

**TAKOYUMMY: PENGEMBANGAN PRODUK TAKOYAKI
SULTAN BIDANG KEUANGAN**


*(Takoyummy: Development of Takoyaki Sultan Product in The
Financial Sector)*

Skripsi

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



ACC Munaqosah
12 Maret 2025


Soya Sobaya SEI., MM.

Oleh:

Rossagusni Restina

20423151

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

2025

**TAKOYUMMY: PENGEMBANGAN PRODUK TAKOYAKI
SULTAN BIDANG KEUANGAN**

*(Takoyummy: Development of Takoyaki Sultan Product in The
Financial Sector)*

Skripsi

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



Oleh:

Rossagusni Restina

20423151

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

2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rossagusni Restina
NIM : 20423151
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Takoyummy: Pengembangan Produk Takoyaki Sultan
Bidang Keuangan

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

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

Yogyakarta, 10 Maret 2025



Rossagusni Restina

NOTA DINAS

Yogyakarta, 10 Maret 2025 M
10 Ramadhan 1446 H

Hal : Skripsi
Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 1576/Dek/60/DAATI/FIAI/XI/2024 tanggal: 28 November 2024 M, 26 *Jumadil Awal* 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama : Rossagusni Restina
NIM : 20423151
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2024/2025
Judul Tugas Akhir : Takoyummy: Pengembangan Produk Takoyaki Sultan
Bidang Keuangan

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami tetapkan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing,



Soya Sobaya, S.E.I., M.M.

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

Skripsi ini telah diujikan dalam Sidang Skripsi Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 22 April 2025
Judul Skripsi : Takoyummy: Pengembangan Produk Takoyaki Sultan Bidang Keuangan
Disusun oleh : ROSSAGUSNI RESTINA
Nomor Mahasiswa : 20423151

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua/Pembimbing : Soya Sobaya, SEI, MM (.....)
Penguji I : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA (.....)
Penguji II : Rheyza Virgiawan, Lc., ME (.....)

Yogyakarta, 22 April 2025

Dekan,



Dr. Drs. Asmuni, MA
Dr. Drs. Asmuni, MA

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama : Rossagusni Restina
NIM : 20423151
Judul Tugas Akhir : Takoyummy: Pengembangan Produk Takoyaki
Sultan Bidang Keuangan

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

Dosen Pembimbing,



Soya Sobaya, S.E.I., M.M.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmaanirrahim,

Alhamdulillahirabbil 'alamin, segala puji syukur kepada Allah *Subhanahu wa ta'ala* yang telah melimpahkan Rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dalam kondisi sehat walafiat. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad *shallahu 'alaihi wassalam* yang telah membawa syafaatnya hingga akhir zaman nanti.

Penulis dedikasikan seluruh tulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini kepada diri sendiri, karena telah meningkatkan tekad dan semangat untuk menyelesaikan tugas akhir ini. Tak lupa kedua orang tua penulis, Alm. Bapak Sumpeno dan Ibu Khoiriyah, kakak penulis, Almh. Vika Widyarni, Nugraheni dan Oktanidha Worohapsari, serta kerabat yang selalu memberikan dorongan, doa, dan kasih sayang tulus yang memotivasi untuk menjadikan tugas akhir ini sebagai suatu hal yang dapat bermanfaat bagi banya orang kelak.

Ucapan terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada seluruh dosen Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, khususnya kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam *wa bil khusus* dosen pembimbing penulis, yakni Ibu Soya Sobaya, S.E.I., M.M. yang telah memberikan ilmu, waktu, pengalaman, *support*, saran, hingga pengorbanan lainnya hingga akhir Perintisan Bisnis ini. Tak terlewat ucapan terima kasih, kepada Syahrul Muharram dan Bagas selaku anggota tim, kerabat karib, dan teman seperjuangan yang telah bersama-sama berjuang bersama penulis hingga menyelesaikan pengembangan bisnis dengan sangat baik walaupun banyak rintangan dantantangan masalah yang dihadapi. Semoga ilmu yang kami peroleh bermanfaat dan dapat digunakan untuk masa depan.

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung.”

(Q.S. Ali ‘Imran: 130)

“Selama manusia masih makan, bisnis makanan dan minuman tidak akan pernah mati.”

(Ir. Soesarsono Wijandi)

ABSTRAK

TAKOYUMMY: PENGEMBANGAN PRODUK TAKOYAKI SULTAN BIDANG KEUANGAN

ROSSAGUSNI RESTINA

20423151

Makanan merupakan kebutuhan pokok manusia untuk memenuhi keberlangsungan hidupnya. Saat ini globalisasi tidak hanya mempengaruhi budaya saja, perekonomian hingga makanan khas negara lain juga mendunia. Makanan khas Korea dan Jepang merupakan makanan yang saat ini populer dibandingkan dengan negara-negara lainnya, salah satu makanan dari Jepang yakni takoyaki. Takoyaki merupakan *street food* tradisional khas Jepang yang berbentuk bulat dengan isian gurita di dalamnya. Meningkatnya tren gaya hidup sehat dan berkelanjutan serta meningkatnya jumlah konsumen penyuka makanan *extreme* membuka peluang bisnis berbasis sayur dan ukuran yang jumbo untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Pengembangan bisnis ini meluncurkan beberapa produk, diantaranya: Original Takoyummy Sayoer, Giant Takoyummy, dan Mini Takoyummy.

Bisnis Takoyummy mulai sejak bulan November 2024 – Februari 2025 yang bertempat di Jl. Candi Winangun No. 45, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kab. Sleman, D. I. Yogyakarta. Tim bisnis Takoyummy terdiri dari tiga orang yang bertanggung jawab atas bidang produksi, bidang keuangan, dan bidang pemasaran. Program kerja yang dilaksanakan oleh bidang keuangan meliputi pembuatan anggaran dan mengelola biaya serta pendanaan keuangan bisnis, menyediakan peralatan, melakukan pencatatan keuangan, menyediakan *platform* pembayaran digital, dan menyusun laporan keuangan. Dalam pelaksanaannya, bisnis Takoyummy dimulai dengan modal awal Rp 750.000,- berhasil memperoleh laba Rp 1.081.225,- selama jangka waktu 3 bulan. Takoyummy dinilai layak karena kapasitas produksi lebih besar dibandingkan dari BEP unit dan tingkat penjualan lebih besar dari BEP harga.

Kata kunci: Takoyaki, Inovasi Bisnis, Laporan Keuangan

ABSTRACT

TAKOYUMMY: DEVELOPMENT OF SULTAN TAKOYAKI PRODUCT IN THE FINANCIAL SECTOR

ROSSAGUSNI RESTINA

20423151

Food is a basic human need to fulfil their survival. Globalization today not only affects culture, but also economy, and even the typical food. Currently, the typical food of Korean and Japanese, compared to other countries, are more popular, one of which is Takoyaki, a traditional Japanese street food that is round in shape with octopus filling inside. The increasing trend of a healthy and sustainable lifestyle and the increasing number of consumers who like extreme food have opened up business opportunities based on vegetables and jumbo size to meet consumer needs. This business development has launched several products, including Original Takoyummy Sayoer, Giant Takoyummy, and Mini Takoyummy.

The business of Takoyummy started in November 2024 - February 2025 located at Jl. Candi Winangun No. 45, Sardonoharjo, Ngaglik District, Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta. The Takoyummy business team consists of three people who are responsible for production, finance, and marketing. The work program implemented by the finance sector includes budgeting and managing costs and business financial funding, providing equipment, recording finances, providing a digital payment platform, and preparing financial reports. In its implementation, the Takoyummy business started with an initial capital of IDR 750.000, - managed to earn a profit of IDR 1.081.225 during a 3-month sales period. Takoyummy is considered feasible as the production capacity is greater than the BEP unit and the sales level is greater than the BEP price.

Keywords: *Takoyaki, Business Innovation, Financial Reports*

April 29, 2025

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

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

Nomor: 158 Th. 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB – LATIN

Pendahuluan

Penelitian transliterasi Arab – Latin merupakan salah satu program penelitian Puslitbang Lektur Agama. Badan Litbang Agama. Yang pelaksanaannya di mulai tahun anggaran 1983/1984. Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu di bahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pemikiran para ahli agar dapat di jadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab – Latin memang dihajatkan oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab di pergunakan untuk menuliskan kitab Agama Islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadist), sementara bangsa Indonesia mempergunakan huruf Latin untuk menuliskan bahasanya. Karena Ketiadaan pedoman uang baku, yang dapat di pergunakan untuk umat Islam di Indonesia yang merupakan mayoritas bangsa Indonesia, transliterasi Arab – Latin yang terpakai dalam masyarakat banyakr agamnya. Dalam menuju kearah pembakuan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara Nasioanal.

Dalam seminar yang diadakan tahun anggaran 1985/1986 telah di bahas beberapa makalah yang disajikan oleh para-Ahli, yang kesemuanya memberikan sumbangan yang besar bagi usaha kearah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selanjutnya hasil tersebut di bahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi

Arab – Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H. Sawabi Ihsan, M.A., 2) Ali Audah, 3) Prof. Gazali Dunai, 4) Prof. Dr. H. B. Jassin, dan 5) Drs. Sudarno, M. Ed.

Dalam pidato pengarahannya Tanggal 10 Maret 1986 pada seminar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena:

1. Pertemuan ilmiah ini menyangkut perkembangan ilmu pengetahuan, khususnya Ilmu Pengetahuan Keislaman, sesuai dengan gerak majunya pembangunan yang semakin cepat.
2. Pertemuan ini merupakan tanggapan langsung terhadap kebijaksanaan Menteri Agama Kabinet Pembangunan IV, tentang perlunya peningkatan pemahaman, penghayatan, dan pengalaman agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman Transliterasi Arab–Latin yang baku telah lama di dambakan karena sangat membantu dalam pemahaman terhadap ajaran dan perkembangan Islam di Indonesia. Umat Islam di Indonesia tidak semuanya mengenal dan menguasai huruf Arab. Oleh karena itu, pertemuan ilmiah yang diadakan kali ini pada dasarnya juga merupakan upaya untuk pembinaan dan peningkatan kehidupan beragama, khususnya umat Islam di Indonesia.

Badan Litbang Agama, dalam hal ini Puslitbang Lektur Agama dan Instansi lain yang ada hubungannya dengan kelecturan, sangat memerlukan pedoman yang baku tentang Transliterasi Arab-Latin yang dapat di jadikan acuan dalam penelitian dan pengalih huruf dari Arab ke Latin dan sebaliknya.

Dari hasil penelitian dan penyajian pendapat para ahli diketahui bahwa selama ini masyarakat masih mempergunakan transliterasi yang berbeda-beda, usaha penyeragamannya sudah pernah di coba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh dipakai oleh seluruh umat islam di Indonesia. Oleh karena itu dalam usaha mencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya pedoman transliterasi Arab – Latin

baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk digunakan secara nasional.

Pengertian Transliterasi

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin disini ialah huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

Prinsip Pembakuan

Pembakuan pedoman Transliterasi Arab – Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Di Sempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “satu fenom satu lambang”.
3. Pedoman Transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum.

Rumusan Pedoman Transliterasi Arab – Latin

Hal-hal yang dirumuskan secara kongkrit dalam pedoman Transliterasi Arab – Latin ini meliputi:

1. Konsonan
2. Vokal (tunggal dan rangkap)
3. Maddah
4. Ta’marbutah
5. Syaddah
6. Kata sandang (di depan huruf Syamsiyah dan Qomariyah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

1. Konsonan

Fonemkonsonan Bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab di lambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian di lambangkan dengan tanda dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Tabel 0.1 Transliterasi Konsonan

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	ş	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ĥa	ĥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ẓal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	Şad	ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka

Huruf arab	Nama	Huruf latin	Nama
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

1) Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Transliterasi Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	A	A
ِ	Kasrah	I	I
ُ	Dhammah	U	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, yaitu:

Tabel 0.3 Transliterasi Vokal Rangkap

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َئِي...	fathahdanya	Ai	a dan i
َؤ...	fathahdanwau	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ	- kataba	سُئِلَ	- su'ila
فَعَلَ	- fa'ala	كَيْفَ	- kaifa
ذُكِرَ	- žukira	هُوْلَ	- haula
يَذْهَبَ	- yažhabu		

3. Maddah

Maddah atau vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Tabel 0.4 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا...ىَ	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
ىِ...	Kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
وُ...	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ	- qāla
رَمَى	- ramā
قِيلَ	- qīla

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta'marbutah ada dua:

1) Ta'marbutah hidup

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

2) Ta'marbutah mati

Ta'marbutah yang mati atau 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 ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ	- raudah al-atfāl
	- raudatulatfāl
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ	- al-Madīnah al-Munawwarah
	-al-Madīnatul-Munawwarah
طَلْحَةُ	- talḥah

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang samadenganhuruf yang diberi tanda syaddahitu.

Contoh:

رَبَّنَا	- rabbanā
نَزَّلَ	- nazzala
الْبِرِّ	- al-birr
الْحَجِّ	- al-ḥajj

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال namun dalam transliterasi ini kata sandang itu di bedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditranslite-rasikan dengan bunyinya, yaitu huruf /1/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditranslite-rasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya

3) Baik diikuti huruf syamsiyah maupun huruf qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ	- ar-rajulu
السَّيِّدُ	- as-sayyidu
الشَّمْسُ	- as-syamsu
القَلَمُ	- al-qalamu
البَدِيعُ	- al-badi'u
الْجَلَالُ	- al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu terletak diawal kata, isi dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَؤُكْهُونَ	- ta'khužūna
النَّوْءُ	- an-nau'

ئُتِّشِي - syai'un

إِنَّ - inna

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَوُورٌ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ	Wainnallāhalahuwakhairar-rāziqīn Wainnallāhalahuwakhairrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	Wa auf al-kaila wa-almizān Wa auf al-kaila wal mizān
إِبْرَاهِيمَ الْكَلِيلِ	Ibrāhīm al-Khalīl Ibrāhīmul-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَرَّاهَا وَمُرْسَاهَا	Bismillāhimajrehāwamursahā
وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حُجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا	Walillāhi 'alan-nāsi hijju al-baiti manistaṭā'a ilaihi sabīla Walillāhi 'alan-nāsi hijjul-baiti manistaṭā'a ilaihi sabīlā

9. 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:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasl
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي	Inna awwalabaitinwuḍi'alinnāsilallaẓībibakkatamubārakan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fih al-Qur'ānu Syahru Ramaḍān al-laẓī unzila fihil Qur'ānu
وَلَقَدْ رَآهُ بِلِأْفُقِ الْمُبِينِ	Walaqadra'āhubil-ufuq al-mubīn Walaqadra'āhubil-ufuqil-mubīn
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	Alhamdulillāhirabbil al-'ālamīn Alhamdulillāhirabbilil 'ālamīn

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

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ	Naṣrunminallāhiwafathunqarīb
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا	Lillāhi al-amrujamī'an Lillāhil-amrujamī'an
وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ	Wallāhabikullisyai'in 'alīm

10. 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 di sertai dengan pedoman Tajwid.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrahim.

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh,

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat, perlindungan, dan pertolongan-Nya sehingga penulis ada sampai saat ini menyelesaikan laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan hati yang lapang, lancar, dan mental yang sehat. Sholawat dan salam tidak lupa selalu tercurah kepada Rasulullah SAW, suri tauladan seluruh umat muslim di dunia dan selalu dinanti syafaatnya di hari akhir nanti. Guna memenuhi syarat kelulusan hingga memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, penulis menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul “Pengembangan Produk Takoyaki Sultan Bidang Keuangan”. Dalam proses penyelesaian tugas akhir perintisan bisnis tentu tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof, Fathul Wahid, S.T., M.SC., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, M.A., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., M.E., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Soya Sobaya, S.E.I., M.M., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Penulis mendapatkan bimbingan yang menyenangkan, banyak pengalaman, wawasan baru, serta motivasi yang mengiringi penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

6. Segenap dosen, karyawan, tenaga pendidik, serta staf di Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis dan memberikan pelayanan kepada mahasiswa prodi Ekonomi Islam, semoga ilmu yang telah diberikan dapat bermanfaat di dunia dan akhirat.
7. Kedua orang tua tercinta, Alm. Bapak Sumpeno, A.Ma. Pd., dan Ibu Khoiriyah yang memberikan dukungan secara moral maupun material serta milyaran do'a kepada penulis.
8. Kakak-kakak penulis, Almh, Vika Widyarni, Nugraheni, S.St., M.Ec.Dev., Bayu Cahyo Waseso, S.T., Oktanidha Worohapsari, A. Md., dan Agiyan Hafidh Hidayat, A.Md. T., yang banyak memberikan bantuan, motivasi, serta menjadi sumber berkeluh kesah penulis.
9. Keponakan-keponakan terluca dan tercinta, Muhammad Rasyid Mahardhika, Hafizh Hamizan Bagaskara, dan Abid Aditya Pradana yang telah menjadi sumber hiburan utama penulis ketika jenuh.
10. Sahabat dan teman-teman penulis, Velia Putri Pangestika, Nabilla Sari, Binta Tsulutsi Mukhoyyaroh, Ade Zulfa Qurratul Aini, Luqmanul Hakim, Fathiatuzzahra Rhendramadany, *members* Tukang Bank Siap Wisuda, *members* Aquarium Date dan teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu, atas segala dukungan, semangat, dan kata-kata indah bagi penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
11. Syahrul Muharram dan Bagas selaku *partner* perintisan bisnis penulis yang telah berjuang bersama dari awal perintisan sampai dengan akhir nanti.
12. Pemilik NIK 36****110303**** yang telah membersamai berbagai proses yang dilalui oleh penulis. Berkontribusi baik tenaga, pikiran, materiil, waktu, dukungan, menemani, menghibur, mendengarkan keluh kesah, dan selalu meyakinkan penulis untuk pantang menyerah hingga penyusunan tugas akhir ini selesai. Terima kasih telah menjadi bagian dalam proses perjalanan penulis menyusun tugas akhir ini hingga terselesaikan, dan terima kasih atas segala kontribusi yang diberikan.

13. Untuk diri saya sendiri, Rossagusni Restina. Apresiasi sebesar-besarnya telah berjuang untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai. Sulit bisa bertahan sampai di titik ini, terima kasih untuk tetap hidup dan merayakan dirimu sendiri, walaupun sering putus asa atas apa yang telah diusakan. Tetaplah jadi manusia yang berusaha dan tidak lelah mencoba.
14. Tidak terlepas kepada seluruh pihak yang telah memberikan bantuan dan motivasi sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.

Dengan kerendahan hati, penyusun memohon maaf kepada seluruh pihak jika terdapat kesalahan dan hal-hal yang tidak berkenan dihati. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini sangat jauh dari kata sempurna karena kekurangan dari penulis. Oleh karena itu, penyusun sangat menerima kritik dan saran yang bersifat membangun dan menjadikan lebih baik lagi. Penulis berharap tugas akhir ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta, 10 Maret 2025



Rossagusni Restina

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
NOTA DINAS	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
REKOMENDASI PEMBIMBING	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
MOTTO.....	viii
ABSTRAK	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....	xi
KATA PENGANTAR.....	xxii
DAFTAR ISI	xxv
DAFTAR TABEL.....	xxvii
DAFTAR GAMBAR	xxix
BAB I	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Sistematika Penulisan.....	7
BAB II.....	9
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	9
A. Profil Bisnis.....	9
B. Pelaksanaan Bisnis	11
BAB III.....	40
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	40
A. Identifikasi Masalah	40
B. Tinjauan Teoritis	41
C. Pemecahan Masalah	45

BAB IV	48
PENUTUP.....	48
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49
C. Inisiasi Kedepan	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	54
RIWAYAT PENULIS	59

DAFTAR TABEL

Tabel 0.1 Transliterasi Konsonan.....	xiv
Tabel 0.2 Transliterasi Vokal Tunggal.....	xv
Tabel 0.3 Transliterasi Vokal Rangkap.....	xv
Tabel 0.4 Transliterasi Mddah.....	xvi
Tabel 1.1 Daftar Kompetitor di Yogyakarta.....	2
Tabel 1.2 Riset Kompetitor Secara Langsung.....	3
Tabel 2.1 Program Kerja dan Indikator Capaian Target.....	11
Tabel 2.2 Rincian Modal Bisnis Takoyummy.....	13
Tabel 2.3 Rencana Anggaran Bisnis.....	14
Tabel 2. 4 Rencana Anggaran Pemasaran.....	14
Tabel 2.5 Adonan Takoyummy Tanpa Isian.....	15
Tabel 2.6 HPP Original Takoyummy Sosis.....	16
Tabel 2.7 HPP Original Takoyummy Keju.....	17
Tabel 2.8 HPP Original Takoyummy Gurita.....	17
Tabel 2.9 HPP Original Takoyummy Mix.....	17
Tabel 2.10 HPP Mini Takoyummy.....	18
Tabel 2.11 HPP Giant Takoyummy.....	18
Tabel 2.12 HPP Takoyummy Sayoer.....	19
Tabel 2.13 Harga Jual Produk Takoyummy.....	20
Tabel 2.14 BEP Unit Takoyummy.....	21
Tabel 2.15 BEP Rupiah Takoyummy.....	22
Tabel 2.16 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Oktober.....	24
Tabel 2.17 Catatan Saldo Kas Harian Bulan November.....	24
Tabel 2.18 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Desember.....	25
Tabel 2.19 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Januari.....	27

Tabel 2.20 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Februari	28
Tabel 2.21 Laporan Arus Kas Takoyummy	29
Tabel 2.22 Rekapitulasi Pendapatan Takoyummy	30
Tabel 2.23 Neraca atau Laporan Posisi Keuangan.....	31
Tabel 2.24 Laporan Posisi Keuangan SiApik	32
Tabel 2.25 Laporan Laba Rugi Takoyummy	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data Google Trends Minat Takoyaki	3
Gambar 2.1 Logo Takoyummy.....	10
Gambar 2.2 Grafik Penjualan Produk bulan November 2024 - Februari 2025	30
Gambar 2.3 Laporan Laba Rugi SiApik	34
Gambar 2.4 QRIS Takoyummy.....	36
Gambar 2.5 Laman Go-Pay.....	36
Gambar 2.6 Diagram Metode Pembayaran Penjualan Takoyaki	37
Gambar 2.7 Rasio Likuiditas Takoyummy	38
Gambar 2.8 Rasio Profitabilitas Takoyummy	39
Gambar 4.1 Lokasi Penjualan	54
Gambar 4.2 Produk Original Takoyummy	54
Gambar 4.3 Produk Gaint Takoyummy	55
Gambar 4.4 Produk Mini Takoyummy	55
Gambar 4.5 Produk Takoyummy Sayoer	55
Gambar 4.6 Survei Bahan Baku/Packaging/Lainnya.....	56
Gambar 4.7 Laman SiApik	56
Gambar 4.8 Laman Speadsheet.....	57
Gambar 4.9 Laman GoBiz	57
Gambar 4.10 Laman Go-Pay.....	57
Gambar 4. 11 Foto Bersama Tim Takoyummy dengan Pendamping Halal Product (PPH).....	58

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Takoyaki merupakan makanan tradisional khas Jepang yang populer di berbagai negara, termasuk Indonesia. Terbuat dari adonan tepung dengan isian potongan gurita untuk membuat satu bulatan kecil takoyaki. Berasal dari dua kata, yakni "tako" yang berarti *octopus* atau gurita dan "yaki" yang berarti panggang. Bentuknya yang bulat seperti bakso, takoyaki biasa disebut juga dengan bakso panggang Jepang. Takoyaki dikenal tidak hanya karena cita rasanya yang lezat, tetapi juga karena proses pembuatannya yang menarik untuk disaksikan. Dengan cita rasa yang gurih, lembut, dan unik membuat takoyaki banyak digemari oleh berbagai kalangan baik dari anak-anak hingga orang dewasa dapat menikmatinya.

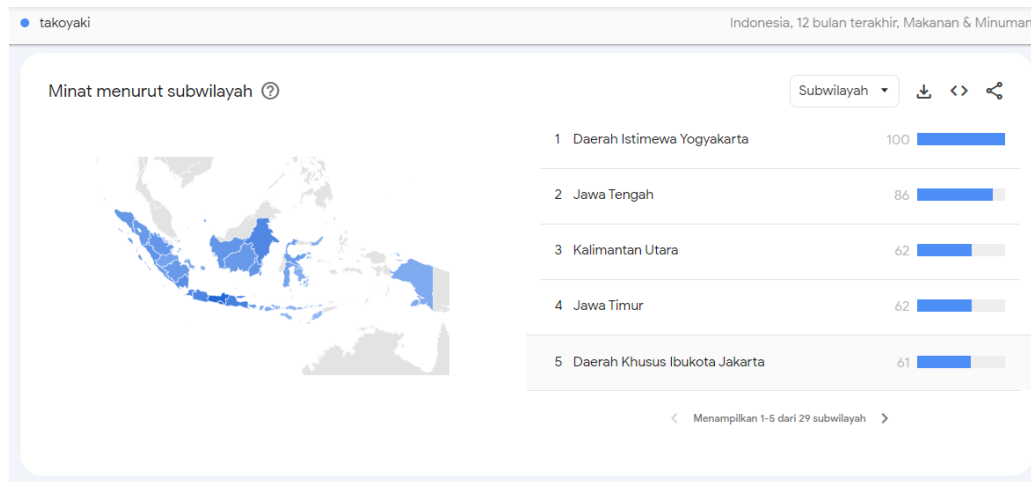
Data grafik (Worldmeter, 2024), menampilkan data bahwa Indonesia merupakan negara dengan total penduduk 3,45% dari total penduduk di dunia. Menempati peringkat 4 dalam daftar negara berdasarkan jumlah penduduk, dengan jumlah penduduk di Indonesia berjumlah 279.557.724 jiwa. Jumlah penduduk dengan pola konsumsi makanan memiliki hubungan yang sangat erat, karena pada setiap diri manusia pasti membutuhkan konsumsi makanan guna kelangsungan hidup. Pola makan penduduk dengan rentan usia lebih muda cenderung memiliki pola makan yang berbeda dengan rentan usia penduduk yang lebih tua. Pada umumnya, penduduk dengan rentan usia lebih muda banyak yang mengonsumsi makanan cepat saji atau yang bersifat ekstrem dibandingkan dengan orang tua yang lebih memilih makanan sehat dan memenuhi gizi.

Berdasarkan hasil riset online penulis di shopee food dan go food, terdapat 24 kompetitor yang menjadi daya saing bisnis takoyaki di daerah Yogyakarta. Kompetitor tersebut diantaranya:

Tabel 1.1 Daftar Kompetitor di Yogyakarta

No.	Nama Usaha	No.	Nama Usaha
1.	Takoyaki Crispy Mr Kev	13.	Takoyaki Okina
2.	Takoyaki Story	14.	Tuku Takoyaki ku
3.	Takoyaki Disini	15.	Al Takoyaki
4.	Gruki Takoyaki	16.	Takoyaki Okane Ga Kuru
5.	Fuufu Takoyaki	17.	Tuanmuda Takoyaki
6.	Takoyaki Haucek	18.	De' Takoyaki
7.	Takoyaki Peeko Peeko	19.	Takoyaki Gladis
8.	Takoyaki Meow Meow	20.	Takoyaki Mr. Suke
9.	Takoyaki Haihoi	21.	Kokiyaki
10.	Oishi Takoyaki	22.	Takotime
11.	Osaka Takoyaki	23.	Takoyaki Khanza
12.	Takoyaki Tako Nay	24.	Ich Takoyaki

Berdasarkan hasil riset kompetitor di atas dapat penulis simpulkan bahwa rata-rata harga takoyaki yang diperjual belikan kisaran Rp 15.000 s/d Rp 35.000. Selain itu, menurut pandangan penulis, dari banyaknya penjual takoyaki dapat berarti bahwa takoyaki ini sangat diminati oleh para pecinta kuliner di daerah Yogyakarta. Tidak heran bila takoyaki ini menjadi makanan yang dicari-cari saat ini. Selain itu juga, takoyaki mempunyai potensi yang besar di daerah Yogyakarta dengan bukti sebagai berikut:



Gambar 1.1 Data Google Trends Minat Takoyaki

Pada gambar 1.1 yang diakses pada 22 Mei 2024, dapat kita ketahui bahwa Yogyakarta merupakan provinsi dengan peminat takoyaki tertinggi, yang kemudian disusul oleh provinsi Jawa Tengah, Kalimantan Utara, Jawa Timur, dan DKI Jakarta.

Selain melakukan riset secara online, penulis juga melakukan riset kepada kompetitor di sekitar Jl. Kaliurang secara langsung. Berikut data yang diperoleh:

Tabel 1.2 Riset Kompetitor Secara Langsung

Nama Usaha	Lokasi	Harga	Sistem Penjualan
Gruki	Jl. Kaliurang No. 13A KM 14, Umbulmartani	Rp 9.000 – Rp 40.000	GoFood, ShopeeFood, GrabFood, langsung via <i>store</i>
Pekoo Pekoo	Jl. Kaliurang No. 13 KM 14,5 Besi	Rp 8.000 – Rp 32.000	GoFood, ShopeeFood, GrabFood, langsung via <i>store</i>
Cacaeva	Depan Boulevard UII, Jl. Kaliurang KM 14,5	Rp 5.000 – Rp 10.000	Secara langsung (<i>face to face</i>)
Oishi Takoyaki & Sweetaiyaki	Jl. Candi Winangun, Candiwinangun,	Rp 10.000 – Rp 20.000	GoFood, ShopeeFood, GrabFood, langsung via <i>store</i>

Nama Usaha	Lokasi	Harga	Sistem Penjualan
	Sardonoharjo		
Takoyaki Disini	Jl. Kaliurang KM 13, Sukoharjo (Depan Indomaret KM 13)	Rp 13.000 – Rp 25.000	GoFood, ShopeeFood, GrabFood, langsung via store

Pasar yang luas berpotensi memberikan peluang yang besar pula. Berdasarkan penelitian dari Fatsecret Indonesia (Fatsecret, 2024), takoyaki memiliki kandungan nutrisi yang cukup seimbang. Dalam satu porsi takoyaki, rata-rata terdapat sekitar 240-250 kalori, 10-12gram protein, 10-12gram lemak, 30-35gram karbohidrat, serta kalsium sekitar 10-15% dari kebutuhan harian atau sekitar 100-150 mg. Meski begitu, nilai gizi takoyaki bisa bervariasi tergantung pada bahan-bahan yang digunakan dan metode memasaknya. Menurut ahli gizi Lily Arsanti Lestari, konsumsi berlebihan terhadap makanan cepat saji seperti takoyaki bisa meningkatkan risiko obesitas akibat tingginya kandungan kalori dan lemak, serta berisiko menyebabkan tekanan darah tinggi karena kandungan garam dalam saus atau adonannya (Tiofani & Agmasari, 2021).

Sebuah survei yang dilakukan dalam kelas Kajian Peluang Bisnis pada hari Jumat, 12 Juli 2024, mayoritas mahasiswa menyatakan bahwa takoyaki varian regular dan ekstrem lebih digemari dibandingkan dengan takoyaki vegan. Sebagai tanggapan atas temuan tersebut, penulis menciptakan produk baru berupa giant takoyaki atau takoyaki berukuran jumbo, yang disesuaikan dengan target pasar yang telah ditentukan.

Produk kami atau yang saat ini dikenal dengan nama Takoyummy merupakan sebuah kedai yang menyediakan olahan takoyaki dengan berbagai macam isian. Adapun untuk macam isiannya ada non vegan dan vegan, dalam isian menu non vegan diantaranya gurita, sosis, dan keju. Sedangkan untuk isian vegan atau sayur diantaranya jamur, jagung, dan wortel. Dalam satu kemasan atau satu box penyajian terdapat 5 isian bola-bola takoyaki di dalamnya dengan *packaging* berukuran normal dan 1 isian bola takoyaki dalam *packaging* isian

giant atau jumbo, tentu dengan kemasan yang *eco friendly* yang tidak berbahaya bagi lingkungan serta manusia. Takoyaki disajikan dengan saus khasnya yang tidak terlalu pedas, mayones, dan taburan *katsuobushi* (serutan ikan cakalang) yang menyelimuti bagian takoyaki.

Nilai Ekonomi Islam yang ditekankan dalam produk ini adalah terkait kehalalan produk atau bahan-bahan yang digunakan sudah terjamin kehalalannya, sistem pembayaran yang sesuai dengan syariah, serta menerapkan akad-akad dalam transaksi. Adapun akad-akad yang digunakan dalam transaksi sebagai berikut:

1) *Istishna*

Akad jual beli barang dalam bentuk pembuatan barang dengan spesifikasi dan persyaratan tertentu (yang diinginkan) oleh pembeli dan pembayarannya setelah penjual memproses pesannya (sesuai dengan kesepakatan). Contohnya: pelanggan memesan paket *gift* dengan ketentuan atau kriteria sesuai yang diinginkan oleh pelanggan tersebut.

2) *Salam*

Akad jual beli barang pesanan yang pembayarannya dilakukan di awal sebelum barang diterima. Contohnya: produsen/penjual membeli bahan produksi dari *supplier* untuk 1-3 bulan kedepan dan pembayarannya dilakukan di awal sebelum barang pesanan diterima.

Pendanaan dalam pengembangan bisnis Takoyummy terdapat beberapa rencana kedepan adalah sebagai berikut:

1) Modal Pribadi dan *Partner* Bisnis

Modal baik berupa barang maupun uang milik pribadi yang digunakan untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Sedangkan modal *partner* bisnis merupakan individu atau kelompok yang bersedia memberikan dana yang imbalannya kepemilikan saham atau persentase keuntungan.

2) Investor

Investor merupakan individu perorangan atau kelompok yang bersedia memberikan dana kepada usaha kecil atau UKM dengan imbalan persentase keuntungan atau sebagian kepemilikan saham.

3) Hibah dan Program Pemerintah

Hibah untuk Usaha Kecil dan Menengah dapat diterima dari beberapa lembaga pemerintah, organisasi, atau perusahaan yang menawarkan hibah atau program pendanaan bagi pengusaha-pengusaha kecil dan menengah. Selain hibah, inkubator dan akselerator bisnis juga merupakan program-program pemerintah yang menyediakan pendanaan, mentoring, hingga sumber daya lain untuk membantu startup dan UKM berkembang. Beberapa lembaga yang menawarkan pendanaan hibah serta program pemerintah bagi pelaku UMKM di Indonesia antaranya:

- a. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM)
- b. Pemerintah Provinsi dan Kabupaten
- c. Program Pendanaan Usaha Mikro Kecil (PUMK) dari Pertamina

Dari beberapa pendanaan diatas, berikut metode bagi hasil yang akan diterapkan pada bisnis takoyummy diantaranya:

1) *Mudharabah* atau Kemitraan Usaha

Mudharabah merupakan kontrak kerja sama antara dua pihak, dimana ada pihak penyedia modal atau investor, dan pihak pengelola yang menjalankan usaha (Latifah, Eny., & Abdullah, Rudi. , 2022). Keuntungan dari usaha dibagi berdasarkan rasio yang telah disepakati sebelumnya, sementara kerugian ditanggung sepenuhnya oleh pemilik modal. Akan tetapi jika kerugian tersebut terjadi karena kelalaian atau kesalahan pengelola maka kerugian ditanggung oleh pengelola. Skema kesepakatan bagi hasil yang akan kami terapkan adalah 80:20, dimana 80 untuk pengelola dan 20 untuk investor.

2) *Musyarakah* atau Kerja Sama Modal

Jika tidak ada investor atau pendanaan dari luar, maka sistem bagi hasil musyarakah lah yang akan kami gunakan dalam pembagian hasil. Dimana keuntungan dibagi sesuai dengan kontribusi modal dan kesepakatan

yang telah dibuat, sementara untuk kerugian ditanggung berdasarkan presentase modal yang disetorkan (Latifah, Eny., & Abdullah, Rudi. , 2022).

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara terperinci terhadap beberapa tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam pengembangan bisnis ini secara sistematis berisi laporan yang disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab I merupakan bagian yang menjelaskan takoyaki secara umum, bagaimana peluang bisnis takoyaki ini di Yogyakarta, menganalisis kompetitor, keresahan terhadap dampak positif dan negatif dari mengkonsumsi takoyaki, solusi dan inovasi yang ditawarkan, serta sistematika penulisan laporan.

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada Bab II terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Dalam profil bisnis berisi tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, dan logo brand. Sedangkan dalam pelaksanaan berisi tentang program kerja hingga capaian targetnya, dan pembahasan terkait pelaksanaan bidang keuangan.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Pada Bab III mengidentifikasi berbagai permasalahan yang muncul dari aspek keuangan. Proses identifikasi bertujuan untuk mengenal permasalahan yang ada, sehingga dapat segera merumuskan pemecahan masalah dari berbagai tinjauan teori sekaligus untuk mengetahui tentang apakah terlaksana dengan baik rancangan program kerja kegiatan perintisan bisnis ini.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab IV berisi kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis. Kesimpulan ini menjawab permasalahan dan tujuan

pengembangan yang telah disusun. Serta saran yang memberikan masukan dari hasil kegiatan pengembangan bisnis yang telah dilakukan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Makanan dan minuman merupakan kebutuhan pokok manusia, karena pada dasarnya manusia memerlukan makanan dan minuman untuk memenuhi keberlangsungan hidupnya (Marsiah, 2022). Setiap diri pada manusia memerlukan makanan untuk bekerja dengan baik (Wulandari, 2023). Adapun fungsi makanan bagi manusia adalah sebagai sumber utama, pertumbuhan tubuh baik jaringan, sel, maupun organ, memperkuat tubuh agar tidak mudah sakit, mengatur metabolisme tubuh, hingga memperbaiki jaringan tubuh yang rusak.

Pada era ini, peradaban dan teknologi terus berkembang memicu terjadinya globalisasi di seluruh dunia yang dapat berakibat pada sekat-sekat antar negara akan hilang, termasuk dalam lingkup sosial dan budaya (Wardani, Helminaroza, & Nurfaizah, 2022). Namun tidak hanya budaya saja yang terpengaruh oleh globalisasi, ada perekonomian, bahasa, hingga makanan khas negara lain sering kita jumpai di kota-kota besar di Indonesia. Beberapa diantaranya yaitu makanan khas Korea dan makanan khas Jepang. Hal tersebut menyebabkan tren makanan yang ada di Indonesia selalu terpengaruh dan berubah-ubah. Setelah menganalisa hal tersebut, maka hadirilah Takoyummy guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen terhadap makanan khas Jepang terkhusus takoyaki.

Takoyummy merupakan bisnis yang bergerak di bidang FnB (*Food and Beverage*) atau makanan. Dapat disebut juga sebagai makanan ringan atau *street food* yang hadir dengan cita rasa nusantara. Bisnis ini berdiri lagi sejak bulan Desember 2023 dengan nama Takoyummy. Pada saat itu kami aktif mengikuti event-event yang ada di sekitar UII hingga pada akhirnya memilih untuk menjadikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.

Pengembangan bisnis Takoyummy dimulai sejak November 2024 yang bertempat di Jl. Candi Winangun No. 45, Candi Winangun, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kab. Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Penjualan Takoyummy dilakukan melalui pemasaran *online* dan *offline*, dengan media *online* kami

menggunakan sosial media instagram, tiktok, whatsapp, go-food, dan shopee-food. Sedangkan untuk penjualan *offline* kami menyediakan penjualan secara langsung, *delivery order*, dan *pre order*.



Gambar 2.1 Logo Takoyummy

Simbol atau logo adalah representasi visual dari identitas merek dalam bentuk ideogram, simbol, lambing, ikon, atau tanda (Ainun, 2023). Logo dapat diartikan juga sebagai gambar atau tulisan yang terkandung makna dan filosofi tertentu (Andrew, 21). Menurut (Destrina, 2022), memiliki merek sangat penting karena membantu usaha untuk mampu bersaing. Karena logo merupakan langkah pertama dalam mengembangkan merek, maka sebuah bisnis harus mendesain dengan cermat, unik, dan sesuai dengan filosofi atau citra yang ingin dibangun. Sama halnya dengan logo Takoyummy yang memiliki filosofi dan makna tertentu dalam setiap bentuk dan warnanya. Berikut filosofi dan makna pada logo Takoyummy:

- 1) Pada gambar gurita dengan membawa gurita merupakan simbol dari produk Takoyummy atau “tako” dalam bahasa Jepang yang berarti gurita, selain itu karena takoyaki pada umumnya identik dengan isian gurita yang menjadikannya begitu mendunia (Takoyaki, 2023).
- 2) Tulisan “Takoyummy” merupakan nama brand dari bisnis ini yang berasal dari kata “tako” yaitu gurita dan “yummy” yang berarti enak dan gurih.
- 3) Garis dua berwarna hitam yang terhubung memiliki arti sebagai ikatan tali silaturahmi antara penjual dan pembeli.

4) Warna kuning, merah dan hitam memiliki arti-arti tersendiri dimana warna merah merupakan simbol panas dan kebahagiaan, serta dapat berarti membuat konsumen menjadi berselera atau lapar. Warna kuning berarti dapat menggugah selera siapa saja yang melihatnya, lalu dapat juga berarti senang dan nyaman. Sedangkan warna hitam memiliki arti penuh dengan misteri dan keunikan, keseriusan, dan rahasia, yang berarti kami ingin menampilkan produk makanan yang penuh dengan misteri dan keunikan. (Saputra, 2023).

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis Takoyummy resmi berjualan terhitung sejak tanggal 24 November 2024. Dalam laporan dan analisa pelaksanaan pengembangan bisnis Takoumyy dibuat dalam periode pelaksanaan selama kurang lebih 3 bulan, yakni Desember 2024 s.d. Februari 2025. Berikut beberapa program kerja dalam proses pencapaian target bisnis Takoyummy, diantaranya:

1. Program Kerja dan Indikator Capaian Target

Dalam melaksanakan rencana kegiatan operasional keuangan, maka dirancanglah program kerja pada bidang keuangan beserta *key performance indicator* (KPI) atau capaian target aktivitas keuangan.

Tabel 2.1 Program Kerja dan Indikator Capaian Target

Program Kerja	Indikator Capaian Target
Menganalisa keuangan usaha: Merancang dan mengevaluasi kondisi keuangan hasil usaha Takoyummy pada jangka waktu tertentu.	<ul style="list-style-type: none"> • Terlaksananya perencanaan anggaran usaha. • Terlaksananya evaluasi pada tim Takoyummy kurang lebih satu minggu sekali dengan mengidentifikasi setiap permasalahan dan menentukan pemecahan masalah agar bisnis dapat berjalan dengan

Program Kerja	Indikator Capaian Target
	stabil dan baik.
Mencatat arus kas	Teralaksana dan menghasilkan pencatatan arus kas yang tertera dan tercatat.
Membuat laporan keuangan	Terlaksana dan menghasilkan laporan keuangan yang tertera dan tercatat sesuai dengan standar akuntansi.
Berkoordinasi dengan bidang lain dalam masalah keuangan: biaya produksi, biaya hpp/hjp/bep, dan biaya pemasaran secara efisien.	<ul style="list-style-type: none"> • Terlaksananya koordinasi dengan bidang produksi terkait efisiensi biaya produksi hingga penentuan harga jual produksi yang berada di kisaran harga Rp 18.000 s.d. Rp 25.000. • Terlaksananya koordinasi dengan bidang pemasaran terkait biaya promosi <i>talent</i>, iklan, dan aplikasi yang berkaitan dengan pemasaran.
Pengelola risiko keuangan	Terlaksananya pengelolaan risiko pada keuangan Takoyummy.
Ekspansi dan investasi	<ul style="list-style-type: none"> • Belum terlaksana ekspansi, namun sudah dirancang program ekspansi Takoyummy ke daerah magelang. • Terlaksana investasi pada peralatan-peralatan penunjang produksi Takoyummy.

2. Analisa Keuangan

Analisa laporan merupakan proses menilai sebuah kondisi keuangan suatu entitas/bisnis untuk memahami kinerja, stabilitas, hingga peluang dan risiko keuangan di masa depan. Sedangkan menurut (Sari, Petty Aprialia., & Hidayat, Imam., 2022) analisa laporan keuangan adalah menguraikan pos-pos laporan keuangan yang melibatkan neraca dan laba rugi untuk mendapatkan informasi kondisi keuangan suatu perusahaan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat.

Analisa keuangan dalam Takoyummy terdiri dari analisis modal, anggaran keuangan, harga pokok produksi, harga jual produksi, hingga *break event point* (BEP). Berikut analisa keuangan Takoyummy:

a. Modal

Dalam pelaksanaan awal pengembangan bisnis takoyaki, tim Takoyummy sepakat untuk mengumpulkan modal usaha secara pribadi dan *partner* bisnis menggunakan sistem akad *musyarakah*. Dimana dalam sistem tersebut modal dan pembagian hasil nantinya akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama ketiga belah pihak, sedangkan kerugian dalam usaha segalanya termasuk tanggung jawab bersama. Adapun pembagian penyeteran modal dilakukan dengan perbandingan yang setara atau sama rata, yaitu 1:1:1. Berikut rincian modal bisnis Takoyaki:

Tabel 2.2 Rincian Modal Bisnis Takoyummy

Nama	Bulan	Modal
Rossagusni Restina	Oktober	Rp 250.000,00
Syahrul Muharram	Oktober	Rp 250.000,00
Bagas	Oktober	Rp 250.000,00

Dapat dilihat dari rincian tabel 2.2, awal mula pendirian pengembangan bisnis ini tim takoyummy sepakat untuk mengumpulkan modal keseluruhan sebesar **Rp 750.000** dan memiliki sisa saldo dari penjualan Takoyummy pada tahun 2023 sebesar **Rp 111.000**. Jumlah tersebut telah disesuaikan dengan perkiraan anggaran dalam pelaksanaan bisnis.

b. Anggaran Keuangan

Anggaran keuangan dirancang untuk memastikan bahwa penggunaan dana atau modal tetap sesuai dengan batas anggaran yang tersedia. Penulis menyusun beberapa rencana anggaran keuangan guna memperkirakan biaya yang diperlukan dalam bisnis ini. Berikut adalah rencana anggaran yang telah disusun:

Tabel 2.3 Rencana Anggaran Bisnis

No.	Keterangan	Budget
1	Bahan Baku	Rp450.000
2	Pan Jumbo	Rp150.000
3	<i>Packaging</i>	Rp45.000
4	Plastik	Rp15.000
5	Sumpit	Rp15.000
6	Cetak Menu	Rp10.000
7	Cetak Stiker Packaging	Rp15.000,00
Total		Rp700.000

Tabel 2. 4 Rencana Anggaran Pemasaran

No.	Keterangan	Budget
1	Promosi Instagram	Rp30.000
2	Promosi Tiktok	Rp20.000
3	Canva Pro	Rp25.000
4	<i>Talent</i> Konten	Rp50.000
5	Capcut Pro	Rp25.000
Total		Rp150.000

c. Harga Pokok Produksi/HPP

Penetapan harga pokok produksi telah disepakati bersama. Fungsi penentuan HPP adalah sebagai suatu cara untuk mengetahui segala pengeluaran dalam membuat suatu produk, serta sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk dengan perhitungan laba yang diinginkan. (Yustitia & Adriansah, 2022). Berikut hasil perhitungan HPP produk-produk takoyummy:

Tabel 2.5 Adonan Takoyummy Tanpa Isian

Nama Produk	Berat/Satuan		Harga
Adonan			Rp14.590,75
Tepung Terigu		gr	Rp2.875,00
Tepung Bumbu		gr	Rp1.224,12
Tepung Maizena		sdm	Rp1.000,00
Telur		butir	Rp1.600,00
Susu Bubuk		sdm	Rp1.292,00
Gula Pasir		sdm	Rp525,00
Baking Powder		sdt	Rp799,63
Kecap Asin		sdm	Rp4.275,00
Kaldu Dashi			Rp1.000,00
Saus dan taburan			Rp30.435,00
Tiram		sdm	Rp9.675,00
Saus Pedas		sdm	Rp1.574,00
Saus Tomat		sdm	Rp1.147,00
Kecap Manis		sdm	Rp1.300,00
Gula Pasir		sdm	Rp525,00
Lemon		sdm	Rp500,00
Mayonaise			Rp10.714,00
Taburan <i>Katshuobusi</i>			Rp5.000,00
Packaging			Rp2.055,00
Box kertas	1	pcs	Rp480,00
Sumpit	1	pcs	Rp158,00

Nama Produk	Berat/Satuan		Harga
Plastik	1	pcs	Rp160,00
Kabel Tis	1	pcs	Rp1.000,00
Cetak Stiker Logo	1	pcs	Rp257,00
Isian pokok			Rp1.400,00
Kubis			Rp600,00
Daun bawang			Rp800,00
Lain-lain			Rp3.104,43
Sabun cuci ekonomi			Rp500,00
Minyak goreng			Rp850,00
Sarung tangan plastik			Rp333,00
Tissue makanan			Rp600,00
Gas			Rp821,43
TOTAL tanpa isian			Rp51.585,18

Dari tabel 2.5, dapat diketahui bahwa dalam satu kali produksi adonan takoyaki tanpa isian, biaya bahan baku yang digunakan yakni sebesar **Rp 51.585,18**. Dimana terdapat biaya adonan dari tepung-tepungan, saus serta taburan, *packaging*: box, sumpit, biaya cetak logo, hingga biaya plastik dan kabel tis untuk keamanan pengemasan produk, isian pokok: kubis dan daun bawang, dan biaya lain-lain seperti sabun, minyak, sarung tangan, tisu, hingga gas. Dalam satu kali produksi dapat menghasilkan kurang lebih 25 pcs/bulatan atau 5 porsi untuk ukuran normal dan 7 pcs atau 7 porsi untuk varian menu jumbonya. Berikut HPP dari 4 varian menu utama Takoyummy:

1) Original Takoyummy

a) Original Takoyummy Sosis

Tabel 2.6 HPP Original Takoyummy Sosis

HPP Isian Sosis	
Adonan tanpa isian	Rp51.585,18
Isian Sosis	Rp1.100
Total	Rp52.685,18

Harga perkotak	Rp10.537,04
-----------------------	--------------------

Dari tabel 2.6, didapati HPP produk *original* takoyummy sosis adalah **Rp 10.537,04**.

b) Original Takoyummy Keju

Tabel 2.7 HPP Original Takoyummy Keju

HPP Isian Keju	
Adonan tanpa isian	Rp51.585,18
Isian Keju	Rp1.000
Total	Rp52.585,18
Harga perkotak	Rp10.517,04

Dari tabel 2.7, didapati HPP produk *original* takoyummy keju sebsesar **Rp 10.517,04**.

c) Original Takoyummy Gurita

Tabel 2.8 HPP Original Takoyummy Gurita

HPP Isian Gurita	
Adonan tanpa isian	Rp51.585,18
Isian Gurita	Rp5.000
Total	Rp56.585,18
Harga perkotak	Rp11.317,04

Dari tabel 2.8, didapati HPP produk *original* takoyummy gurita sebsesar **Rp 11.317,04**.

d) Original Takoyummy Mix

Tabel 2.9 HPP Original Takoyummy Mix

HPP Isian MIx	
Adonan tanpa isian	Rp51.585,18
Isian Mix	Rp7.100
Total	Rp58.685,18
Harga perkotak	Rp11.737,04

Dari tabel 2.9, didapati HPP produk *original* Takoyummy *mix* sebsesar **Rp 11.737,04**.

2) Mini Takoyummy

Tabel 2.10 HPP Mini Takoyummy

Nama Produk		Berat/Satuan		Harga
Adonan, Saus, dan biaya lain-lain				Rp48.130,18
Isian				Rp21.000,00
Sosis	25	slice		Rp5.500,00
Keju	25	slice		Rp5.000,00
Kubis				Rp6.300,00
Daun Bawang				Rp4.200,00
Packaging				Rp30.375,00
Pack satuan	25	pcs		Rp21.875,00
Tusuk Gigi	25	pcs		Rp2.000,00
Stiker Logo	25	pcs		Rp6.500,00
TOTAL				Rp99.505,18
Harga Pokok Produksi				Rp3.980,21

Dari tabel 2.10, harga-harga yang tertera dalam tabel merupakan banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yang menghasilkan 25 pcs mini takoyummy. Pada mini takoyummy, untuk menghasilkan satu kali produksi membutuhkan biaya untuk adonan sebesar **Rp 48.130,18**, kemudian untuk isian yakni sebesar **Rp 21.000**, sedangkan untuk biaya packaging membutuhkan biaya yakni sebesar **Rp 30.375**. Sehingga didapati HPP mini takoyummy sebesar **Rp 3.980,21**.

3) Giant Takoyummy

Tabel 2.11 HPP Giant Takoyummy

Nama Produk		Berat/Satuan		Harga
Adonan, Saus, dan biaya lain-lain				Rp48.130,18
Isian				Rp62.840,00
Sosis	35	slices		Rp7.700,00
Keju	35	slices		Rp7.000,00
Gurita	7	slices		Rp35.000,00

Nama Produk	Berat/Satuan		Harga
Jamur	6	pcs	Rp5.640,00
Jagung	1	pcs	Rp4.000,00
Telur Puyuh	7	pcs	Rp3.500,00
Kubis			Rp6.300,00
Daun bawang			Rp4.200,00
Packaging			Rp20.160,00
Box	7	pcs	Rp9.100,00
Sumpit	7	pcs	Rp1.120,00
Plastik	7	pcs	Rp1.120,00
Kabel Tis	7	pcs	Rp7.000,00
Cetak Stiker Logo	7	pcs	Rp1.820,00
TOTAL			Rp131.130,18
Harga Pokok Produksi			Rp18.732,88

Dari tabel 2.11, harga-harga yang tertera dalam tabel merupakan banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yang menghasilkan 7 pcs *giant* takoyummy. Pada *giant* Takoyummy, untuk menghasilkan satu kali produksi membutuhkan biaya untuk adonan sebesar **Rp 48.130,18**, kemudian untuk isian sebesar **Rp 62.840**, sedangkan untuk biaya *packaging* membutuhkan biaya sebesar **Rp 20.160**. Sehingga didapati HPP *giant* takoyummy sebesar Rp 18.732,88 yang dibulatkan menjadi **Rp 18.733**.

4) Takoyummy Sayoer

Tabel 2.12 HPP Takoyummy Sayoer

HPP Takoyummy Sayoer	
Adonan tanpa isian	Rp51.585,18
Isian Sayoer	Rp14.000
Total	Rp65.585,18
Harga perkotak	Rp13.117,04

Dari tabel 2.12, tertera dalam tabel merupakan banyaknya bahan baku yang digunakan dalam satu kali produksi yang menghasilkan 25

pcs/bulatan setara dengan 5 porsi takoyummy sayoer. Pada takoyummy sayoer, untuk menghasilkan satu kali produksi membutuhkan biaya untuk adonan sebesar **Rp 51.585,18**, dan untuk isian sebesar **Rp 14.000**. Sehingga didapati HPP takoyummy sayoer sebesar **Rp 13.1117,04**.

d. Harga Jual Produk/HJP

Setelah didapatkan nilai HPP/pcs, maka dapat kami tentukan harga jual produk yang akan di pasarkan. Harga jual yang tertera terdiri dari HPP/pcs dengan profit yang diinginkan setiap pcs nya.

Tabel 2.13 Harga Jual Produk Takoyummy

Varian Produk	Akumulasi Jenis Biaya	Jumlah
Original Takoyummy		
Sosis	Total HPP/pcs	Rp10.537
	Profit/pcs	Rp7.463
	HJP	Rp18.000
Keju	Total HPP/pcs	Rp10.517
	Profit/pcs	Rp7.483
	HJP	Rp18.000
Gurita	Total HPP/pcs	Rp11.317
	Profit/pcs	Rp8.683
	HJP	Rp20.000
Mix	Total HPP/pcs	Rp11.737
	Profit/pcs	Rp8.263
	HJP	Rp20.000
Giant Takoyummy		
	Total HPP/pcs	Rp18.733
	Profit/pcs	Rp6.267
	HJP	Rp25.000
Mini Takoyummy		
	Total HPP/pcs	Rp3.980
	Profit/pcs	Rp1.020

Varian Produk	Akumulasi Jenis Biaya	Jumlah
	HJP	Rp5.000
Takoyummy Sayoer		
	Total HPP/pcs	Rp13.117
	Profit/pcs	Rp4.883
	HJP	Rp18.000

Penentuan harga jual produk-produk diatas mempertimbangkan beberapa faktor diantaranya biaya produksi, harga kompetitor di pasaran, dan target pasar. Didapatkan harga jual produk yang akan dipasarkan, untuk *original* takoyummy dengan isian sosis/keju harga jual produknya **Rp 18.000**, *original* takoyummy dengan isian gurita dan *mix* harga jual produknya **Rp 20.000**. Selanjutnya untuk *giant* takoyummy harga jual produknya **Rp 25.000**, *mini* takoyummy harga jual produknya **Rp 5.000**, dan takoyummy sayoer harga jual produknya **Rp 18.000**.

e. Break Event Point/BEP

BEP (*Break Event Point*) atau titik impas merupakan metode analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan dan komposisi produk yang diperlukan agar seluruh biaya dalam periode tertentu dapat tercakup (Fauzi, Rukmayani, Estevani, Gumelarasati, & Fahrezi, 2024). Titik impas adalah posisi ketika total biaya sama dengan total pendapatan. Dengan kata lain, pada titik ini perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun menghasilkan laba. Berikut BEP dari bisnis Takoyummy:

1) BEP Unit Penjualan

Tabel 2.14 BEP Unit Takoyummy

BEP Unit Penjualan	
BEP (unit) =	Biaya Tetap
	Harga per Unit - Biaya Variabel
=	Rp400.000
	Rp 20.000 - Rp 13.000

=	Rp400.000	
	Rp7.000	
=	57,14285714	
=	58	unit

Dari tabel 2.14, dapat diketahui bahwa untuk mencapai BEP tim takoyummy harus menjual 58 kotak Takoyaki dalam periode bulanan.

2) BEP Rupiah

Tabel 2.15 BEP Rupiah Takoyummy

BEP Rupiah			
BEP (rupiah) =		Biaya Tetap	
		Kontribusi Margin Ratio	
Kontribusi Margin Ratio =	Harga per unit - Biaya Variabel per Unit		
	Harga per Unit		
=	Rp 20.000 - Rp 13.000		
	Rp20.000		
=	Rp7.000		
	Rp20.000		
=	0,35		
	BEP (rupiah) =	Rp400.000	
		0,35	
		= Rp1.142.857,14	
		= Rp1.143.000,00	(pembulatan)

Dari tabel 2.15 dapat diketahui bahwa untuk mencapai BEP rupiah tim takoyummy harus mendapatkan penjualan **Rp 1.143.000** dalam periode bulanan.

3. Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan pada sebuah entitas. Menurut (Nurazizah & Zulkarnain, 2022), tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan.

Dalam PSAK 1 (IAI, 2021), disebutkan bahwa komponen laporan keuangan lengkap terdiri dari sebagai berikut:

- (a) Laporan posisi keuangan akhir periode;
- (b) Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode;
- (c) Laporan perubahan ekuitas selama periode;
- (d) Laporan arus kas selama periode;
- (e) Catatan atas laporan keuangan, berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lain;
- (f) Laporan posisi keuangan pada awal periode terdekat sebelumnya ketika entitas menerapkan suatu kebijakan akuntansi secara retrospektif atau membuat penyajian kembali pos-pos laporan keuangan, atau ketika entitas mereklasifikasi pos-pos dalam laporan keuangannya.

Pada laporan ini, penulis melakukan pencatatan keuangan harian menggunakan spreadsheet untuk mempermudah penulis dalam perhitungan, menghindari dari kehilangan data dan kesalahan dalam perhitungan nominal keuangan. Selain membuat *template* secara mandiri, penulis juga melakukan pencatatan keuangan pada SiApik (Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan) dari Bank Indonesia yang dikembangkan oleh OJK

untuk membantu UMKM dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha yang dapat diakses melalui <https://www.bi.go.id/siapik/V110/#/login>.

Berikut laporan keuangan Takoyummy periode November 2024 s.d. Februari 2025:

a. Laporan Saldo Kas Harian

Laporan saldo kas harian merupakan laporan yang mencatat seluruh transaksi baik itu debit maupun kredit dalam satu hari operasional. Laporan ini dapat berfungsi sebagai alat pemantau arus kas secara *real time*, memastikan ketepatan saldo kas, dan membantu dalam pengambilan keputusan dalam keuangan. Berikut laporan keuangan harian Takoyummy:

Tabel 2.16 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Oktober

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
1/10/2024	Sisa saldo penjualan	Rp111.000		Rp111.000
27/10/2024	Modal Pertama	Rp750.000		Rp861.000
Sisa Saldo Bulan Oktober 2024		Rp861.000		

Tabel 2.17 Catatan Saldo Kas Harian Bulan November

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
1/11/2024	Sisa saldo bulan Oktober	Rp861.000		Rp861.000
2/11/2024	Pembelian bahan-bahan		Rp706.500	Rp154.500
24/11/2024	Pesanan ekis sporday #6	Rp450.000		Rp604.500
	Pembelian packaging (satuan)		Rp87.500	Rp517.000
	Pembelian bahan-bahan tambahan		Rp27.000	Rp490.000
	Pendapatan Cash (sebelum <i>opening</i>)	Rp50.000		Rp544.000
Sisa Saldo Bulan November 2024		Rp544.000		

Tabel 2.18 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Desember

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
01/12/2024	Sisa saldo bulan oktober	Rp544,000		Rp544,000
02/12/2024	Pembelian sayur (20,5) sosis (27,5)		Rp48,000	Rp496,000
03/12/2024	Pendapatan dari gopay penjualan 02/12	Rp89,808		Rp585,808
	Pendapatan via tf by Syahrul penjualan 02/12	Rp126,500		Rp712,308
	Pembelian bahan saus		Rp120,585	Rp591,723
	Pembelian saus tomat		Rp17,500	Rp574,223
04/12/2024	Pendapatan dari gopay 03/12	Rp91,356		Rp665,579
	Pembelian Tissue		Rp54,900	Rp610,679
05/12/2024	Pendapatan dari gopay 04/12	Rp109,826		Rp720,505
	Pendapatan dari shopee 04/12	Rp39,750		Rp760,255
	Pendapatan via tf by Syahrul	Rp18,000		Rp778,255
	Pendapatan cash 05/12	Rp20,000		Rp798,255
	Pembelian Pan Jumbo		Rp120,152	Rp678,103
06/12/2024	Pendapatan dari gopay 05/12	Rp153,319		Rp831,422
	Takoyummy Berbagi#1	Rp60,000		Rp891,422
	Pembelian bahan (telur/keju/tp)		Rp45,500	Rp845,922
07/12/2024	Pendapatan dari gopay 06/12	Rp20,059		Rp865,981
08/12/2024	Pendapatan dari gopay 07/12	Rp18,073		Rp884,054
	Pembelian bahan baku		Rp256,600	Rp627,454
	Pendapatan cash 08/12	Rp58,000		Rp685,454
09/12/2024	Pendaatan tf by sayhrul (patin, iki) 08/12	Rp38,000		Rp723,454

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
	Pendapatan dari gopay 08/12	Rp18,073		Rp741,527
	Pendapatan cash 09/12	Rp20,000		Rp761,527
	Pembelian packaging dan sumpit		Rp44,800	Rp716,727
	Pembelian sayur		Rp19,000	Rp697,727
11/12/2024	Pendapatan cash 11/12	Rp25,000		Rp722,727
	Pembelian Canva pro		Rp25,000	Rp697,727
12/12/2024	Pendapatan dari gopay 11/12	Rp97,513		Rp795,240
	Pembelian packaging giant dan jumatberkah		Rp97,500	Rp697,740
	Pembelian katsu, sendok takar, mokaf		Rp282,500	Rp415,240
	Uang transpot		Rp50,000	Rp365,240
	Pendapatan cash 12/12	Rp85,000		Rp450,240
13/12/2024	Pendapatan via gopay 12/12	Rp73,681		Rp523,921
	Takoyummy Berbagi#2	Rp500,000		Rp1,023,921
	Pembayaran Talent Pemasaran		Rp50,000	Rp973,921
14/12/2024	Pembelian Gurita		Rp30,000	Rp943,921
	Pendapatan Shopee 13/12	Rp37,500		Rp981,421
	Pendapatan dari Gopay 13/12	Rp59,779		Rp1,041,200
15/12/2024	Pembelian minyak		Rp16,500	Rp1,024,700
	Pendapatan Cash	Rp25,000		Rp1,049,700
16/12/2024	Pembelian sayur		Rp23,500	Rp1,026,200
17/12/2024	Pendapatan dari Gopay 16/12	Rp39,919		Rp1,066,119
18/12/2024	Pendapatan dari Gopay 17/02	Rp20,853		Rp1,086,972
	Pembelian Sosis		Rp27,500	Rp1,059,472
	Pembelian Gas		Rp23,000	Rp1,036,472

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
	Pembelian Sayur		Rp6,500	Rp1,029,972
19/12/2024	Pendapatan dari Gopay 18/12	Rp107,641		Rp1,137,613
20/12/2024	Pendapatan dari Gopay 19/12	Rp57,793		Rp1,195,406
21/12/2024	Pendapatan dari Gopay 20/12	Rp57,793		Rp1,253,199
22/12/2024	Pembelian telur		Rp32,000	Rp1,221,199
	Pembelian bahan baku		Rp293,110	Rp928,089
23/12/2024	Pendapatan dari Gopay 22/12	Rp18,073		Rp946,162
24/12/2024	Pendapatan dari Gopay 23/12	Rp93,739		Rp1,039,901
25/12/2024	Pendapatan dari Gopay 24/12	Rp20,059		Rp1,059,960
Sisa Saldo Bulan Desember 2024		Rp1,059,960		

Tabel 2.19 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Januari

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
1/1/2025	Sisa saldo bulan Desember	Rp1,059,960		Rp1,059,960
2/1/2025	Pembelian sayur		Rp38,500	Rp1,021,460
3/1/2025	Pendapatan dari Gopay 2/1	Rp45,082		Rp1,066,542
6/1/2025	Pendapatan dari Gopay 5/1	Rp20,059		Rp1,086,601
10/1/2025	Pendapatan dari Gopay 9/1	Rp18,073		Rp1,104,674
11/1/2025	Pendapatan Cash	Rp68,000		Rp1,172,674
21/1/2025	Pembelian Sayur		Rp15,000	Rp1,157,674
	Pembelian Sosis		Rp35,000	Rp1,122,674
22/1/2025	Pendapatan Cash	Rp360,000		Rp1,482,674
23/1/2025	Pembelian Capcut dan background ngonten		Rp30,000	Rp1,452,674
27/1/2025	Pendapatan cash	Rp36,000		Rp1,488,674
Sisa Saldo Bulan Januari 2025		Rp1,488,674		

Tabel 2.20 Catatan Saldo Kas Harian Bulan Februari

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit	Total
1/2/2025	Sisa saldo bulan Januari	Rp1,488,674		Rp1,488,674
3/2/2025	Pembelian Peralatan (sabun dan spoons)		Rp10,000	Rp1,478,674
	Pembelian Sayur (Jeruk Nipis)		Rp3,000	Rp1,475,674
5/2/2025	Pembelian Bahan Baku		Rp85,585	Rp1,390,089
	Pembelian Sosis		Rp26,500	Rp1,363,589
	Pembelian plastik		Rp13,300	Rp1,350,289
6/2/2025	Pendapatan Gopay	Rp53,821		Rp1,404,110
8/2/2025	Pendapatan Transfer	Rp200,000		Rp1,604,110
09/02/2025	Pembelian plastik clipt		Rp30,000	Rp1,574,110
	Pembelian Bahan baku (intisari)		Rp312,500	Rp1,261,610
	Pembelian packaging		Rp57,500	Rp1,204,110
	Pembelian Bahan Baku (manna kampus)		Rp134,385	Rp1,069,725
	Pembelian Papan QRIS		Rp15,000	Rp1,054,725
	Parkir		Rp6,000	Rp1,048,725
15/2/2025	Pendapatan by request	Rp500,000		Rp1,548,725
17/2/2025	Pembelian Peralatan (box sekat)		Rp9,500	Rp1,539,225
	Pendapatan cash	Rp68,000		Rp1,607,225
21/2.2025	Pendapatan Cash	Rp300,000		Rp1,907,225
24/2/2025	Pendapatan Cash	Rp50,000		Rp1,957,225
26/2/2025	Pembelian tamplate Hijra School		Rp69,000	Rp1,888,225
27/2/2025	Pendapatan Cash	Rp54,000		Rp1,942,225
Sisa Saldo Bulan Februari 2025		Rp1,942,225		

b. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah laporan keuangan yang memuat dan mencatat debit dan kredit dalam satu periode tertentu. Selain itu, menurut (Oktavia, 2021) laporan arus kas yang menyajikan informasi perubahan historis atas kas dan setara kas entitas, yang menunjukkan secara terpisah perubahan yang terjadi selama satu periode dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Tujuan laporan arus kas salah satunya adalah memudahkan seseorang untuk membaca dan menganalisa keuangan sebuah entitas. Berikut laporan arus kas Takoyummy:

Tabel 2.21 Laporan Arus Kas Takoyummy

TAKOYUMMY	
LAPORAN ARUS KAS	
PERIODE NOVEMBER 2024 s.d. FEBRUARI 2025	
A. Kegiatan Operasional	
Pendapatan dari penjualan	Rp4.511.000
Biaya Operasional	-Rp3.255.123
Total Arus Kegiatan Operasional	Rp1.255.877
B. Kegiatan Investasi	
Membeli Peralatan	Rp174.652
Total Arus Kegiatan Investasi	-Rp174.652
C. Kegiatan Pendanaan	
Total Arus Kegiatan Pendanaan	-
Kenaikan Kas Bersih	Rp1.081.225
Saldo Kas Awal	Rp861.000
Saldo Kas Akhir	Rp1.942.225

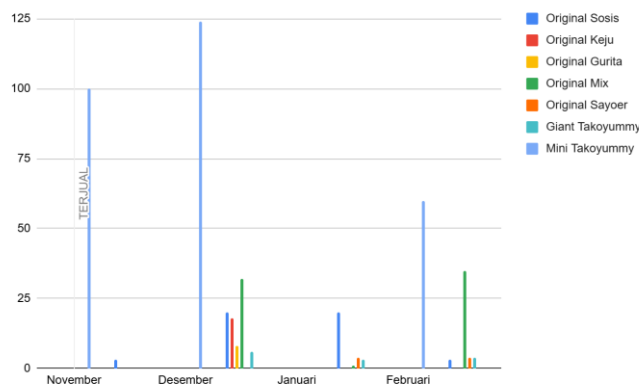
Tabel 2.21 menunjukkan laporan arus kas Takoyummy periode November 2024 sampai dengan 28 Februari 2025. Dalam kurun waktu

kurang lebih 3 bulan Takoyummy membutuhkan biaya operasional sebesar Rp 3.255.123 selama bisnis ini berlangsung. Adapun saldo kas akhir senilai **Rp 1.942.225** berasal dari penjumlahan kas awal dan kenaikan kas bersih.

c. Rekapituasi Penjualan

Tabel 2.22 Rekapitulasi Pendapatan Takoyummy

Rekapitulasi Pendapatan Takoyummy		
No.	Bulan	Total Penjualan
1	November 2024	Rp504,000
2	December 2024	Rp2,254,000
3	January 2025	Rp527,000
4	February 2025	Rp1,226,000
Total		Rp4,511,000



Gambar 2.2 Grafik Penjualan Produk bulan November 2024 - Februari 2025

Dari tabel 2.22 dapat diketahui bahwa total rekapitulasi penjualan dari bulan November 2024 sampai dengan Februari 2025 sebesar **Rp 4.511.000**. Dari data rekapitulasi tersebut dapat diketahui bahwa Takoyummy mengalami BEP rupiah dua kali pada bulan Desember 2024 dan Februari 2025. Sedangkan pada gambar 2.2 dapat diketahui bahwa grafik penjualan tertinggi setiap bulannya terdapat pada produk *mini takoyummy*.

d. Neraca atau Laporan Posisi Keuangan

Laporan neraca atau laporan posisi keuangan disusun untuk dapat mengetahui informasi terkait aset, kewajiban, dan ekuitas sebuah entitas. Berikut penyajian laporan posisi keuangan Takoyummy dengan bentuk skontro:

Tabel 2.23 Neraca atau Laporan Posisi Keuangan

TAKOYUMMY			
NERACA KEUANGAN			
Per 28 Februari 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan setara kas	Rp1.942.225	Hutang	Rp -
Persediaan	-Rp162.057	Total Liabilitas	Rp -
Total aset lancar	Rp1.780.168		
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	Rp174.652	Modal awal	Rp861.000
Akm. Penyusutan Peralatan	-Rp12.595	Laba berjalan	Rp1.081.225
Jumlah Aset Tetap	Rp162.057		
Total Aset	Rp1.942.225	Total Kewajiban & Ekuitas	Rp1.942.225

Dari tabel diatas, tertera bahwa jumlah aset yang dimiliki oleh Takoyummy adalah sejumlah **Rp 1.942.225** serta total kewajiban dan ekuitas sejumlah **Rp 1.942.225**. Aset lancar dan setara kas merupakan saldo dan persediaan bahan baku maupun uang yang tersimpan di rekening BSI a.n. Rossagusni Restina dan cash di dompet takoyummy. Sedangkan persediaan terdapat peningkatan yang mempengaruhi kas menjadi berkurang. Adapun untuk nilai modal sejumlah **Rp 861.000**.

Tabel 2.24 Laporan Posisi Keuangan SiApik

TAKOYUMMY	
Laporan Posisi Keuangan (Neraca)	
Per: 2025	
Keterangan	Rupiah
ASET	
Kas	Rp1.627.500,00
Tabungan/Dompet Elektronik	Rp207.356,00
Giro	Rp0,00
Deposito	Rp0,00
Piutang Usaha	Rp0,00
Persediaan Bahan Material	Rp642.978,00
Beban Dibayar Dimuka	Rp0,00
Aset Tetap	Rp165.152,00
Akumulasi Penyusutan	-Rp15.512,68
Aset Lain	Rp0,00
Jumlah Aset	Rp2.627.473,32
KEWAJIBAN	
Utang Bank	Rp0,00
Utang Usaha	Rp0,00
Kewajiban Lain	Rp0,00
Utang Beban	Rp0,00
Pendapatan Diterima Dimuka	Rp0,00
Utang Non-Bank	Rp0,00
MODAL	
Saldo Laba	Rp1.766.473,32
Modal	Rp861.000,00
Jumlah Modal	Rp2.627.473,32

Dalam laporan neraca bentuk SiApik terdapat perbedaan dengan neraca yang dibuat secara manual di spreadsheet, hal tersebut dikarenakan penerapan manajemen stok pada aplikasi sudah tidak bisa dengan desimal (koma), menjadikan nilainya utuh atau lebih besar daripada laporan neraca yang disusun secara manual.

e. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan terkait informasi mengenai kinerja perusahaan berupa *revenue* (pendapatan),

income (keuntungan), dan biaya atau beban perusahaan yang dikeluarkan selama periode tertentu.

Tabel 2.25 Laporan Laba Rugi Takoyummy

TAKOYUMMY		
LAPORAN LABA RUGI		
PERIODE NOVEMBER 2024 s.d. FEBRUARI 2025		
Pendapatan		
Penjualan		Rp4.511.000
Potongan penjualan		Rp -
Total Pendapatan		Rp4.511.000
HPP		Rp3.041.509
Laba/Rugi Kotor		Rp1.469.491
Biaya Operasional		
Biaya Marketing	Rp105.000	
Biaya listrik/air/gas	Rp23.000	
Biaya tamplate	Rp69.000	
Biaya Transport/Parkir	Rp56.000	
Biaya Administrasi qris	Rp33.858	
Biaya lain-lain	Rp88.813	
Penyusutan Peralatan	Rp12.595	
Total Biaya Operasional	Rp388.266	
Laba/Rugi Usaha		Rp1.081.225
Kerugian dan Beban di Luar Usaha	Rp -	
Laba Bersih		Rp1.081.225

TAKOYUMMY Laporan Laba Rugi dan Saldo Laba Per Januari 2025 Tahun Berjalan	
Keterangan	Rupiah
PENGHASILAN	
Penjualan	Rp527,000
Penghasilan Lain	Rp0
Jumlah penghasilan	Rp527,000
BEBAN	
Beban Bahan Material	Rp419,722
Beban Tenaga Kerja	Rp0
Beban Sewa	Rp0
Beban Transportasi	Rp0
Beban Bahan Bakar	Rp0
Beban Listrik	Rp0
Beban Air	Rp0
Beban Telepon	Rp0
Beban Penyusutan	Rp3,003.17
Beban Umum dan Administrasi	Rp0
Beban Lain	Rp30,000
Beban Bunga	Rp0
Jumlah beban	Rp452,725.17
Labanya (Rugi)	Rp74,274.83
Saldo Laba (Rugi) Awal	Rp1,180,072.83
Penarikan Oleh Pemilik	Rp0
Saldo Laba (Rugi) Akhir	Rp1,254,347.66

Gambar 2.3 Laporan Laba Rugi SiApik

Dari tabel diatas dapat diketahui dari hasil penyajian laporan laba rugi dengan laba kotor sejumlah **Rp 1.469.491** dan laba usaha atau laba bersih **Rp 1.081.225**. Laba tersebut akan didistribusikan menjadi keuntungan kepada pemilik modal dengan pembagian sama rata untuk masing-masing orang.

Sedangkan dari gambar 2.3 merupakan penyajian laporan laba rugi dari aplikasi SiApik yang dapat diambil pada akhir periode. Namun data yang keluar hanya dapat per januari 2025, jadi nominal yang ada tidak sama dengan hasil tabel yang dibuat secara manual di spreadsheet.

4. Metode Pembayaran

Metode pembayaran adalah cara yang digunakan untuk menyelesaikan transaksi keuangan antara penjual dengan pembeli, atau dapat disebut juga sebagai sistem memindahkan uang dari pembeli kepada penjual untuk mendapatkan barang/jasa, Sistem pembayaran dibagi menjadi dua jenis

utama: tunai dan non-tunai. Salah satu metode pembayaran no-tunai yang diterapkan bisnis takoyummy adalah QRIS serta transfer untuk jumlah pengiriman uang yang besar. Menurut (Faizani & Indriyanti, 2021), metode pembayaran berbasis digital (*cashless*) menjadi salah satu jenis pembayaran yang banyak diminati Masyarakat karena meminimalisir terjadinya penyebaran virus melalui perantara uang, salah satunya dengan penggunaan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Berikut sistem pembayaran pada Takoyummy:

a. Pembayaran Tunai atau *Cash*

Pemabayaran *cash* atau tunai adalah pembayaran menggunakan uang kartal atau uang fisik/logam/kertas secara langsung. Tidak sedikit pembeli yang melakukan pembayaran dengan sistem *cash*, karena dirasa lebih mudah dan sedang ada.

b. Pembayaran Non-tunai atau QRIS/Transfer

Pembayaran non-tunai merupakan alat pembayaran menggunakan alat seperti kartu, cek, nota debit, maupun uang elektronik berupa *e-wallet*, QRIS, maupun transfer melalui *mobile banking*. Rata-rata pembeli takoyummy menggunakan pembayaran QRIS untuk transaksi, karena selain menghindari penyebaran virus juga efisiensi waktu.

Adapun QRIS yang digunakan oleh Takoyummy adalah QRIS dari Go-Pay. Alasan utama kenapa kami akhirnya memilih menggunakan QRIS dari go-pay adalah waktu pembuatan yang lebih singkat di bandingkan pembuatan QRIS pada bank. Adapun cara mendaftarkan QRIS Go-Pay:

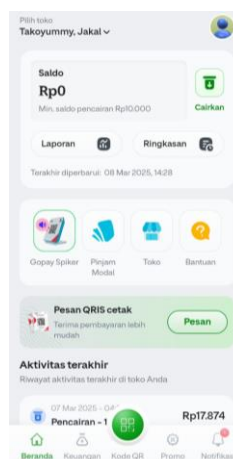
1. Menyiapkan dokumen yang diperlukan seperti data NPWP, KTP, rekening bank, dan surat izin berusaha.
2. Membuka aplikasi GoBiz, jika belum menginstall dapat mengunduh aplikasi di google play store/apple app store.
3. Daftar akun atau login akun GoBiz.
4. Pilih menu QRIS atau GoPay pada aplikasi GoBiz.

5. Melakukan pengisian data sesuai dengan permintaan, seperti nama usaha/alamat usaha/kategori usaha/nomor telepon/rekening bank.
6. Unggah dokumen pendukung yangtelah disiapkan sebelumnya: NPWP, KTP, dan dokumen lainnya yang dibutuhkan.
7. Verifikasi data
8. Jika semua data sudah valid, maka akan muncul QRIS untuk menerima pembayaran.



Gambar 2.4 QRIS Takoyummy

Adapun laman Go-Pay Takoyummy sebagai berikut:

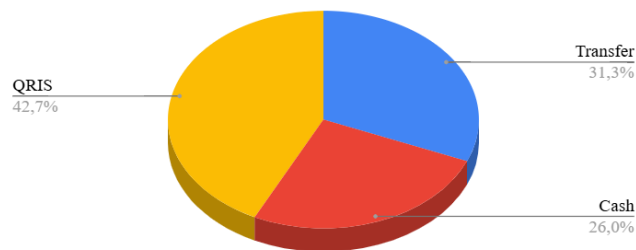


Gambar 2.5 Laman Go-Pay

Dalam aplikasi Go-Pay tersebut, kita dapat melihat aktivitas keuangan baik harian, mingguan, bulanan, hingga tahunan. Terdapat pula laporan keuangan, ringkasan keuangan, dan beberapa menu yang nampak pada gambar diatas. Pencairan pada Go-Pay akan secara otomatis di transfer ke rekening satu hari setelah masuk pendapatan dengan biaya administrasi 0.5 – 1.5% pada setiap transaksinya.

Berikut data pembayaran penjualan Takoyummy periode November 2024 – Februari 2025:

Pembayaran Penjualan Takoyaki periode November 2024 s.d. Februari 2025



Gambar 2.6 Diagram Pembayaran Penjualan Takoyaki

Dari gambar 2.4 dapat dilihat bahwa Takoyummy menggunakan 3 metode pembayaran dalam periode penjualan November 2024 hingga Februari 2025. Persentase terbesar yaitu metode pembayaran dengan QRIS dengan jumlah persentase yakni 42,7%, dilanjut dengan metode pembayaran transfer dengan jumlah persentase 31,3%, dan yang terakhir metode pembayaran cash dengan persentase 26%. Dapat disimpulkan bahwa penggunaan QRIS menjadi pembayaran yang paling sering dilakukan, disusul oleh transfer bank, dan pembayaran cash.

5. Perencanaan pertumbuhan atau ekspansi dan inovasi

Perencanaan pertumbuhan atau ekspansi adalah upaya yang dilakukan untuk memperluas cakupan operasi bisnis. Mencakup beberapa strategi yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, keuntungan, dan pangsa

pasar. Dalam bisnis Takoyummy, standar penetapan perencanaan ekspansi diukur menggunakan analisis rasio keuangan sebagai berikut:

a. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas ini dapat mengukur kemampuan entitas untuk memenuhi kewajiban jangka pendek dan memastikan entitas memiliki cukup kas untuk mendukung ekspansi. Berikut rasio likuiditas takoyummy yang diambil dari data SiApik:

TAKOYUMMY Laporan Rasio Likuiditas Per 2025	
<i>Keterangan</i>	<i>Rupiah</i>
RASIO LANCAR	
Total Aset Lancar	Rp2,477,834
Total Kewajiban Jangka Pendek	Rp0
Rasio Lancar	Tak terdefinisi
Penjelasan Rasio Lancar :	
Nilai Rasio Lancar adalah sebesar Tak terdefinisi, artinya Nilai Aset Lancar tersebut mampu membiayai Kewajiban Jangka Pendek sebesar Tak terdefinisi kali, atau RpTak terdefinisi mampu membiayai Rp1 Kewajiban Jangka Pendek.	
RASIO CEPAT	
Total Aset Lancar	Rp2,477,834
Total Persediaan	Rp642,978
Total Kewajiban Jangka Pendek	Rp0
Rasio Cepat	Tak terdefinisi
Penjelasan Rasio Cepat :	
Nilai Rasio Cepat adalah sebesar Tak terdefinisi, artinya Nilai Aset Lancar setelah dikurangi Nilai Persediaan tersebut mampu membiayai Kewajiban Jangka Pendek sebesar Tak terdefinisi kali, atau RpTak terdefinisi mampu membiayai Rp1 Kewajiban Jangka Pendek.	

Gambar 2.7 Rasio Likuiditas Takoyummy

Dari gambar 2.7 dapat diketahui bahwa rasio lancar dan rasio cepat tidak dapat terdeteksi karena Takoyummy tidak memiliki apek kewajiban jangka pendek.

b. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas adalah analisis yang mengukur efisiensi sebuah entitas dalam menghasilkan keuntungan atau laba. Berikut rasio profitabilitas Takoyummy yang diambil dari data SiApik:

TAKOYUMMY Laporan Profitabilitas Per 2025	
<i>Keterangan</i>	<i>Rupiah</i>
Laba Sebelum Penarikan Oleh Pemilik	Rp1,766,473.32
Total Aset	Rp2,627,473.32
ROA	0.67
<i>Penjelasan :</i>	
Nilai tingkat pengembalian aset adalah sebesar 0.67, artinya Laba Sebelum Penarikan oleh Pemilik dapat mengembalikan (0.67 * 100%) Total Aset.	
Laba Setelah Penarikan Oleh Pemilik	Rp1,766,473.32
Total Modal	Rp2,627,473.32
ROE	0.67
<i>Penjelasan :</i>	
Nilai tingkat pengembalian modal adalah sebesar 0.67, artinya Laba Setelah Penarikan oleh Pemilik dapat mengembalikan (0.67 * 100%) Total Modal dan Saldo Laba.	

Gambar 2.8 Rasio Profitabilitas Takoyummy

Dari gambar 2.8 dapat diketahui bahwa ROA (*Return on Assets*) pada Takoyummy adalah 0,67 atau sama dengan 67% yang berarti laba sebelum penarikan oleh pemilik dapat mengembalikan 67% dari total aset yang dimiliki. Sedangkan ROE (*Return on Equity*) pada Takoyummy adalah 0,67 atau 67% yang berarti laba setelah penarikan oleh pemilik dapat mengembalikan 67% dari ekuitas.

Dari laporan keuangan Takoyummy, mulai dari proyeksi arus kas, laporan laba/rugi, dan analisis rasio keuangan dengan rasio likuiditas serta rasio profitabilitas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa Takoyummy belum memenuhi syarat untuk melakukan ekspansi atau pertumbuhan bisnis. Analisis yang matang, terencana, dan strategi mitigasi risiko yang tepat akan membantu perusahaan/bisnis dalam mengoptimalkan peluang dan menghindari potensi kerugian.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam mengembangkan bisnis makanan takoyaki, Takoyummy menghadapi beberapa tantangan yang perlu diidentifikasi dengan seksama. Mengidentifikasi masalah dalam aspek keuangan merupakan bagian penting dalam keberhasilan dan kelangsungan bisnis ini. Berikut tantangan utama dalam aspek keuangan:

1. Perencanaan dan pengelolaan anggaran

Pada perencanaan dan pengelolaan anggaran, pengeluaran-pengeluaran yang tidak terduga seperti fluktuasi harga bahan baku hingga kerusakan peralatan produksi dapat mempengaruhi keuangan bisnis.

2. Pengelolaan arus kas

Pengelolaan arus kas Takoyummy dilakukan dengan dua metode: manual dan *by* aplikasi. Pada pengelolaan manual, Takoyummy menggunakan spreadsheet untuk memudahkan pengelola menginput data dimanapun dan kapanpun. Sedangkan untuk aplikasi, takoyummy menggunakan SiApik dari Bank Indonesia. Namun pada aplikasi/web SiApik, penginputan data stok barang menjadi penghalang dari seluruh laporan, karena ketika data barang tidak sesuai dengan kondisi di lapangan maka jumlah total asset juga akan berbeda dari laporan keuangan yang diinput secara manual. Selain itu, masalah yang terjadi adalah pendapatan yang fluktuatif, stok sayur yang berlebihan membuat arus kas tidak stabil.

3. Pengelolaan risiko

Pengelolaan risiko merupakan bagian penting dari strategi keuangan karena dapat mempengaruhi operasi dan keuangan bisnis. Fluktuasi harga bahan baku hingga kelangkaan, perubahan regulasi pemerintah, bahkan bencana alam dapat saja terjadi kapan saja. Sebelum terjun melakukan kegiatan bisnis, penulis dan tim telah menyiasati beberapa risiko yang akan terjadi seperti fluktuasi harga bahan baku, kerusakan peralatan produksi, hingga arus kas yang tidak stabil. Pada risiko fluktuasi harga bahan baku

dan kerusakan inventaris, rencana untuk mengatasi risiko adalah dengan menambahkan anggaran pada bahan baku yang mudah naik/turun.

B. Tinjauan Teoritis

Perencanaan keuangan merupakan sebuah proses yang sistematis untuk merencanakan, mengelola, dan mengontrol sumber daya keuangan suatu bisnis. Tujuannya adalah untuk memastikan stabilitas keuangan, mencapai tujuan keuangan dan memaksimalkan profitabilitas usaha. Tujuan-tujuan utama dari perencanaan keuangan usaha adalah memastikan stabilitas keuangan, mencapai tujuan finansial, dan memaksimalkan profitabilitas usaha. Adapun manfaat dan pentingnya perencanaan keuangan usaha, sebagai berikut:

1. Meningkatkan pengambilan keputusan. Perencanaan keuangan menyediakan informasi dan data yang lebih baik, untuk pengambilan keputusan bisnis yang lebih terukur dan strategis.
2. Membantu pengelolaan kas, dengan perencanaan keuangan, perusahaan dapat mengelola arus kas secara lebih efektif, termasuk memastikan ketersediaan dana untuk operasional dan investasi.
3. Mendukung pertumbuhan bisnis, membantu mengidentifikasi peluang pertumbuhan dan mengalokasikan sumber daya secara optimal untuk mendukung ekspansi.
4. Mengurangi risiko. Proses perencanaan keuangan yang baik memungkinkan perusahaan untuk mengantisipasi dan mengelola risiko-risiko keuangan secara lebih efektif.
5. Meningkatkan akuntabilitas. Perencanaan keuangan memberikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan perusahaan.
6. Memudahkan akses pendanaan, dengan perencanaan keuangan yang baik, perusahaan dapat lebih mudah mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan atau investor.
7. Membantu pencapaian tujuan keuangan. Perencanaan keuangan yang komprehensif membantu perusahaan menetapkan dan mencapai target-target keuangan yang diinginkan.

Secara keseluruhan, perencanaan keuangan usaha yang efektif merupakan elemen penting bagi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Dengan menerapkan perencanaan keuangan tersebut, entitas dapat meningkatkan pengambilan keputusan, mengelola keuangan secara lebih baik, dan mendukung pertumbuhan usaha yang sehat (Widhiastuti, 2024).

Menurut J. L. Massiem (Supiyanto, et al., 2024), manajemen keuangan adalah kegiatan operasional bisnis yang bertanggung jawab untuk memperoleh dan menggunakan dana yang diperlukan untuk sebuah operasi yang efektif dan efisien. Adapun fungsi utama manajemen keuangan sebagai berikut:

1. Keputusan investasi (*Investasi Decision*)

Keputusan investasi adalah penentuan jenis aset yang akan dikelola perusahaan, dan ini merupakan keputusan terpenting di antara fungsi-fungsi lainnya. Alasannya, keputusan ini memiliki konsekuensi langsung terhadap profitabilitas investasi dan proyeksi aliran kas perusahaan dalam jangka panjang. Rentabilitas investasi adalah ukuran kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dari setiap investasi yang dilakukan.

2. Keputusan pendanaan (*Financing Decision*)

Keputusan pendanaan menitikberatkan pada dua hal: (1) penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi, berupa utang jangka pendek, utang jangka panjang, dan modal sendiri. (2) penetapan pertimbangan pembelanjaan yang terbaik atau disebut dengan struktur modal optimum. Oleh karena itu, penting untuk menentukan apakah perusahaan akan memanfaatkan sumber dana eksternal melalui utang atau dengan menerbitkan saham baru, sehingga beban biaya modal yang harus ditanggung perusahaan dapat diminimalkan.

3. Keputusan pengelolaan aset (*Asset Management Decision*)

Keputusan pengelolaan aset ditangani langsung atau di tanggung jawabkan kepada manajer keuangan bersama dengan kolega manajer lainnya terhadap berbagai tingkatan operasi dari aset-aset yang ada. Pengelolaan aset perusahaan, yang mencakup alokasi dana untuk pengadaan dan pembatasan aset, menjadi tanggung jawab manajer keuangan, bekerja

sama dengan manajer lain di berbagai tingkatan operasional. Karena perannya ini, manajer keuangan dituntut untuk lebih memprioritaskan pengelolaan aktiva lancar dibandingkan aktiva tetap.

Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu entitas dalam periode akuntansi tertentu. Laporan keuangan memiliki peran yang sangat penting bagi suatu entitas dalam pengemabilan keputusan, dengan laporan keuangan yang akurat dapat memberikan informasi atau deskripsi terkait kondisi nyata, perkembangan, dan hasil yang telah dicapai perusahaan dari waktu ke waktu. Hal-hal tersebutlah yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan. Pada umumnya, tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan sekaligus menggambarkan kondisi perusahaan tersebut (Febriana, et al., 2021). Selain itu, laporan keuangan juga dapat mempermudah pengelola dalam mengambil keputusan bisnis yang dijalani (Pardede, Nugroho & Hidayah, 2022). Berikut tujuan terkait masing-masing laporan keuangan (Febriana, et al., 2021):

1. Neraca atau laporan posisi keuangan, bertujuan untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan suatu perusahaan. Neraca menunjukkan aset, kewajiban dan modal.
2. Laporan laba/rugi, bertujuan untuk memberikan informasi mengenai kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Laporan laba rugi menunjukkan pendapatan, pengeluaran dan laba atau rugi perusahaan.
3. Laporan arus kas, bertujuan untuk memberikan informasi mengenai aliran kas perusahaan yang masuk dan keluar.
4. Laporan perubahan modal, bertujuan untuk adalah memberikan informasi mengenai modal yang dimiliki perusahaan, perubahan modal serta sebab-sebabnya berubah modal.
5. Catatan atas laporan keuangan, bertujuan untuk memberikan informasi penjelasan yang lebih rinci atas laporan keuangan sehingga menjadi jelas akan data yang disajikan.

Risiko merupakan sebuah ketidakpastian yang menimbulkan kerugian. Pada setiap elemen kehidupan, pasti akan menghadapi risiko yang berbeda, termasuk

pada lembaga keuangan. Risiko keuangan adalah risiko yang dampaknya pada kerugian finansial langsung yakni aset entitas atau entitas, seperti risiko tidak terpenuhinya kebutuhan likuiditas, risiko gagal bayar, risiko turunnya aset karena perubahan nilai aset, nilai tukar, dan suku bunga. Oleh karena itu, pengelolaan risiko keuangan merupakan salah satu hal yang penting. Manajemen risiko bertujuan untuk mengelola risiko agar perusahaan/entitas dapat bertahan atau mengoptimalkan risiko. Sebuah entitas biasanya dengan sengaja mengambil risiko tertentu untuk melihat potensi keuntungan di balik risiko tersebut.

Dalam operasionalnya, manajemen risiko terutama dilakukan melalui proses identifikasi risiko, lalu penialaian dan pengukuran risiko. Setelah analisis dan penilai risiko langkah selanjutnya adalah mengelola risiko. Jika sebuah entitas gagal mengelola risikonya, konsekuensi yang akan dihadapi bisa sangat serius seperti kerugian besar. Pengelolaan risiko dapat dilakukan berbagai cara, seperti menghindari, mempertahankan, diversifikasi, atau mentransfer ke pihak lain. Berikut penjelasannya (Gojali, 2022):

1. Penghindaran

Cara termudah dan teraman untuk mengelola risiko adalah dengan menghindari risiko tersebut. Tetapi cara ini mungkin tidak optimal.

2. Penahanan (retensi)

Dalam beberapa kasus lebih baik bila menghadapi risiko tersebut sendiri, mengambil risiko atau menyimpan risiko. Misalnya, seseorang ingin pergi ke sebuah tempat untuk membeli sesuatu dan menggunakan kendaraan. Kendaraan tersebut tidak di asuransikan, dengan pemahaman orang tersebut asuransi merupakan sebuah hal yang mahal dan merepotkan namun ia mengambil keputusan untuk tetap berangkat namun mengemudi dengan hati-hati. Dalam contoh tersebut, ia memutuskan untuk mengambil risiko kecelakaan.

3. Diversifikasi

Dalam pengelolaan risiko, diversifikasi adalah dengan menyebarkan potensi kerugian ke berbagai bidang yang berbeda, sehingga kerugian dari satu pihak tidak terlalu berdampak pada keseluruhan. Misalnya, suatu

entitas tidak memiliki satu asset, tapi banyak asset. Jika satu aset hilang, diharapkan kerugian tersebut akan dikompensasikan dengan keuntungan asset lain.

4. Transfer risiko

Transfer risiko merupakan mengalihkan risiko kepada pihak lain yang lebih mampu menangani risiko tersebut. Misalnya ketika terjadi kecelakaan, perusahaan asuransi akan menanggung kerugian yang diakibatkan oleh kecelakaan tersebut.

5. Pengendalian risiko

Pengendalian risiko dilakukan untuk mencegah atau mengurangi kemungkinan terjadinya sebuah risiko atau kejadian yang merugikan. Misalnya, untuk mencegah kebakaran, sebuah entitas memasang alarm asap di gedung kantor atau menyediakan APAR.

6. Risiko pembiayaan

Yang dimaksud dengan pembiayaan risiko adalah bagaimana membiayai kerugian yang terjadi jika risiko terjadi. Misalnya, jika terjadi kebakaran, bagaimana cara mengganti kerugian akibat kebakaran itu, apakah asuransi atau penggunaan cadangan. Masalah semacam ini termasuk dalam bidang pembiayaan risiko.

C. Pemecahan Masalah

Dalam mengatasi tantangan yang telah diidentifikasi sebelumnya, Takoyummy perlu merancang strategi pemecahan masalah yang terstruktur guna memastikan kelancaran operasional dan kesuksesan bisnis. Berikut langkah-langkah dalam memecahkan masalah keuangan:

1. Perencanaan dan Pengelolaan Anggaran

Untuk mengatasi perencanaan dan pengelolaan anggaran yang tidak terduga, Takoyummy mempertimbangkan strategi pengendalian keuangan yang lebih baik. Contohnya dengan menentukan prioritas pengeluaran, mengecek peralatan produksi secara rutin agar tahu dan dapat memprediksi kapan alat tersebut sudah mulai rusak atau tidak dapat dipakai. Selain itu,

Takoyummy dapat melakukan analisis biaya guna mengidentifikasi aspek atau bagian mana yang dapat dihemat. Tidak hanya analisis biaya, Takoyummy juga dapat menganalisis titik impas untuk memastikan bahwa harga jual produk yang sudah ditetapkan sudah mencakup biaya produksi dan menghasilkan keuntungan.

2. Pengelolaan Arus Kas

Dalam pengelolaan arus kas, Takoyummy menerapkan pencatatan baik secara manual dan secara *online* melalui aplikasi SiApik. Aplikasi tersebut tetap dipertahankan untuk digunakan karena pada kenyataannya dapat menghasilkan laporan secara otomatis setiap bulan guna menganalisis keuangan pada Takoyummy untuk mengatasi risiko-risiko yang akan terjadi.

Pada bulan Januari dan Februari 2025, terjadi penurunan yang signifikan pada penjualan Takoyummy, salah satu faktornya karena libur semester pada kampus UII yang mana mahasiswa rata-rata pulang ke tempat asalnya. Namun kami tidak pantang menyerah, tim Takoyummy melakukan promosi baik dari mulut ke mulut maupun melalui sosial media yang berdampak positif bagi penjualan. Pelaksanaan diversifikasi sumber pendapatan menjadi pokok acuan pada dua bulan tersebut.

Sedangkan untuk stok sayuran yang terlalu banyak, tim takoyami sudah berdiskusi dan menemukan solusi yaitu dengan cara dibekukan. Sebelum di bekukan sayuran sudah dalam keadaan bersih dan siap untuk dipakai langsung nantinya ketika berjualan. Pengelolaan stok secara efisien dengan menggunakan manajemen persediaan yang baik serta membeli barang yang benar-benar diperlukan dapat menjadi opsi solusi lainnya.

3. Pengelolaan Risiko

Pengelolaan risiko merupakan aspek penting untuk menjaga keberlangsungan bisnis. Dalam mengatasi permasalahan ini Takoyummy perlu memitigasi risiko yang mencakup identifikasi potensi risiko, penilaian dampak, hingga strategi *respons*. Contohnya ketika terjadi kenaikan harga bahan baku seperti minyak atau sayur, Takoyummy membuat cadangan dana

darurat yang dapat digunakan ketika lonjakan harga terjadi. Selanjutnya untuk masalah kerusakan alat produksi/peralatan secara mendadak, selain dapat menggunakan dana darurat, pengecekan peralatan secara berkala, terdapat asuransi bisnis yang dapat melindungi bisnis dari risiko-risiko yang tak terduga seperti bencana alam atau kerusakan.

Agar semua strategi pemecahan masalah dapat berjalan lancar, bisnis ini perlu melakukan komunikasi dan koordinasi yang efisien oleh semua bidang. Keterlibatan tim dalam proses pemecahan masalah akan memastikan bahwa solusi yang diterapkan nantinya sesuai dengan kesepakatan, kebutuhan, dan tantangan yang dihadapi. Untuk dapat menghadapi berbagai tantangan kedepan dengan lebih tenang, efektif, dan mencapai tujuan utama yaitu kesuksesan dan kelancaran dalam bisnis ini, Takoyummy harus bisa berkolaboratif dan berjuang bersama.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pelaksanaan pengembangan bisnis Takoyummy terdapat 3 aspek atau bidang dalam proses pengembangan bisnis ini, yakni bidang produksi, keuangan, dan pemasaran. Bidang keuangan dimulai dengan perencanaan dan pengelolaan modal, menetapkan harga, mengendalikan keuangan, identifikasi dan mengelola risiko, pencatatan laporan keuangan, menganalisa keuangan, penyajian laporan keuangan, hingga perencanaan pertumbuhan atau ekspansi. Pendanaan dalam pengembangan bisnis Takoyummy menggunakan skema modal pribadi dan *partner* bisnis dengan metode bagi hasil *musyarakah* atau kerja sama modal. Setelah pengumpulan modal, penulis melakukan perencanaan anggaran yang dibutuhkan secara mendetail hingga penentuan harga jual produk ke pasaran sesuai dengan hasil koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran. Berjalannya waktu, Takoyummy mengalami kendala-kendala sehingga diperlukannya evaluasi baik kinerja maupun keuangan pada jangka waktu tertentu.

Dalam bidang keuangan, selama operasional bisnis berlangsung, dilakukan pencatatan arus kas untuk setiap transaksi harian, yang kemudian dirangkum dalam laporan keuangan pada setiap periode bulanan. Keuangan Takoyummy menghadapi sejumlah permasalahan dalam proses perencanaan hingga pengelolaan anggaran, antara lain kenaikan harga bahan baku serta kerusakan pada peralatan produksi yang menyebabkan tidak dapat digunakan. Menanggapi permasalahan tersebut, bidang keuangan telah melakukan mitigasi terhadap risiko-risiko keuangan yang muncul, salah satunya melalui penerapan strategi pengendalian keuangan.

Pengembangan bisnis Takoyummy mulai berjalan sejak November 2024 hingga Maret 2025. Selama menjalankan operasional pengembangan bisnis ini, Takoyummy sudah menjual ratusan pcs takoyaki dengan total penjualan sejumlah Rp 4.511.000. Selama kurang lebih 3 bulan dalam pencatatan laporan keuangan, Takoyummy sudah mencapai titik BEP (*Break Even Point*) unit pada penjualan 58

unit/pcs dan BEP rupiah pada **Rp 1.143.000**, serta memiliki sejumlah asset total sebesar **Rp 1.942.225** dengan perolehan laba bersih sejumlah **Rp 1.081.255**.

Berdasarkan laporan keuangan Takoyummy, yang terdiri dari *cash flow* atau proyeksi arus kas, laporan laba/rugi, analisis rasio baik rasio likuiditas dan rasio profitabilitas, penulis mengambil keputusan bahwa untuk saat ini Takoyummy belum memenuhi syarat untuk melakukan pertumbuhan bisnis atau ekspansi. Dalam prosesnya, banyak faktor yang harus dipertimbangkan dengan cermat agar keputusan ekspansi dapat memperkuat posisi bisnis dan membawa keuntungan jangka panjang.

B. Saran

Sebagai pelaku bisnis, tren makanan bersifat dinamis sehingga harus selalu *update* dengan kondisi terkini. Inovasi, konsistensi, dan kreativitas dibutuhkan untuk membuat produk yang memiliki keunggulan dan daya saing. Evaluasi, mitigasi risiko, dan mengelola risiko secara berkala merupakan salah satu cara agar bisnis mencapai tujuan dan keuntungan maksimal. Selain itu, kerjasama dan pengelolaan yang baik antara bidang produksi, keuangan, dan pemasaran menjadi tolak ukur keberhasilan bisnis ini. Berdasarkan temuan dan analisis dalam laporan perintisan bisnis ini, terdapat saran yang diberikan untuk pengembangan lebih lanjut sebagai berikut:

1. Melakukan evaluasi secara berkala untuk semua bidang. Sebaiknya evaluasi dilakukan maksimal satu kali dalam satu minggu untuk dapat bersama-sama mengevaluasi baik kinerja, progres bisnis, hingga menganalisis dan memitigasi risiko-risiko bisnis.
2. Melakukan riset aplikasi pencatatan keuangan yang cocok untuk pelaku bisnis UMKM dan sebaiknya mencoba pelatihan dari jauh-jauh hari sebelum bisnis belum berjalan agar pencatatan hingga laporan keuangan tidak terjadi kendala.

C. Inisiasi Kedepan

Kedepannya, setelah berdiskusi dengan bidang produksi dan bidang pemasaran, keberlanjutan bisnis ini diharapkan akan dilanjutkan di daerah Borobudur, Kabupaten Magelang oleh penulis.

DAFTAR PUSTAKA

(n.d.).

Ainun, N. W. (2023). Pentingnya Peran Logo Dalam Membangun Branding Pada UMKM. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 674-681.

Andrew, A. (21). *Gramedia*. Retrieved from Logo: Pengertian Hingga Manfaat Logo:

<https://www.gramedia.com/literasi/logo/?srsltid=AfmBOoqOimabagSRTWTbRPwPLfYyBVZWt2XF6v-Asox4dto-bXoOE59S>

Destrina, A. A. (2022). Pentingnya Peran Logo Dalam Membangun Branding Pada UMKM Rajutan BKL Bismo. *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, 1473-1478.

Faizani, S. N., & Indriyanti, A. D. (2021). ANALISIS PENGARUH TECHNOLOGY READINESS TERHADAP PERCEIVED USEFULNESS DAN PERCEIVED EASE OF USE TERHADAP BEHAVIORAL INTENTION DARI QUICK RESPONSE INDONESIAN STANDARD (QRIS) UNTUK PEMBAYARAN DIGITAL (STUDI KASUS: PENGGUNAAN APLIKASI E-WALLET GOPAY, DANA). *Journal of Emerging Informastion System and Business Intelligence*, 85-93.

fatsecret. (2024, Mei 22). *Kalori dan Informasi Gizi*. Retrieved from Fatsecret Indonesia: <https://www.fatsecret.co.id/kalori-gizi/search?q=Takoyaki>

Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). ANALINIS BREAK EVEN POIN (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 83-102.

Febriana, H., Rismanty, V. A., Bertuah, E., Permata, S. U., Anismadiyah, V., Sembiring, L. D., . . . Kusuma., D. I. (2021). *Dasar-Dasar Analisis Laporan Keuangan*. Jawa Barat: CV Media Sains Indonesia.

Gojali, D. (2022). MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN DALAM TINJAUAN ISLAMI. *Jurnal Ilmu Akuntansi dan Bisnis Syariah*, 181-202.

IAI. (2021). *PSAK 1 Penyajian Laporan Keuangan*. Retrieved from Ikatan Akuntan Indonesia: <https://web.iaiglobal.or.id/PSAK-Umum/7#gsc.tab=0>

Latifah, Eny., & Abdullah, Rudi. . (2022). KONSEP MARGIN, UJRAH DAN BAGI HASIL DALAM EKONOMI SYARIAH. *Journal Of International Taxation Accounting and Auditing*, 135-152.

- Maneechoold, P., Ratnasumawong, S., & Siriwong, N. (2021). EFFECT OF SWEET CASSAVA FLOUR AND RICE FLOUR ON PHYSICAL PROPERTIES AND SENSORY EVALUATION OF GLUTEN-FREE TAKOYAKI PRODUCT. *Asean Journal of Scientific and Technology Reports*, 27-35.
- Marsiah, R. H. (2022). Makanan dan Minuman yang Baik dan Halal Menurut Islam. *Jurnal Ilmu Pengetahuan*, 223-231.
- Nurazizah, & Zulkarnain. (2022). IMPLEMENTASI STANDAR AKUNTANSI ENTITAS MIKRO KECIL MENENGAH (SAK EMKM) DALAM PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN UMKM KOTA SUKABUMI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 176-187.
- Oktavia, Y. (2021). Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan ISAK 35 Pada Kelompok Tani Mekar Sari. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 157-166.
- Pardede, F., Nugroho, L., & Hidayah, N. (2022). ANALISIS URGENSI DIGITALISASI DAN LAPORAN KEUANGAN BAGI UMKM. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 1531-1542.
- Saputra, V. (2023, April 18). *Arti Warna Dalam Logo Makanan yang Cocok untuk Bisnis*. Retrieved from IRP: <https://irppapercup.com/arti-warna-dalam-logo-makanan/>
- Sari, Petty Aprialia., & Hidayat, Imam. (2022). *Analisis Laporan Keuangan*. Purbalingga: CV Ureka Media Aksara.
- Supiyanto, Y., Hendra, M. I., Adipta, M., Rozali, M., Idris, A., Nurfauzi, Y., .Aslichah. (2024). *Pengelola Perencanaan keuangan: Strategi Cerdas dan Efektif Mengubah Keuangan Anda*. Jawa Barat: CV Mega Press Nusantara.
- Supiyanto, Yudi; Martadinata. I Putu Hendra;Adipta, Marazaenal; Rozali, Muhammad; Idris, Ahmad; Nurfauzi, Yogi; Fahmi, Muhammad; Sundari; Adria; Mamuki, Emiliyan; Supriadi; Sinaga, Hommy Dorthy Ellayany; Aslichah. (2023). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Mataram: Sanabil.
- Takoyaki, G. P. (2023, Agustus 2). *Kompasiana*. Retrieved from Takoyaki kok ngga ada guritanya?: <https://www.kompasiana.com/aulyanoers/64c9ce1408a8b541a23c1fd2/takoyaki-kok-nggak-ada-guritanya>
- Tiofani, K., & Agmasari, S. (2021, Oktober 21). *4 Bahaya Makan Fast Food Terlalu Sering Menuruh Ahli Gizi*. Retrieved from Kompas.com:

https://www.kompas.com/food/read/2021/10/21/160800775/4-bahaya-makan-fast-food-terlalu-sering-menurut-ahli-gizi?page=1#google_vignette

Tjudawan, N. J. (2023, Januari 06). *Researsch and Development Final Report "Vegan Takoyaki"*. Retrieved from Ottimmo Internatiopnal Repository: <http://repository.ottimmo.ac.id/837/>

Trends, G. (2024, May 22). *Data Takoyaki: Minat Seiring Waktu dan Minat Menurut Sub Wilayah*. Retrieved from Google Trends: <https://trends.google.com/trends/explore?cat=71&geo=ID&q=takoyaki&hl=id>

Wardani, K. A., Helminaroza, & Nurfaizah, I. (2022). TREN MAKANAN SEBAGAI DMAPAK GLOBALISASI TERHADAP PERTUKATAN BUDAYA. *Jurnal Pendidikan Bahasa Inggris, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan* , 445-448.

Widhiastuti, S. (2024). *Pengelolaan Perencanaan Keuangan: Strategi Cerdas dan Efektif Mengubah Keuangan*. Jawa Barat: CV. Mega Press Nusantara.

Worldmeter. (2024, Mei 22). *Indonesian Population (Live)*. Retrieved from Worldmeter: <https://www.worldometers.info/world-population/indonesia-population/>

Wulandari, L. R. (2023, 02 16). *Hellosehat*. Retrieved from 8 Fungsi Makanan Bagi Tubuh Manusia agar Tetap Sehat: <https://hellosehat.com/nutrisi/fungsi-makanan/>

Yustitia, E., & Adriansah. (2022). PENDAMPINGAN PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) DAN HARGA JUAL PADA UMKM DI DESA SAWAHKULON. *Ekonomi: Jurnal pengabdian Masyarakat*, 1-9.

LAMPIRAN

1. Lokasi Penjualan



Gambar 4.1 Lokasi Penjualan

2. Produk Takoyummy

a. Original Takoyummy: Sosis/Keju/Gurita/Mix



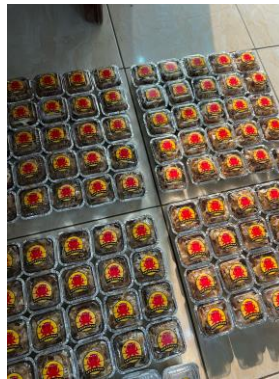
Gambar 4.2 Produk Original Takoyummy

b. Giant Takoyummy



Gambar 4.3 Produk Gaint Takoyummy

c. Mini Takoyummy



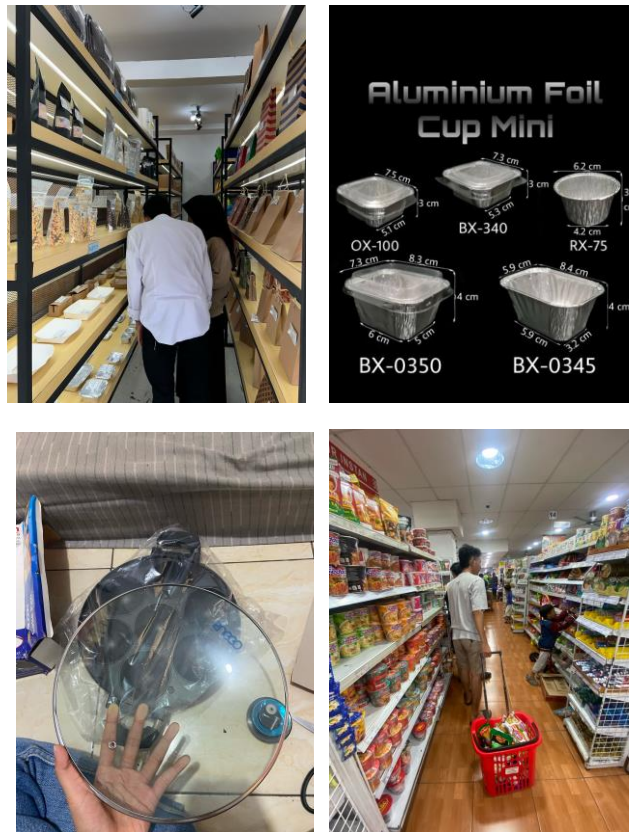
Gambar 4.4 Produk Mini Takoyummy

d. Takoyummy Sayoer



Gambar 4.5 Produk Takoyummy Sayoer

3. Kegiatan Survei



Gambar 4.6 Survei Bahan Baku/Packaging/Lainnya

4. Aplikasi/Web Penunjang Keuangan

a. Pencatatan Keuangan: SiApik



Gambar 4.7 Laman SiApik

5. Tim Takoyummy



Gambar 4. 11 Foto Bersama Tim Takoyummy dengan Pendamping Halal Product (PPH)

RIWAYAT PENULIS

Penulis dilahirkan di Magelang pada tanggal 15 Agustus 2001 sebagai anak ke empat dari empat bersaudara dari pasangan Khoiriyah dan Sumpeno. Saat ini ia bertempat tinggal di Jl. Sampula Dusun Bogowanti Kidul 001/013, Borobudur, Magelang, Jawa Tengah. Penulis dapat dihubungi melalui nomor HP: 081328269589 atau email: rossagsn@gmail.com. Penulis menempuh pendidikan SMA di SMA Negeri 1 Muntilan dan lulus pada tahun 2020. Pada tahun yang sama, yaitu 2020, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama mengikuti kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, penulis aktif dalam kegiatan UKM, seperti Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI) sebagai *staff Human Resources Development* (HRD) dan Lembaga Eksekutif Mahasiswa FIAI (LEM FIAI) sebagai wakil sekretaris umum. Penulis juga mengikuti kegiatan kepanitiaan di kampus seperti Temu Ilmiah Nasional (TEMILNAS) FoSSEI XXI 2022 sebagai divisi acara, *Ta'aruf* Mahasiswa (TAMAH X) 2022 sebagai sekretaris I, *Inauguration Sport and Art Competition* (I-SAFE) 2022 sebagai divisi acara, dan kepanitiaan bidang lainnya.