

**STRATEGI INOVASI PRODUK *FLORIST CAKE BOX* PADA
BISNIS SWEET BLOOM FLORIST**

ASPEK KEUANGAN

***FLORIST CAKE BOX PRODUCT INNOVATION STRATEGY IN
SWEET BLOOM FLORIST BUSINESS***

FINANCIAL ASPECT

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



Oleh:

St. Rahmatia (21423070)

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : St. Rahmatia
NIM : 21423070
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Strategi Inovasi Produk *Florist Cake Box* Pada Bisnis Sweet Bloom Florist

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, 6 Juli 2025



St. Rahmatia

NOTA DINAS

Yogyakarta, 8 Juni 2025 M
11 Dzulhijjah 1446 H

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

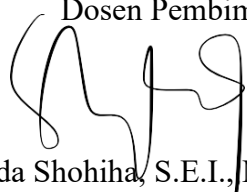
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 1600/Dek/60/DAATI/FIAI/XII/2024 tanggal: 5 Desember 2024 M, 33 Jumadil Awal 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama : St. Rahmatia
NIM : 21423070
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2024/2025
Judul Tugas Akhir : Strategi Inovasi Produk *Florist Cake Box* Pada Bisnis Sweet Bloom Florist (Aspek 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

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



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari : Selasa
Tanggal : 1 Juli 2025
Judul Tugas Akhir : Strategi Inovasi Produk Florist Cake Box Pada Bisnis Sweet Bloom Florist (Aspek Keuangan)
Disusun oleh : ST. RAHMATIA
Nomor Mahasiswa : 21423070

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

Penguji I : Rheyza Virgiawan, Lc., ME

Penguji II : Anom Garbo, SEI, ME



REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama : St. Rahmatia
NIM : 21423070
Judul Tugas Akhir : **Strategi Inovasi Produk *Florist Cake Box* Pada Bisnis Sweet Bloom Florist (Aspek Keuangan)**

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

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized, flowing letters that appear to be 'Aqida Shohiha'.

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

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah SWT., Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW., yang telah membawa petunjuk dan rahmat bagi seluruh alam. Semoga kita semua senantiasa mendapatkan syafaat dan keberkahan dari beliau, baik di dunia maupun di akhirat. Aamiin

Persembahan dan terima kasih ini ditujukan pertama untuk diri penulis sendiri sebagai bentuk apresiasi atas setiap usaha, kerja keras, perjuangan dan ketekunan yang telah dilalui selama proses penulisan ini. Persembahan ini juga penulis tujukan kepada kedua orang tercinta, Bapak Alm. H. Mamma dan Ibu Hj. Rosmini yang telah menjadi sumber kekuatan, doa, dan inspirasi terbesar dalam hidup penulis. Terima kasih atas cinta, pengorbanan, dan restu yang selalu mengiringi langkah penulis, meski kehadiran ayah penulis saat ini hanya dapat dirasakan melalui kenangan dan doa. Kepada saudara penulis, Rosmansyah, Atika, dan Sitti Nurul Adha yang telah memberikan dukungan dan semangat yang berarti dalam perjalanan hidup pendidikan penulis.

Ucapan terima kasih yang mendalam juga penulis sampaikan kepada seluruh dosen Fakultas Ilmu Agama Islam dan terkhusus kepada Ibu Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. selaku dosen pembimbing penulis atas bimbingan, arahan dan kesabaran yang begitu tulus dalam membimbing penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini. Tidak lupa juga ucapan terima kasih kepada tim Sweet Bloom Florist yaitu Rori Apriyanti dan Aida Churnelia atas kerjasama dan dukungan yang telah membantu penulis dalam proses penulisan dan perintisan. Terakhir, kepada teman dekat yang selalu memberikan semangat, doa, dan kebersamaan di setiap suka dan duka. Semoga karya sederhana ini bisa menjadi amal jariyah dan memberikan manfaat bagi banyak pihak aamiin.

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيهَا ۖ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ

قَدِيرٌ

“Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. Di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat).

Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu.”

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baiknya manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya.”

ABSTRAK
INOVASI PRODUK *FLORIST CAKE BOX* PADA BISNIS *SWEET BLOOM*
FLORIST

ST. RAHMATIA

21423070

Sweet Bloom Florist merupakan bisnis yang berfokus pada strategi inovasi produk *Florist Cake Box* yang menggabungkan bunga dengan *cake* dalam satu kemasan yang menarik. Bisnis ini bertujuan untuk menggabungkan keindahan merangkai bunga dengan menu pendamping makanan yang menciptakan nilai tambah daya tarik di pasar Florist. Sweet Bloom Florist dimulai pada Januari 2025 hingga Mei 2025 dan berlokasi di Yogyakarta tepatnya di Jl. Pandanaran, Turen, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Produk ini akan dipasarkan dan dijual secara *online* dengan sistem PO (pre-order) dan *offline* dengan target pasar utama yaitu anak muda, mahasiswa, *event organizing*, *souvenir* kantor dan hampers perusahaan namun, penulis dan tim juga tetap menerima beberapa *event* lain atau untuk perayaan yang memerlukan *hampers*.

Selama periode penjualan lima bulan yaitu dimulai dari Januari hingga Mei 2025, Sweet Bloom Florist akhirnya berhasil menjual varian produk sebanyak 24 unit yaitu 1 unit varian produk *Cupcake* Bolu Pisang Cokelat Medium, 1 unit varian *Cupcake* Base Vanila/Cokelat, 16 unit Fudgy Brownies Bento Medium, dan 6 unit varian Fudgy Brownies Bento Large dengan total keseluruhan produk menghasilkan omset sebesar Rp. 3.575.000. Selama masa penjualan Sweet Bloom Florist memperoleh total keuntungan bersih sebesar Rp. 423.640. Hasil perolehan omset dan keuntungan ini menunjukkan kinerja awal bisnis dan potensi bertumbuh di masa depan. Sweet Bloom Florist berkomitmen untuk terus berinovasi dalam memperluas jangkauan pasar dan tetap mempertahankan kualitas produk dan pelayanan yang baik.

Kata Kunci : Sweet Bloom Florist, Inovasi produk, *Florist Cake Box*

ABSTRACT
FLORIST CAKE BOX PRODUCT INNOVATION IN SWEET BLOOM
FLORIST BUSINESS

ST. RAHMATIA

21423070

Sweet Bloom Florist is a business that focuses on the Florist Cake Box product innovation strategy that combines flowers with cakes in one attractive package. This business aims to combine the beauty of flower arrangements with a side menu of food that creates added value of attraction in the Florist market. Sweet Bloom Florist started in January 2025 to May 2025 and is located in Yogyakarta, precisely on Jl. Pandanaran, Turen, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta. This product will be marketed and sold online with a PO (pre-order) system and offline with the main target market being young people, students, event organizing, office souvenirs and company hampers, however, the author and team also still accept several other events or for celebrations that require hampers.

During the five-month sales period starting from January to May 2025, Sweet Bloom Florist finally managed to sell 24 product variants, namely 1 unit of Medium Chocolate Banana Cupcake Bolu product variant, 1 unit of Vanilla/Chocolate Cupcake Base variant, 16 units of Fudgy Brownies Bento Medium, and 6 units of Fudgy Brownies Bento Large variants with a total product turnover of Rp. 3,575,000. During the sales period, Sweet Bloom Florist obtained a total net profit of Rp. 423,640. The results of this turnover and profit show the initial performance of the business and the potential for future growth. Sweet Bloom Florist is committed to continuing to innovate in expanding market reach and maintaining good product quality and service.

Keywords: *Sweet Bloom Florist, Product Innovation, Florist Cake Box*

KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN
KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Th. 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pendahuluan

Penelitian mengenai transliterasi Arab-Latin merupakan salah satu program yang dijalankan oleh Puslitbang Lektur Agama di bawah Badan Litbang Agama, yang mulai dilaksanakan pada tahun anggaran 1983/1984. Untuk memperoleh hasil rumusan yang lebih baik, temuan dari penelitian ini dibahas terlebih dahulu dalam pertemuan terbatas guna menghimpun pandangan dan masukan dari para ahli, yang kemudian dijadikan bahan pertimbangan dalam seminar dengan cakupan yang lebih luas dan berskala nasional.

Transliterasi Arab-Latin memang dihayati oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab di gunakan untuk menuliskan kitab agama Islam berikut penjelasannya (Al-Qur'an dan Hadis), sementara bangsa Indonesia mempergunakan huruf latin untuk menuliskan bahasanya. Karena ketiadaan pedoman yang baku, yang dapat dipergunakan oleh umat Islam di Indonesia yang merupakan mayoritas bangsa Indonesia, transliterasi Arab-Latin yang terpakai dalam masyarakat banyak ragamnya. Dalam menuju kearah pembakuan itulah Puslitbang Lektur Agama melalui penelitian dan seminar berusaha menyusun pedoman yang diharapkan dapat berlaku secara nasional.

Dalam seminar yang diadakan tahun anggaran 1985/1986 telah dibahas beberapa makalah yang disajikan oleh para ahli, yang kesemuanya memberikan sumbangan yang besar bagi usaha ke arah itu. Seminar itu juga membentuk tim yang bertugas merumuskan hasil seminar dan selanjutnya hasil tersebut dibahas lagi dalam seminar yang lebih luas, Seminar Nasional Pembakuan Transliterasi Arab-Latin Tahun 1985/1986. Tim tersebut terdiri dari 1) H.Sawabi Ihsan MA, 2)

Ali Audah, 3) Prof. Gazali Dunia, 4) Prof. Dr. H.B. Jassin, dan 5) Drs. Sudarno M.Ed.

Dalam pidato pengarahan tanggal 10 Maret 1986 pada semi nar 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 ke-Islaman, 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 pengamalan agama bagi setiap umat beragama, secara ilmiah dan rasional.

Pedoman transliterasi Arab-Latin yang baku telah lama didambakan karena amat 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, amat memerlukan pedoman yang baku tentang transliterasi Arab-Latin yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian dan pengalih-hurufan, 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 dicoba, baik oleh instansi maupun perorangan, namun hasilnya belum ada yang bersifat menyeluruh, dipakai oleh seluruh umat Islam Indonesia. Oleh karena itu, dalam usaha mencapai keseragaman, seminar menyepakati adanya Pedoman Transliterasi Arab-Latin baku yang dikuatkan dengan suatu Surat Keputusan Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan untuk digunakan secara nasional.

Pengertian Transliterasi

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

Prinsip Pembakuan

Pembakuan pedoman transliterasi Arab-Latin ini disusun dengan prinsip sebagai berikut:

1. Sejalan dengan Ejaan Yang Disempurnakan.
2. Huruf Arab yang belum ada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “satu fonem 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 syamsiah dan qamariah)
7. Hamzah
8. Penulisan kata
9. Huruf kapital
10. Tajwid

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan

huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu 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	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

a. 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
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
و	Dhammah	U	U

b. Vokal Rangkap

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

Tabel 0. 3 Transliterasi Vokal Rangkap

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
... ٲ	fathah dan ya	Ai	a dan i
... ٴ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh:

- ٲَ ٲَ kataba
- ٲَ ٲَ ٲَ fa`ala
- ٲَ ٲَ suila
- ٲَ ٲَ kaifa
- ٲَ ٲَ haula

3. Maddah

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

Tabel 0. 4 Transliterasi Maddah

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

Contoh:

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

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutahhidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah “t”.

b. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

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

5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf

yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرَّ al-birr

6. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُل ar-rajulu
- الْقَلَم al-qalamu
- الشَّمْس asy-syamsu
- الْجَلَال al-jalālu

7. Hamzah

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

Contoh:

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

8. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

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:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

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

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

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,

Segala puji dan Syukur senantiasa tercurahkan ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Tuhan semesta alam, atas segala limpahan Rahmat, karunia, taufik serta hidayah-Nya yang tak terhingga, sehingga penulis senantiasa diberikan kekuatan, kesabaran, dan kemudahan dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam semoga terlimpah curah kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW., beserta keluarga, para, dan seluruh umatnya hingga akhir zaman, yang telah menjadi suri tauladan terbaik bagi seluruh umat manusia.

Penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang berjudul “Inovasi Produk Florist Cake Box Pada Bisnis Sweet Bloom Florist” ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Dalam proses penyusunannya, tentu penulis menghadapi berbagai tantangan dan rintangan. Namun, berkat bimbingan, dukungan, dan doa dari banyak pihak, alhamdulillah Tugas Akhir ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, dengan penuh rasa hormat dan tulus, penulis menyampaikan ucapan 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 Agaman 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 Aqida Shohiha, S.E.I., M.E selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dengan sabar, tulus, dan penuh dedikasi dalam meluangkan waktunya serta memberikan bimbingan, arahan, saran dan

motivasi yang tak terhingga dari awal hingga akhir penyelesaian Tugas Akhir Perintisan Bisnis.

6. Seluruh dosen Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia yang telah berjasa dalam memberikan ilmu dan bimbingan selama penulis menempuh studi.
7. Untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang, berusaha, kerja keras dan bersungguh-sungguh dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Rasa bangga dan bahagia diucapkan penulis terhadap diri sendiri karena terus semangat dan tidak menyerah dalam melewati berbagai kesedihan dan kelelahan hingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik.
8. Kedua orang tua tercinta penulis, Alm. H. Mamma dan Hj. Rosmini yang selalu memberikan doa, cinta, dan motivasi tanpa henti sehingga penulis dapat terus bersemangat dalam menempuh pendidikan dan menyelesaikan tugas akhir ini.
9. Saudara-saudara penulis, Rosmansyah, Atika, dan Sitti Nurul Adha atas segala dukungan, perhatian, serta kebersamaan yang selalu menguatkan penulis kala suka maupun duka.
10. Tim bisnis Sweet Bloom Florist yaitu Rori Apriyanti dan Aida Churnelia yang telah memberikan dukungan, kontribusi, kerjasama, dan inspirasi selama proses Tugas Akhir Perintisan Bisnis berlangsung.
11. Kepada saudari Ria Herayani dan Annisa Dwi Handayani selaku teman dekat penulis yang telah meluangkan waktunya dan memberikan semangat dalam membantu penulis menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
12. Kepada saudari Najwa Salsabila Saif selaku partner tugas akhir penulis yang terus mau bersama berjuang hingga selesainya Tugas Akhir ini.
13. Kepada saudari Khusnul Khatimah dan Siti Nurul Haliza selaku sahabat penulis yang terus memberi semangat dan dukungan untuk tetap bertahan melewati suka dan duka selama Tugas Akhir berjalan.
14. Seluruh sahabat, kerabat, dan teman seperjuangan penulis, atas setiap tawa dan duka yang terbagi, motivasi yang terus mengalir serta persahabatan yang terus menjadi motivasi penulis dalam setiap Langkah.

15. Semua pihak yang ikut andil dan berkontribusi dalam pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk perbaikan karya ini ke depannya. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat, baik bagi penulis sendiri, institusi pendidikan, maupun bagi perkembangan ilmu di bidang bisnis.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Yogyakarta, 08 Juni 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'St. Rahmatia', with a long horizontal line extending from the end of the signature.

St. Rahmatia

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	ii
NOTA DINAS	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
REKOMENDASI PEMBIMBING	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	x
KATA PENGANTAR.....	xxi
DAFTAR ISI	xxiv
DAFTAR TABEL.....	xxv
DAFTAR GAMBAR	xxvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Sistematika Penulisan	13
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	16
A. Profil Bisnis.....	16
B. Pelaksanaan Bisnis	19
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	87
A. Identifikasi Masalah	87
B. Pemecahan Masalah	92
BAB IV PENUTUP	94
A. Kesimpulan	94
B. Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN.....	109
RIWAYAT PENULIS	114

DAFTAR TABEL

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsonan	xiii
Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Tunggal	xv
Tabel 0. 3 R Transliterasi Vokal Rangkap	xvi
Tabel 0. 4 Transliterasi Maddah	xvi
Tabel 1. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	9
Tabel 1. 2 Responden Berdasarkan Usia	9
Tabel 1. 3 Responden Berdasarkan Momen Pembelian Florist/Florist Box	10
Tabel 1. 4 Responden Berdasarkan Media Sosial Yang Sering Digunakan	10
Tabel 1. 5 Responden Berdasarkan Faktor Yang Menjadi Pertimbangan Dalam Membeli Florist/Florist Box.....	10
Tabel 1. 6 Responden Berdasarkan Cupcake Dari Bolu Pisang.....	11
Tabel 1. 7 Responden Berdasarkan Ketertarikan Responden Terhadap Konsep Paket Yang Menggabungkan Bunga artificial Dengan Cupcake Bolu Pisang.....	11
Tabel 2. 1 Rencana Program Kerja Bidang Keuangan.....	18
Tabel 2. 2 Rincian Pengumpulan Modal Setiap Tim.....	20
Tabel 2. 3 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	22
Tabel 2. 4 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large	22
Tabel 2. 5 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	23
Tabel 2. 6 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large	23
Tabel 2. 7 Biaya Variabel Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium	24
Tabel 2. 8 Biaya Variabel Cupcake Base Vanila/Cokelat Large.....	24
Tabel 2. 9 Biaya Variabel Fudgy Brownies Bento Medium.....	25
Tabel 2. 10 Biaya Variabel Fudgy Brownies Bento Large	25
Tabel 2. 11 Biaya Operasional Sweet Bloom Florist	27
Tabel 2. 12 BEP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	28
Tabel 2. 13 BEP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large.....	29
Tabel 2. 14 BEP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	30
Tabel 2. 15 Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large.....	30
Tabel 2. 16 5. BEP Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium.....	31
Tabel 2. 17 BEP Cupcake Base Vanila/Cokelat Large	31
Tabel 2. 18 BEP Fudgy Brownies Bento Medium	32
Tabel 2. 19 BEP Fudgy Brownies Bento Large	32
Tabel 2. 20 HPP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	33

Tabel 2. 21 HPP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large.....	34
Tabel 2. 22 HPP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	35
Tabel 2. 23 HPP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large.....	36
Tabel 2. 24 HPP Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium.....	36
Tabel 2. 25 HPP Cupcake Base Vanila/Cokelat Large	37
Tabel 2. 26 HPP Fudgy Brownies Bento Medium	38
Tabel 2. 27 Fudgy Brownies Bento Large.....	38
Tabel 2. 28 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	39
Tabel 2. 29 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large.....	40
Tabel 2. 30 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	40
Tabel 2. 31 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large.....	40
Tabel 2. 32 Harga Jual Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium.....	41
Tabel 2. 33 Harga Jual Cupcake Base Vanila/Cokelat Large	41
Tabel 2. 34 Harga Jual Fudgy Brownies Bento Medium	42
Tabel 2. 35 Harga Jual Fudgy Brownies Bento Large	42
Tabel 2. 36 Tabel Pendapatan Penjualan Sweet Bloom Florist.....	43
Tabel 2. 37 Laba Rugi Bulan Januari 2025	48
Tabel 2. 38 Laba Rugi Bulan Februari 2025	49
Tabel 2. 39 Laba Rugi Bulan Maret 2025	50
Tabel 2. 40 Laba Rugi Bulan April 2025	51
Tabel 2. 41 Laba Rugi Bulan Mei 2025	52
Tabel 2. 42 Ringkasan Laba Rugi Periode Januari-Mei 2025.....	54
Tabel 2. 43 Pembagian Keuntungan Tim Sweet Bloom Florist.....	54
Tabel 2. 44 Arus Kas Per. Januari 2025	56
Tabel 2. 45 Arus Kas Per. Februari 2025	57
Tabel 2. 46 Arus Kas Per. Maret 2025	58
Tabel 2. 47 Arus Kas Per. April 2025.....	58
Tabel 2. 48 Arus Kas Per. Mei 2025.....	59
Tabel 2. 49 Laporan Neraca Per. 31 Januari 2025.....	62
Tabel 2. 50 Laporan Neraca Per. 28 Februari 2025.....	63
Tabel 2. 51 Laporan Neraca Per. 31 Maret 2025.....	63
Tabel 2. 52 Laporan Neraca Per. 30 April 2025	64
Tabel 2. 53 Laporan Neraca Per. 31 Mei 2025.....	65
Tabel 2. 54 Biaya Bahan Baku Varian Produk Sweet Bloom Florist.....	67
Tabel 2. 55 Biaya Tenaga Kerja Tim Sweet Bloom Florist.....	69
Tabel 2. 56 Harga Jual Produk Sweet Bloom Florist	71
Tabel 2. 57 Biaya Promosi Bidang Pemasaran	73
Tabel 2. 58 Biaya Perlengkapan Operasional Bisnis Sweet Bloom Florist	74
Tabel 2. 59 Hasil Capaian Target Aktivitas	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perkembangan Tenaga Kerja Ekonomi Kreatif di Indonesia (juta orang), 2018-2022	1
Gambar 1. 2 Data Google Trend	3
Gambar 1. 3 Data Google Tren	4
Gambar 1. 4 Survey Google Forms	8
Gambar 2. 1 Logo Brand Sweet Bloom Florist	16
Gambar 2. 2 Grafik Pendapatan Penjualan Sweet Bloom Florist	45
Gambar 2. 3 Diagram Varian Produk Sweet Bloom Florist yang Terjual	46
Gambar 2. 4 Grafik Laba Rugi Sweet Bloom Florist	53
Gambar 2. 5 Mitra Cupcake dan Brownies Sweet Bloom Florist	70

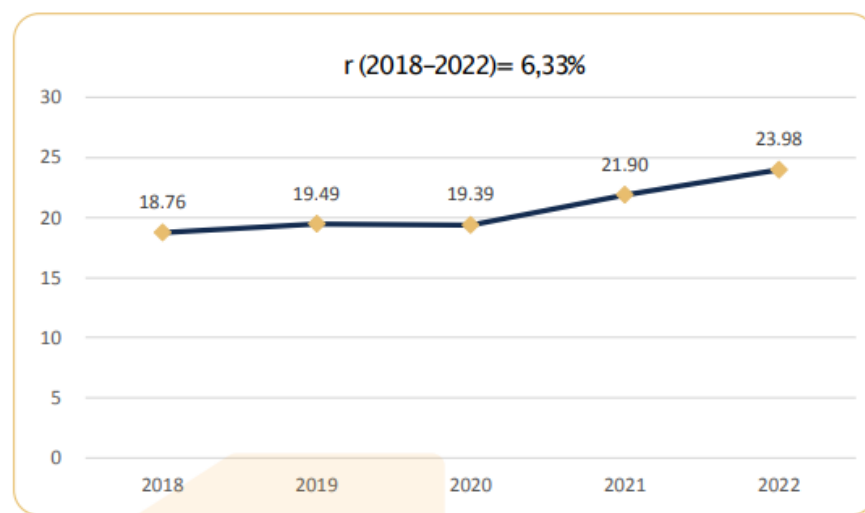
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seni kriya adalah salah satu bidang yang mencerminkan identitas budaya Indonesia dan memiliki hubungan erat dengan dunia pariwisata. Kriya termasuk dalam seni rupa terapan, yang menjadi titik pertemuan antara unsur seni dan rancangan, baik yang berasal dari tradisi leluhur maupun gagasan modern. Hasilnya bisa berupa karya seni, benda yang memiliki fungsi, maupun hiasan dan dekorasi. Karya-karya kriya juga dapat dibedakan berdasarkan bahan yang digunakan, teknik serta alat pembuatannya, dan tema yang diangkat dalam produk tersebut.

Indonesia punya banyak pengrajin yang kreatif di bidang kriya. Tak sedikit dari mereka yang sukses memasarkan hasil karyanya sampai ke mancanegara. Ini terlihat dari rata-rata kontribusi ekspor kriya terhadap total ekspor ekonomi kreatif selama tahun 2010 sampai 2016 yang mencapai 32,38 persen. Angka tersebut menempatkan kriya sebagai subsektor ekspor terbesar kedua setelah fashion dalam industri ekonomi kreatif.



Gambar 1. 1 Perkembangan Tenaga Kerja Ekonomi Kreatif di Indonesia (juta orang), 2018-2022

(Sumber: BPS, Sakernas 2018-2022)

Data dari Sakernas tahun 2018 hingga 2022 menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja di sektor ekonomi kreatif terus meningkat. Rata-rata pertumbuhannya sekitar 6,33 persen setiap tahun. Pada tahun 2018, jumlah pekerja di sektor ini tercatat sekitar 18,76 juta orang, dan jumlahnya terus bertambah hingga mencapai 23,98 juta orang pada tahun 2022.

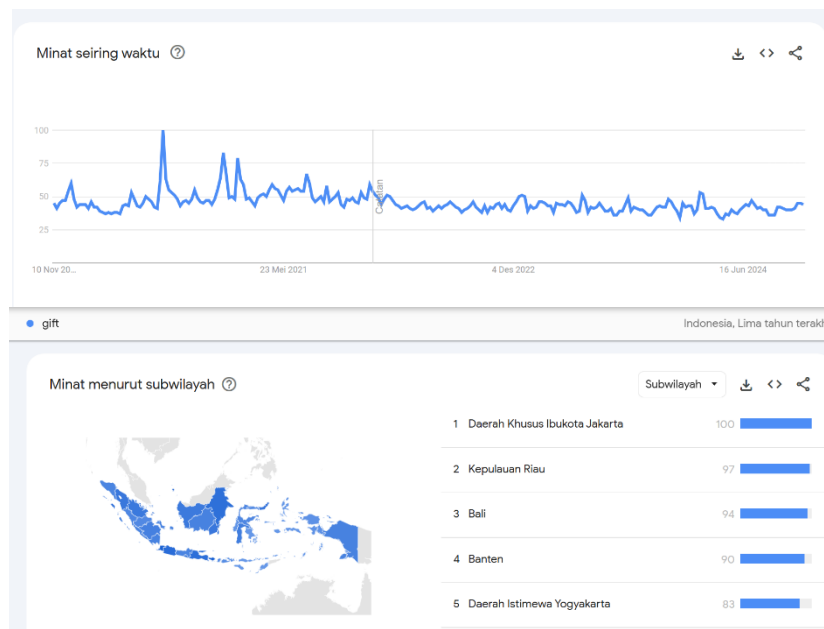
Seni merangkai bunga, yang mengandung simbolisme tertentu tergantung pada jenis bunga yang dipilih, menjadi bagian dari seni kreatif yang disusun dalam berbagai bentuk, mengalami evolusi melalui berbagai era hingga menjadi profesi *florist* modern yang kita kenal saat ini. Industri *florist* di Indonesia memang menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Tren positif ini didorong oleh peningkatan permintaan terhadap rangkaian bunga yang indah dan kreatif untuk berbagai acara, mulai dari pernikahan, wisuda hingga ulang tahun. Khususnya di kota-kota besar, bisnis *florist* menawarkan peluang yang menjanjikan, bahkan di era digital sekalipun. Masyarakat urban dengan kesibukan tinggi masih melihat pengiriman bunga sebagai cara untuk menyampaikan pesan dan mengekspresikan perasaan (Yulianti et al., 2024).

Menurut Abraham Maslow manusia memiliki empat kebutuhan yang membentuk tingkatan-tingkatan atau disebut juga hirerarki dimana teori ini dikenal dengan *hierarch of needs* (kebutuhan hierarki) dari kebutuhan yang paling penting hingga yang tidak penting dan dari yang paling mudah hingga sulit untuk dicapai atau didapat. Berikut adalah empat kebututuhan herarki dasar manusia: (Fitra et al., 2021)

1. Kebutuhan fisiologis: misalnya, sandang/pakaian, papan/rumah, pangan/makan, dan kebutuhan biologis misalnya bernafas.
2. Kebutuahan keamanan dan keselamatan: misalnya, bebas dari penjajahan, bebas dari rasa sakit.
3. Kebutuhan sosial: misalnya, berteman, cinta dari lawan jenis, memiliki keluarga.

4. Kebutuhan penghargaan/untuk dihargai; misalnya, pujian, hadiah.

Hingga hari ini kesadaran manusia terhadap pentingnya merayakan momen *special* sudah mulai meningkat. Kesadaran untuk memberi sesuatu kepada orang yang mereka hargai atau cintai mendorong banyak orang untuk lebih kreatif dalam merancang hadiah yang pas. Memberikan *bucket* bunga kini menjadi pilihan yang umum karena dianggap sebagai cara paling tepat untuk menyampaikan perasaan, termasuk juga untuk mengucapkan selamat di berbagai acara (Fatma et al., 2022). Berdasarkan dari hasil data google trend terhadap *gift* 5 tahun terakhir D.I. Yogyakarta berada di posisi ke-5.

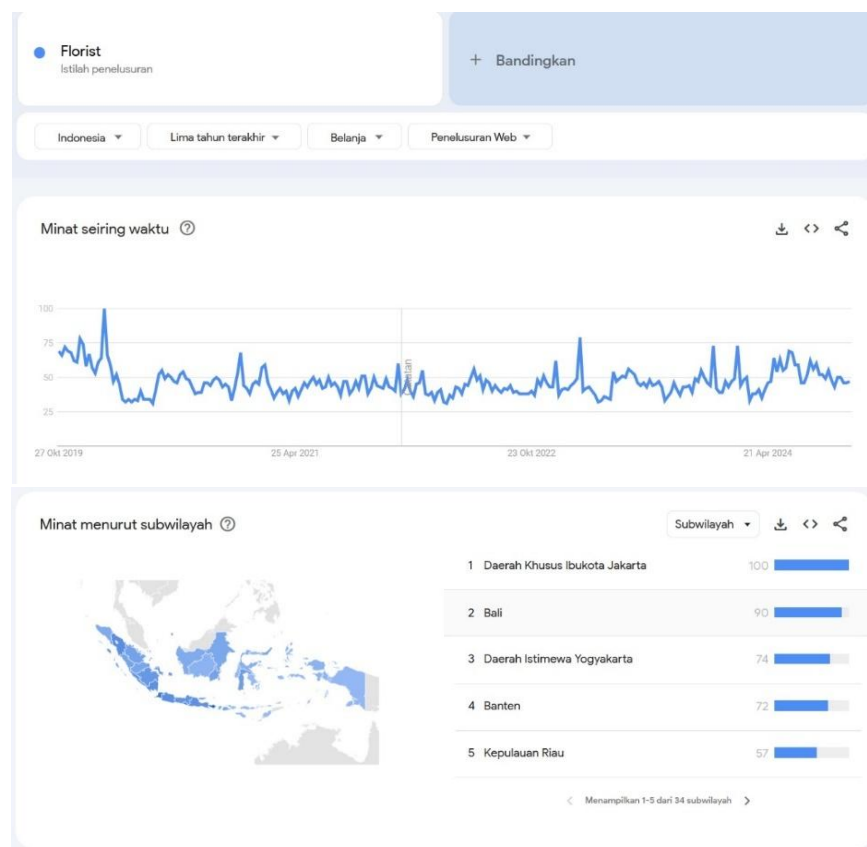


Gambar 1. 2 Data Google Trend

(Sumber: trends.google.com)

Andy Djati Utomo, seorang seniman dan pengajar di *Intitution Floral Art Studio*, menyatakan kepada CNN Indonesia bahwa memberikan bunga adalah tanda perhatian dan kasih sayang. Tradisi memberi bunga di Indonesia berakar dari masa penjajahan Belanda, yang dikenal sebagai negara penghasil bunga terbaik dan rutin mengadakan festival bunga (Ewanan, 2024). Toko Bunga merupakan suatu usaha yang menganut prinsip “Everlasting Demand” yang dimana hampir bergerak dan

tidak terganggu dalam segala faktor apapun. Banyak toko bunga yang sedang tumbuh di Indonesia yang kemudian menjadi tren. Hal ini juga sejalan dengan pernyataan pemerintah dalam memperluas dan meningkatkan komoditas Hortikulutra dan pertanian salah satunya termasuk dalam komoditas bunga dan daun potong. Berdasarkan informasi dari Direktorat Jenderal Hortikultura, produksi bunga potong secara nasional pada tahun 2017 mengalami peningkatan sekitar 16,1 persen dibandingkan tahun sebelumnya, yakni 2016. Selain itu, tren pertumbuhan selama lima tahun terakhir (2010–2015) menunjukkan kenaikan rata-rata sebesar 10 persen per tahun, yang mencerminkan perkembangan yang cukup pesat. Menyikapi hal tersebut, Kementerian Pertanian menetapkan sasaran peningkatan produksi tanaman florikultura sebesar 5 hingga 7 persen setiap tahunnya dalam kurun waktu 2015 hingga 2019, yang mengindikasikan bahwa laju pertumbuhannya masih berada pada level yang sangat baik. (Christian et al., n.d.).



Gambar 1. 3 Data Google Tren

(Sumber: trends.google.com)

Berdasarkan dari data google trend di atas didapatkan bahwa D.I. Yogyakarta menempati peringkat ketiga dalam hal minat belanja *Florist* dari wilayah-wilayah yang ditampilkan di lima tahun terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa minat masyarakat Yogyakarta terhadap produk dan jasa *Florist* cukup tinggi. Grafik minat di atas menunjukkan fluktuasi yang cukup signifikan dan mengindikasikan bahwa adanya musim-musim tertentu dimana minat terhadap *Florist* meningkat, seperti pada saat hari raya, *valentine*, wisuda atau acara perayaan lainnya. Untuk bisa dapat bersaing di pasar yang kompetitif, para pelaku bisnis *Florist* perlu terus berinovasi dalam hal produk, layanan dan pemasaran. Dengan strategi yang tepat, bisnis *Florist* di Yogyakarta dapat menjadi bisnis yang menguntungkan. Dalam usaha toko bunga dan rangkaian bunga, faktor keindahan rangkaian sangatlah penting agar konsumen tertarik untuk membeli rangkaian bunga dan mempertahankan pasar yang sudah ada. Usaha toko bunga dan rangkaian bunga termasuk usaha ekonomi kreatif yang menuntut pelakunya mampu berkreasi dan berinovasi, memunculkan desain baru yang mengikuti perkembangan selera konsumen, agar mampu memenangkan persaingan. Maka hal ini juga dapat menumbuhkan usaha workshop atau kursus merangkai bunga (Patnasari, n.d.).

Hingga saat ini khususnya di Yogyakarta banyak ditemukan usaha *florist*, tetapi bunga yang dipasarkan kebanyakan dalam bentuk *bucket* dengan inovasi yang berfokus pada bentuk bunga dan *packaging* terkhusus pada penggunaan bunga asli sehingga orang yang menerima bunga tersebut tidak dapat menyimpannya dalam waktu yang lama dikarenakan akan layu. Pengaruh penjualan bunga asli pun memberikan risiko tinggi kepada para penjual bunga, karena jika bunga tersebut tidak laku dalam beberapa hari ke depan lama kelamaan akan layu sehingga tidak layak untuk dijual kembali. Selain dari segi ketahanan, bunga asli juga memerlukan perhatian khusus seperti pemangkasan, penyiraman dan penggantian air berbeda dengan bunga *artificial* yang lebih fleksibilitas dalam perawatan dan penggunaannya.

Tren dalam industri *Florist* hingga saat ini mengalami evolusi yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Konsumen saat ini semakin memprioritaskan keestetikaan khususnya generasi muda masa kini yang mudah terpengaruh oleh media sosial. Tren *Florist* yang terus berkembang memberikan banyak pilihan untuk mengekspresikan diri melalui rangkaian bunga yang unik dan kekinian. Hal ini dibuktikan dalam hasil penelitian (Mariana et al., 2021) dimana pekerjaan responden didominasi oleh pelajar/mahasiswa dengan presentase 42%. Tingginya presentase tersebut dikarenakan pelajar/mahasiswa sangat tanggap terhadap trend terbaru, berlaku juga dengan *Flower Bouquet*.

Berbekal dari isu di atas, penulis dan tim menawarkan inovasi baru yang menggabungkan dua produk bunga dengan *cake* yang disebut dengan *Florist Cake Box* sebagai trend modern dimana *cupcake* yang digunakan tim menggunakan bahan bolu pisang. Bisnis *Sweet Bloom Florist* adalah bisnis yang menggabungkan dua jenis produk yaitu bisnis bunga dan *cupcake* dalam kemasan box. *Sweet Bloom Florist* ini dapat menjadi pilihan yang unik untuk berbagai acara seperti pernikahan, perayaan ulang tahun, hari *valentine*, *souvenir* kantor, hampers perusahaan atau acara khusus lainnya. Selain itu, karena kemasannya yang cantik dan menarik, bisnis ini juga cocok sebagai hadiah untuk seseorang atau orang yang tersayang.. *Cupcake* yang penulis tawarkan tidak hanya lezat, tetapi juga diproduksi dengan menggunakan bahan baku yang lebih sehat yaitu bahan baku yang berasal dari pisang. Sedangkan pada bunga dan kemasan menggunakan bahan yang ramah lingkungan yaitu bunga berjenis *artificial* dan kemasan yang terbuat dari bahan plastik. Jika limbah plastik dibiarkan menumpuk tanpa penanganan yang tepat, hal ini dapat menimbulkan dampak buruk bagi lingkungan dan sekitarnya. Oleh karena itu, plastik dapat dimanfaatkan kembali menjadi berbagai kerajinan, salah satunya adalah bunga *artificial* (WT, Ragil Oktari & Puspitorini, Arita, n.d.). Dengan demikian penulis berharap bahwa setiap pembelian produk dari penulis, pelanggan tidak hanya mendapatkan produk yang lezat dan indah secara visual, tetapi juga dapat menikmati *cupcake* yang lebih sehat. Hal ini sangat relevan di era dimana banyak orang yang mencari pilihan makanan yang lebih baik untuk gaya hidup mereka.

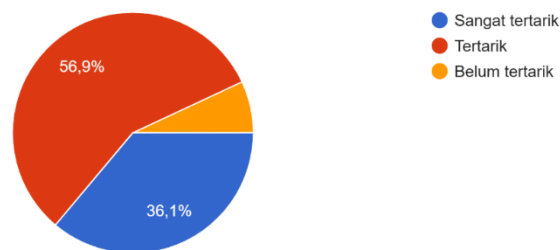
Pisang adalah salah satu makanan yang memiliki sumber karbohidrat yang kaya namun, sering terbuang sia-sia karena tidak diolah dengan baik. Pisang memiliki banyak manfaat bagi kesehatan tubuh, antara lain membantu menjaga sistem pencernaan, mendukung kesehatan jantung, menurunkan risiko gangguan ginjal, membantu proses penurunan berat badan, serta meredakan gejala tukak lambung (Setiantri et al., 2022). Dengan sentuhan kreativitas, aneka produk dari buah pisang dapat disajikan dengan cepat dan mudah sehingga bisa menjadi usaha yang menguntungkan. Oleh karena itu, dengan mengolah pisang menjadi *cupcake*, dapat memperpanjang umur simpan dan meningkatkan nilai ekonomisnya. Inovasi ini juga sejalan dengan tren makanan modern yang mengutamakan kreativitas dan keunikan dalam penyajian.

Cupcake bolu pisang gluten-free adalah pilihan inovasi produk yang ditawarkan penulis sebagai variasi pilihan rasa yang menarik bagi konsumen. Pembuatan bolu pisang yang tidak menggunakan tepung sama sekali dan pemanis yang digunakan berasal dari madu. Bahan pemanis yang sering digunakan adalah gula pasir. Terlalu banyak mengonsumsi gula dalam makanan bisa menyebabkan naiknya kadar gula darah dan memicu obesitas. Untuk mencegah hal itu, gula bisa digantikan dengan pemanis alami, contohnya madu (Jarvis.2002). Kemudian pada hiasan *cupcake* menggunakan *whip cream* yang rendah lemak untuk menghasilkan kalori yang lebih rendah dan kandungan nutrisi yang tinggi.

Produk *Sweet Bloom Florist* ini dikhususkan pada target pasar utama yaitu mahasiswa, *event organizing*, *souvenir* kantor dan hampers perusahaan namun, penulis dan tim juga tetap menerima beberapa *event* lain atau untuk perayaan dan akan diproduksi di sekitar Universitas Islam Indonesia dengan memanfaatkan pemasaran melalui media sosial atau pemasaran langsung. Berdasarkan dari hasil analisis lingkungan juga, salah satu kesempatan bisnis ini dari segi wilayah adalah karena minim pesaing dimana produk ini masih jarang diproduksi di Jogja sehingga bisa menjadi salah satu peluang untuk bisnis ini berdiri di daerah Yogyakarta. Selain karena masih kurangnya usaha bisnis yang serupa, berdasarkan ringkasan data dari *google forms* yang telah tim bagikan, didapatkan bahwa mayoritas responden

(56,9%) menyatakan tertarik dengan konsep paket yang menggabungkan bunga *artificial* dengan *cupcake* bolu pisang. Hal ini juga menunjukkan bahwa bisnis Sweet Bloom Florist memiliki potensi pasar yang cukup besar untuk produk ini.

Seberapa menarik bagi anda konsep paket yang menggabungkan bunga artificial dengan cupcake bolu pisang?
72 jawaban



Gambar 1. 4 Survey Google Forms

(Sumber ; Survey Google Forms Mahasiswa di Yogyakarta)

Sebelum melakukan perintisan bisnis, penulis telah melakukan riset pasar melalui beberapa media diantaranya pada Instagram, *Vote Instagram*, *Google Maps* dan Shopee. Dari hasil riset beberapa media didapatkan bahwa pada pencarian melalui *Google Maps* terdapat sekitar kurang lebih 70 toko *florist* yang terdaftar, dari Shopee terdapat sekitar 22 toko *florist* yang terlaris dari kurang lebih 100 toko *florist* yang terdaftar dan dari Instagram terdapat 10 toko *florist* yang terdaftar. Beberapa bisnis yang telah didapatkan ini lebih cenderung ke *bucket* dengan variasi bunga dan packaging nya sedangkan jenis *florist cake box* itu masih jarang di Yogyakarta. Melalui dari vote Instagram pun ternyata banyak yang lebih memilih *Florist Cake Box* daripada makanan atau *bucket* sebagai hadiah

Khusus pada jenis *Florist Cake Box* penulis menemukan 2 toko yang telah diketahui lokasi pasarnya oleh *customer*, yaitu Kaninara *Florist* dan Bycraft & Byrflorist dimana yang membedakan dari kedua toko ini pada bagian cakenya, Kaninara yang menggunakan bento sedangkan Bycraft & Byrflorist menggunakan *cake* dan *brownies*. Selain sesuai dari pengamatan tim melalui suatu media didapatkan juga bahwa mayoritas bisnis serupa hanya berfokus pada keindahan dan

keestetikan pada bunga dan banyak kompetitor yang memiliki ide yang sama. Oleh karena itu, penulis menjadikan bisnis Sweet Bloom Florist sebagai peluang dengan inovasi *cupcake* yang terbuat dari bolu pisang. Inovasi ini tidak semata-mata hanya memberikan keuntungan pada kesehatan pelanggan tetapi juga memberikan keunggulan kompetitif yang kuat di pasar yaitu dengan menempatkan keberlanjutan dan kesehatan penulis sebagai nilai inti bisnis.

Selain analisis melalui media, tim dan penulis juga melakukan survey analisis *Customer Journey* bisnis *Florist/Florist Box* guna memperkuat peluang dalam menciptakan produk tersebut. Berikut hasil ringkasan survey mahasiswa Yogyakarta melalui google forms.

a. Responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 1. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Perempuan	54	74
Laki-Laki	19	26
TOTAL	73	100

b. Responden berdasarkan usia

Tabel 1. 2 Responden Berdasarkan Usia

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
17-25 tahun	72	98,6
26-30 tahun	1	1,4
>30 tahun	0	0
TOTAL	73	100

c. Responden berdasarkan momen pembelian *Florist/Florist Box*

Tabel 1. 3 Responden Berdasarkan Momen Pembelian Florist/Florist Box

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Hari Spesial	43	59,7
Perayaan	28	38,9
Lainnya	1	1,4
TOTAL	73	100

- d. Responden berdasarkan media sosial yang sering digunakan

Tabel 1. 4 Responden Berdasarkan Media Sosial Yang Sering Digunakan

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Instagram	51	70,8
Tiktok	21	29,2
Facebook	0	0
TOTAL	73	100

- e. Responden berdasarkan faktor yang menjadi pertimbangan dalam membeli *Florist/Florist Box*

*Tabel 1. 5 Responden Berdasarkan Faktor Yang Menjadi Pertimbangan
Dalam Membeli Florist/Florist Box*

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Jenis bunga	7	9,7
Keestetikan/keindahan	48	66,7
Manfaat/kegunaan	12	16,7
berkelanjutan	4	5,6
Harga	1	1,4
Lainnya		
TOTAL	73	100

- f. Responden berdasarkan *cupcake* dari bolu pisang

Tabel 1. 6 Responden Berdasarkan Cupcake Dari Bolu Pisang

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Pernah	47	65,3
Mungkin	8	11,1
Tidak pernah	17	23,6
TOTAL	73	100

- g. Responden berdasarkan ketertarikan responden terhadap konsep paket yang menggabungkan bunga *artificial* dengan *cupcake* bolu pisang

Tabel 1. 7 Responden Berdasarkan Ketertarikan Responden Terhadap Konsep Paket Yang Menggabungkan Bunga *artificial* Dengan Cupcake Bolu Pisang

Keterangan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
Sangat tertarik	26	36,1
Tertarik	41	56,9
Belum tertarik	5	6,9
TOTAL	73	100

Dalam bisnis ini penulis menawarkan beberapa ukuran guna agar produk penulis lebih terjangkau bagi sebagian besar pelanggan dan. Dengan memberikan nilai yang baik untuk uang mereka, penulis yakin bisa menarik perhatian pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan yang ada. Selain itu, penulis juga menawarkan varian *cupcake* bolu pisang original dan cokelat agar pelanggan juga bisa merasakan varian lain dari *cupcake* bolu pisang. Meskipun penulis menawarkan harga yang terbilang cukup murah dibandingkan bisnis lain di Jogja, penulis tetap berkomitmen untuk menjaga standar kualitas yang tinggi dalam semua aspek penulis termasuk keestetikan dan manfaat lebih. Sedangkan untuk penjualan, penulis memilih untuk melakukan penjualan secara *online* dengan sistem pengantaran *pick up* atau *delivery* dengan tambahan biaya dari pelanggan.

Di era digital saat ini, kemajuan teknologi membuat banyak toko atau pelaku usaha dapat menawarkan produk dengan beragam bentuk dan harga sesuai keinginan konsumen. Meskipun demikian, hal ini perlu diimbangi dengan kerapihan dalam pengelolaan transaksi dan pencatatan penjualan. Setiap toko perlu memiliki catatan transaksi masing-masing, baik yang masih disimpan secara manual maupun menggunakan komputer namun, masih banyak toko yang tetap mengandalkan pencatatan secara manual (Widyarini et al., 2023). Manajemen keuangan adalah fungsi atau aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan yang bertujuan untuk mengelola dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya finansial perusahaan. Kesuksesan suatu bisnis itu salah satunya dilihat manajemen keuangannya, bagaimana bisnis tersebut berjalan dengan efektif sehingga dari informasi keuangan bisa dilihat bahwa suatu bisnis mengalami keuntungan atau kerugian. Oleh karena itu untuk mengetahui keadaan keuangan suatu bisnis perlu adanya tim yang bekerja di bagian keuangan sebagai pengawas dan pengelola keuangan yang memastikan bahwa keuangan suatu bisnis berjalan dengan efektif dan efisien. Selain itu tim bagian keuangan juga berperan dalam membuat suatu Keputusan keuangan yang strategis guna meningkatkan kinerja suatu bisnis. (Fitria, 2023).

Adapun dalam bisnis yang melibatkan uang, dana dan modal maka perlu adanya kejelasan dan kesepakatan bersama tim dalam menggunakan akad sesuai dengan prinsip syariah Islam. Akad yang digunakan *Sweet Bloom Florist* adalah akad *musyarakah* dimana, *Musyarakah* merupakan perjanjian antara para pemilik modal yang menggabungkan dana mereka untuk menjalankan suatu usaha bersama, dengan tujuan memperoleh keuntungan kemudian keuntungan tersebut dibagi sesuai dengan besarnya modal yang disetor atau berdasarkan kesepakatan yang telah ditentukan sebelumnya (Anhar, 2022). Pada pembagian keuntungan dalam *musyarakah* sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati kepada pihak yang terlibat apakah sesuai dengan porsi modal atau tidak. Sedangkan pada pembagian kerugian itu dibagi sesuai proporsi modal yang telah diberikan. Dalam akad *musyarakah*, terdapat beberapa elemen penting, seperti kesepakatan bersama, pembagian keuntungan dan kerugian, risiko bersama, kepemilikan bersama, dan

kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Selain bisnis Islam, akad ini juga digunakan dalam perbankan syariah yang memungkinkan suatu bisnis untuk bekerjasama dalam pengembangan bisnis dengan cara yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Transaksi secara *online* diperkenankan dalam Islam selama mengikuti prinsip-prinsip perdagangan yang sesuai dengan ajaran Islam, selama tidak melibatkan barang atau jasa yang dilarang oleh syariat. Pada dasarnya, hukum bisnis *online* sama dengan ketentuan jual beli dalam Islam (Siregar, 2019). Pada sistem jual beli bisnis Sweet Bloom Florist menggunakan akad *istishna* dimana akad *istishna* merupakan jual barang pesanan yang disepakati antara dua belah pihak dengan kejelasan dan pembayaran tertentu (Mujiatun, 2013) dan kemudian akan diberikan hak *khiyar* atau disebut dengan hak pilih kepada konsumen atas produk yang akan dibeli sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

B. Sistematika Penulisan

Struktur penulisan dalam laporan ini pada dasarnya menjelaskan secara rinci tahapan-tahapan yang dibahas. Dalam perintisan ini, penulisan dibagi ke dalam lima bab, yaitu:

1. BAB I PENDAHULUAN

BAB I merupakan bagian yang menjelaskan tentang kumpulan informasi terkait penggunaan bunga pada produk *florist* terutama pada penggunaan *cupcake* yang terbuat dari bolu pisang. Bab ini juga menjelaskan terkait analisis pasar, wilayah, dan minat konsumen yang dilakukan pada lokasi yang dituju. Hal ini bertujuan untuk mengidentifikasi penyebab masalah secara akurat serta mampu memberikan solusi sesuai dengan problema pasar.

2. BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

BAB II menjelaskan dengan rinci mengenai alur dan hasil kegiatan yang telah dilakukan dalam proses perintisan bisnis. Pembahasannya diawali dengan penjelasan logo bisnis dan menjelaskan makna dari logo kemudian dilanjutkan

dengan memaparkan pelaksanaan kegiatan bisnis yang berlangsung sesuai dengan capaian target yang telah direncanakan.

3. BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

BAB III akan fokus pada identifikasi berbagai masalah dan tantangan yang muncul selama proses pelaksanaan perintisan bisnis berlangsung. Masalah ini dapat mencakup pada kegiatan operasional, pemasaran hingga kendala eksternal yang tidak terduga. Kemudian setelah masalah diidentifikasi secara jelas, bab ini akan menguraikan berbagai solusi inovatif dan strategis yang telah atau akan diterapkan untuk mengatasi masalah yang terjadi dengan disertai pertimbangan yang jelas.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

BAB IV menjelaskan tentang pembahasan secara ringkas yang telah diuraikan pada bab-bab sebelumnya yang meliputi penjelasan suatu bisnis hingga hasil dari kegiatan yang telah tercapai. Bab ini juga kemudian disertai saran yang konstruktif dan relevan guna pengembangan bisnis di masa depan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Di era dimana personalisasi menjadi semakin penting, konsumen saat ini gencar mencari cara untuk memberikan hadiah yang tidak hanya indah tetapi juga bermakna. Di Tengah gaya hidup dan preferensi konsumen yang terus berkembang, bisnis *florist* juga menghadapi tantangan yang tetap relevan dan menarik karena seseorang ingin memberikan hadiah dengan tidak hanya indah namun juga memiliki nilai emosional. Inovasi dalam bisnis dengan mengintegrasikan *cupcake box* merupakan respon terhadap tren kebutuhan konsumen saat ini. *Cupcake box* tidak hanya sekedar wadah untuk kue, ia juga bisa berfungsi sebagai elemen dekoratif yang menarik. Desain kotak didalamnya dengan tambahan hiasan bunga disampingnya, menciptakan tampilan yang lebih menawan. Dengan fokus pada personalisasi dan penawaran produk yang berkualitas dan estetis, bisnis *florist* memiliki potensi besar untuk terus berkembang.



Gambar 2. 1 Logo Brand Sweet Bloom Florist

Bisnis Sweet Bloom Florist adalah bisnis *Florist Cake Box* yang menggabungkan dua jenis produk yaitu bisnis bunga dan *cake* dalam kemasan box.

Dalam bisnis ini, bunga yang digunakan Sweet Bloom Florist adalah bunga *artificial* dengan *cupcake* bolu pisang sebagai produk pendamping yang menawarkan cita rasa khas dan opsi gluten-free yang memberikan nilai tambah bagi pelanggan yang membutuhkan variasi tersebut.

Sweet Bloom Florist memiliki tagline ” *bloom your heart with the person of your choice*” , yang dimaknai ajakan seseorang untuk menyadari betapa pentingnya hubungan dalam hidup seseorang. *Tagline* ini bisa diartikan sebagai ajakan seseorang untuk mengembangkan diri dengan bantuan orang-orang yang menginspirasi. Kata “*person of your choice*” bisa merujuk pada mentor, guru atau bahkan teman yang pernah membimbing seseorang. *Tagline* ini juga bisa mengacu pada cara membangun hubungan yang sehat dan saling menguntungkan dengan orang-orang di sekitar. Kata ” *person of your choice*” bisa merujuk pada keluarga, teman, atau rekan kerja yang dapat memberikan dukungan baik untuk seseorang. Selain itu *tagline* ini juga bisa bermakna pada dorongan untuk mengeksplorasi minat dan bakat seseorang bersama dengan orang yang memiliki minat yang sama dengan kata “*person of your choice*” bisa merujuk pada komunitas, klub atau kelompok yang bisa membantu seseorang tumbuh dalam bidang yang sama. Oleh karena itu dengan orang yang terpilih, seseorang bisa mengungkapkan niat atau hubungannya melalui produk Sweet Bloom Florist ini.

Bisnis Sweet Bloom Florist ini dimulai sejak Januari 2025 yang bertempat produksi di Jl. Pandanaran, Turen, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Produk ini akan dipasarkan dan dijual secara *online* dengan sistem PO (pre-order) dengan target pasar utama yaitu anak muda, mahasiswa , *event organizing*, *souvenir* kantor dan hampers perusahaan namun, penulis dan tim juga tetap menerima beberapa *event* lain atau untuk perayaan yang memerlukan *hampers*.

Dalam perintisan bisnis ini, penulis dan tim berkomitmen untuk memproduksi *Florist Cake Box* ini dengan tidak hanya pada keunggulan, keindahan atau bahkan keestetikaan produk tetapi juga pada kualitas rasa dan bahan baku yang dipilih dengan cermat.

Adapun visi dari bisnis Sweet Bloom Florist yaitu menjadi merek *Florist Cake Box* yang dikenal dengan kualitas produk dan keunikan bahan baku cake yang digunakan dengan salah satu varian opsi gluten-free sebagai nilai tambah variasi bagi pelanggan yang menginginkan pilihan lain yang lebih unik.

Sebagai bentuk upaya keberhasilan visi dari suatu bisnis, Sweet Bloom Florist membentuk tim yang tugas dan tanggungjawabnya disesuaikan dengan kemampuan setiap individu. Sesuai dengan kesepakatan, anggota tim Sweet Bloom Florist terdiri atas tiga orang yang menempati tiga bidang di setiap individu yaitu bidang produksi, pemasaran dan keuangan. Masing-masing individu bertanggungjawab atas operasional bisnis sesuai dengan program kerja dan target yang telah ditentukan. Berikut kegiatan dan capaian target atau *key performance indicator* penulis yaitu bidang keuangan yang akan dilakukan dalam bisnis Sweet Bloom Florist:

Tabel 2. 1 Rencana Program Kerja Bidang Keuangan

Kegiatan	KPI (Key Performance Indicator)
Penentuan akad dalam bisnis <i>Sweet Bloom Florist</i>	Menentukan akad yang digunakan dalam pengumpulan modal Penggunaan akad transaksi yang akan digunakan pada penjualan produk bisnis Sweet Bloom Florist. Menentukan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya operasional yang dibutuhkan dalam bisnis Sweet Bloom Florist
Menentukan HPP, BEP, dan harga jual	HPP yang telah ditentukan berkisar antara rentang harga RP. 83.000 untuk ukuran yang kecil dan Rp. 155.000 untuk ukuran yang besar Perhitungan BEP untuk setiap varian (Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free, Cupcake Bolu Pisang Cokelat, Cupcake Base Vanila/Cokelat, Fudgy Brownies Bento

Kegiatan	KPI (Key Performance Indicator)
	dan Fudgy Brownies Bento) dan ukuran (<i>medium</i> dan <i>large</i>) yang akan dipasarkan. Menetapkan harga jual setiap produk yang akan dipasarkan
Menyusun Laporan Keuangan sesuai dengan SAK (Standar Akuntansi Keuangan)	Pencatatan pendapatan penjualan bisnis Sweet Bloom Florist Pembuatan laporan laba rugi bisnis dalam periode penjualan yang telah ditentukan. Pembuatan laporan arus kas dalam bisnis. Pembuatan laporan neraca pada bisnis dalam periode penjualan yang telah ditentukan. Pencatatan setiap pendapatan/pemasukan dan pengeluaran pada bisnis Sweet Bloom Florist
Koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait masalah dalam keuangan.	Mengkoordinir biaya produksi dan pemasaran secara efisien Informasi terhadap biaya atau pengeluaran yang diperlukan bidang produksi dan pemasaran
Evaluasi keuangan bisnis	Menganalisa hasil capaian target aktivitas (KPI) dalam bisnis yang telah dijalankan

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis Sweet Bloom Florist mulai beroperasi sejak Januari 2025. Analisa pelaksanaan praktik bisnis, pelaksanaan bisnis hingga pembuatan laporan ini dimulai sejak bulan November 2024 hingga Mei 2025 Dalam laporan ini penulis akan membahas tentang aspek keuangan bisnis dimulai dari perencanaan keuangan hingga analisa keuangan saat berjalannya suatu bisnis. Analisa aspek keuangan dalam bisnis ini diperlukan guna memberikan pemahaman yang mendalam tentang

kesehatan finansial suatu bisnis dengan gambaran yang lebih komprehensif dan mengukur keberhasilan strategi suatu bisnis.

Oleh karena itu analisa aspek keuangan yang akan ditinjau sesuai dengan target dan program yang telah ditentukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Analisa Perencanaan Keuangan

a. Sumber Dana

Proses pengumpulan modal akan dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama bahwa dalam pengumpulan modal ini menggunakan akad *musyarakah* dimana setiap anggota tim memberikan modal sebesar **Rp.1.000.000** sehingga akan diperoleh modal awal sebesar **Rp. 3.000.000**. Adapun untuk penyimpanan modal bisnis Sweet Bloom Florist penulis memutuskan untuk menyimpannya di Bank Mandiri dan bank inipula yang digunakan untuk melakukan setiap kali transaksi dalam menjalankan bisnis nantinya. Berikut rincian pengumpulan modal setiap anggota tim Sweet Bloom Florist:

Tabel 2. 2 Rincian Pengumpulan Modal Setiap Tim

Bulan	Nama	Modal
Januari	Rori	1.000.000
	Aida	1.000.000
	Siti	1.000.000
Total		Rp. 3.000.000

Dari pengumpulan modal tersebut penulis akan megalokasikan sebagian modal untuk membeli peralatan investasi seperti tang dengan biaya seharga Rp. 12.000 dan lebihnya akan digunakan untuk membeli bahan habis pakai dan biaya pereelngkapan lainnya.

b. Metode Akad Penjualan atau Transaksi

Pada proses transaksi bisnis Sweet Bloom Florist penulis dan tim sepakat untuk menggunakan akad jual beli *istishna* dimana *Istishna*

adalah perjanjian antara pemesan dan produsen, dimana produsen diminta untuk membuat suatu barang sesuai permintaan dan kesepakatan dari pemesan, baik dari segi bentuk, spesifikasi, maupun harga yang telah disetujui bersama (Bimantara & Asari, 2022) atau biasa disebut dengan istilah Pre-Order.

c. Fixed Cost (Biaya Tetap)

Biaya tetap (fixed cost) adalah pengeluaran yang dikeluarkan secara rutin yang jumlahnya tidak berubah, meskipun tingkat produksi atau aktivitas bisnis mengalami kenaikan atau penurunan. Biaya ini juga dikenal sebagai biaya operasional dan dianggap sebagai pengeluaran minimum yang harus ditanggung perusahaan untuk menjalankan proses produksi, baik itu produk barang maupun jasa (Assegaf, n.d.).

Sebelum melakukan penjualan, penulis merinci dan menganalisis terlebih dahulu perkiraan biaya tetap yang dibutuhkan dengan melihat peralatan dan kegiatan yang kiranya dibutuhkan dalam bisnis. Berdasarkan hasil analisis tersebut penulis menentukan bahwa biaya tetap yang diperlukan *Sweet Bloom Florist* selama 5 bulan ke depan berjumlah **Rp. 986.000**. Biaya tersebut meliputi biaya pembelian alat investasi berupa tang, perlengkapan berupa banner dan tenaga kerja langsung tim, biaya pengambilan *cake* serta biaya operasional yang termasuk promosi dan foto produk guna untuk kebutuhan katalog.

d. Variabel Cost

Biaya variabel (variabel cost) adalah jenis biaya yang besarnya berubah seiring dengan tingkat aktivitas usaha. Biaya ini mencerminkan total biaya tambahan dari setiap unit yang dihasilkan. Biaya tersebut juga sering dianggap sebagai biaya yang wajar atau lazim dalam proses produksi (Assegaf, n.d.). Hal ini berarti bahwa biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah tergantung besar kecilnya

suatu *output* produksi yang dibutuhkan dalam bisnis Sweet Bloom Florist.

Berikut beberapa hasil analisis penulis terhadap biaya variabel yang dibutuhkan untuk menghasilkan setiap satu produk dalam bisnis Sweet Bloom Florist yang dirinci penulis melalui tabel berikut:

1. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

Tabel 2. 3 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	Secukup	Secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Gluten	4	pcs	Rp. 12,300	Rp. 49,200
8	Greeting Card	1	Pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp. 80	Rp. 640
TOTAL				Rp. 45,550	Rp. 101,010

2. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

Tabel 2. 4 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	Pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Gluten	5	pcs	Rp. 12,300	Rp. 61,500

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
8	Greeting Card	1	pcs	Rp 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp. 80	Rp. 800
TOTAL				Rp. 65,550	Rp. 139,470

3. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

Tabel 2. 5 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Bolu Pisang	4	pcs	Rp. 13,300	Rp. 53,200
8	Greeting Card	1	Pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp. 80	Rp. 640
TOTAL				Rp. 46,550	Rp.105,010

4. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

Tabel 2. 6 Biaya Variabel Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
7	Cupcake Bolu Pisang	5	pcs	Rp. 13,300	Rp. 66,500
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp.80	Rp. 800
TOTAL				Rp. 66,550	Rp.144,470

5. Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

Tabel 2. 7 Biaya Variabel Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Vanila/Cokelat	4	pcs	Rp. 15,000	Rp. 60,000
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp.80	Rp. 640
TOTAL				Rp. 48,250	Rp.111,810

6. Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

Tabel 2. 8 Biaya Variabel Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Vanila/Coke lat	5	pcs	Rp. 15,000	Rp. 75,000
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp. 80	Rp. 800
TOTAL				Rp. 68,250	Rp.152,970

7. Fudgy Brownies Bento Medium

Tabel 2. 9 Biaya Variabel Fudgy Brownies Bento Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	1.5	pcs	Rp. 1,500	Rp. 2,250
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Fudgy Brownies Bento	1	pcs	Rp. 35,000	Rp. 35,000
7	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250.	Rp. 250
TOTAL				Rp. 68,070	Rp. 83,820

8. Fudgy Brownies Bento Large

Tabel 2. 10 Biaya Variabel Fudgy Brownies Bento Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	1.5	pcs	Rp. 1,500	Rp. 2,250
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp 70	Rp70
6	Fudgy Brownies	1	pcs	Rp. 35,000	Rp. 35,000
7	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
TOTAL				Rp. 88,070	Rp.109,820

Dari tabel di atas penulis merinci biaya variabel sesuai dengan varian dalam bisnis. Oleh karenanya jumlah biaya variabel setiap varian juga berbeda-beda. Adapun biaya yang dibutuhkan terdiri dari beberapa komponen, mulai dari bahan baku dari *florist*, *packaging* atau kemasan *florist*, hingga kebutuhan tambahan seperti logo, pita dan *greeting card*.

Beberapa bahan baku dari *Florist* juga penulis beli secara *offline* dan *online* karena pertimbangan beberapa bahan yang diperlukan hanya tersedia di luar kota dan biaya yang lebih murah sehingga total biaya variabel setiap varian yaitu untuk Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium seharga **Rp. 101.010** Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large seharga **Rp. 139.470**, Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium seharga **Rp. 105.010**, Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large seharga **Rp. 144.470**, Cupcake *Base* Vanila/Cokelat Medium seharga **Rp. 111.810**, Cupcake *Base* Vanila/Cokelat Large seharga **Rp. 152. 970**, Fudgy *Brownies* Bento Medium seharga **Rp. 83.320** dan Fudgy *Brownies* Bento Large seharga **Rp. 109.820** untuk menghasilkan setiap satu buah produk.

e. Biaya Operasional

Biaya operasional adalah semua pengeluaran yang bersifat komersial dan digunakan untuk mendukung aktivitas perusahaan dalam mencapai target yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, biaya ini muncul sebagai bentuk bagian dari proses kegiatan sehari-hari perusahaan dalam upayanya untuk meraih tujuan secara optimal (Winarso, 2014).

Biaya operasional adalah biaya yang berkaitan langsung dengan kebutuhan sehari-sehari bisnis diluar proses produksi. Biaya ini merupakan salah satu komponen penting dalam laporan keuangan suatu bisnis atau perusahaan karena dapat mencerminkan efisiensi operasional dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Berdasarkan definisi di atas, berikut hasil analisis penulis terhadap beberapa biaya operasional yang dibutuhkan Sweet Bloom Florist selama berlangsungnya kegiatan bisnis:

Tabel 2. 11 Biaya Operasional Sweet Bloom Florist

Keterangan	Harga
Promosi	Rp 559.000
Foto Produk	Rp. 130.000
Tenaga Kerja Langsung	Rp. 255.000
Pengambilan <i>Cake</i>	Rp. 10.000
Peralatan Investasi	Rp. 12.000
Banner dan Poster	Rp. 20.000
TOTAL	Rp. 986.000

Tabel di atas merupakan hasil rincian dari biaya operasional yang dibutuhkan dalam bisnis Sweet Bloom Florist yang terdiri dari biaya promosi, foto produk, tenaga kerja langsung, biaya pengambilan *cake*, peralatan dan perlengkapan berupa banner dan poster dengan total keseluruhan sebesar **Rp. 986.000**. Berdasarkan dari hasil akumulasi total biaya di atas terdapat bahwa alokasi dana atau biaya terbesar berada pada biaya promosi yang menunjukkan fokus penulis dan tim untuk memasarkan produk dengan jangkauan yang lebih luas. Kemudian biaya tenaga kerja langsung diberikan kepada setiap anggota tim sesuai kesepakatan pembagian upah untuk setiap kali pembuatan *Florist Cake Box*. Selain itu, terdapat biaya foto produk untuk kebutuhan katalog, biaya transportasi untuk pengambilan *cake* dari mitra yang dilakukan

setiap kali dibutuhkan, serta biaya investasi berupa tang dan perlengkapan seperti banner dan poster.

2. Penentuan BEP, HPP, dan Harga Jual Produk

a. BEP (Break Even Point)

Sebelum memproduksi barang atau jasa, perusahaan sering kali perlu menentukan terlebih dahulu target keuntungan yang ingin dicapai. Untuk membantu hal ini, analisis titik impas (BEP) digunakan guna mengetahui pada tingkat penjualan berapa total pendapatan akan seimbang dengan total biaya yang dikeluarkan. Pada titik inilah perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian, alias keuntungannya nol. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan bisa memahami kaitan antara biaya tetap, biaya variabel, laba, dan jumlah produk yang dijual (Nugroh & Mas'u, 2020). Singkatnya, BEP digunakan dalam bisnis guna untuk mengetahui titik impas balik dari suatu produk yang dijual sampai berada pada titik tidak untung namun juga tidak rugi. Oleh karenanya nilai penjualan harus lebih dari total BEP agar bisa menghasilkan keuntungan dalam produk yang telah dijual. Terkait pada bisnis Sweet Bloom Florist berikut tabel hasil rincian perhitungan BEP setiap varian produk yang telah dilakukan penulis:

1. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

Tabel 2. 12 BEP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	Rp. 101.010
P	Rp. 165.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 319. 415

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 319.415**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

2. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

Tabel 2. 13 BEP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	Rp. 139.470
P	Rp. 220.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 338.414

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 338.414**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

3. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

Tabel 2. 14 BEP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	Rp. 105.010
P	Rp. 155.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 384.089

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian *Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium* akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 384.089**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

4. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

Tabel 2. 15 Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	Rp. 144.470
P	Rp. 205.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 419.534

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian *Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large* akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 419.534**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka

tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

5. Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

Tabel 2. 16 5. BEP Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	RP. 111.810
P	Rp. 160.000
BEP Unit	3
BEP Harga	Rp. 411.289

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **3** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 411.289**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

6. Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

Tabel 2. 17 BEP Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	Rp. 152.970
P	Rp. 215.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 429.359

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Large akan mencapai titik impas

jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 429.359**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

7. Fudgy Brownies Bento Medium

Tabel 2. 18 BEP Fudgy Brownies Bento Medium

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	RP. 83.820
P	Rp. 140.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 308.695

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Fudgy Brownies Bento Medium akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak **2** unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 308.695**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

8. Fudgy Brownies Bento Large

Tabel 2. 19 BEP Fudgy Brownies Bento Large

Keterangan	Jumlah
Fc	Rp. 123.875
Vc	RP. 109.820
P	Rp. 170.000
BEP Unit	2
BEP Harga	Rp. 349.929

Berdasarkan hasil dari tabel di atas, didapatkan bahwa pada varian Fudgy Brownies Bent Large akan mencapai titik impas jika berhasil menjual sebanyak 2 unit dengan total pendapatan sebesar **Rp. 349.929**. Hal ini berarti bahwa jika penjualan kurang dari angka tersebut maka bisnis mengalami kerugian sebaliknya, jika penjualan melebihi angka tersebut maka bisnis mendapatkan keuntungan.

Dari perhitungan jumlah BEP setiap varian diatas jika dijumlahkan maka bernilai sebesar 17 unit dengan jumlah total pendapatan keseluruhan **Rp. 2.960.724** dengan artian bahwa bisnis Sweet Bloom Florist akan mencapai titik impas jika berhasil menjual lebih dari pendapatan di atas sehingga bisnis akan dikatakan layak karena hasil penjualan yang lebih besar dari penentuan BEP unit maupun harga.

b. HPP (Harga Pokok Produksi)

HPP merupakan seluruh pengeluaran biaya bahan baku, upah langsung, dan *overhead* pabrik yang dikeluarkan selama proses produksi hingga menghasilkan produk jadi yang siap untuk jual guna memperoleh pendapatan (Fauziah Yuspyani & Adi Prihanisetyo, 2021). Perhitungan HPP bisa menjadi informasi yang membantu suatu bisnis dalam memahami kondisi keuangan secara mendalam sehingga memudahkan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas suatu bisnis. Berikut tabel harga pokok produksi setiap produk yang telah dirinci penulis:

1. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

Tabel 2. 20 HPP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	Secukup	Secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Gluten	4	pcs	Rp. 12,300	Rp. 49,200
8	Greeting Card	1	Pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp. 80	Rp. 640
TOTAL				Rp. 45,550	Rp.101,010

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium adalah sebesar **Rp. 101.010** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp.101.010** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium.

2. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

Tabel 2. 21 HPP Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	Pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Gluten	5	pcs	Rp. 12,300	Rp. 61,500
8	Greeting Card	1	pcs	Rp 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp. 80	Rp. 800
TOTAL				Rp. 65,550	Rp.139,470

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large adalah sebesar **Rp. 139.470** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp.139.470** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large.

3. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

Tabel 2. 22 HPP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Bolu Pisang	4	pcs	Rp. 13,300	Rp. 53,200
8	Greeting Card	1	Pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp. 80	Rp. 640
TOTAL				Rp. 46,550	Rp.105,010

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium adalah sebesar **Rp. 105.010** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp.105.010** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium.

4. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

Tabel 2. 23 HPP Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Bolu Pisang	5	pcs	Rp. 13,300	Rp. 66,500
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp.80	Rp. 800
TOTAL				Rp. 66,550	Rp.144,470

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large adalah sebesar **Rp. 144.470** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp. 144.470** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large.

5. Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

Tabel 2. 24 HPP Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Vanila/Cokelat	4	pcs	Rp. 15,000	Rp. 60,000
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
9	Tusuk Sate	8	tusuk	Rp.80	Rp. 640
TOTAL				Rp.48,250	Rp.111,810

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium adalah sebesar **Rp. 111.810** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp.111.810** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium.

6. Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

Tabel 2. 25 HPP Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	3	pcs	Rp. 1,500	Rp. 4,500
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Double Tape	secukup	secukup	Rp. 100	Rp. 100
7	Cupcake Vanila/Cokelat	5	pcs	Rp. 15,000	Rp. 75,000
8	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
9	Tusuk Sate	10	tusuk	Rp. 80	Rp. 800
TOTAL				Rp.68,250	Rp.152,970

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Large adalah sebesar **Rp. 152.970** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp. 152.970** merupakan biaya

yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Large.

7. Fudgy Brownies Bento Medium

Tabel 2. 26 HPP Fudgy Brownies Bento Medium

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Medium	1	pcs	Rp. 28,000	Rp. 28,000
2	Bunga Artificial	6	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 18,000
3	Foam Busa	1.5	pcs	Rp. 1,500	Rp. 2,250
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp. 70	Rp. 70
6	Fudgy Brownies Bento	1	pcs	Rp. 35,000	Rp. 35,000
7	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250.	Rp. 250
TOTAL				Rp. 68,070	Rp. 83,820

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Fudgy Brownies Bento Medium adalah sebesar **Rp. 83.820** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp. 83.820** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Fudgy Brownies Bento Medium.

8. Fudgy Brownies Bento Large

Tabel 2. 27 Fudgy Brownies Bento Large

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Box Large	1	pcs	Rp. 48,000	Rp. 48,000
2	Bunga Artificial	8	tangkai	Rp. 3,000	Rp. 24,000
3	Foam Busa	1.5	pcs	Rp. 1,500	Rp. 2,250
4	Pita	secukup	secukup	Rp. 250	Rp. 250
5	Stiker Logo	1	pcs	Rp 70	Rp70

No	Keterangan	Jumlah		Harga Satuan	Jumlah Harga
6	Fudgy Brownies	1	pcs	Rp. 35,000	Rp. 35,000
7	Greeting Card	1	pcs	Rp. 250	Rp. 250
TOTAL				Rp. 88,070	Rp.109,820

Berdasarkan hasil tabel diatas total biaya bahan baku dan perlengkapan untuk menghasilkan satu buah produk varian Fudgy Brownies Bento Large adalah sebesar **Rp.109.820** dimana harga tersebut sesuai dengan nilai *variabel cost* yang tertera pada tabel sebelumnya. Hal ini berarti bahwa harga **Rp. 109.820** merupakan biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi satu buah produk varian Fudgy Brownies Bento Large.

c. Harga Jual Produk

Setelah harga pokok produksi telah ditetapkan, penulis beralih pada penentuan harga jual produk pada setiap varian. Penetapan harga jual suatu produk berasal dari hasil dari total hpp ditambah dengan *margin* produk yang diinginkan dalam menghasilkan satu buah produk. Berikut harga jual produk setiap varian yang telah ditentukan oleh penulis:

1. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

Tabel 2. 28 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.101,010
2	Marjin /Produk	Rp.63,990
Harga Jual Produk		Rp.165,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium ditetapkan sebesar **Rp. 165.000** dengan marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 63,990**

2. Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

Tabel 2. 29 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.139,470
2	Marjin /Produk	Rp.80,530
Harga Jual Produk		Rp.220,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large ditetapkan sebesar **Rp. 220.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 80.530**.

3. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

Tabel 2. 30 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.105,010
2	Marjin /Produk	Rp.49,990
Harga Jual Produk		Rp.155,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium ditetapkan sebesar **Rp. 155.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 49.990**.

4. Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

Tabel 2. 31 Harga Jual Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.144,470
2	Marjin /Produk	Rp.60,530
Harga Jual Produk		Rp.205,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large ditetapkan sebesar **Rp. 205.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 60.530**.

5. Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

Tabel 2. 32 Harga Jual Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.111,810
2	Marjin /Produk	Rp.48,190
Harga Jual Produk		Rp.160,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium ditetapkan sebesar **Rp. 160.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 48.190**.

6. Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

Tabel 2. 33 Harga Jual Cupcake Base Vanila/Cokelat Large

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.152,970
2	Marjin /Produk	Rp.62,030
Harga Jual Produk		Rp.215,000.

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Cupcake Base Vanila/Cokelat Large ditetapkan sebesar **Rp. 215.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 62.030**.

7. Fudgy Brownies Bento Medium

Tabel 2. 34 Harga Jual Fudgy Brownies Bento Medium

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.83,820
2	Marjin /Produk	Rp.56,180
Harga Jual Produk		Rp.140,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Fudgy Brownies Bento Medium ditetapkan sebesar **Rp. 140.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 56.180**.

8. Fudgy Brownies Bento Large

Tabel 2. 35 Harga Jual Fudgy Brownies Bento Large

No	Keterangan	Harga
1	Total HPP/Produk	Rp.109,820
2	Marjin /Produk	Rp.60,180
Harga Jual Produk		Rp.170,000

Dari tabel diatas didapatkan bahwa harga jual per unit produk varian Fudgy Brownies Bento Large ditetapkan sebesar **Rp. 170.000** dengan Marjin atau keuntungan setiap penjualan suatu produk sebesar **Rp. 60.180**.

3. Penyusunan Laporan Keuangan Bisnis

a. Pendapatan Penjualan

Secara keseluruhan, pencatatan pendapatan penjualan merupakan salah satu aspek yang penting ada dalam proses pengelolaan bisnis karena akan memastikan laporan laba rugi dan laporan keuangan lainnya yang mencerminkan kondisi suatu bisnis yang sebenarnya. Selama 5 bulan menjalankan bisnis yaitu dimulai dari bulan januari

hingga bulan mei pendapatan penjualan bisa dianalisa melalui tabel dan grafik yang telah dibuat oleh penulis. Berikut rincian hasil pendapatan penjualan yang telah dijalani Sweet Bloom Florist:

Tabel 2. 36 Tabel Pendapatan Penjualan Sweet Bloom Florist

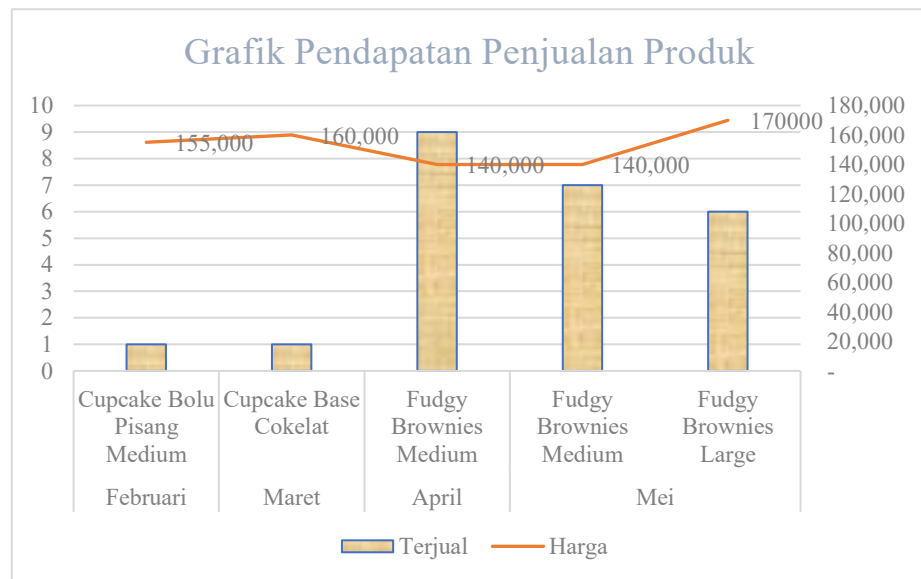
No	Tanggal	Varian	Harga
1	19/02/2025	Cupcake Bolu Pisang Medium	Rp.155,000
2	8/3/2025	Cupcake base coklat	Rp.160,000
3	25/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
4	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
5	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
6	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
7	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
8	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
9	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
10	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
11	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
12	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
13	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
14	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
15	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
16	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
17	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
18	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
19	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
20	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
21	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
22	11/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
23	12/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
24	14/05/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170,000
TOTAL			Rp.3,575,000

Tabel di atas menunjukkan pendapatan penjualan dari bisnis Sweet Bloom Florist selama 5 bulan. Pada bulan kedua saat operasi bisnis berjalan tercatat penjualan terdapat ada dua transaksi penjualan di bulan dan jenis yang berbeda. Pada bulan **Februari** tercatat bahwa varian **Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium** terjual sebanyak **1** unit

dengan harga **RP. 155.000**. Kemudian disusul pada bulan **Maret** bisnis Sweet Bloom Florist kembali menjual produknya varian **Cupcake Base Cokelat** sebanyak **1** unit dengan harga **Rp. 160.000**.

Khusus pada periode selanjutnya yaitu dibulan **April** dan **Mei** penulis dan tim Sweet Bloom Florist sepakat untuk menjual produk dengan varian terbaru yaitu ***Fudgy Brownies Bento Medium*** dengan rentan waktu, **25-27 April 2025** secara *offline* dan *online* bertepatan pada **momen wisuda periode ke-IV Universitas Islam Indonesia** sehingga pada bulan ini terlihat bahwa varian ini mendominasi transaksi yang akhirnya terjual sebanyak **9** unit dengan harga **Rp. 140.000**. Melihat dari minat *customer* dalam varian ***Fudgy Brownies Bento***, penulis dan tim kembali sepakat untuk menambah varian terbaru yaitu ***Fudgy Brownies Bento Large*** dengan harga **Rp. 170. 000** yang akan dipasarkan pertama kali pada tanggal **10 Mei 2025** yang bertepatan pada **hari wisuda Universitas Ahmad Dahlan di JEC** sehingga kemudian pada rentan tanggal **10-14 Mei 2025** secara *offline* dan *online* akhirnya bisa terjual sebanyak **13** unit produk dengan **2** jenis varian yaitu sebanyak **7** unit untuk produk varian ***Fudgy Brownies Bento Medium*** dan sebanyak **6** unit untuk produk varian ***Fudgy Brownies Bento Large***.

Secara keseluruhan, total pendapatan dari seluruh transaksi penjualan adalah sebesar **Rp. 3.575.000**. Dari data ini memberikan gambaran mengenai aktivitas penjualan ***Fudgy Brownies Bento*** yang ternyata pada periode tersebut varian ini lebih banyak diminati *customer* dan menjadi kontributor utama pendapatan Sweet Bloom Florist pada periode penjualan di bulan **April hingga Mei 2025**.

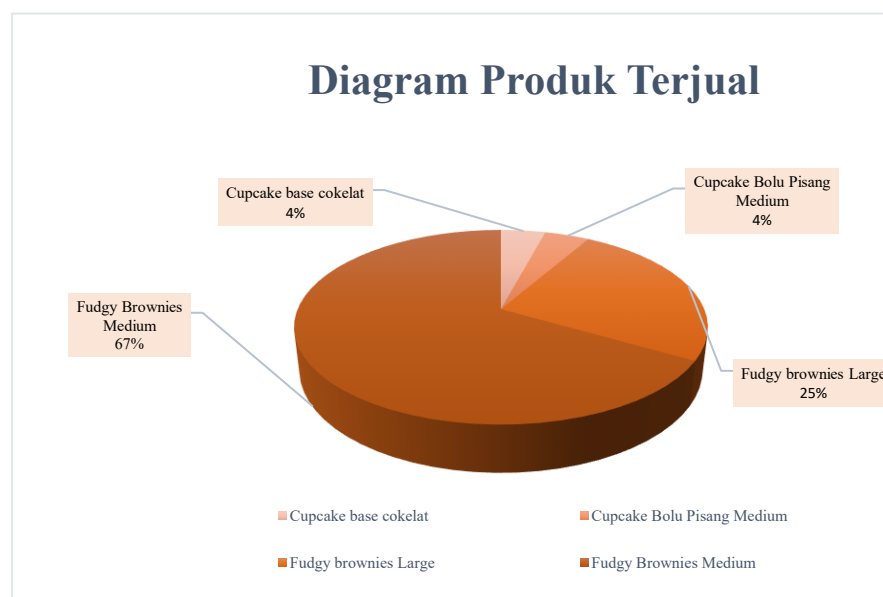


Gambar 2. 2 Grafik Pendapatan Penjualan Sweet Bloom Florist

Grafik diatas merupakan gambaran mengenai performa penjualan beberapa jenis produk bisnis Sweet Bloom Florist selama masa penjualan. Pada bulan **Februari dan Maret**, Sweet Bloom Florist berhasil menjual 2 produk yaitu Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium dan Cupcake Base Cokelat yang masing-masing terjual hanya 1 unit dengan harga yang cukup tinggi yaitu **Rp. 155.000** untuk varian Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium dan **Rp. 160.000** untuk varian Cupcake Base Cokelat.

Kemudian pergeseran penjualan terjadi drastis mulai pada bulan **April** yang memperkenalkan Fudgy Brownies Bento Medium yang akhirnya berhasil terjual sebanyak 9 unit dengan harga **Rp. 140.000**. Peningkatan positif ini masih terus berlanjut hingga pada bulan **Mei** dimana varian ini masih menunjukkan performa yang kuat yang menghasilkan penjualan sebanyak 7 unit dengan harga yang sama. Selanjutnya di bulan yang sama, Sweet Bloom Florist kembali memperkenalkan produk Fudgy Brownies versi ukuran large yang ternyata langsung mencatat penjualan sebanyak 6 unit dengan harga

yang lebih tinggi yaitu **Rp. 170.000**. Pada data ini menunjukkan bahwa Fudgy Brownies memiliki daya tarik pasar yang lebih besar dibandingkan varian cupcake yang lain sehingga dari inovasi ini bisnis bisa menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi di dua bulan terakhir periode penjualan.



Gambar 2. 3 Diagram Varian Produk Sweet Bloom Florist yang Terjual

Gambar diagram diatas memberikan visualisasi yang lebih spesifik terhadap perbandingan antara jumlah unit yang telah terjual selama periode lima bulan penjualan. Total keseluruhan dari penjualan adalah sebesar **24** unit selama periode yang telah tercatat. Dari diagram tersebut, terlihat bahwa varian **Fudgy Brownies Bento Medium** menjadi produk yang banyak terjual dengan presentasi sebesar **67%** dari total penjualan yaitu sebanyak **16** unit. Kemudian diikuti oleh varian **Fudgy Brownies Bento Large** dengan presentasi sebesar **25%** dari total penjualan yaitu sebanyak **6** unit. Sementara itu, pada produk varian **Cupcake Base Cokelat Medium** dan **Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium** memiliki jumlah presentasi yang sama dan relatif kecil yaitu

sebesar **4%** dari total penjualan yang terjual masing-masing hanya **1** unit.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penjualan **Fudgy Brownies Bento** terkhusus pada ukuran **medium** merupakan salah satu varian produk yang terlaris di bisnis Sweet Bloom Florist kemudian diikuti oleh **Fudgy Brownies Bento Large** kemudian pada dua jenis **Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium** dan **Cupcake Base Cokelat Medium** yang masing masing hanya terjual **1** unit.

b. Laporan Laba Rugi

Secara umum, laporan laba rugi adalah laporan yang selalu berkaitan dengan kegiatan usaha dalam bentuk apapun. Laporan ini berfungsi sebagai sumber informasi untuk mengetahui hasil dari aktivitas usaha saat ini serta menjadi acuan dalam merencanakan usaha di masa mendatang (Singal & Pinatik, 2015).

Laporan laba rugi memberikan gambaran ringkas tentang bagaimana kinerja suatu perusahaan berdasarkan informasi keuangan yang menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian yang dialami suatu entitas. Komponen utama dalam laporan ini meliputi pendapatan dan beban. Pendapatan sendiri diartikan sebagai masuknya aset atau bertambahnya nilai aset, atau berkurangnya kewajiban perusahaan yang berasal dari penjualan barang, penyediaan jasa, atau kegiatan lain yang menjadi inti usaha perusahaan. Sementara itu, beban merupakan keluarnya aset atau berkurangnya nilai aset, atau timbulnya kewajiban akibat aktivitas seperti produksi barang, penyediaan jasa, atau kegiatan lain yang menjadi bagian utama dari operasional perusahaan (Susilowati & Purwanto, n.d.). Berdasarkan dari rujukan diatas berikut rincian hasil perhitungan laba rugi yang penulis telah lakukan dari bisnis Sweet Bloom Florist selama penjualan lima bulan:

1) Laporan Laba Rugi

Tabel 2. 37 Laba Rugi Bulan Januari 2025

Sweet Bloom Florist	
Laba Rugi	
Per 31 Januari 2025	
Pendapatan	
Penjualan	-
Pendapatan Lain-Lain	-
Total Pendapatan	-
HPP	-
Laba Bruto	-
Beban Operasional	
Biaya Promosi	Rp. 130,000
Biaya Ambil Cake	
Biaya TKL	Rp. 51,000
Total Beban Operasional	Rp. 181,000
Laba Bersih	(Rp. 181,000)

Pada bulan **Januari**, Sweet Bloom Florist mencatat kerugian bersih sebesar **Rp.181.000**. Hal ini dikarenakan belum ada pendapatan penjualan yang tercatat pada bulan pertama namun, terdapat beban operasional sebesar **Rp. 181.000** yang terdiri atas biaya promosi yang sebesar **Rp. 130.000** dan biaya TKL (Tenaga Kerja Langsung) sebesar **Rp.51.000** yang setiap orang mendapatkan **Rp. 17.000**.

Tabel 2. 38 Laba Rugi Bulan Februari 2025

Sweet Bloom Florist	
Laba Rugi	
Per 28 Februari 2025	
Pendapatan	
Penjualan	Rp. 155,000
Pendapatan Lain-Lain	-
Total Pendapatan	Rp. 155,000
HPP	Rp. 105,010
Laba Bruto	Rp. 49,990
Beban Operasional	
Biaya Promosi	Rp. 559,000
Biaya Ambil Cake	Rp. 10,000
Biaya TKL	Rp. 51,000
Total Beban Operasional	Rp. 620,000
Laba Bersih	(Rp. 570,010)

Pada bulan **Februari**, keadaan keuangan Sweet Bloom Florist sangat memburuk hingga mencapai total kerugian bersih sebesar **Rp.570.010**. Pendapatan penjualan yang tercatat sebesar **Rp. 155.000**, yang menghasilkan laba bruto penjualan sebesar **Rp. 49.990** yang dihasilkan setelah dikurangi dengan Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar **Rp. 105.010**. Namun, di bulan yang sama beban operasional juga melonjak hingga **Rp. 620.000** dengan beban tertinggi ada pada biaya promosi sebesar **Rp. 559.000** kemudian biaya pengambilan cake dan TKL (Tenaga Kerja Langsung) yang masing-masing sebesar **Rp.10.000** dan **Rp.51.000** yang setiap orang mendapatkan **Rp.17.000**.

Tabel 2. 39 Laba Rugi Bulan Maret 2025

Sweet Bloom Florist	
Laba Rugi	
Per 31 Maret 2025	
Pendapatan	
Penjualan	Rp. 160,000
Pendapatan Lain-Lain	-
Total Pendapatan	Rp. 160,000
HPP	Rp. 111,810
Laba Bruto	Rp. 48,190
Beban Operasional	
Biaya Promosi	
Biaya Ambil Cake	Rp. 10,000
Biaya TKL	Rp. 51,000
Total Beban Operasional	Rp. 61,000
Laba Bersih	(Rp. 12,810)

Lanjut pada bulan **Maret**, kinerja keuangan mengalami perbaikan secara signifikan yang meskipun pendapatan penjualan relatif stabil sebesar **Rp.160.000** dengan HPP sebesar **Rp.111.810** menghasilkan laba bruto sebesar **Rp.48.190**. Adapun kerugian bersih berhasil ditekan menjadi hanya sebesar **Rp.12.810**. Hal ini disebabkan oleh penurunan yang lumayan tinggi pada beban operasional menjadi hanya **Rp. 61.000** yang terdiri dari biaya TKL (Tenaga Kerja Langsung) sebesar **Rp.51.000** dan biaya pengambilan cake sebesar **Rp.10.000**.

Tabel 2. 40 Laba Rugi Bulan April 2025

Sweet Bloom Florist	
Laba Rugi	
Per 30 April 2025	
Pendapatan	
Penjualan	Rp. 1,295,000
Pendapatan Lain-Lain	Rp. 39,000
Total Pendapatan	Rp. 1,334,000
HPP	Rp. 782,880
Laba Bruto	Rp. 551,120
Beban Operasional	
Biaya Promosi	
Biaya Ambil Cake	Rp. 10,000
Biaya TKL	Rp. 51,000
Total Beban Operasional	Rp. 61,000
Laba Bersih	RP. 490,120

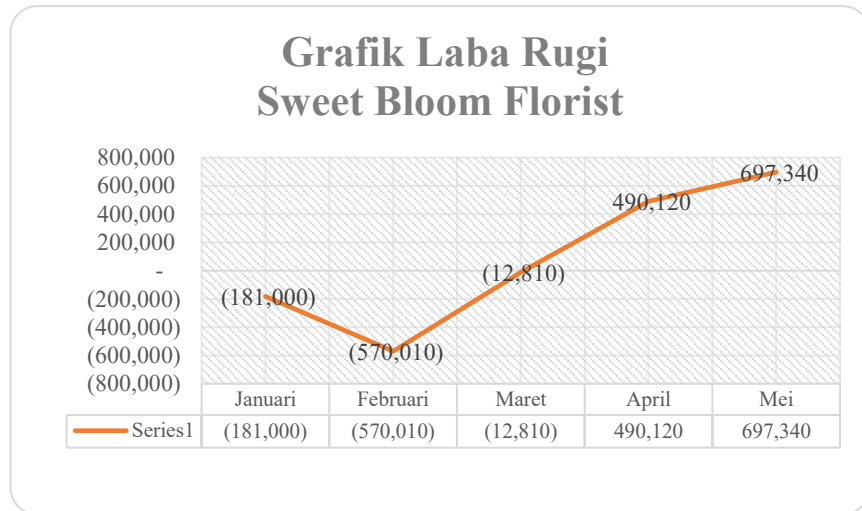
Bulan **April** kemudian ternyata keadaan keuangan Sweet Bloom Florist mengalami peningkatan dengan total laba bersih mencapai **Rp.490.120**. Hal ini dikarenakan pendapatan penjualan yang melonjak hingga menjadi **Rp.1.295.000** dan pendapatan lain-lain sebesar **Rp. 39.000** yang pendapatan ini meliputi hasil penjualan dari tambahan *Paper Bag* 3 pcs dengan harga satuan **Rp.10.000** dan **Rp.5.000** dan tambahan uang dari *customer* sebesar **Rp.4000**, sehingga total pendapatan menjadi **Rp.1.334.000**. Setelah pendapatan dikurangi dengan HPP sebesar **Rp. 782.880**, diperoleh laba bruto sebesar **Rp. 551.120**. Kemudian dikurangi dengan beban operasional tetap pada angka **Rp.61.000** yang terdiri dari biaya Tenaga Kerja Langsung (TKL) sebesar **Rp.51.000** dan biaya pengambilan cake sebesar **Rp.10.000**. Setelah semuanya dikurangi hingga menghasilkan laba bersih sebesar **Rp.490.120**.

Tabel 2. 41 Laba Rugi Bulan Mei 2025

Sweet Bloom Florist	
Laba Rugi	
Per 31 Mei 2025	
Pendapatan	
Penjualan	Rp. 2,000,000
Pendapatan Lain-Lain	Rp. 20,000
Total Pendapatan	Rp. 2,020,000
HPP	Rp. 1,261,660
Laba Bruto	Rp. 758,340
Beban Operasional	
Biaya Promosi	
Biaya Ambil Cake	RP. 10,000
Biaya TKL	Rp. 51,000
Total Beban Operasional	Rp. 61,000
Laba Bersih	RP. 697,340

Pada bulan terakhir yaitu bulan **Mei**, pendapatan penjualan tercatat mencapai **Rp.2.000.000** dimana pendapatan penjualan ini mengalami peningkatan dari bulan-bulan sebelumnya sehingga mencapai total laba bersih sebesar **Rp. 697.340**. Selain itu terdapat pendapatan lain-lain sebesar **Rp.20.000** yang meliputi tambahan biaya *Paper Bag 2 pcs* dengan harga satuan **Rp.10.000** sehingga total pendapatan mencapai total **Rp.2.020.000**. Kemudian pada HPP tercatat sebesar **Rp.1.261.660** yang menghasilkan laba bruto sebesar **Rp.758.340**. Konsistensi dalam pengendalian beban operasional pada bisnis Sweet Bloom Florist masih terus berlanjut hingga akhir periode karena sudah tidak ada lagi pengeluaran biaya promosi signifikan yang terjadi seperti pada bulan Februari dengan total beban operasional berada diangka yang sama yaitu **Rp. 61.000** yang terdiri dari biaya Tenaga Kerja Langsung (TKL) dan biaya pengambilan cake masing-masing sebesar **Rp.51.000** dan **Rp.10.000**.

2) Grafik Laba Rugi



Gambar 2. 4 Grafik Laba Rugi Sweet Bloom Florist

Grafik laba rugi Sweet Bloom Florist yang dimulai dari Periode **1 Januari hingga 31 Mei 2025** secara visual mengonfirmasi pemulihan finansial yang secara signifikan. Grafik laba rugi Sweet Bloom Florist yang dimulai dari Periode **1 Januari hingga 31 Mei 2025** secara visual terlihat bahwa pada di bulan Januari dan Februari bisnis mengalami kerugian hingga pada bulan Februari Sweet Bloom Florist mengalami kerugian yang cukup besar hingga sebesar **Rp. 570.010**. Kemudian pada bulan Maret kerugian perlahan mulai berhasil ditekan hingga mendekati titik impas sebesar **Rp.12.810**. Selanjutnya pada bulan April terjadi kenaikan yang sangat drastis dengan lonjakan laba bersih substansial sebesar **Rp.490.120** dan terus meningkat hingga bulan Mei yang mencapai total laba bersih hingga **Rp. 697.340**. Pada grafik ini secara ringkas bisa menggambarkan bagaimana usaha Sweet Bloom Florist bisa berhasil bangkit dari kerugian yang dialami pada bulan beberapa bulan awal hingga bisa meraih keuntungan yang signifikan pada 2 bulan terakhir periode penjualan.

3) Tabel Ringkasan Laba Rugi

Tabel 2. 42 Ringkasan Laba Rugi Periode Januari-Mei 2025

Bulan	Laba/Rugi
Januari	(181,000)
Februari	(570,010)
Maret	(12,810)
April	490,120
Mei	697,340
TOTAL	423,640

Tabel diatas merupakan ringkasan laba bersih bulanan Sweet Bloom Florist selama lima bulan yang dimulai dari bulan **Januari hingga Mei 2025**. Secara keseluruhan, selama periode **1 Januari hingga 31 Mei 2025**, Sweet Bloom Florist berhasil membukukan laba bersih dengan total sebesar **Rp. 423.640**. Hal ini dapat dilihat bahwa meskipun Sweet Bloom Florist sempat mengalami kerugian di dua bulan pertama, namun pada kinerja kuat penulis dan tim dibulan **April** dan **Mei** akhirnya berhasil mengkompensasi kerugian tersebut dan menghasilkan keuntungan secara keseluruhan. Hasil akhir ini menunjukkan bahwa adanya pemulihan dan pertumbuhan positif dalam kinerja keuangan Sweet Bloom Florist selama 2 bulan terakhir.

4) Pembagian Keuntungan Tim

Tabel 2. 43 Pembagian Keuntungan Tim Sweet Bloom Florist

Nama	Presentase Keuntungan	Keuntungan Pertim
Rori	33%	141,213
Aida	33%	141,213
Siti	33%	141,213
TOTAL	100%	423,640

Tabel diatas merupakan total pembagian keuntungan yang telah dikelompokkan oleh penulis kepada tim Sweet Bloom Florist terhadap

berjalannya bisnis selama lima bulan dimana pembagian keuntungan usaha ini berdasarkan prinsip akad *Musyarakah* sesuai kesepakatan akad pengumpulan modal diawal tim. Pada pengumpulan modal diawal penulis dan tim menyetorkan modalnya masing-masing sebesar **Rp.1.000.000** dan dengan demikian total modal terkumpul sebanyak **Rp.3.000.000**.

Sesuai dengan prinsip *Musyarakah* dan kesepakatan bersama, keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan proporsi modal yang disetorkan oleh masing-masing tim. Tabel diatas menunjukkan bahwa sesuai pengumpulan modal, keuntungan yang disepakati ada **33%** dari modal masing-masing tim. Adapun total keuntungan yang didapati bisnis Sweet Bloom Florist selama lima bulan penjualan adalah sebesar **Rp. 423.640** sehingga total keuntungan yang didapati setiap individu adalah sebesar **Rp. 141.213**. Kesepakatan bersama ini menunjukkan implementasi akad *Musyarakah* yang adil dimana setiap pemilik modal atau tim berhak atas keuntungan yang dimiliki sesuai dengan modal yang telah mereka investasikan dalam usaha Sweet Bloom Florist ini.

c. Laporan Arus Kas

Pada laporan arus kas menyajikan informasi mengenai perubahan arus kas dan setara kas suatu usaha selama suatu periode waktu yang telah ditentukan. Berbeda dengan laporan laba rugi, laporan arus kas berfungsi untuk menelusuri aliran masuk dan keluar kas sebenarnya saat terjadi dalam operasional, investasi dan pendanaan suatu usaha.

Laporan arus kas merupakan bagian dari laporan keuangan yang berperan penting dalam membantu pengambilan keputusan. Isi dari laporan ini terbagi dalam tiga kelompok utama, yaitu aktivitas operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. Pada bagian aktivitas operasional, menunjukkan seberapa baik perusahaan memperoleh kas dari kegiatan utama bisnisnya, seperti penjualan barang

atau jasa. Sementara itu, aktivitas investasi menggambarkan penggunaan kas untuk pembelian aset tetap atau bentuk investasi lainnya. Selanjutnya, aktivitas pendanaan menunjukkan bagaimana perusahaan memperoleh dana untuk menjalankan usahanya, membayar utang, atau menambah modal. Secara keseluruhan, laporan arus kas memberikan gambaran penting mengenai kemampuan perusahaan dalam mengelola aset dan kewajiban serta memastikan ketersediaan kas guna memenuhi kebutuhan operasional (Junita Nurfaizi et al., 2023). Berbekal pada rujukan di atas, penulis telah melakukan analisa terhadap arus kas pada bisnis Sweet Bloom Florist.

Tabel dibawah merupakan laporan arus kas Sweet Bloom Florist pada periode 01 Januari hingga 31 Mei 2025 yang menunjukkan pergerakan kas bisnis yang diklasifikasikan ke dalam tiga aktivitas utama yaitu pendanaan, opsional dan investasi.

Tabel 2. 44 Arus Kas Per. Januari 2025

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per Januari 2025		
Saldo Awal Kas		-
1	Aktivitas Pendanaan	
	Modal	Rp. 3,000,000
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Pendanaan	Rp.3,000,000
2	Aktivitas Operasional	
	Pembelian Persediaan Barang	(Rp. 415,772)
	Laba Bersih	(Rp. 181,000)
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Operasional	(Rp. 596,772)
3	Aktivitas Investasi	
	Perlengkapan	-
	Peralatan	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Investasi	-
Saldo Akhir Kas		Rp. 2,403,228.00

Di bulan **Januari 2025**, bisnis Sweet Bloom Florist memulai dengan saldo nol kemudian menerima modal sebesar **Rp. 3.000.000**. Kemudian pada aktivitas operasional tercatat bahwa arus kas keluar secara signifikan terjadi karena adanya pembelian persediaan dan laba bersih yang negatif sehingga menghasilkan saldo akhir kas sebesar **Rp. 2.403.228**.

Tabel 2. 45 Arus Kas Per. Februari 2025

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per Februari 2025		
Saldo Awal Kas		Rp. 2,403,228
1	Aktivitas Pendanaan	
	Modal	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Pendanaan	Rp. 2,403,228
2	Aktivitas Operasional	
	Pembelian Persediaan Barang	(Rp. 113,762)
	Laba Bersih	(Rp. 570,010)
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Operasional	(Rp. 683,772)
3	Aktivitas Investasi	
	Perlengkapan	-
	Peralatan	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Investasi	-
Saldo Akhir Kas		Rp. 1,719,456

Kemudian pada bulan **Februari 2025** saldo awal kas didapati dari saldo akhir kas pada bulan Januari dimana aktivitas operasional kembali mengeluarkan arus kas karena pembelian persediaan dan laba bersih yang masih negatif sehingga saldo akhir kas menurun menjadi **Rp.1.719.456**

Tabel 2. 46 Arus Kas Per. Maret 2025

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per Maret 2025		
Saldo Awal Kas		Rp. 1,719,456
1	Aktivitas Pendanaan	
	Modal	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Pendanaan	
2	Aktivitas Operasional	
	Pembelian Persediaan Barang	-
	Laba Bersih	(Rp. 12,810)
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Operasional	(Rp. 12,810)
3	Aktivitas Investasi	
	Perlengkapan	-
	Peralatan	Rp. 12,000
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Investasi	Rp. 12,000
Saldo Akhir Kas		Rp. 1,718,646

Penurunan saldo kas ternyata masih berlanjut di bulan Maret 2025. Laba bersih yang masih negatif dan adanya pembelian peralatan dan persediaan barang yang menyebabkan arus kas keluar dari aktivitas operasional dan investasi sehingga saldo akhir kas sedikit berubah menjadi **Rp. 1.718.646**.

Tabel 2. 47 Arus Kas Per. April 2025

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per April 2025		
Saldo Awal Kas		Rp.1,718,646
1	Aktivitas Pendanaan	
	Modal	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Pendanaan	

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per April 2025		
2	Aktivitas Operasional	
	Pembelian Persediaan Barang	(Rp. 633,810)
	Laba Bersih	Rp. 490,120
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Operasional	(Rp. 143,690)
3	Aktivitas Investasi	
	Perlengkapan	Rp. 20,000
	Peralatan	
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Investasi	(Rp. 20,000)
Saldo Akhir Kas		Rp. 1,554,957

Pada bulan **April** akhirnya memperlihatkan peningkatan laba bersih yang baik, namun pengeluaran besar pada persediaan barang masih terjadi yang menyebabkan arus kas keluar dari aktivitas operasional. Meskipun terdapat kas yang masuk dari pelepasan perlengkapan, namun saldo akhir kas tetap menurun sebesar **Rp. 1.554.957**.

Tabel 2. 48 Arus Kas Per. Mei 2025

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per Mei 2025		
Saldo Awal Kas		Rp. 1,554,957
1	Aktivitas Pendanaan	
	Modal	-
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Pendanaan	
2	Aktivitas Operasional	
	Pembelian Persediaan Barang	Rp. 786,219
	Laba Bersih	RP. 697,340
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Operasional	Rp. 1,483,559
3	Aktivitas Investasi	

Laporan Arus Kas		
Sweet Bloom Florist		
Per Mei 2025		
	Perlengkapan	-
	Peralatan	
	Kas Diterima (Digunakan) dari Aktivitas Investasi	-
Saldo Akhir Kas		Rp. 3,038,515

Perubahan positif yang substansial terjadi pada bulan **Mei 2025**, laba bersih yang didapatkan seketika melonjak secara cepat, mampu menutupi biaya pembelian persediaan dan menghasilkan arus kas masuk yang besar dari aktivitas operasional. Kemudian tidak adanya aktivitas pendanaan dan investasi pada bulan ini namun membuat tetap membuat peningkatan saldo kas sepenuhnya didorong oleh kinerja operasional hingga pada akhirnya saldo akhir kas pada bulan Mei mencapai hingga **Rp. 3.038.515** dan menjadi saldo kas tertinggi selama periode lima bulan penjualan.

Secara keseluruhan, selama periode 01 Januari hingga 31 Mei 2025, Sweet Bloom Florist mengalami peningkatan saldo kas. Dari yang tidak adanya saldo awal kas yang tercatat hingga menghasilkan saldo akhir kas bisnis sebesar **Rp. 3.038.515**. Angka ini merupakan hasil penerimaan kas dari aktivitas pendanaan dan operasional yang relatif lebih besar daripada pengeluaran kas untuk aktivitas investasi.

Dari laporan arus kas ini menunjukkan bahwa Sweet Bloom Florist memiliki arus kas yang positif selama periode penjualan Januari hingga Mei 2025. Penerimaan modal di awal periode dan keberhasilan dalam menghasilkan kas dari kegiatan operasional dari laba bersih yang positif berhasil menutupi pengeluaran untuk investasi. Hal ini menandakan bahwa peningkatan saldo kas yang signifikan dan mengindikasikan bahwa kondisi likuiditas Sweet Bloom Florist yang baik hingga pada akhir periode pelaporan.

d. Laporan Neraca

Laporan neraca perusahaan atau *balance sheet* merupakan laporan yang disusun secara terstruktur dan memuat informasi mengenai aset, kewajiban, dan modal perusahaan dalam kurun waktu tertentu. Neraca meliputi sumber daya yang dimiliki perusahaan, kewajiban yang harus dipenuhi, serta ekuitas sebagai selisih antara aset dan kewajiban. Singkatnya, neraca menyajikan kondisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu (Friska, 2021).

Menurut (Singal & Pinatik, 2015) dalam SAK ETAP neraca minimal mencakup pos-pos berikut:

1. Kas dan setara kas;
2. Piutang usaha dan piutang lainnya;
3. Persediaan;
4. Properti investasi;
5. Aset tetap;
6. Aset tidak berwujud;
7. tang usaha dan utang lainnya;
8. Aset dan kewajiban pajak;
9. ewajiban diestimasi;
10. Ekuitas.

Pada laporan neraca ini menyajikan gambaran posisi keuangan Sweet Bloom Florist selama lima bulan periode. Laporan ini berguna untuk memberikan informasi tentang kondisi finansial Sweet Bloom Florist pada periode yang menunjukkan keseimbangan antara apa yang dimiliki suatu bisnis (aset) dengan sumber pendanaannya baik itu dari luar (liabilitas) maupun pemilik sendiri (ekuitas/modal). Informasi ini penting dalam Sweet Bloom Florist untuk mengevaluasi kesehatan finansial dan potensi pertumbuhan dari bisnis Sweet Bloom Florist. Berikut hasil rincian laporan neraca Sweet Bloom Florist yang telah dibuat penulis:

Tabel 2. 49 Laporan Neraca Per. 31 Januari 2025

Sweet Bloom Florist Neraca Per 31 Januari 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan Setara Kas	Rp. 2,403,228	Penerimaan Dimuka	-
Persediaan Barang	Rp. 415,772	Utang Usaha	-
Jumlah Aset Lancar	Rp. 2,819,000	Jumlah Liabilitas	-
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	-	Modal	Rp. 3,000,000
		Laba	(Rp.181,000)
Jumlah Aset Tetap	-	Jumlah Ekuitas	Rp. 2,819,000
Aset Total	Rp. 2,819,000	Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp. 2,819,000

Tabel diatas merupakan hasil analisis neraca pada bisnis Sweet Bloom Florist selama lima bulan yang disajikan setiap bulannya. Pada penjualan selama periode ini terlihat bahwa Sweet Bloom Florist tidak memiliki liabilitas atau kewajiban yang tercatat dalam laporan neraca keuangannya selama masa penjualan. Hal ini berarti bahwa Sweet Bloom Florist tidak memiliki utang usaha atau kewajiban finansial jangka pendek maupun jangka panjang yang signifikan selama masa penjualan.

Dimulai dari laporan neraca **per 31 Januari** tercatat bahwa total aset bisnis sebesar **Rp. 2.819.000** dimana aset lancar yang dimiliki terdiri dari Kas dan Setara Kas sebesar **Rp. 2.403.228** dan persediaan barang sebesar **Rp. 415.772**. Adapun pada aset tetap bisnis pada tanggal ini tercatat tidak ada nilainya. Kemudian pada total ekuitas bisnis mencapai **Rp. 2.819.000** dengan modal sebesar **Rp.3.000.000** dan akumulasi laba bersih sebesar **(Rp.181.000)** yang menunjukkan kerugian pada bulannya.

Tabel 2. 50 Laporan Neraca Per. 28 Februari 2025

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 28 Februari 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan Setara Kas	Rp. 1,719,456	Penerimaan Dimuka	-
Persediaan Barang	Rp. 529,534	Utang Usaha	-
Jumlah Aset Lancar	Rp. 2,248,990	Jumlah Liabilitas	-
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	-	Modal	Rp. 2,819,000
		Laba	(Rp. 570,010)
Jumlah Aset Tetap	-	Jumlah Ekuitas	Rp. 2,248,990
Aset Total	Rp. 2,248,990	Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp. 2,248,990

Kemudian pada akhir **Februari 2025**, total aset Sweet Bloom Florist mengalami penurunan hingga menjadi **Rp. 2.248.990** yang disebabkan oleh penurunan pada Kas dan Setara Kas menjadi **Rp. 1.719.456** dan peningkatan persediaan barang menjadi **Rp.529.534**, namun sama pada bulan sebelumnya aset tetap bisnis masih tidak memiliki nilai yang tercatat. Pada periode Februari ini total ekuitas menurun hingga menjadi **Rp. 2.248.990**. Penurunan ini disebabkan oleh peningkatan kerugian yang dimiliki pada laba menjadi **(Rp.570.010)** sementara modal tetap pada angka **Rp.2.819.000**.

Tabel 2. 51 Laporan Neraca Per. 31 Maret 2025

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 31 Maret 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan Setara Kas	Rp.1,718,646	Penerimaan Dimuka	-
Persediaan Barang	Rp. 505,534	Utang Usaha	-

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 31 Maret 2025			
Perlengkapan	-		-
Jumlah Aset Lancar	Rp.2,224,180	Jumlah Liabilitas	
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	Rp. 12,000	Modal	Rp. 2,248,990
		Laba	Rp. (12,810)
Jumlah Aset Tetap	Rp. 12,000	Jumlah Ekuitas	Rp. 2,236,180
Aset Total	Rp. 2,236,180	Total Liabilitas dan Ekuitas	Rp. 2,236,180

Pada tanggal **31 Maret 2025**, total aset Sweet Bloom Florist tercatat sebesar **Rp. 2.236.180** dengan total Kas dan Setara Kas sebesar **Rp. 1.718.646** dan persediaan barang sebesar **Rp. 505.534** kemudian terdapat tambahan aset tetap berupa peralatan tang sebesar **Rp.12.000**. Adapun pada periode ini total ekuitas yang dimiliki perusahaan adalah sebesar **Rp. 2.236.180**. komponen ini terdiri dari modal sebesar **Rp. 2.248.990** dan total laba yang masih menunjukkan kerugian sebesar **(Rp. 12.810)** yang kerugian ini lebih rendah dibandingkan dua periode diawal.

Tabel 2. 52 Laporan Neraca Per. 30 April 2025

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 30 April 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan Setara Kas	Rp. 1,554,957	Penerimaan Dimuka	-
Persediaan Barang	Rp. 1,139,344	Utang Usaha	-
Perlengkapan	Rp. 20,000		-
Jumlah Aset Lancar	Rp. 2,714,300	Jumlah Liabilitas	
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	Rp. 12,000	Modal	Rp. 2,236,180
		Laba	Rp. 490,120

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 30 April 2025			
Jumlah Aset Tetap	<u>Rp. 12,000</u>	Jumlah Ekuitas	<u>Rp. 2,726,300</u>
Aset Total	<u>Rp. 2,726,300</u>	Total Liabilitas dan Ekuitas	<u>Rp. 2,726,300</u>

Berlanjut pada per **April 2025** dimana total aset Sweet Bloom Florist mengalami peningkatan menjadi **Rp. 2.726.300** yang peningkatan ini bersumber dari lonjakan persediaan barang hingga **Rp. 1.139.344** dan adanya perlengkapan senilai **Rp. 20.000** kemudian pada Kas dan Setara Kas yang sedikit menurun menjadi **Rp. 1.554.957**. Adapun nilai peralatan sebagai aset tetap tetap sama yaitu **Rp. 12.000**. Pada periode ini total ekuitas meningkat secara signifikan hingga menjadi **Rp. 2.726.300**. Peningkatan ini disebabkan oleh perolehan laba bersih hingga sebesar **Rp. 490.120** dengan modal yang mengalami penurunan menjadi **Rp. 2.236.180**.

Tabel 2. 53 Laporan Neraca Per. 31 Mei 2025

Sweet Bloom Florist			
Neraca			
Per 31 Mei 2025			
ASET		KEWAJIBAN	
Aset Lancar		Liabilitas	
Kas dan Setara Kas	Rp. 3,038,515	Penerimaan Dimuka	-
Persediaan Barang	Rp. 353,125	Utang Usaha	-
Perlengkapan	Rp. 20,000	Jumlah Liabilitas	<u>-</u>
Jumlah Aset Lancar	<u>Rp. 3,411,640</u>		
Aset Tetap		EKUITAS	
Peralatan	Rp. 12,000	Modal	Rp. 2,726,300
		Laba	Rp. 697,340
Jumlah Aset Tetap	<u>Rp. 12,000</u>	Jumlah Ekuitas	<u>Rp. 3,423,640</u>
Aset Total	<u>Rp. 3,423,640</u>	Total Liabilitas dan Ekuitas	<u>Rp. 3,423,640</u>

Berakhir pada per 31 Mei 2025, total aset Sweet Bloom Florist tercatat sebesar **Rp. 3.423.640** yang jumlah ini menunjukkan pertumbuhan yang lebih baik dari April 2025 . Peningkatan ini disebabkan pada lonjakan Kas dan Setara Kas menjadi **Rp. 3.038.515** dan persediaan barang yang mengalami penurunan hingga menjadi **Rp. 353.125**. Kemudian pada perlengkapan yang tetap stabil pada angka **Rp. 20.000** dan aset tetap yang berupa peralatan yang tetap sama sebesar **Rp.12.000**. pada periode terakhir ini Sweet Bloom Florist berhasil menghasilkan total ekuitas sebesar **Rp. 3.423.640** yang meningkat tajam dari sebelumnya (per 30 April 2025). Peningkatan ini terutama disebabkan oleh perolehan laba hingga **Rp. 697.340** sementara modal yang tercatat sebesar **Rp. 2.726.300**, sama dengan total ekuitas pada bulsan April. Pada hasil akhir ini mengindikasikan bahwa laba yang diperoleh menambah nilai ekuitas Sweet Bloom Florist.

Secara keseluruhan, Sweet Bloom Florist menunjukkan kinerja keuangan yang positif hingga akhir periode Mei 2025. Peningkatan yang signifikan dari total aset dan perolehan laba yang cukup besar berdampak positif pada pertumbuhan ekuitas Sweet Bloom Florist. Ketidadaan liabilitas pada bisnis ini juga menjadi ciri khas pada neraca keuangannya dan penurunan persediaan barang seiring dengan peningkatan kas ini juga dapat mengindikasikan siklus penjualan yang sehat pada bisnis ini. Hasil positif ini juga menunjukkan potensi pertumbuhan dan profitabilitas yang baik bagi bisnis Sweet Bloom Florist.

4. Koordinasi dengan Bidang Produksi dan Pemasaran

a. Bidang Produksi

Komunikasi yang baik dan sistematis antara bidang keuangan dan bidang produksi adalah hal yang harus dilakukan karena bidang keuangan perlu memastikan bahwa anggaran yang dibutuhkan bisa tercukupi baik itu berupa bahan baku, tenaga maupun alat yang

digunakan dalam proses produksi. Dengan koordinasi yang baik dan efektif bisnis dapat mempertahankan stabilitas finansial, efisiensi kegiatan produksi dan keberlanjutan bisnis jangka panjang.

Adapun untuk kelancaran bisnis Sweet Bloom Florist, penulis dan bidang produksi melakukan koordinasi terkait kebutuhan finansial dalam pemenuhan produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, penentuan mitra bahan baku dan kemasan, penentuan harga dan pencatatan penjualan produk:

1) Biaya Bahan Baku

Dalam pembelian bahan baku produk tim produksi membaginya di dua sistem, ada yang melalui *online* dengan memanfaatkan *e-commerce* dan ada juga yang dibeli secara langsung atau *offline*. Hal ini dikarenakan beberapa bahan baku tidak tersedia di daerah Yogyakarta dan dengan pengiriman yang murah. Adapun untuk bahan penolong seperti logo, pita greeting card, dan tusuk sate dibeli secara langsung di *store* yang telah ditentukan. Berikut total biaya bahan baku yang dibutuhkan dalam setiap varian produk yang telah dikelompokkan oleh penulis:

Tabel 2. 54 Biaya Bahan Baku Varian Produk Sweet Bloom Florist

No	Nama Produk	Biaya Bahan Baku
1	Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	Rp. 101,010
2	Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large	Rp. 139,470
3	Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	Rp. 105,010
4	Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large	Rp. 144,470
5	Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium	Rp. 111,810
6	Cupcake Base Vanila/Cokelat Large	Rp. 152,970
7	Fudgy Brownies Bento Medium	Rp. 83,820
8	Fudgy Brownies Bento Large	Rp. 109,820

Jika dilihat secara keseluruhan biaya bahan baku setiap varian bervariasi tergantung jenis dan ukuran produk dimana ukuran besar cenderung memiliki biaya yang lebih besar. Oleh karena itu penulis

membedakan biaya bahan baku setiap varian produk agar memudahkan penulis dalam menentukan harga jual dan *margin* dalam setiap varian produk Sweet Bloom Florist nantinya.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang timbul dari tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi, baik melalui pekerjaan manual maupun menggunakan mesin untuk menciptakan produk atau barang jadi (Nursanti & Setyorini, 2021). Dalam upaya mengelola keuangan secara efektif di bisnis Sweet Bloom Florist, penulis dan tim menetapkan biaya tenaga kerja langsung sebesar **Rp. 17.000** untuk setiap orang dalam satu kali proses pembuatan produk. Jumlah ini disesuaikan dengan kondisi kerja yang ada di lapangan. Tim produksi terdiri dari tiga orang yang hanya bertugas merangkai bunga dan merakit box, sedangkan kue diambil dari mitra langsung sehingga tidak memerlukan tenaga tambahan. Sistem kerja ini tidak menggunakan upah harian tetap, melainkan pembagian upah disepakati bersama setiap kali pekerjaan selesai. Selama periode penjualan **lima bulan**, total biaya tenaga kerja Sweet Bloom Florist mencapai kurang lebih **Rp. 255.000**. Hal ini dikarenakan Sweet Bloom Florist melakukan lima kali proses pembuatan produk, meskipun pada bulan pertama belum ada penjualan namun penulis dan tim sudah mulai melakukan aktivitas produksi atau merakit florist box sebagai persiapan penjualan pada bulan tersebut dan berikutnya.

Selain itu dalam penentuan biaya pengambilan *cupcake* dan *brownies bento*, penulis dan tim juga sepakat menentukan biayanya sebesar **Rp.10.000** untuk setiap sekali pengambilan cake. Pengambilan cake ini dilakukan sekaligus dengan proses produksi, sehingga tidak memerlukan transportasi tambahan dan tidak terjadi biaya bolak-balik. Selama periode penjualan **lima bulan**, total biaya pengambilan *cake*

yang dikeluarkan adalah sebesar **Rp. 40.000**. Hal ini dikarenakan bisnis baru memiliki penjualan di bulan kedua dan penjualan hanya terjadi sekali dalam sebulannya sehingga pengambilan *cake* dilakukan hanya sekali setiap bulannya selama bisnis beroperasi.

Kesepakatan ini diambil melalui berbagai pertimbangan dan analisis yang disesuaikan dengan kondisi nyata di lapangan sehingga dari kesepakatan ini penulis bisa dengan mudah dalam mengalokasikan anggaran yang sesuai sekaligus memantau realisasi biaya tenaga kerja selama periode waktu yang telah ditentukan.

Tabel 2. 55 Biaya Tenaga Kerja Tim Sweet Bloom Florist

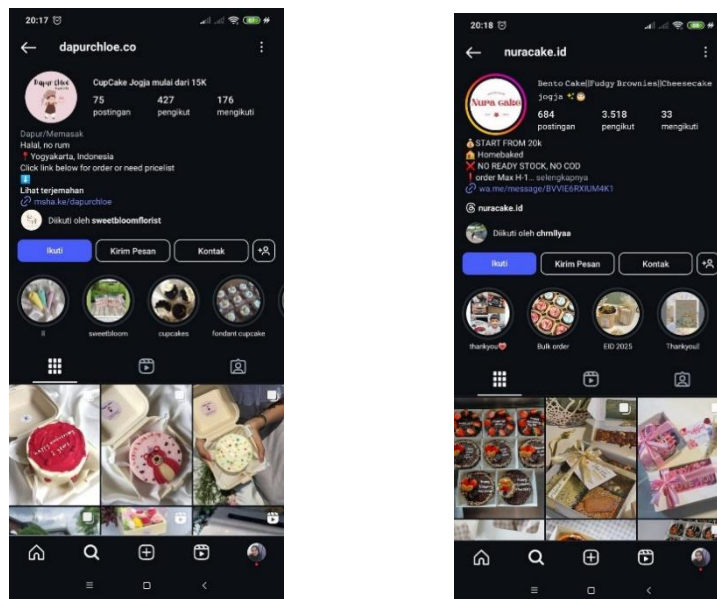
No	Nama	Gaji Per-Bulan	Total Gaji
1	Rori	Rp. 17.000	Rp. 85.000
2	Aida	Rp. 17.000	Rp. 85.000
3	Siti	Rp. 17.000	Rp. 85.000
4	Biaya Pengambilan <i>Cake</i>	Rp. 10.000	Rp. 40.000
TOTAL		Rp. 60.000	Rp. 295.000

Tabel di atas merupakan rincian biaya Tenaga Kerja yang telah disepakati penulis bersama tim Sweet Bloom Florist yang meliputi biaya tenaga kerja perorang dan biaya pengambilan *cake* yang dikeluarkan dengan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan selama lima bulan periode penjualan adalah sebesar **Rp. 295.000**.

3) Penentuan Mitra Bahan Baku dan Kemasan

Dalam penentuan mitra bahan baku, penulis melakukan koordinasi bersama bidang produksi untuk membahas tentang kebutuhan bahan baku yang akan dibutuhkan untuk proses produksi. Setelah koordinasi bersama, penulis dan bidang produksi sepakat untuk membeli kebutuhan di beberapa tempat. Untuk box *Medium*, *Large* dan

foam gabus, dibeli melalui *onlineshop shopee* dikarenakan barang tidak tersedia di daerah Yogyakarta sehingga mengharuskan untuk memesan secara *online*. Kemudian beberapa bahan baku utama dan penolong yang dibeli secara langsung atau *offline* meliputi bunga *artificial*, pita, *greeting card*, stiker logo dan tusuk sate. Khusus pada mitra *Cupcake* dan *Brownies Bento Cake* diawal tim produksi sepakat untuk bermitra di store "Bunny Bite" namun karena kendala komunikasi dengan pihak "Bunny Bite" akhirnya tim produksi memutuskan untuk beralih ke "Dapur Chloe" yang berlokasi di Jalan Lempuyangan Tengah III, Danurejan, Yogyakarta untuk produksi *Cupcake* baik itu bolu pisang maupun yang *Base* Vanila/Cokelat. Adapun untuk *Brownies Bento Cake* tim produksi sepakat untuk bermitra dengan "Nura Cake" yang berlokasi di Wirogunan, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta.



Gambar 2. 5 Mitra *Cupcake* dan *Brownies Sweet Bloom Florist*

4) Penentuan Harga

Penentuan harga produk adalah salah satu keputusan strategis yang fundamental dalam suatu bisnis. Penentuan harga yang tepat tidak

hanya menghasilkan keuntungan tetapi juga mempengaruhi daya saing dan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Bayangkan jika penentuan harga yang maksimal diabaikan, maka akan mengancam stabilitas keuangan dan menghambat pertumbuhan suatu bisnis. Berdasarkan hasil analisa biaya bahan baku berikut hasil penentuan harga jual setiap varian produk bisnis Sweet Bloom Florist:

Tabel 2. 56 Harga Jual Produk Sweet Bloom Florist

No.	Nama Produk	Harga Jual
1	Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium	Rp. 165,000
2	Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large	Rp. 220,000
3	Cupcake Bolu Pisang Cokelat Medium	Rp. 155,000
4	Cupcake Bolu Pisang Cokelat Large	Rp. 205,000
5	Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium	Rp. 160,000
6	Cupcake Base Vanila/Cokelat Large	Rp. 215,000
7	Fudgy Brownies Bento Medium	Rp. 140,000
8	Fudgy Brownies Bento Large	Rp. 170,000

Penulis bersama tim Sweet Bloom Florist sepakat untuk menetapkan harga jual setiap varian produk diatas dimana harga jual tersebut berasal dari total HPP (Harga Pokok Produksi) setiap produk dijumlahkan dengan total margin atau keuntungan yang diinginkan sesuai dengan kesepakatan bersama antara penulis dan tim Sweet Bloom Florist:

5) Pencatatan Penjualan Produk

Salah satu tanggungjawab yang perlu dimiliki bidang produksi adalah pencatatan penjualan produk karena merupakan salah satu aktivitas paling krusial dalam operasional bisnis. Manfaatnya, dapat memberikan gambaran yang jelas terhadap performa dalam bisnis secara *real-time*. Dengan data penjualan yang jelas dan baik, dapat memudahkan bisnis dalam melakukan analisa seperti varian produk

yang banyak diminati pasar, tren penjualan pasar hingga potensi pasar yang bisa dianalisa lebih lanjut.

Berbekal dari ini, penulis dan tim produksi melakukan koordinasi bersama tentang pencatatan penjualan di setiap aktivitas penjualannya. Tim produksi yang bertanggungjawab penuh dalam pencatatan penjualan Sweet Bloom Florist yang kemudian pencatatan ini diserahkan kepada penulis untuk dimasukkan ke dalam laporan keuangan dan dilakukan analisa lebih lanjut terhadap perkembangan bisnis selanjutnya.

b. Bidang Pemasaran

Koordinasi antara bidang keuangan dan bidang pemasaran juga tidak kalah penting dalam menentukan arah keberhasilan bisnis. Tanpa koordinasi yang baik, perencanaan anggaran pemasaran bisa saja tidak sesuai dengan kemampuan perusahaan dan mengakibatkan keterbatasan dana yang tidak teridentifikasi sejak awal. Sebaliknya, dengan koordinasi yang baik, perusahaan khususnya bidang keuangan dapat memastikan estimasi biaya yang dibutuhkan dalam memasarkan suatu produk sehingga dapat memberikan dampak maksimal terhadap pertumbuhan bisnis dan pencapaian tujuan jangka panjang. Berikut spesifikasi biaya pemasaran yang dibutuhkan dalam bisnis Sweet Bloom Florist.

1) Biaya Promosi

Dalam upaya meningkatkan *brand awareness* dan penjualan dalam bisnis, tim Sweet Bloom Florist khususnya bidang pemasaran melakukan strategi promosi melalui kolaborasi dengan salah satu selebgram yang berdomisili di Yogyakarta. Dia adalah Devan Syah yang merupakan salah satu mahasiswa aktif Universitas Islam Indonesia yang menempuh pendidikan di Fakultas Hukum. Bentuk kolaborasi yang dilakukan adalah dengan pembuatan konten yang mempromosikan

produk Sweet Bloom Florist kemudian diunggah di Instagram pribadinya dan mentag beberapa akun yang juga *collab* bersamanya. Adapun total *fee* kolaborasi bersama dengan Devan dengan tambahan produk varian Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free adalah sebesar **Rp. 539.000**

Sementara itu, bagian pemasaran melalui kesepakatan bersama tim juga melakukan kerja sama dalam bentuk promosi bersama “Kost UII” yang merupakan salah satu akun yang menyediakan informasi seputar kost namun juga menerima iklan semua jenis bisnis diluar informasi tentang kos di daerah Universitas Islam Indonesia. Pada akun ini bidang pemasaran rutin mengirimkan konten bisnis Sweet Bloom Florist untuk diunggah di *insta story* “Kost UII” dan promosi melalui unggahan di *feed* “Kost UII” yang dilakukan sebanyak satu kali. Kemudian melalui koordinasi bersama penulis, penulis melakukan transaksi kepada “Kost UII” sesuai dengan kesepakatan biaya yang telah ditentukan kecuali pada pengunggahan di *insta story* yang tidak dikenakan biaya atau gratis. Berikut rincian biaya promosi yang dibutuhkan bidang pemasaran:

Tabel 2. 57 Biaya Promosi Bidang Pemasaran

No.	Keterangan	Harga
1.	<i>Collab</i> dengan Devan	Rp.400.000
2.	Produk <i>Gluten-Free</i> Large	Rp.139.000
3.	Feed Kost UII	Rp.20.000
TOTAL		Rp.559.000

Tabel di atas merupakan rincian biaya promosi yang dibutuhkan dalam bisnis Sweet Bloom Florist yang meliputi *collab* dengan Devan, pengeluaran produk varian Gluten-Free Large, dan promosi melalui postingan IG “Kost UII” yang total keseluruhan biaya yang dibutuhkan adalah **Rp.559.000**.

2) Biaya Perlengkapan Operasional Pemasaran

Untuk mendukung aktivitas pemasaran yang lebih efektif dan menarik perhatian konsumen, Sweet Bloom Florist juga perlu mengalokasikan biaya untuk perlengkapan operasional pemasaran yang meliputi logo stiker pada kemasan produk sebagai *branding* suatu produk dan pembuatan *banner* dan poster untuk kebutuhan penjualan *offline* guna untuk menarik perhatian khalayak yang berada di area lokasi yang ditempati. Kemudian melalui koordinasi bidang pemasaran bersama penulis, bidang pemasaran yang bertugas dalam pembuatan *design* kemudian pada biaya percetakan akan diinformasikan kepada penulis. Berikut rincian biaya perlengkapan operasional yang dibutuhkan:

Tabel 2. 58 Biaya Perlengkapan Operasional Bisnis Sweet Bloom Florist

No.	Barang	Harga
1.	Logo	Rp. 7.000
2.	Banner dan Poster	Rp. 20.000
TOTAL		Rp.27.000

Tabel di atas merupakan rincian biaya perlengkapan operasional yang meliputi pembuatan logo, banner dan poster yang total keseluruhan biaya yang dibutuhkan adalah **Rp.27. 000.**

5. Evaluasi Hasil Capaian Target Aktivitas

Setelah bisnis berjalan selama bulan, penulis kemudian melakukan analisis terhadap realita hasil capaian target aktivitas yang telah dilalui selama periode yang telah disepakati.

Tabel 2. 59 Hasil Capaian Target Aktivitas

Kegiatan	KPI (Key Performance Indicator)	Hasil Kegiatan
Penentuan akad dalam bisnis <i>Sweet Bloom Florist</i>	- Menentukan akad yang digunakan dalam pengumpulan modal - Penggunaan akad transaksi yang akan digunakan pada penjualan produk bisnis <i>Sweet Bloom Florist</i>. - Menentukan biaya tetap, biaya variabel, dan biaya operasional yang dibutuhkan dalam bisnis <i>Sweet Bloom Florist</i>	- Pengumpulan modal dalam telah ditentukan yaitu menggunakan akad <i>musyarakah</i> - Penggunaan akad dalam transaksi disepakati menggunakan akad <i>istishna</i> - Terlaksana dan hasil sesuai dengan yang dijelaskan pada BAB II
Menentukan HPP, BEP, dan harga jual	- Menentukan HPP setiap varian produk <i>Sweet Bloom Florist</i> - Perhitungan BEP untuk setiap varian (<i>cupcake</i> bolu pisang <i>gluten-free</i>, <i>cupcake</i> bolu pisang cokelat, dan <i>cupcake base</i> vanila/cokelat) dan ukuran (<i>medium</i> dan <i>large</i>) yang akan dipasarkan.	- Berhasil menentukan HPP dengan rentan harga berkisar RP. 83.000 untuk ukuran yang kecil dan Rp. 155.000 untuk ukuran yang besar. - Terlaksananya perhitungan BEP dengan setiap varian produk

Kegiatan	KPI (Key Performance Indicator)	Hasil Kegiatan
	Menetapkan harga jual setiap produk yang akan dipasarkan	menghasilkan sekitar 2-3 unit dengan total keseluruhan sebanyak 17 unit dengan total pendapatan Rp. 2.960.724
Menyusun Laporan Keuangan sesuai dengan SAK (Standar Akuntansi Keuangan)	- Pembuatan laporan neraca pada bisnis dalam periode penjualan yang telah ditentukan. - Pembuatan laporan laba rugi bisnis dalam periode penjualan yang telah ditentukan. - Pencatatan setiap pendapatan/pemasukan dan pengeluaran pada bisnis <i>Sweet Bloom Florist</i>	Penyusunan laporan keuangan yang meliputi laporan neraca, laporan laba rugi, pembuatan laporan arus kas, dan pencatatan setiap pengeluaran dan pemasukan berhasil disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang telah ditetapkan.
Koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait	Mengkoordinir biaya produksi dan pemasaran secara efisien	Terlaksananya koordinasi yang baik terhadap bidang produksi dan pemasaran terkait

Kegiatan	KPI (Key Performance Indicator)	Hasil Kegiatan
masalah dalam keuangan.	Informasi terhadap biaya atau pengeluaran yang diperlukan bidang produksi dan pemasaran	efisiensi biaya yang dibutuhkan Informasi biaya yang dibutuhkan bidang produksi dan pemasaran telah dikoordinasi dengan baik dengan alokasi kebutuhan biaya berkisar antara Rp. 12.000 hingga Rp. 400.000
Evaluasi keuangan bisnis	Menganalisa hasil capaian target aktivitas (KPI) dalam bisnis yang telah dijalankan	Key Performance Indicator (KPI) dalam bidang keuangan telaksana dengan baik sesuai dengan penjelasan yang telah diterangkan di BAB II

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Mengidentifikasi masalah secara seksama merupakan langkah yang sangat penting dalam mengembangkan suatu bisnis yang berkelanjutan dan kompetitif. Melalui identifikasi yang mendalam terhadap berbagai faktor baik itu internal maupun eksternal, penulis berupaya memetakan beberapa tantangan-tantangan yang dihadapi bisnis Sweet Bloom Florist baik itu dari operasional bisnis hingga tantangan dinamika pasar yang dialami saat menjalankan bisnis selama masa yang telah ditentukan. Berikut ini beberapa masalah yang penulis dapati selama proses perintisan bisnis Sweet Bloom Florist terkhusus pada bidang penulis yaitu keuangan.

1. Proses Pencatatan Keuangan yang Belum Maksimal

Selama bisnis berjalan, penulis telah berusaha dalam menyusun laporan keuangan dengan rapi dan terstruktur sesuai dengan versi yang telah dipelajari penulis. Hanya saja penulis masih merasa belum maksimal melihat kapasitas yang dimiliki penulis masih kurang mumpuni dan belum memiliki banyak pengalaman terhadap masalah keuangan. Faktor yang paling disadari penulis adalah kurangnya ketelitian dalam manajemen keuangan sehingga menghasilkan proses pencatatan keuangan Sweet Bloom Florist yang belum maksimal.

2. Penetapan Varian Produk

Diawal penulis dan tim berupaya menghadirkan varian produk sesuai dengan perencanaan diawal dengan harapan dapat menarik minat *customer* dengan inovasi *cupcake* terbaru yaitu bolu pisang gluten-free. Namun, kenyataannya produk yang diluncurkan ternyata kurang diminati oleh pelanggan. Hal ini akhirnya menimbulkan permasalahan yang serius dalam

bisnis karena volume penjualan yang tidak sesuai sehingga menyebabkan target BEP (Break Even Point) yang telah ditentukan menjadi sulit tercapai.

3. Penentuan Mitra Bahan Baku

Salah satu tantangan signifikan yang dihadapi Sweet Bloom Florist terhadap berjalannya suatu bisnis adalah menemukan mitra bahan baku yang dapat diandalkan dan konsisten. Ketergantungan pada suatu mitra utama seringkali menimbulkan masalah yang cukup serius baik itu dari segi kualitas produk hingga komunikasi antar mitra. Terlebih lagi upaya penulis dan tim dalam mencari mitra cadangan di wilayah Yogyakarta juga menemukan masalah tersendiri. Keterbatasan jumlah produsen *Cupcake* Bolu Pisang ini mempersempit pilihan yang tersedia. Hal ini akan memperburuk keadaan bisnis kedepannya apabila sewaktu-waktu mitra utama mengalami masalah operasional atau perubahan kebijakan yang tiba-tiba hingga merugikan bisnis. Tim dan penulis sudah berusaha mencari beberapa produsen *cupcake* hanya saja terkhusus pada bolu pisang itu masih jarang.

4. Sistem Penjualan Online / Pre-Order

Mengamati tiga bulan pertama berjalannya bisnis Sweet Bloom Florist, tim dan penulis merasa penjualan produk masih kurang. Data menunjukkan bahwa hanya ada dua produk yang berhasil terjual pada bulan Februari dan Maret. Kondisi ini membuat khawatir penulis dan tim dalam perkembangan bisnis Sweet Bloom Florist. Beberapa faktor yang mungkin menjadi penyebab rendahnya penjualan secara online / Pre-Order melihat bisnis ini masih baru dirintis.

- a. Kurangnya daya tarik Sweet Bloom Florist secara *online* di platform digital sehingga calon *customer* sulit menemukan dan tertarik untuk membeli produk tersebut.
- b. Melihat bahwa bisnis ini masih baru, kemungkinan *customer* masih kurang percaya dalam sistem pemesanan *online* yang

produknya tidak bisa dilihat secara fisik sehingga dapat menghambat keputusan pembelian.

- c. Persaingan bisnis yang kuat dengan bisnis serupa yang sudah lebih jauh dikenal khalayak dan sudah memiliki strategi pemasaran yang lebih efektif.

B. Tinjauan Teoritis

Pengelolaan keuangan adalah proses yang melibatkan pengaturan sumber daya keuangan dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Proses ini mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengawasan terhadap aktivitas terkait uang. Pengelolaan yang efektif memastikan bahwa dana yang ada digunakan secara optimal dan berkelanjutan untuk mendukung operasional organisasi (Azzahra et al., 2024)

Salah satu elemen penting dalam pengelolaan keuangan adalah perencanaan keuangan, yang mencakup penyusunan anggaran dengan proyeksi pendapatan dan pengeluaran untuk periode tertentu. Dengan anggaran yang tepat, organisasi dapat meramalkan kebutuhan dana di masa mendatang dan merencanakan langkah-langkah untuk mencapai target finansial, serta mengidentifikasi masalah keuangan yang mungkin muncul (Azzahra et al., 2024).

Manajemen keuangan memiliki peranan penting bagi perusahaan dari berbagai sudut pandang. Pertama, pengelolaan keuangan yang efektif memungkinkan perusahaan mengatur anggaran secara lebih tertata. Dengan perencanaan anggaran yang cermat, pengeluaran dapat dikendalikan agar tetap sejalan dengan ketersediaan dana, sehingga risiko timbulnya utang yang tidak tertutupi dapat diminimalkan dan kepercayaan investor terhadap kestabilan arus kas perusahaan pun semakin meningkat. Selain itu, manajemen keuangan yang terstruktur membantu perusahaan mengenali berbagai sumber dana yang dimiliki, baik yang berasal dari dalam seperti laba ditahan dan kas, maupun dari luar seperti pinjaman. Pengelolaan sumber dana ini secara optimal memungkinkan perusahaan menggunakan dana secara efisien serta menghindari beban biaya keuangan yang tidak diperlukan (Ompusunggu & Irenetia, 2023).

Kesuksesan finansial perusahaan dipengaruhi oleh praktik manajemen keuangan yang komprehensif, termasuk perencanaan, pengelolaan risiko, struktur modal yang optimal, serta analisis dan pengendalian kinerja yang efektif. Faktor-faktor pendorong utama adalah kepemimpinan manajemen keuangan yang kuat, budaya organisasi yang mendukung, investasi dalam sistem dan teknologi, serta kepatuhan dan tata kelola yang kuat. Perusahaan yang dapat menerapkan praktik terbaik dan memperhatikan faktor-faktor tersebut cenderung memiliki kinerja keuangan yang lebih baik dan mencapai kesuksesan finansial (Karim, 2024). Beberapa hal penting dalam manajemen keuangan mencakup pengaturan arus kas perusahaan, yaitu memantau pemasukan dan pengeluaran; pengelolaan aset, seperti persediaan, perlengkapan, dan peralatan; serta pengaturan utang, termasuk pemantauan terhadap pinjaman dari bank, penerbitan obligasi, dan bentuk utang lainnya. Selain itu, ada juga manajemen investasi, yang berfokus pada penempatan dana perusahaan ke dalam saham atau obligasi milik perusahaan lain. Manajer keuangan juga memiliki tanggung jawab dalam menentukan pembagian dividen kepada pemegang saham dan mengelola berbagai faktor yang memengaruhi nilai perusahaan, yang dikenal sebagai manajemen nilai perusahaan (Shafira et al., 2025).

Menurut (Nainggolan et al., 2024) Secara umum, belanja *online* dan belanja *offline* memiliki tujuan yang sama, yaitu memperoleh suatu barang. Perbedaannya terletak pada cara melakukan pembelian. Masing-masing metode memiliki keunggulan dan kekurangannya. Belanja secara *offline* mengharuskan pembeli datang ke lokasi penjual, yang bisa menjadi kendala bagi orang dengan jadwal padat atau waktu terbatas. Oleh karena itu, belanja *online* sering dipilih sebagai solusi yang lebih praktis bagi mereka yang membutuhkan kemudahan dan efisiensi waktu. Penjualan online dianggap sebagai cara yang paling efisien dan menjanjikan untuk mengatasi keterbatasan geografis dan meningkatkan tingkat penjualan. Penjualan secara *online* dan *offline* telah menjadi dua metode yang umum digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan pengembangan usaha. Penjualan *online* melibatkan kegiatan mencari calon pembeli, menawarkan produk, dan memanfaatkan jaringan internet sebagai penghubung dengan calon pembeli.

Sementara penjualan *offline* melibatkan interaksi langsung antara penjual dan pembeli di tempat yang nyata. Perbedaan antara penjualan *online* dan *offline* memiliki implikasi yang signifikan terhadap pengembangan usaha. Penjualan *online* dapat meningkatkan jangkauan pasar dan memungkinkan perusahaan untuk mencapai lebih banyak calon pembeli. Namun, penjualan *offline* dapat memberikan kesempatan bagi calon pembeli untuk menyentuh produk secara fisik dan memahami produk lebih baik (Zed et al., n.d.).

Menurut (Ana Sapitri et al., 2024) terdapat beberapa perbedaan pengalaman dalam melakukan pembelian online dan offline yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Berikut adalah beberapa perbedaan utama antara keduanya:

1. **Interaksi Langsung:** Ketika berbelanja secara *offline*, pembeli memiliki kesempatan untuk berkomunikasi secara langsung dengan staf atau penjual. Selain itu, mereka juga bisa melihat dan menyentuh barang secara fisik sebelum memutuskan untuk membeli. Sementara itu, dalam belanja *online* tidak ada interaksi tatap muka dengan penjual. Pembeli hanya dapat mengandalkan foto dan informasi produk yang tertera di situs atau aplikasi tempat berbelanja.
2. **Akses Mudah:** Belanja *online* menawarkan kemudahan dalam mengakses produk, karena konsumen bisa melakukan pembelian kapan pun dan di mana pun tanpa perlu datang langsung ke toko. Melalui platform digital, pelanggan dapat dengan praktis memilih barang, melakukan pembayaran, dan mengatur pengiriman. Sebaliknya, belanja secara langsung mengharuskan pembeli untuk datang ke toko, yang bisa menjadi kurang efisien bagi sebagian orang.
3. **Pilihan Produk:** Melalui belanja *online*, konsumen bisa menjelajahi beragam pilihan produk dari berbagai merek dan penjual dalam satu tempat. Hal ini memudahkan untuk membandingkan harga, spesifikasi, serta ulasan dari pengguna lain sebelum memutuskan untuk membeli. Sementara itu,

pilihan produk di toko fisik biasanya lebih terbatas, tergantung pada kapasitas dan jenis toko tersebut.

4. **Pengalaman Belanja:** Belanja secara *offline* memberikan kesempatan untuk menikmati pengalaman sosial yang lebih menyenangkan. Konsumen bisa berbelanja sambil ditemani teman atau keluarga, berkomunikasi dengan pegawai toko, serta merasakan suasana tempat belanja secara langsung. Sebaliknya, belanja *online* lebih bersifat individual dan tidak banyak melibatkan interaksi sosial.
5. **Keamanan dan Kepercayaan:** Sebagian pembeli mungkin merasa lebih nyaman dan yakin saat berbelanja langsung karena mereka bisa memeriksa kondisi barang secara langsung sebelum memutuskan untuk membeli. Meski begitu, kepercayaan terhadap belanja online juga bisa tumbuh apabila platform yang digunakan terpercaya dan didukung oleh kebijakan pengembalian barang yang jelas dan menguntungkan.

C. Pemecahan Masalah

Dengan adanya masalah yang telah diidentifikasi oleh penulis selama menjalankan bisnis, penulis berupaya untuk merancang strategi sebaik mungkin yang digunakan sebagai solusi terhadap masalah yang telah dihadapi. Berikut indikasi pemecahan masalah yang telah dilakukan penulis:

1. Proses Pencatatan Keuangan yang Belum Maksimal

Untuk mengatasi masalah ini, langkah penting yang harus diambil penulis adalah dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan tentang manajemen keuangan yang baik. Hal ini dapat dilakukan dari berbagai cara, seperti mengikuti pelatihan, membaca literatur keuangan, memanfaatkan platform digital seperti artikel atau video tutorial atau bahkan berkonsultasi langsung dengan ahli keuangan. Dengan begitu, penerapan pencatatan

keuangan yang lebih teliti dan mau terus belajar mengenai manajemen keuangan, diharapkan penulis bisa dapat memiliki laporan keuangan yang lebih akurat, memudahkan penulis dalam menganalisis keuangan serta mendukung pengambilan keputusan yang tepat dalam keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis yang lebih baik.

2. Penetapan Varian Produk

Kegagalan awal dalam meluncurkan varian bolu pisang *gluten-free* yang ternyata kurang diminati *customer* menjadi pelajaran berharga bagi penulis dan tim. Bukannya malah mempertahankan varian, penulis malah melanjutkan eksperimen dan eksplorasi pada varian produk baru. Penulis dan tim terus melakukan riset pasar yang lebih mendalam untuk memahami selera dan kebutuhan konsumen secara lebih akurat. Kemudian mencari tahu tren produk yang saat itu sedang populer dan yang pastinya dicari oleh target pasar dan memanfaatkan inovasi yang bisa menjadi celah yang belum diisi oleh kompetitor.

Melalui proses evaluasi dan kreativitas yang berkelanjutan, akhirnya penulis dan tim menemukan varian terbaru yaitu *Fudgy Brownies Bento* dengan menampilkan dua ukuran Medium dan Large. Produk ini ternyata mendapatkan respon positif dari *customer* dari pasar yang terbukti dari peningkatan penjualan secara signifikan pada dua periode terakhir penjualan.

Keberhasilan peluncuran varian ini tidak hanya membantu dalam meningkatkan pendapatan, tetapi juga bisa menutupi BEP (Break Even Point) dari seluruh varian produk yang sebelumnya kurang diminati atau laku. Adanya inovasi ini membuktikan bahwa memahami kebutuhan tren dan konsumen sangat penting dalam menjaga pertumbuhan suatu bisnis dan dengan terus berinovasi, bisnis dapat menemukan peluang yang lebih besar dan memastikan setiap varian memiliki potensi untuk diterima dengan baik oleh pasar.

3. Penentuan Mitra Bahan Baku

Sebagai solusi dalam permasalahan mitra ini, penulis dan tim terus memaksimalkan pemilihan mitra bahan baku yang ada di Yogyakarta terkhusus pada kekonsistenan dan komunikasi yang baik pada dua pihak. Selain itu, membangun hubungan yang baik dan transparan dengan beberapa mitra sekaligus juga bisa mengurangi resiko ketergantungan pada satu pihak dan memberikan fleksibilitas yang lebih besar dalam rantai pasokan

Selain memilih mitra luar, penulis juga menawarkan Solusi jangka panjang yang lebih independent yaitu dengan mempertimbangkan untuk memproduksi *cake* sendiri jika memungkinkan dan efisien secara biaya. Langkah ini menurut penulis bisa memberikan kontrol penuh terhadap kualitas bahan baku, mengurangi risiko keterlambatan produksi dan potensi penentuan harga yang lebih murah. Dengan tidak mengandalkan mitra lain, sekiranya bisnis bisa terus beroperasi dengan mudah tanpa adanya keterkaitan dengan pihak lain.

4. Sistem Penjualan Online / Pre-Order

Untuk mengatasi permasalahan sistem penjualan ini, penulis dan tim mencoba melakukan langkah strategis yaitu dengan memanfaatkan momentum hari wisuda di beberapa kampus sebagai penjualan secara *offline*. Dengan membuka stand di lokasi secara langsung, penulis dan tim dapat memperkenalkan secara langsung produk dari Sweet Bloom Florist, berinteraksi dengan calon *customer* dan membangun kepercayaan *customer* melalui pelayanan yang ramah sekaligus produk bisa dilihat dan dipilih secara langsung.

Melalui langkah ini, ternyata terbukti efektif meningkatkan penjualan dan bisa memperluas jangkauan pasar. Selain dengan peningkatan penjualan, penjualan secara *offline* di acara besar seperti hari wisuda juga bisa menjadi peluang promosi *mouth to mouth* sehingga Sweet Bloom Florist semakin dikenal khalayak. Dengan strategi ini pula, kendala dalam penjualan secara

online dapat diatasi sekaligus memperkuat posisi bisnis di tengah persaingan yang ketat.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

- 1) Sweet Bloom Florist merupakan bisnis yang berfokus pada inovasi produk yang menggabungkan bunga dengan *cake* dalam satu kemasan yang menarik. dimana, bisnis ini dimulai dari Januari 2025 dan berlokasi di Yogyakarta tepatnya di Jl. Pandanaran, Turen, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Produk ini akan dipasarkan dan dijual secara online dengan sistem PO (pre-order) dengan target pasar utama yaitu anak muda, mahasiswa , *event organizing*, *souvenir* kantor dan hampers perusahaan namun, penulis dan tim juga tetap menerima beberapa *event* lain atau untuk perayaan yang memerlukan *hampers*.
- 2) Diawal, bisnis ini menghadapi tantangan dalam peluncuran varian produk awal yaitu Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free , namun penulis dan tim berhasil melakukan evaluasi dan penyesuaian strategi dengan melakukan peluncuran varian baru yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen dengan memanfaatkan pemasaran melalui berbagai media sosial karena Sweet Bloom Florist berusaha untuk terus memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin meningkat.
- 3) Selama periode penjualan lima bulan, Sweet Bloom Florist akhirnya berhasil menjual varian produk sebanyak **24** unit yang meliputi **1** unit varian produk *Cupcake* Bolu Pisang Cokelat Medium seharga **Rp.155.000**, **1** unit varian *Cupcake* Base Vanila/Cokelat seharga **Rp.160.000**, **16** unit Fudgy Brownies Bento Medium seharga **Rp.140.000**, dan **6** unit varian Fudgy Brownies Bento Large seharga **Rp.170.000** dengan total keseluruhan produk menghasilkan omset sebesar **Rp. 3.575.000**.
- 4) Berdasarkan perhitungan hingga akhir bulan **Mei 2025**, pendapatan penjualan pada bisnis Sweet Bloom Florist mencapai **Rp. 2.020.000** yang

merupakan peningkatan signifikan dari bulan-bulan sebelumnya. Sehingga tercatat bahwa selama lima bulan, total keuntungan bersih yang diperoleh Sweet Bloom Florist adalah sebesar **Rp. 423.640**. Hal ini adalah hasil dari keberhasilan penulis dan tim dalam mengevaluasi tren konsumen yang saat ini dibutuhkan. Adapun hasil keuntungan ini dibagi kepada setiap tim sesuai modal yang telah dikumpulkan sehingga setiap individu menerima **Rp.141.213** .

- 5) Selama masa penjualan dan evaluasi produk, produk *Fudgy Brownies Bento* terutama pada ukuran medium ternyata menjadi varian produk yang laku di Sweet Bloom Florist dengan presentasi penjualan **67%** dari total penjualan produk. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk yang dilakukan penulis dan tim berhasil menarik minat *customer* sekaligus membantu meningkatkan penjualan secara keseluruhan. Dari grafik laba rugi pula menunjukkan bahwa setelah mengalami kerugian pada bulan Januari dan Februari, Sweet Bloom Florist akhirnya bisa berhasil memulihkan keuangan hingga mendapatkan laba yang terus meningkat pada bulan April dan Mei.

Berfokus pada penjualan dan total keuntungan Sweet Bloom Florist menunjukkan hasil yang positif dengan pertumbuhan yang signifikan dalam jumlah pendapatan dan laba bersih serta keberhasilan bisnis dalam menarik minat *customer* melalui pengembangan produk yang inovatif.

B. Saran

Dalam mengembangkan bisnis Sweet Bloom Florist, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan penulis dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis.

- 1) Pertama adalah memperkuat sistem pencatatan keuangan. Meskipun penulis telah berusaha menyusun laporan keuangan dengan baik, masih ada ruang untuk perbaikan. Ini dapat dilakukan dengan mengikuti pelatihan atau membaca literatur yang berkaitan dengan manajemen keuangan. Dengan pengetahuan yang baik, penulis dapat menerapkan pencatatan keuangan

yang lebih teliti dan akan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat sehingga analisis keuangan akan lebih mudah dilakukan untuk mendukung pengambilan Keputusan yang lebih baik.

- 2) Selanjutnya, penulis juga perlu untuk melakukan evaluasi dan penyusunan laporan keuangan secara berkala. Penulis harus memastikan dengan jelas bahwa laporan keuangan yang meliputi laporan laba rugi, neraca dan arus kas disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Dengan demikian, penulis dapat lebih mudah dalam memantau kinerja keuangan dan mengidentifikasi area yang sekiranya perlu untuk diperbaiki.
- 3) Terakhir dalam bidang keuangan, membangun komunikasi yang lebih intens dan baik terhadap bidang produksi dan pemasaran juga sangat penting. Koordinasi yang efektif dengan bidang produksi dan pemasaran dapat memastikan bahwa kebutuhan biaya yang diperlukan setiap bidang dapat terpenuhi tanpa mengganggu stabilitas keuangan bisnis. Sehingga dengan cara ini, Sweet Bloom Florist dapat mempertahankan efisiensi operasional dan keberlanjutan Sweet Bloom Florist dalam waktu jangka panjang.
- 4) Kemudian pada operasional bisnis, terkhusus dalam pemilihan mitra bahan baku, disarankan untuk membangun hubungan yang lebih kuat antar mitra karena ketergantungan pada suatu mitra dapat menimbulkan risiko yang fatal, terutama jika terjadi masalah dalam ketersediaan bahan. Dengan memiliki beberapa mitra, setidaknya bisnis bisa lebih fleksibel dalam mengurangi risiko tersebut dan tidak menutup kemungkinan juga bisnis mempertimbangkan untuk memproduksi beberapa bahan baku secara internal sehingga dapat memberikan kontrol lebih besar terhadap kualitas biaya.
- 5) Penting juga untuk terus mengevaluasi dan menganalisis setiap hasil dari strategi yang telah diterapkan. Dengan melakukan evaluasi secara berkala, penulis dan tim dapat mengidentifikasi area yang sekiranya perlu untuk diperbaiki dan menyesuaikan strategi untuk mencapai target yang diinginkan seperti pada peluncuran varian baru Fudgy Brownies Bento yang

telah mendapatkan respon positif terhadap tren dan kebutuhan konsumen saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Albab, Fitria Ulil. *Iluna Florist: Strategi Pengembangan Bisnis Jasa Pembuatan Buket Dried Flower*. Skripsi, Universitas Islam Indonesia, 2023.
- Yanto, Diana. *RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA “KEIPAW FLORIST” DI KELAPA GADING, JAKARTA UTARA*. Skripsi, INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE, 2017.
- Ana Sapitri, Anis Satun Nur Khoiriyah, Sintiawati Sintiawati, & Riki Gana Suyatna. (2024). Analisis Perbedaan Antara Pengalaman Pembelian Online Dan Offline Dalam Mempengaruhi Prilaku Konsumen. *Jurnal Bintang Manajemen*, 2(1), 65–74. <https://doi.org/10.55606/jubima.v2i1.2608>
- Anhar, Z. (2022). Penerapan Akad Musyarakah Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 4(2), 110–122. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i2.145.110-122>
- Assegaf, A. R. (n.d.). *PENGARUH BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL TERHADAP PROFITABILITAS PT. PECEL LELE LELA INTERNASIONAL, CABANG 17, TANJUNG BARAT, JAKARTA SELATAN*.
- Azzahra, F., Solihin, A., & Wijaya, S. (2024). ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMBIAYAAN PADA PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN UKM DI PEKON SINAR PETIR. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(3), 2107–2121. <https://doi.org/10.31955/mea.v8i3.4707>
- Bimantara, D., & Asari, A. (2022). *Analisis Akad Istishna Perspektif Fikih Muamalah dan Hukum Perdata*. 4(2).

Christian, I., Septianto, I. C., Florist, H., Indah, di H., & Barat, B. (n.d.).

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO BUNGA “HANA FLORIST” DI BEKASI.

Ewanan, S. (2024). *TREN PEMBERIAN BUKET HADIAH MAHASISWA PADA MOMEN SPESIAL AKADEMIK: SEBUAH TRANSFORMASI DAN MOTIF.* 4(1).

Fatma, D. N. L., Sayekti, W. D., & Kasymir, E. (2022). PENGAMBILAN KEPUTUSAN DAN KEPUASAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN BUCKET BUNGA SEGAR DI ROSE FLORIST BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 10(2), 247.

<https://doi.org/10.23960/jiia.v10i2.5921>

Fauziah Yuspyani & Adi Prihanisetyo. (2021). ANALISIS PERHITUNGAN HPP BERDASARKAN METODE FULL COSTING DAN VARIABLE COSTING SEBAGAI DASAR DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA UKM. UD. MUTIARA FURNITUR BALIKPAPAN. *MADANI ACCOUNTING AND MANAGEMENT JOURNAL*, 7(1), 81–98.

<https://doi.org/10.51882/jamm.v7i1.23>

Fitra, Z., Hasnita, N., & Jalaluddin, J. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Belanja Konsumen Remaja Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *EKOBIS SYARIAH*, 2(1), 30.

<https://doi.org/10.22373/ekobis.v2i1.10005>

- Friska. (2021, September 30). Laporan Neraca: Pengertian, Komponen, dan Cara Menghitungnya. *Koin Works*. <https://koinworks.com/blog/laporan-neraca-perusahaan/>
- Junita Nurfaizi, Nasya Soraya Yusuf, Aura Bahrul Safitri, & M. Reza Ardiyanto. (2023). ANALISIS ARUS KAS DALAM MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PT. UNITED TRACTORS PADA TAHUN 2021-2022. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah - ALIANSI*, 6(2), 52–57. <https://doi.org/10.54712/aliansi.v6i2.272>
- Karim, K. (2024). Menjelajahi Dunia Manajemen Keuangan: Kunci Kesuksesan Finansial Perusahaan. *Indonesian Research Journal on Education*, 4(3). <https://doi.org/10.31004/irje.v4i3.797>
- Mariana, C. D., Octavalery, Y., & Yusuf, D. (2021). POSITIONING FLOWER BOUQUET DENGAN MULTIDIMENSIONAL SCALING BERDASARKAN PERSEPSI KONSUMEN DI LACHERIE FLORIST. *Business, Economics and Entrepreneurship*, 3(1), 56–62. <https://doi.org/10.46229/b.e.e..v3i1.270>
- Mujiatun, S. (2013). *JUAL BELI DALAM PERSPEKTIF ISLAM : SALAM DAN ISTISNA' . 13*.
- Nainggolan, R. M., Sinaga, B. L., Siregar, Z., & Khaira, I. (2024). *ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN ONLINE DENGAN OFFLINE PADA USAHA SHOWROOM NABOSI MOBIL JALAN RING ROAD NO. 58 ABC, TANJUNG SARI KOTA MEDAN. 4*.

- Nugroh, A. Y., & Mas'u, A. A. (2020). *PROYEKSI BEP, RC RATIO DAN R/L RATIO TERHADAP KELAYAKAN USAHA (STUDI KASUS PADA USAHA TAOGE DI DESA WONOAGUNG TIRTOYUDO KABUPATEN MALANG)*.
- Nursanti, W., & Setyorini, R. D. A. (2021). *Pengaruh Biaya Bahan Baku Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Usaha*. 15(1).
- Ompusunggu, D. P., & Irenetia, N. (2023). *Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan*. 3(2).
- Patnasari, Y. (n.d.). *Potensi Ekonomi Usaha Toko Bunga dan Rangkaian Bunga di D.I. Yogyakarta*. <https://lebfbe.uajy.ac.id/potensi-ekonomi-usaha-toko-bunga-dan-rangkaian-bunga-di-d-i-yogyakarta/index.html>
- Setiantri, D., Saputra, A. A., Arifin, M. F., Wigiyelsi, D., & Arianto, T. (2022). *PELATIHAN PEMBUATAN BOLU PISANG KUKUS (STEAMED BANANA SPONGE) DI DESA KEMBANG SERI KECAMATAN TALO KABUPATEN SELUMA. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (JIMAKUKERTA)*, 2(1), 174–177.
<https://doi.org/10.36085/jimakukerta.v2i1.2693>
- Shafira, F. T., Septiani, F., & Dasman, S. (2025). *Pentingnya Manajemen Keuangan bagi Perusahaan*. 9.
- Singal, R. A., & Pinatik, S. (2015). *EVALUASI PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI DAN NERACA BERDASARKAN SAK ETAP PADA PT.KARUNIA MULTIGUNA ABADI*.

- Siregar, P. A. S. (2019). *KEABSAHAN AKAD JUAL BELI MELALUI INTERNET DITINJAU DARI HUKUM ISLAM*. 5.
- Susilowati, R. A. E., & Purwanto, N. (n.d.). *ANALISIS PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN TANPA AKUNTABILITAS PUBLIK (SAK ETAP) No.5 (Studi Kasus KSU Artha Mitra Karya Malang) Amirah Jamalullail*. 5.
- Widyarini, R. D., Suharso, A., & Solehudin, A. (2023). *ASSOCIATION RULE PENGOLAHAN DATA TRANSAKSI TOKO BUNGA MENGGUNAKAN ALGORITMA APRIORI DAN FP-GROWTH UNTUK MENENTUKAN PROMOSI PAKET BUNGA (STUDI KASUS: FILLEA FLORIST)*. 7(3).
- Winarso, W. (2014). *PENGARUH BIAYA OPERASIONAL TERHADAP PROFITABILITAS (ROA) PT INDUSTRI TELEKOMUNIKASI INDONESIA (PERSERO)*.
- WT, Ragil Oktari, & Puspitorini, Arita. (n.d.). Pemanfaatan Limbah Plastik Low-density Polyethylenesebagai Daur Ulang Pembuatan BungaArtifisial untuk Dekorasi Ruangan Salon Kecantikan. 2020, 9.
<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-tata-rias/article/view/34606/30766>
- Yulianti, R. A., Agustin, D. A., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). *Manajemen Risiko Dalam Pengembangan Bisnis Pada Arnaty Florist*. 3(1).

Zed, E. Z., Hidayat, T., & Rahman, A. (n.d.). *Efektivitas Penjualan Online Vs Offline Terhadap Pengembangan Usaha Study Kasus Pt Turmanerika Sukses Bersama.*

Ana Sapitri, Anis Satun Nur Khoiriyah, Sintiawati Sintiawati, & Riki Gana Suyatna. (2024). Analisis Perbedaan Antara Pengalaman Pembelian Online Dan Offline Dalam Mempengaruhi Prilaku Konsumen. *Jurnal Bintang Manajemen*, 2(1), 65–74. <https://doi.org/10.55606/jubima.v2i1.2608>

Anhar, Z. (2022). Penerapan Akad Musyarakah Pada Perbankan Syariah. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 4(2), 110–122. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i2.145.110-122>

Assegaf, A. R. (n.d.). *PENGARUH BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL TERHADAP PROFITABILITAS PT. PECEL LELE LELA INTERNASIONAL, CABANG 17, TANJUNG BARAT, JAKARTA SELATAN.*

Azzahra, F., Solihin, A., & Wijaya, S. (2024). ANALISIS MANAJEMEN KEUANGAN DAN PEMBIAYAAN PADA PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN DAN UKM DI PEKON SINAR PETIR. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(3), 2107–2121. <https://doi.org/10.31955/mea.v8i3.4707>

Bimantara, D., & Asari, A. (2022). *Analisis Akad Istishna Perspektif Fikih Muamalah dan Hukum Perdata.* 4(2).

Christian, I., Septianto, I. C., Florist, H., Indah, di H., & Barat, B. (n.d.).

RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA TOKO BUNGA “HANA FLORIST” DI BEKASI.

Ewanan, S. (2024). *TREN PEMBERIAN BUKET HADIAH MAHASISWA PADA MOMEN SPESIAL AKADEMIK: SEBUAH TRANSFORMASI DAN MOTIF.* 4(1).

Fatma, D. N. L., Sayekti, W. D., & Kasymir, E. (2022). PENGAMBILAN KEPUTUSAN DAN KEPUASAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN BUCKET BUNGA SEGAR DI ROSE FLORIST BANDAR LAMPUNG. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 10(2), 247.

<https://doi.org/10.23960/jiia.v10i2.5921>

Fauziah Yuspyani & Adi Prihanisetyo. (2021). ANALISIS PERHITUNGAN HPP BERDASARKAN METODE FULL COSTING DAN VARIABLE COSTING SEBAGAI DASAR DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA UKM. UD. MUTIARA FURNITUR BALIKPAPAN. *MADANI ACCOUNTING AND MANAGEMENT JOURNAL*, 7(1), 81–98.

<https://doi.org/10.51882/jamm.v7i1.23>

Fitra, Z., Hasnita, N., & Jalaluddin, J. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Belanja Konsumen Remaja Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Syariah. *EKOBIS SYARIAH*, 2(1), 30.

<https://doi.org/10.22373/ekobis.v2i1.10005>

- Friska. (2021, September 30). Laporan Neraca: Pengertian, Komponen, dan Cara Menghitungnya. *Koin Works*. <https://koinworks.com/blog/laporan-neraca-perusahaan/>
- Junita Nurfaizi, Nasya Soraya Yusuf, Aura Bahrul Safitri, & M. Reza Ardiyanto. (2023). ANALISIS ARUS KAS DALAM MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PT. UNITED TRACTORS PADA TAHUN 2021-2022. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Syariah - ALIANSI*, 6(2), 52–57. <https://doi.org/10.54712/aliansi.v6i2.272>
- Karim, K. (2024). Menjelajahi Dunia Manajemen Keuangan: Kunci Kesuksesan Finansial Perusahaan. *Indonesian Research Journal on Education*, 4(3). <https://doi.org/10.31004/irje.v4i3.797>
- Mariana, C. D., Octavalery, Y., & Yusuf, D. (2021). POSITIONING FLOWER BOUQUET DENGAN MULTIDIMENSIONAL SCALING BERDASARKAN PERSEPSI KONSUMEN DI LACHERIE FLORIST. *Business, Economics and Entrepreneurship*, 3(1), 56–62. <https://doi.org/10.46229/b.e.e..v3i1.270>
- Mujiatun, S. (2013). *JUAL BELI DALAM PERSPEKTIF ISLAM : SALAM DAN ISTISNA' . 13*.
- Nainggolan, R. M., Sinaga, B. L., Siregar, Z., & Khaira, I. (2024). *ANALISIS PERBANDINGAN PENJUALAN ONLINE DENGAN OFFLINE PADA USAHA SHOWROOM NABOSI MOBIL JALAN RING ROAD NO. 58 ABC, TANJUNG SARI KOTA MEDAN. 4*.

- Nugroh, A. Y., & Mas'u, A. A. (2020). *PROYEKSI BEP, RC RATIO DAN R/L RATIO TERHADAP KELAYAKAN USAHA (STUDI KASUS PADA USAHA TAOGE DI DESA WONOAGUNG TIRTOYUDO KABUPATEN MALANG)*.
- Nursanti, W., & Setyorini, R. D. A. (2021). *Pengaruh Biaya Bahan Baku Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Usaha*. 15(1).
- Ompusunggu, D. P., & Irenetia, N. (2023). *Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Perusahaan*. 3(2).
- Patnasari, Y. (n.d.). *Potensi Ekonomi Usaha Toko Bunga dan Rangkaian Bunga di D.I. Yogyakarta*. <https://lebfbe.uajy.ac.id/potensi-ekonomi-usaha-toko-bunga-dan-rangkaian-bunga-di-d-i-yogyakarta/index.html>
- Setiantri, D., Saputra, A. A., Arifin, M. F., Wigiyelsi, D., & Arianto, T. (2022). PELATIHAN PEMBUATAN BOLU PISANG KUKUS (STEAMED BANANA SPONGE) DI DESA KEMBANG SERI KECAMATAN TALO KABUPATEN SELUMA. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (JIMAKUKERTA)*, 2(1), 174–177.
<https://doi.org/10.36085/jimakukerta.v2i1.2693>
- Shafira, F. T., Septiani, F., & Dasman, S. (2025). *Pentingnya Manajemen Keuangan bagi Perusahaan*. 9.
- Singal, R. A., & Pinatik, S. (2015). *EVALUASI PENYUSUNAN LAPORAN LABA RUGI DAN NERACA BERDASARKAN SAK ETAP PADA PT.KARUNIA MULTIGUNA ABADI*.

- Siregar, P. A. S. (2019). *KEABSAHAN AKAD JUAL BELI MELALUI INTERNET
DITINJAU DARI HUKUM ISLAM*. 5.
- Susilowati, R. A. E., & Purwanto, N. (n.d.). *ANALISIS PENYUSUNAN LAPORAN
LABA RUGI BERDASARKAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN
TANPA AKUNTABILITAS PUBLIK (SAK ETAP) No.5 (Studi Kasus KSU
Artha Mitra Karya Malang) Amirah Jamalullail*. 5.
- Widyarini, R. D., Suharso, A., & Solehudin, A. (2023). *ASSOCIATION RULE
PENGOLAHAN DATA TRANSAKSI TOKO BUNGA MENGGUNAKAN
ALGORITMA APRIORI DAN FP-GROWTH UNTUK MENENTUKAN
PROMOSI PAKET BUNGA (STUDI KASUS: FILLEA FLORIST)*. 7(3).
- Winarso, W. (2014). *PENGARUH BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
PROFITABILITAS (ROA) PT INDUSTRI TELEKOMUNIKASI
INDONESIA (PERSERO)*.
- WT, Ragil Oktari, & Puspitorini,Arita. (n.d.). Pemanfaatan Limbah Plastik Low-
density Polytehylenesebagai Daur Ulang Pembuatan BungaArtifisial untuk
Dekorasi Ruangan Salon Kecantikan. 2020, 9.
[https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-tata-
rias/article/view/34606/30766](https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-tata-rias/article/view/34606/30766)
- Yulianti, R. A., Agustin, D. A., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024).
Manajemen Risiko Dalam Pengembangan Bisnis Pada Arnaty Florist.
3(1).

Zed, E. Z., Hidayat, T., & Rahman, A. (n.d.). *Efektivitas Penjualan Online Vs Offline Terhadap Pengembangan Usaha Study Kasus Pt Turmanerika Sukses Bersama.*

LAMPIRAN

Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Per. 31 Januari 2025

TABEL PENJUALAN/PEMASUKAN						
No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
1	2/1/2025	Modal				3,000,000

TABEL PENGELUARAN					
No.	Tanggal	Keterangan	Pengeluaran		
			Kuantitas	Harga	Jumlah
1	4/1/2025	Box Large	5	47,840	239,200
2	6/1/2025	Box Medium	5	28,000	139,500
3	6/1/2025	Foam Gabus	20	1,503	30,072
4	9/1/2025	Stiker	100	7,000	7,000
5	15/1/2025	Foto Produk	10	130,000	130,000

Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Per. 28 Februari 2025

TABEL PENJUALAN/PEMASUKAN						
No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
1	1/2/2025	Saldo Bulan Sebelum				2,454,228
2	19/02/2025	Cupcake Bolu Pisang Medium	1	155000	155,000	

TABEL PENGELUARAN					
No.	Tanggal	Keterangan		Pengeluaran	
			Kuantitas	Harga	Jumlah
1	1/2/2025	Promosi Kost UII	1	20,000	20,000
2	4/2/2025	Bunga		234,200	234,200
3	14/02/2025	Collab Devan	1	539,000	539,000
4	20/02/2025	Pembelian Cupcake	4	60,000	60,000

Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Per. 31 Maret 2025

TABEL PENJUALAN/PEMASUKAN						
No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
1	1/3/2025	Saldo Bulan Sebelumnya				1,756,028
2	8/3/2025	Cupcake base coklat	1	160,000	160,000	

TABEL PENGELUARAN					
No.	Tanggal	Keterangan	Pengeluaran		
			Kuantitas	Harga	Jumlah
1	9/3/2025	Pembelian Cupcake	1	60,000	60,000
3	10/3/2025	Tusuk Sate	1	8,000	8,000
4	12/3/2025	Tang	1	12,000	12,000

Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Per. 30 April 2025

TABEL PENJUALAN/PEMASUKAN						
No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
1	1/4/2025	Saldo Bulan Sebelumnya				1,836,028
2	25/04/2025	Florist Box Brownies	1	140,000	140,000	
3	25/04/2025	Paper Bag	1	10,000	10,000	
4	26/04/2025	Florist Box Brownies	2	140,000	280,000	
5	26/04/2025	Florist Box Brownies	1	140,000	140,000	
6	27/04/2025	Florist Box Brownies	1	140,000	140,000	
7	27/04/2025	Lebih Uang	2	2,000	4,000	
8	27/04/2025	Florist Box Brownies	2	140,000	280,000	
9	27/04/2025	Paper Bag	1	5,000	5,000	
10	27/04/2025	Florist Box Brownies	2	140,000	280,000	
11	27/04/2025	Paper Bag	2	10,000	20,000	
12	27/04/2025	Fudgy Brownies	1	35,000	35,000	

TABEL PENGELUARAN					
No.	Tanggal	Keterangan		Pengeluaran	
			Kuantitas	Harga	Jumlah
1	17/04/2025	Medium Box	5	27,900	139,500
2	17/04/2025	Medium Box	4	28,000	112,000
3	17/04/2025	Medium Box	4	27,900	111,600
4	17/04/2025	Large Box	5	47,320	236,600
5	22/04/2025	Fudgy Brownies	11	35,000	385,000
6	24/04/2025	Banner	1	21,000	20,000
8	25/04/2025	Beli Bunga		414,000	414,000
9	25/04/2026	Pita	2	5,750	11,500
10	25/04/2025	Paper Bag	5	8,000	40,000
11	25/04/2025	Paper Bag	1	4,500	4,500
12	29/04/2025	Foam Gabus	20	1,503	30,072

Laporan Pemasukan dan Pengeluaran Per. 31 Mei 2025

No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
1	1/5/2025	Saldo Bulan Sebelumnya				1,695,328
2	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	3	140,000	420,000	
3	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	1	140,000	140,000	
4	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	1	140,000	140,000	
5	10/5/2025	Fudgy brownies Large	4	170000	680000	
6	10/5/2025	Paper Bag	2	10000	20000	
7	10/5/2025	Fudgy brownies Large	1	170000	170000	
8	11/5/2025	Fudgy Brownies Medium	1	140,000	140,000	
9	12/5/2025	Fudgy Brownies Medium	1	140,000	140,000	

No.	Tanggal	Keterangan	Penjualan			Pemasukan
			Kuantitas	Harga	Jumlah	
10	14/05/2025	Fudgy brownies Large	1	170,000	170,000	

TABEL PENGELUARAN					
No.	Tanggal	Keterangan	Pengeluaran		
			Kuantitas	Harga	Jumlah
1	5/5/2025	Fudgy Brownies Bento	13	35000	455000
2	14/05/2025	Fudgy Brownies Bento	1	35000	35000

Laporan Penjualan Varian Produk Bisnis Sweet Bloom Florist

No	Tanggal	Varian	Harga
1	19/02/2025	Cupcake Bolu Pisang Medium	Rp.155,000
2	8/3/2025	Cupcake base coklat	Rp.160,000
3	25/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
4	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
5	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
6	26/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
7	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
8	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
9	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
10	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
11	27/04/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
12	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
13	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
14	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
15	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
16	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
17	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
18	10/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
19	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
20	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
21	10/5/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170000
22	11/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
23	12/5/2025	Fudgy Brownies Medium	Rp.140,000
24	14/05/2025	Fudgy brownies Large	Rp.170,000
TOTAL			Rp.3,575,000

U18																																												
A		B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	O	P	Q	R	S	T	U																								
BEP Unit--> FC												BEP Rupiah--> BEP Unit * P																																
P : VC												BEP Unit																																
FC Biaya Tetap Produksi												BEP Unit																																
VC Biaya Variabel Per Unit												BEP Unit																																
P Harga Jual												BEP Unit																																
BEP UNIT												BEP RUPIAH																																
Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium												Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Medium																																
FC 123,875.00												FC 123,875.00																																
VC 101,000.00												VC 101,000.00																																
P 165,000.00												P 165,000.00																																
BEP 2 Unit												BEP RUPIAH Rp 319,415																																
Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large												Cupcake Bolu Pisang Gluten-Free Large																																
FC 123,875.00												FC 123,875.00																																
VC 138,470.00												VC 144,470.00																																
P 220,000.00												P 220,000.00																																
BEP 2 Unit												BEP RUPIAH Rp 338,414																																
Cupcake Base Vanila/Cokelat Medium																																												

RIWAYAT PENULIS

St. Rahmatia lahir di Makassar 19 September 2003 yang merupakan anak keempat dari empat bersaudara yang lahir dari pasangan H. Mamma dan Hj. Rosmini. Penulis bertempat tinggal di Kota Watampone, Makassar, Sulawesi Selatan. Penulis dapat dihubungi melalui email : rahmatiahsiti19@gmail.com . Penulis menamatkan pendidikan SMA di salah satu pondok yang ada di daerah penulis yaitu Pondok Pesantren Al-Ikhlas Ujung Bone dan melanjutkan studi pendidikan S1 Program Studi Ekonomi Islam di Universitas Islam Indonesia.

Selama masa kuliah, penulis aktif dalam mengikuti beberapa organisasi kampus seperti dalam Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI) sebagai *staff Islamic Entrepreneurship* (ISEN) dan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Fakultas Ilmu Agama Islam bidang kesenian sebagai sekretaris umum. Penulis juga aktif dalam mengikuti kegiatan kepanitiaan seperti *Inauguration Sport and Art Competition* (I-SAFE) 2022 sebagai anggota divisi LO (*Liaison Officer*) dan sekretaris SC (*Steering Committee*) pada I-SAFE tahun 2023.