Florist. Inti dari sebuah bisnis yaitu adalah aspek keuangan, dimana dalam aspek keuangan terdapat proyeksi keuntungan yang akan di dapatkan dan analisis kelayakan bisnis. Dalam aspek keuangan, penulis menganalisis beberapa aspek keuangan, yaitu Harga Pokok Produksi (HPP), *Break Even Point* (BEP), Biaya Investasi dan Penyusutan (depresiasi), Analisis Kelayakan Bisnis (RCr), Laporan Arus Kas bulanan, Laporan Laba Rugi, dan Neraca.

Dalam pelaksanaannya, terdapat banyak kendala yang di hadapi untuk mencapai suatu tujuan. Kendala yang paling sering terjadi yaitu saat melakukan rekapitulasi dan pembuatan laporan keuangan. Namun kendala-kendala yang dialami oleh penulis dapat terselesaikan dengan pemecahan masalah dan menghasilkan solusi atas kendala yang dihadapi. Penulis juga menganalisis pendapatan dan penjualan produk buket *dried flower* selama 3 bulan kemudian membuat laporan keuangan yang bersumber dari 3 bulan penjualan produk buket *dried flower*, kemudian data tersebut di gunakan untuk membuat laporan arus kas, laporan laba rugi, dan neraca.

Pendapatan yang diperoleh Iluna Florist dalam melakukan penjualan produk buket *dried flower* dengan 3 *size*, yaitu terdapat *size small*, *medium* dan *large*. Adapun total pendapatan yang diperoleh pada bulan Mei yaitu sebesar Rp. 4.000.000, bulan Juni sebesar Rp. 5.910.000, dan pada bulan Juli sebesar Rp. 3.695.000. Pendapatan yang diperoleh selama 3(tiga) bulan mengalami kenaikan dan penurunan. Hal tersebut di sebabkan karena bisnis buket bunga merupakan bisnis yang mengikuti musim. Yaitu seperti musim wisuda dan pernikahan. Pendapatan akan meningkat Ketika permintaan mengalami peningkatan dikarenakan telah memasuki musim-musim tertentu, seperti jika telah memasuki musim wisuda, maka akan mengalami kenaikan permintaan sehingga berpengaruh terhadap pendapatan. Dan dalam analisis kelayakan bisnis dilakukan

perhitungan rasio, dan hasil rasio mendapatkan nilai sebesar 1,29 yang menyatakan lebih dari 1(satu) sehingga bisnis dapat dinyatakan untung dan layak untuk dikembangkan.

B. Saran

Dalam menjalankan sebuah bisnis, harus memperhatikan dari berbagai macam aspek, yaitu seperti aspek SDM, keuangan, pemasaran, dan sebagainya. Bisnis buket bunga merupakan bisnis yang tergantung dengan musim, maka diperlukannya inovasi dan kreatifitas agar menghasilkan produk yang fresh dan mengikuti trend yang sedang berjalan. Kemudian, aspek keuangan sangat diperlukan karena merupakan hal yang mendasar. Yaitu, memperhitungkan terkait keuntungan ataupun kerugian yang didapatkan saat melakukan penjualan. Dimana dalam aspek keuangan juga memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan produk.

Pelaku bisnis juga harus memperhatikan hal-hal yang sederhana, seperti bukti transaksi yang harus disimpan atau di arsipkan dengan baik. Kemudian pelaku bisnis juga harus memperkirakan terkait biaya yang akan dikeluarkan dalam pembuatan sebuah produk baik dalam pembuatan produk yang baru ataupun pengembangan produk yang sebelumnya sudah ada. Biaya yang harus diperhatikan yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) untuk menetapkan harga produk. Dan terakhir adalah melakukan *monitoring* dan evaluasi.

المعهد الإسلامي
الاسلاميات
الاسلاميات

DAFTAR PUSTAKA

- Devy Sofyanty. S.Psi, M.M Murtiadi, S.Ikom, M. I. (2007). DASAR-DASAR AKUNTANSI Di. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Dra. Sri Daryanti, A. M. (2013). Kas, Rekonsiliasi Bank, dan Laporan Arus Kas. In *Kas, Rekonsiliasi Bank, dan Laporan Arus Kas* (pp. 1–62). Daryanti, S., & MM, A. Kas, Rekonsiliasi Bank, dan Laporan Arus Kas.%0A
- Ermainsi, Ade Irma, Maheni, Acmad. (2021). *DASAR-DASAR MANAJEMEN KEUANGAN*. Yogyakarta: Penerbit Samudra Biru (Anggota IKAPI)
- Ghozali, M. (2018). Konsep Pengelolaan Keuangan Islam. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(1), 64–77.
- Juliani, D., & Pebriani, E. (2021). ANALISIS SUMBER DAN PENGGUNAAN KAS SEBAGAI ALAT BAGI MANAJEMEN DALAM MENGELOLA KAS. *POLIMEDIA*, 24(2), 15–26.
- Kashmir. (2009). Pengantar Manajemen Keuangan. In *Manajemen Keuangan Bisnis* (pp. 1–23).
- Norvadewi. (2015a). BISNIS DALAM PERSPEKTIF ISLAM (Telaah Konsep, Prinsip dan Landasan Normatif) Norvadewi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, Vol. 01(01)*, 33–46.
- Novia Sandra Dewi, S.E., M. M. (2023). *Manajemen sumber dan penggunaan dana* (H. F. Ningrum (ed.); Issue May). Media Sains Indonesia.
- Philip, K. (1997). *Manajemen Pemasaran*. 21(3), 295–316.
- Poernomo, R. J. dan E. (2014). Analisis strategi bisnis usaha mikro kecil menengah toko bunga. *Jurnal Bisnis Indonesia*, 5(2), 155–164.
- Rita Januarwati, E. P. (2014). Analisis Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Toko Bunga "Cindy" di Jl.Kayoon Utara No.12 Gentengkali. *Jurnal Bisnis Indonsia*, 155-164.
- Singh, L. D. (2017). Drying Technologies in Orchids. *International Journal of Environmental Sciences & Natural Resources*, 5(1), 006–010. <https://doi.org/10.19080/ijesnr.2017.05.555652>
- Slamet Sugiri, B. A. R. (2018). *Akuntansi Pengantar 1* (B. A. R. Slamet Sugiri (ed.);

10th ed.). UNIT PENERBIT DAN PERCETAKAN SEKOLAH TINGGI ILMU MANAJEMEN YKPN.

Sri Nurhayati, W. (2019). *Akuntansi Syariah di Indonesia* (G. S. P.G (ed.); 5th ed.). Salemba Empat.

Sudarman, L., & Baubau, P. (2019). *Dasar-dasar Akuntansi* (D. N. R. Unggul Pebri Hartanto (ed.); Issue October). Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA.

Suleman Dede, Ratnawaty, Isnurrini. (2019). *Manajemen Keuangan*. Jakarta:BSI. Tersedia dari repository.bsi.ac.id

Suparyanto dan Rosad (2015. (2020). Harga Pokok Produksi. *Suparyanto Dan Rosad* (2015, 5(3), 248–253.

Tabelessy, W. (2021). Pengaruh Desain Produk, Harga, dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Rumahan Buket Bunga Victoria di Kota Ambon. In *Jurnal Nasional Manajemen Pemasaran & SDM e* (Vol. 2, Issue 2).

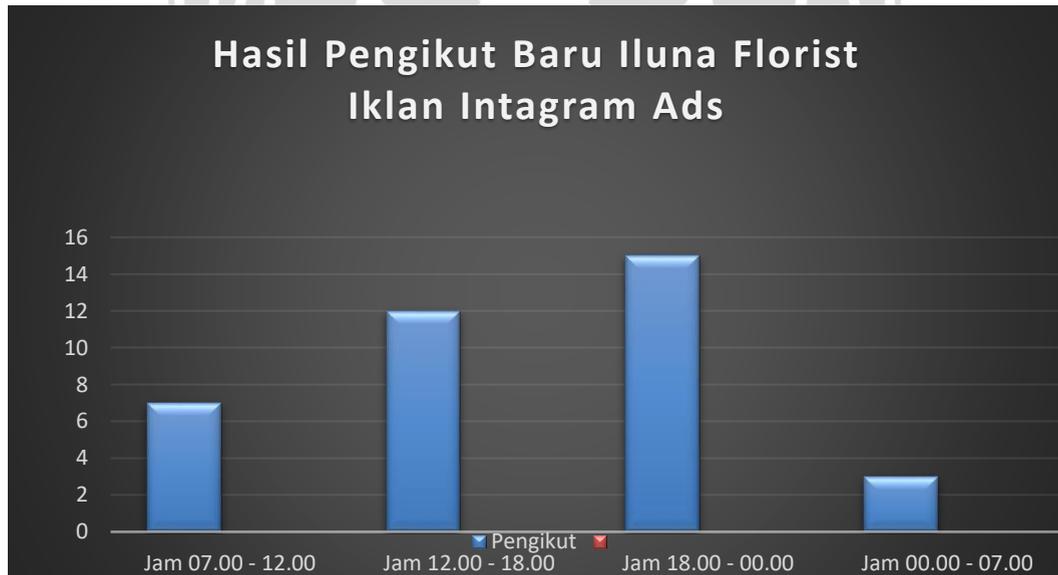
W, I. U. (2021). PENGANTAR AKUNTANSI 1 SIKLUS AKUNTANSI PERUSAHAAN JASA DAN PERUSAHAAN DAGANG. *Pengantar Akuntansi I*, 1–13.

Wicaksana, A., & Rachman, T. (2018). Harga Pokok Produksi. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(1), 10–27.





Gambar 4. 2 Anggaran iklan FB Ads



Gambar 4. 3 Grafik Pengikut Baru Iluna Florist Iklan Instagram Ads

3. Dampak penggunaan iklan *FB Ads*
4. Penjualan *Buket Dried flower*

Tabel 4. 1 Penjualan *Buket Dried flower* Mei

Pejualan *Buket Dried flower*

| Keterangan | Mei |
|------------|-----|
|------------|-----|

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Buket <i>Dried flower Small</i> | 20 |
| Buket <i>Dried flower Medium</i> | 10 |
| Buket <i>Dried flower Large</i> | 5 |
| TOTAL | 35 |

a) Penjualan Bulan Mei 2023

| Tanggal | Jenis | Size | Harga |
|----------------|---------------------------|---------------|--------------|
| 03 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 04 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 40.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 170.000 |
| 06 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 60.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 09 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| 13 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| 26 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 180.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 80.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 45.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |

| | | | |
|-------------|---------------------------|---------------|------------|
| 27 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 80.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 75.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 160.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| 31 Mei 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |

b) Penjualan Bulan Juni 2023

Tabel 4. 2 Penjualan Buket Dried flower Juni

Pejualan Buket *Dried flower*

| Keterangan | Juni |
|----------------------------------|-----------|
| Buket <i>Dried flower</i> Small | 25 |
| Buket <i>Dried flower</i> Medium | 15 |
| Buket <i>Dried flower</i> Large | 10 |
| TOTAL | 50 |

| Tanggal | Jenis | Size | Harga |
|--------------|---------------------------|---------------|------------|
| 01 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 04 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 40.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 155.000 |

| | | | |
|--------------|---------------------------|---------------|------------|
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| 06 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 175.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 08 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 60.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 10 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 160.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 13 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| 15 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 80.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 45.000 |
| 16 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 180.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 21 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 80.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 23 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |

| | | | |
|--------------|---------------------------|---------------|------------|
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 75.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 170.000 |
| 27 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 160.000 |
| 29 Juni 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 60.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |

c) Penjualan Bulan Juli 2023

Tabel 4. 3 Penjualan Buket Dried flower Juli

Pejualan Buket Dried flower

| Keterangan | Juli |
|----------------------------------|-------------|
| Buket <i>Dried flower</i> Small | 15 |
| Buket <i>Dried flower</i> Medium | 10 |
| Buket <i>Dried flower</i> Large | 5 |
| TOTAL | 30 |

| Tanggal | Jenis | Size | Harga |
|----------------|---------------------------|---------------|--------------|
| 01 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 03 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 60.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |

| | | | |
|--------------|---------------------------|---------------|------------|
| 07 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 155.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 155.000 |
| 11 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 15 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 160.000 |
| 18 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| 21 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 65.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 80.000 |
| 28 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 75.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| 29 Juli 2023 | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 55.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Large</i> | Rp 250.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Medium</i> | Rp 150.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 50.000 |
| | Buket <i>Dried flower</i> | <i>Small</i> | Rp 85.000 |

5. Proyeksi BEP

4) *Buket Dried flower Small*

Tabel 4. 4 BEP Buket Dried Flower size small

| | |
|----------------|---------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 250.000,00 |

| | |
|-------------------------|-----------------|
| | |
| Biaya Total | Rp 470.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 11.006,58 |
| Total Biaya Produksi | Rp 261.006,58 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 23.506,58 |
| Harga Jual | Rp 50.000,00 |
| | |
| BEP Harga | Rp 23.506,58 |
| BEP Produksi | 9 |
| | |
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.000.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 261.006,58 |
| Keuntungan | Rp 738.993,42 |

4) Buket *Dried flower Medium*

Tabel 4. 5 BEP Buket Dried Flower Size Medium

| | |
|-------------------------|---------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 720.000,00 |
| | |
| Biaya Total | Rp 940.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 22.013,16 |
| Total Biaya Produksi | Rp 742.013,16 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 94.013,16 |
| Harga Jual | Rp 150.000,00 |
| | |
| BEP Harga | Rp 94.013,16 |
| BEP Produksi | 5 |
| | |

| | |
|----------------------|-----------------|
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.500.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 742.013,16 |
| Keuntungan | Rp 757.986,84 |

5) **Buket Dried flower Large**

Tabel 4. 6 BEP Buket Dried flower Size Large

| | |
|-------------------------|-----------------|
| Biaya Tetap | Rp 220.131,58 |
| Biaya Variabel | Rp 594.000,00 |
| | |
| Biaya Total | Rp 814.131,58 |
| Biaya Tetap 1x Produksi | Rp 44.026,32 |
| Total Biaya Produksi | Rp 638.026,32 |
| Biaya Produksi per Unit | Rp 162.826,32 |
| Harga Jual | Rp 250.000,00 |
| | |
| BEP Harga | Rp 162.826,32 |
| BEP Produksi | 4 |
| | |
| Analisis Keuntungan | |
| Pendapatan | Rp 1.250.000,00 |
| Total Biaya Produksi | Rp 638.026,32 |
| Keuntungan | Rp 611.973,68 |

6. HPP

Tabel 4. 7 HPP Buket Dried flower size small

| | |
|---|-----------------|
| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | |
| BUKET DRIED FLOWER SIZE SMALL | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | |
| Persediaan Awal | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.330.000,00 |

| | | |
|-------------------------------------|---------------|------------------------|
| Total Pembelian Bahan Baku | | Rp 1.330.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | | Rp 2.330.000,00 |
| Saldo Akhir | | - |
| Total Biaya WIP | | Rp 2.330.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | | |
| Biaya Listrik | Rp 100.000,00 | |
| Tenaga Kerja | Rp 375.000,00 | |
| Biaya Wifi | Rp 50.000,00 | |
| Biaya Pemasaran | Rp 150.000,00 | |
| Biaya Sewa | Rp 70.000,00 | |
| Total BOP | | Rp 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | | Rp 3.075.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | | |
| Persediaan Awal | | - |
| Harga Pokok Produksi | | Rp 3.075.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | | Rp 3.075.000,00 |
| Saldo Akhir | | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | | |
| PPN (11%) | | Rp 338.250,00 |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | | Rp 3.413.250,00 |
| Volume Produksi | | 150 |
| HARGA JUAL PRODUK | | Rp 22.755,00 |

Tabel 4. 8 HPP Buket Dried flower Size Medium

| | | |
|---|-----------------|------------------------|
| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | | |
| BUKET DRIED FLOWER SIZE MEDIUM | | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | | |
| Persediaan Awal | | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.250.000,00 | |
| Total Pembelian Bahan Baku | | Rp 1.250.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | | Rp 2.250.000,00 |

| | | |
|-------------------------------------|---------------|------------------------|
| Saldo Akhir | | - |
| Total Biaya WIP | | Rp 2.250.000,00 |
| Biaya Overhead Pabrik | | |
| Biaya Listrik | Rp 100.000,00 | |
| Tenaga Kerja | Rp 375.000,00 | |
| Biaya Wifi | Rp 50.000,00 | |
| Biaya Pemasaran | Rp 150.000,00 | |
| Biaya Sewa | Rp 70.000,00 | |
| Total BOP | | Rp 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | | Rp 2.995.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | | |
| Persediaan Awal | | - |
| Harga Pokok Produksi | | Rp 2.995.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | | Rp 2.995.000,00 |
| Saldo Akhir | | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | | |
| PPN (11%) | Rp 329.450,00 | |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | | Rp 3.324.450,00 |
| Volume Produksi | | 25 |
| HARGA JUAL PRODUK | | Rp 132.978,00 |

Tabel 4. 9 HPP Buket Dried flower Size Large

| | | |
|---|-----------------|------------------------|
| PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN PENJUALAN | | |
| BUKET DRIED FLOWER SIZE LARGE | | |
| Persediaan Barang dalam Proses Awal | | |
| Persediaan Awal | | Rp 1.000.000,00 |
| Pembelian | Rp 1.232.000,00 | |
| Total Pembelian Bahan Baku | | Rp 1.232.000,00 |
| Persediaan Bahan Baku Siap Produksi | | Rp 2.232.000,00 |
| Saldo Akhir | | - |
| Total Biaya WIP | | Rp 2.232.000,00 |

| | | |
|-------------------------------------|-----------|---------------------|
| Biaya Overhead Pabrik | | |
| Biaya Listrik | Rp | 100.000,00 |
| Tenaga Kerja | Rp | 375.000,00 |
| Biaya Wifi | Rp | 50.000,00 |
| Biaya Pemasaran | Rp | 150.000,00 |
| Biaya Sewa | Rp | 70.000,00 |
| Total BOP | Rp | 745.000,00 |
| HARGA POKOK PRODUKSI | Rp | 2.977.000,00 |
| Persediaan Barang jadi | | |
| Persediaan Awal | - | |
| Harga Pokok Produksi | Rp | 2.977.000,00 |
| Barang Tersedia Untuk Dijual | Rp | 2.977.000,00 |
| Saldo Akhir | | |
| HARGA POKOK PENJUALAN | | |
| PPN (11%) | Rp | 327.470,00 |
| TOTAL HARGA POKOK PENJUALAN | Rp | 3.304.470,00 |
| Volume Produksi | | 15 |
| HARGA JUAL PRODUK | Rp | 220.298,00 |

Tabel 4. 10 HPP per produk

| No | Produk | Harga Jual | HPP |
|----|---------------------------------------|-------------|--------------|
| 1 | Buket <i>Dried flower size small</i> | Rp. 50.000 | Rp 22.755,00 |
| 2 | Buket <i>Dried flower Size Medium</i> | Rp. 150.000 | Rp132.978,00 |
| 3 | Buket <i>Dried flower Size Large</i> | Rp. 250.000 | Rp220.298,00 |

7. Laporan Arus Kas

Tabel 4. 11 Arus Kas Iluna Florist Mei 2023

| |
|----------------------|
| ILUNA FLORIST |
| ARUS KAS |

| MEI 2023 | |
|---|---------------------|
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 4.000.000 |
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 1.950.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| | Rp 3.100.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 900.000 |
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 450.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 450.000 |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |
| Modal | Rp 3.550.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | Rp 3.550.000 |
| Penurunan Kas | Rp 900.000 |
| Saldo Awal Kas | Rp 3.899.667 |
| Saldo Akhir | Rp 4.799.667 |

Tabel 4. 12 Arus Kas Iluna Florist Juni 2023

| ILUNA FLORIST | |
|-----------------------------|--------------|
| ARUS KAS | |
| JUNI 2023 | |
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 5.910.000 |

| | |
|---|---------------------|
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 2.600.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 145.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Iklan | Rp 76.483 |
| | Rp 3.871.483 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 2.038.517 |
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 180.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 180.000 |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |
| Modal | Rp 2000.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | Rp 2.000.000 |
| Penurunan Kas | Rp 1.848.184 |
| Saldo Awal Kas | Rp 4.799.667 |
| Saldo Akhir | Rp 6.647.851 |

Tabel 4. 13 Arus Kas Iluna Florist Juli 2023

| | |
|-------------------------------|--------------|
| ILUNA FLORIST | |
| ARUS KAS | |
| Juli 2023 | |
| 1. AKTIVITAS OPERASI | |
| Penjualan Tunai | Rp 3.695.000 |
| Untuk Membayar Biaya Produksi | Rp 1.670.000 |
| Untuk Membeli Perlengkapan | Rp 85.000 |

| | |
|---|---------------------|
| Untuk Pembayaran Biaya Sewa | Rp 300.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Tenaga Kerja | Rp 600.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Listrik | Rp 100.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Wifi | Rp 50.000 |
| Untuk Pembayaran Biaya Iklan | Rp 76.483 |
| | Rp 2.881.483 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi | Rp 813.517 |
| 2. AKTIVITAS INVESTASI | |
| Pembelian Peralatan Tunai | Rp 80.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Investasi | Rp 80.000 |
| 3. AKTIVITAS PENDANAAN | |
| Modal | Rp 200.000 |
| Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Pendanaan | - |
| Penurunan Kas | Rp 2.038.184 |
| Saldo Awal Kas | Rp 6.647.851 |
| Saldo Akhir | Rp 8.686.035 |

8. Neraca

Tabel 4. 14 Neraca Keuangan Bulan Mei

| Neraca 31 Mei 2023 | | | |
|---------------------------|--------------|------------------|--------------|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 3.449.667 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | - | Ekuitas | |
| Peralatan | Rp 450.000 | Modal Awal | Rp 3.550.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 3.899.667 | Laba Berjalan | Rp 349.667 |

| | | | |
|--------------------------|--------------|----------------------|--------------|
| | | Total Ekuitas | Rp 3.899.667 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 3.899.667 | Total Passiva | Rp 3.899.667 |

Tabel 4. 15 Neraca Keuangan Bulan Juni

| Neraca 30 JUNI 2023 | | | |
|----------------------------|--------------|----------------------|--------------|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 889.667 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | Rp 1.419.683 | Ekuitas | |
| Peralatan | Rp 180.000 | Modal Awal | Rp 2.000.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 2.489.350 | Laba Berjalan | Rp 489.350 |
| | | Total Ekuitas | Rp 2.489.350 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | - | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 2.489.350 | Total Passiva | Rp 2.489.350 |

Tabel 4. 16 Neraca Keuangan Bulan Juli

| Neraca 31 JULI 2023 | | | |
|----------------------------|--------------|------------------|--------------|
| Aktiva | | Passiva | |
| Aset Lancar | | Utang | - |
| Kas | Rp 3.152.851 | Total Liabilitas | - |
| Piutang | - | | |
| Persediaan | Rp 337.833 | Ekuitas | |
| Peralatan | Rp 80.000 | Modal Awal | Rp 3.500.000 |
| Total Aset Lancar | Rp 3.570.684 | Laba Berjalan | Rp 70.684 |

| | | | |
|--------------------------|--------------|----------------------|--------------|
| | | Total Ekuitas | Rp 3.570.684 |
| Aset Tidak Lancar | | | |
| Total Aset Tak Lancar | - | | |
| | | | |
| Total Aktiva | Rp 3.570.684 | Total Passiva | Rp 3.570.684 |

9. Laporan Laba-Rugi

Tabel 4. 17 Laba-Rugi Per 31 Mei-Juli 2023

| ILUNA FLORIST LAPORAN LABA RUGI PER 31 MEI-JULI 2023 | |
|--|---------------------|
| Pendapatan Usaha | |
| Penjualan | Rp 13.605.000 |
| Potongan Penjualan | - |
| Total Pendapatan | Rp 13.605.000 |
| | |
| Harga Pokok Penjualan | |
| HPP | Rp 9.392.333 |
| Total HPP | Rp 9.392.333 |
| Laba (Rugi) Kotor | Rp 4.212.667 |
| | |
| Biaya Usaha | |
| Biaya Wifi | Rp 150.000 |
| Biaya Listrik | Rp 300.000 |
| Biaya Sewa | Rp 900.000 |
| Biaya Tenaga Kerja | Rp 1.800.000 |
| Biaya Iklan | Rp 152.966 |
| Total Biaya Usaha | Rp 3.302.966 |
| | |
| Laba Operasional | Rp 909.701 |

| | |
|-----------------------------------|-------------------|
| Pendapatan dan Biaya Diluar Usaha | - |
| Biaya Diluar Usaha | - |
| | |
| Laba Sebelum Pajak | Rp 909.701 |
| Biaya Pajak | |
| Laba Setelah Pajak | Rp 909.701 |

10. Laporan Perubahan Ekuitas

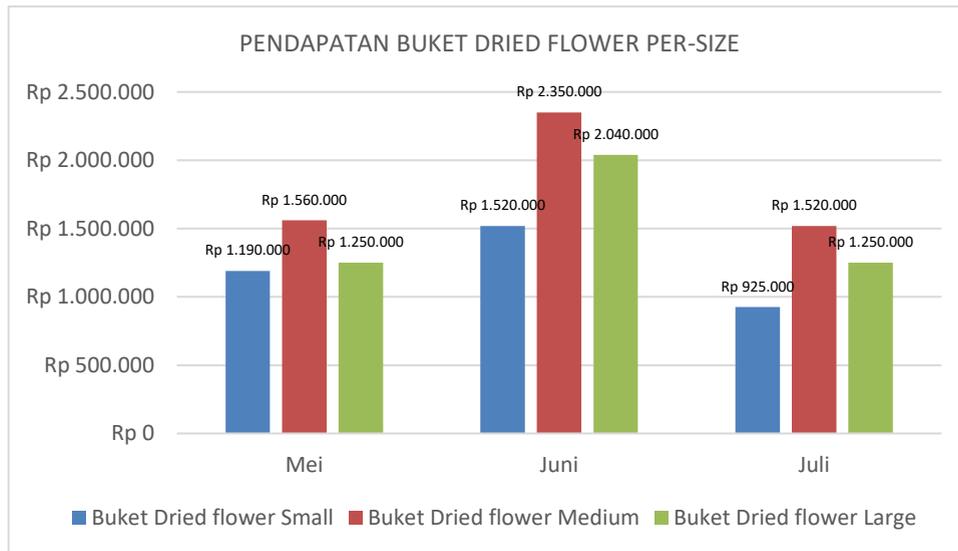
Tabel 4. 18 Laporan Perubahan Ekuitas

| Iluna Florist Laporan Perubahan Ekuitas Untuk Bulan Berakhir pada 31 Juli 2023 | | | |
|--|--------------|------------|------------|
| | NAILI | AMANAHAH | FITRIA |
| Modal 1 Mei | Rp 3.250.000 | Rp 150.000 | Rp 150.000 |
| <i>Ditambah:</i> | | | |
| Setoran Tambahan | Rp 1.500.000 | Rp 100.000 | Rp 100.000 |
| Pembagian Laba Bersih | Rp 836.925 | Rp 36.388 | Rp 36.388 |
| | | | |
| <i>Dikurangi:</i> | | | |
| Prive | - | - | - |
| Modal 31 Juli | Rp 5.586.925 | Rp 286.388 | Rp 286.388 |

11. Pendapatan

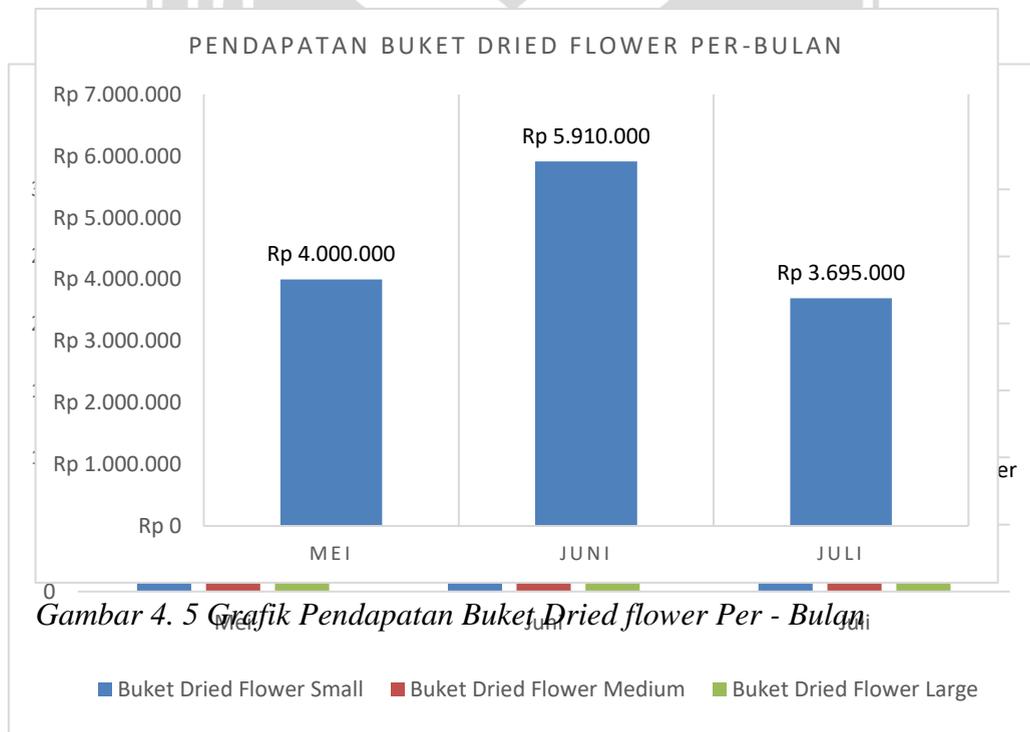
Tabel 4. 19 Pendapatan Hasil Penjualan Buket Dried flower Periode Bulan Mei - Juli 2023

| Keterangan | Mei | Juni | Juli |
|---------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Buket Dried flower Small | Rp 1.190.000 | Rp 1.520.000 | Rp 925.000 |
| Buket Dried flower Medium | Rp 1.560.000 | Rp 2.350.000 | Rp 1.520.000 |
| Buket Dried flower Large | Rp 1.250.000 | Rp 2.040.000 | Rp 1.250.000 |
| TOTAL | Rp 4.000.000 | Rp 5.910.000 | Rp 3.695.000 |



Gambar 4. 4 Grafik Pendapatan Buket Dried flower Per - Size

Grafik Pendapatan Buket Dried flower Per-Bulan



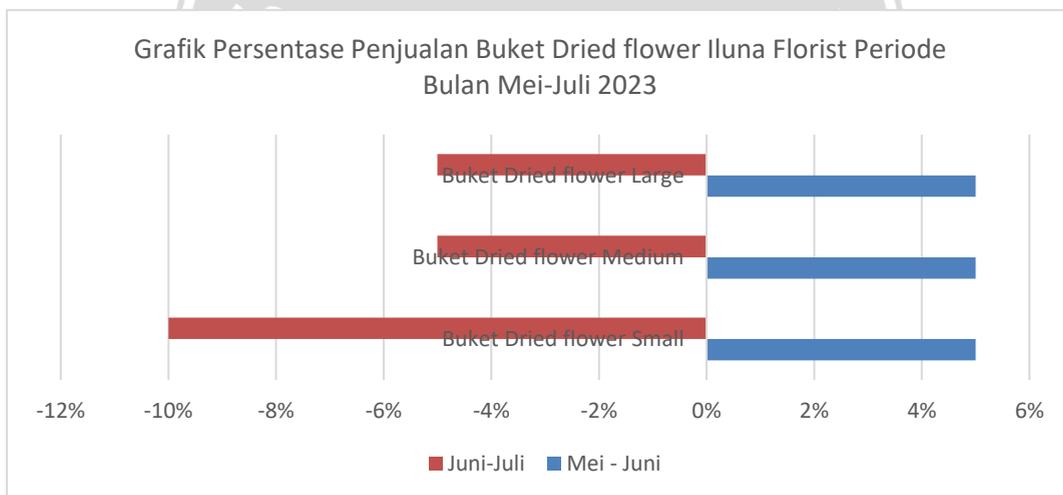
Gambar 4. 5 Grafik Pendapatan Buket Dried flower Per - Bulan

Gambar 4. 6 Grafik Penjualan Buket Dried flower Iluna Florist

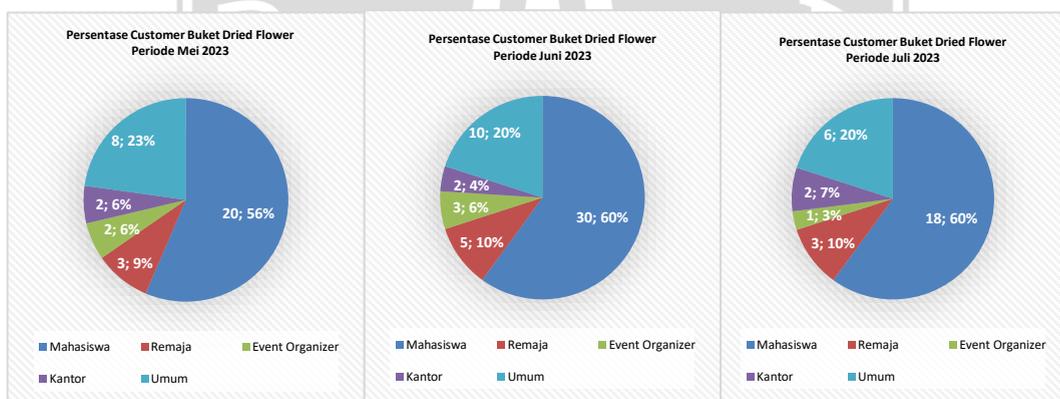
12. Penjualan

Tabel 4. 20 Persentase Customer Buket Dried flower Iluna Florist

| Customer | Mei | Person | Juni | Person | Juli | Person |
|-----------------|-------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| Mahasiswa | 57% | 20 | 60% | 30 | 60% | 18 |
| Remaja | 9% | 3 | 10% | 5 | 10% | 3 |
| Event organizer | 6% | 2 | 6% | 3 | 3% | 1 |
| Kantor | 6% | 2 | 4% | 2 | 7% | 2 |
| Umum | 23% | 8 | 20% | 10 | 20% | 6 |
| TOTAL | 100% | 35 | 100% | 50 | 100% | 30 |



Gambar 4. 8 Grafik Persentase Penjualan Buket Dried flower Iluna Florist Periode Bulan Mei-Juli 2023

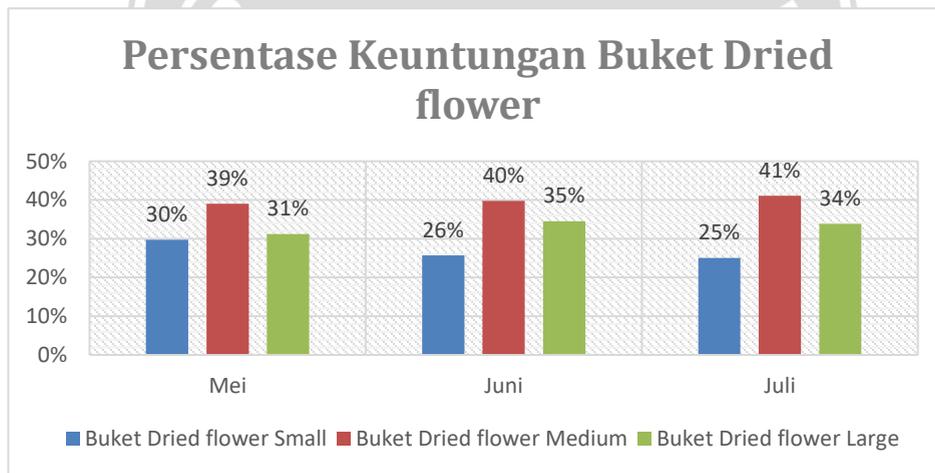


Gambar 4. 7 Persentase Customer Buket Dried flower Iluna Florist

Tabel 4. 21 Tabel Persentase Keuntungan Buket Dried flower

Persentase Keuntungan Buket Dried flower

| Keterangan | Mei | Juni | Juli |
|---------------------------|------|------|------|
| Buket Dried flower Small | 30% | 26% | 25% |
| Buket Dried flower Medium | 39% | 40% | 41% |
| Buket Dried flower Large | 31% | 35% | 34% |
| | 100% | 100% | 100% |

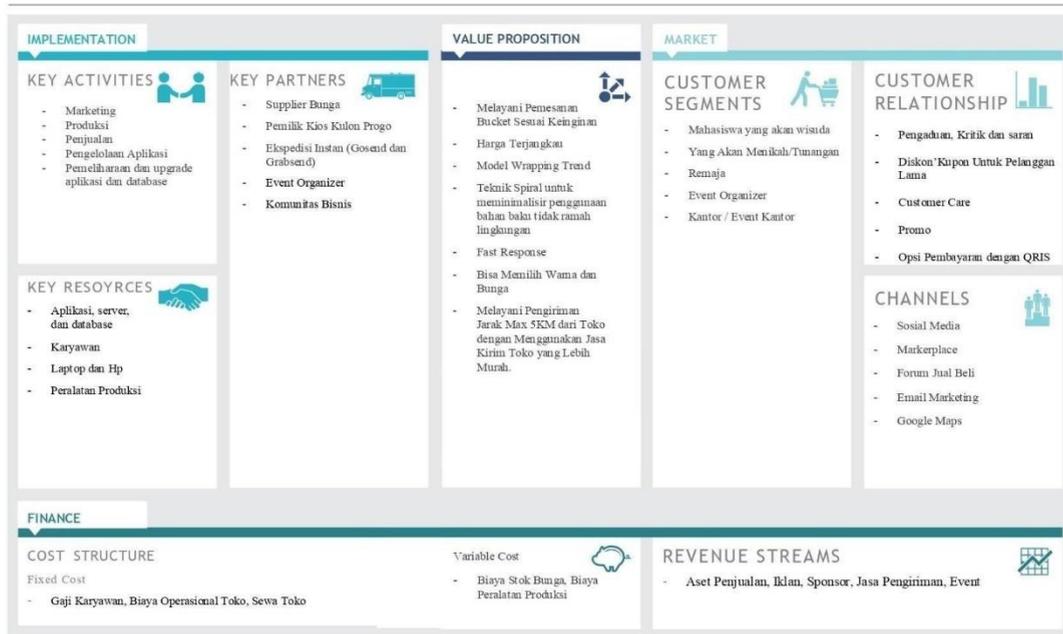


Gambar 4. 9 Grafik Persentase Keuntungan Buket Dried flower

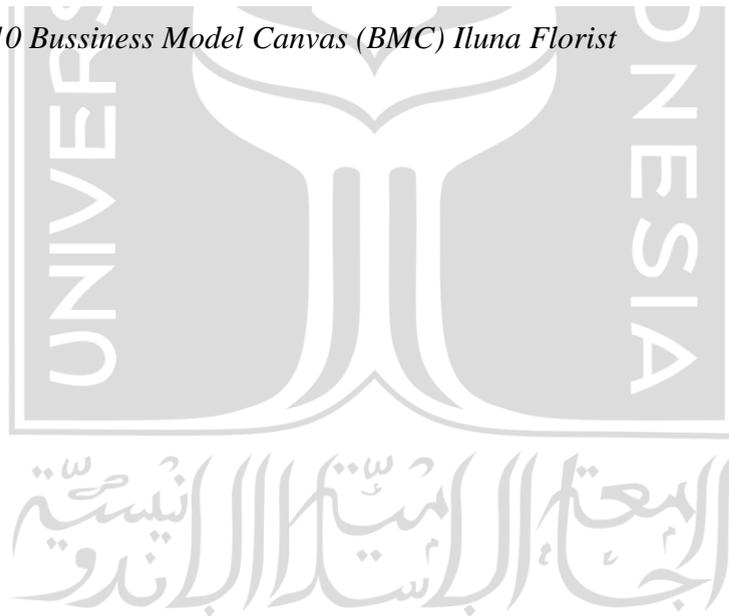
BUSINESSMODEL CANVAS

ILUNA FLORIST

Jasa pembuatan buket Bunga dengan budget yang sesuai.



Gambar 4. 10 Bussiness Model Canvas (BMC) Iluna Florist



RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Bekasi pada tanggal 2 September 2001 sebagai anak ke dua dari tiga bersaudara dari pasangan Siti Fatimah dan Firdaus Nugroho. Saat ini ia bertempat tinggal di Jl. Panda IX C Blok H6 No.7, Jayamukti, Cikarang Pusat, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Hp:0895629336793/081380063996. Alamat E-mail: fitriaulil28@gmail.com. Pendidikan SMA di tempuh di MAN 1 Bekasi, lulus pada tahun 2019. Pada tahun 2019, 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 menjadi anggota dan ketua bidang *Islamic Entrepreneur* Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI), menjadi anggota dan wakil sekretaris umum Lembaga Eksekutif Mahasiswa (LEM) Fakultas Ilmu Agama Islam (FIAI), dan menjadi anggota Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Fakultas Ilmu Agama Islam (FIAI), dan aktif dalam mengikuti kepanitiaan, seperti panitia TAMAH 2020, dan panitia Student Government Center (SGC).