

**STRATEGI KEUANGAN DALAM PERINTISAN BISNIS PUDING
KARAMEL RUMAHAN SEBAGAI *DESSERT* INOVATIF DAN PRAKTIS**

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



ACC Munaqosah

11 Agustus 2025


Anom Garbo SEI., ME.

Oleh:

Fatkhurrohman Ramadhan

21423078

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2025**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fatkurrohman Ramadhan
NIM : 21423078
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : Strategi Keuangan Dalam Perintisan Bisnis Puding
Karamel Rumahan Sebagai Dessert Inovatif Dan Praktis

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

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

Yogyakarta, 11 Agustus 2025


Fatkurrohman R

NOTA DINAS

Yogyakarta, $\frac{11 \text{ Agustus } 2025}{14 \text{ Safar } 1447 \text{ H}}$

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

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 118/Dek/60/DAATI/FIAI/II/2025 tanggal: 4 Februari 2025 M, 5 Sya'ban 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama : Fatkhurrohman R
NIM : 21423078
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2024/2025
Judul Tugas Akhir : Inovasi Produk Kopi Dengan Campuran Rempah –
Rempah Yang Bermanfaat Untuk Kesehatan 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



Anom Garbo, SEI, ME

LEMBAR PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 899444 ext. 4511
F. (0274) 899463
E. fiak@uii.ac.id
W. fiak.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 : 9 September 2025
Judul Tugas Akhir : Startegi Keuangan dalam Perintisan Bisnis Puding Karamel Rumahan sebagai Dessert Inovatif dan Praktis
Disusun oleh : FATKHURROHMAN RAMADHAN
Nomor Mahasiswa : 21423078

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 : Anom Garbo, SEI, ME
Penguji I : Muhammad Iqbal, SEI, MSI
Penguji II : Fajar Fandi Atmaja, Lc., M.S.I.

Yogyakarta, 9 September 2025



Dr. H. Asmuni, MA

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

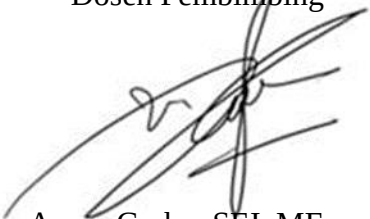
Nama : Fatkhurrohman Ramadhan

NIM : 21423078

Judul Tugas Akhir : Inovasi Produk Kopi Dengan Campuran Rempah –
Rempah Yang Bermanfaat Untuk Kesehatan 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



Anom Garbo, SEI, ME

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmaanirrohimm. Segala puji bagi Allah Tuhan Semesta Alam yang telah memberikan keridhoan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Laporan Tugas Akhir ini.

Halaman persembahan pada Tugas Akhir ini penulis persembahkan terutama pada diri sendiri yang sudah berani melangkah dan berjuang untuk memulai hingga menyelesaikan langkah demi langkah berbagai proses untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis juga mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada Bapak Aris Sunanto dan Ibu Sukiniyati selaku orang tua penulis yang telah memberikan dukungan serta dorongan lahir batin dan motivasi kepada penulis, serta senantiasa mendoakan penulis agar dimudahkan dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.

Penulis mengucapkan Terimakasih kepada Bapak Anom Garbo, SEI., ME. Selaku dosen pembimbing yang telah membimbing serta memberi masukan dan arahan kepada penulis hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Terimakasih kepada partner perintisan bisnis penulis yaitu Achmad Syaddad Nabiil dan Zeka Azka yang telah konsisten hingga akhir dalam membangun bisnis ini. Serta teman – teman penulis dari Group PKI JAYA ABADI yaitu Tegar Qoryhadi, M. Raihan Nafis, Nur Haqqul Yaqin, Ahnaf, M Daffa Fauzi, yang telah bersedia menemani dan berbagi keluh kesah dengan penulis.

MOTTO

“Kebodohan Sejati Berarti Belum Pernah Melihat Sesuatu, Belum Pernah Mendengar Sesuatu, Atau Belum Pernah Belajar Secara Benar Tentang Suatu Hal..., Itu Bukan Kejahatan, Dan Bukan Sesuatu Yang Memalukan. Itu Hanya Berarti Kau Bodoh” – Lee JaHa (*Return of the Mad Demon* : 153)

ABSTRAK

Penelitian ini membahas perintisan usaha Karameru, yaitu bisnis rumahan yang bergerak di bidang *dessert* puding karamel berbasis prinsip ekonomi Islam. Tujuan dari perintisan ini adalah untuk menerapkan praktik kewirausahaan syariah melalui pengelolaan produksi, pemasaran, dan keuangan secara langsung. Hasil menunjukkan bahwa usaha memperoleh laba bersih sebesar Rp 4.136.623 dan mencapai titik impas pada penjualan 389 cup. Permasalahan seperti keterbatasan modal, fluktuasi harga bahan baku, serta pencatatan keuangan yang belum optimal diatasi melalui penggunaan *spreadsheet* dan *software Accurate*, serta penyusunan anggaran berbasis kebutuhan riil. Seluruh aktivitas usaha dijalankan sesuai prinsip syariah seperti kejujuran dan larangan riba, sehingga diharapkan dapat berkembang secara berkelanjutan.

Kata kunci: perintisan bisnis, puding karamel, umkm, keuangan.

ABSTRACT

This study discusses the start-up of Karameru, a home-based business specializing in caramel pudding desserts based on Islamic economic principles. The purpose of this venture is to implement sharia entrepreneurship practices through direct management of production, marketing, and finance. The results show that the business generated a net profit of IDR Rp 4.136.623,00 and reached its break-even point at 389 cups sold. Challenges such as limited capital, fluctuations in raw material prices, and suboptimal financial recording were addressed through the use of spreadsheets and Accurate accounting software, as well as budgeting based on actual needs. All business activities were conducted in accordance with sharia principles, such as honesty and the prohibition of usury, with the aim of achieving sustainable growth.

Keywords: *business start-up, caramel pudding, UMKM, finance.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN
KEPUTUSAN BERSAMA
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA
Nomor: 158 Tahun 1987
Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0 . 1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha

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

ي	Ya	y	ye
---	----	---	----

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0 . 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0 . 3 Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ...ي	Fathah dan ya	ai	a dan u
َ...و	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَأَلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوَّلَ haula

C. Maddah

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

Tabel 0 . 4 Tabel Transliterasi Maddah

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnahal-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَة talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

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

G. Hamzah

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

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khuẓu
- شَيْئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنْ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

I. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf

kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- 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 الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji Syukur kehadiran Allah SWT, atas limpah Rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan judul : **STRATEGI KEUANGAN DALAM PERINTISAN BISNIS PUDING KAREMEL RUMAHAN SEBAGAI *DESSERT* INOVATIF DAN PRAKTIS**, dengan kelancaran, Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan Kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi tuntunan hidup bagi seluruh umat sepanjang masa.

Pada kesempatan kali ini, penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Anom Garbo, SEI., ME., selaku Dosen Pembimbing Akademik dan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan atas segala bimbingan, nasihat, serta dukungan yang telah diberikan selama proses penyusunan tugas akhir ini.
5. Segenap Dosen serta staf program Studi ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
6. Kedua orang tua Bapak Aris Sunanto & Ibu Sukiniyati dan keluarga yang senantiasa memberikan doa serta dukungan dengan cinta dan kasih sehingga menjadi semangat dalam setiap Langkah penulis

7. Teman kelompok perintisan bisnis yaitu Zeka Azka Faradha dan Achmad Syaddad Nabil yang telah bekerja sama dan saling mendukung dalam proses Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
8. Para anggota group PT.PKI JAYA ABADI (Nafis, Tegar, Daffa, Ahnaf & Yaqin) yang telah menemani berdinamika dan mau mendengar keluhan penulis
9. Teman-teman penulis yang tidak dapat disebutkan, Terimakasih segala bentuk dukungan yang diberikan kepada penulis.
10. Teruntuk Diri penulis sendiri terimakasih telah berjuang hingga detik ini dengan maupun tanpa tutorial untuk memulai sesuatu dan tetaplah berjuang hingga akhir.

Dalam penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Dan dengan kerendahan hati penulis memohon maaf sebesar-besarnya jika masih banyak kekurangan dalam pelaksanaan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Penulis sangat mengharapkan masukan dan saran yang membangun, serta berharap laporan ini bermanfaat dan menambah wawasan bagi pembaca maupun pihak terkait. *Aamiin Ya Rabbal Alamiin.*

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 11 Agustus 2025



FATKHURROHMAN R

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	xvii
DAFTAR ISI	xix
DAFTAR TABEL	xxi
DAFTAR GAMBAR	xxii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. LATAR BELAKANG	1
B. SISTEMATIKA PENULISAN	6
BAB II	7
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	7
A. PROFIL BISNIS	7
B. PELAKSANAAN BISNIS	8
BAB III	32
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	32
A. Identifikasi Masalah	32
B. Tinjauan Teoritis	32
C. Pemecahan Masalah	33
BAB IV	35
KESIMPULAN DAN SARAN	35
A. KESIMPULAN	35
B. SARAN	35

xix

DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN	39

DAFTAR TABEL

Tabel 0 . 1 Tabel Transliterasi Konsonan.....	x
Tabel 0 . 2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal	xii
Tabel 0 . 3 Transliterasi Vokal Rangkap	xii
Tabel 0 . 4 Tabel Transliterasi Maddah	xiii
Tabel 1 . 1 Analisis Kompetitor	3
Tabel 2 . 1 key performance indicator (KPI).....	8
Tabel 2 . 2 Rincian Modal Usaha Karameru	10
Tabel 2 . 3 Rencana Anggaran Usaha Karameru	10
Tabel 2 . 4 HPP pudding Karamel.....	11
Tabel 2 . 5 HPP Puding Mangga.....	12
Tabel 2 . 6 Nilai Harga Jual Pokok produk Karameru	13
Tabel 2 . 7 Laporan Saldo Kas Harian Karameru	15
Tabel 2 . 8 Arus Kas Langsung Karameru	21
Tabel 2 . 9 Neraca Multi Periode Karameru.....	24
Tabel 2 . 10 Laporan Laba Rugi Karameru	27
Tabel 2 . 11 Tabel Pembagian Keuntungan sesuai Persentase tiap pemodal	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2 . 1 Logo Usaha Karameru	7
Gambar 2 . 2 Grafik Penjualan Bulanan	22
Gambar 2 . 4 Laman beranda Gopay Merchant	29
Gambar 4 . 1 Halaman Beranda Software Accurate	39
Gambar 4 . 2 Survei Bahan baku & peralatan.....	39
Gambar 4 . 3 Pembuatan Puding.....	39
Gambar 4 . 4 Foto Puding Mangga dan Puding Karamel	40
Gambar 5 . 1 Dokumentasi Aktivitas penjualan	40
Gambar 6 . 1 Dokumentasi Survey Kompetitor.....	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Pertumbuhan ekonomi yang begitu pesat mendorong persaingan bisnis yang semakin ketat, ditandai dengan munculnya banyak pelaku usaha baru yang menawarkan beragam produk. Dalam kondisi pasar yang kompetitif ini, para pelaku usaha dituntut untuk memenangkan hati pelanggan baru sekaligus mempertahankan pelanggan lama. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci penting dalam mempertahankan dan memperluas pangsa pasar di tengah tantangan globalisasi (Amelia & Umami, 2021).

Perkembangan dunia bisnis juga menunjukkan adanya peningkatan jumlah pelaku usaha yang terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Persaingan yang ketat memaksa pelaku usaha untuk mempertahankan eksistensinya dan bersaing secara sehat demi mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Berbagai strategi pun dilakukan agar bisnis dapat tetap bertahan dan berkembang di tengah kompetisi yang semakin sengit (Maulinda & S, 2022).

Pada awal perencanaan, Penulis bersama tim berencana memulai usaha kedai kopi. Namin, hasil observasi menunjukkan bahwa D.I.Yogyakarta telah memiliki tingkat kepadatan kedai kopi yang sangat tinggi. Menurut data Komunitas Kopi Nusantara yang dikutip oleh (Pandangan Jogja, 2022), terdapat sekitar 3.000 kedai kopi di wilayah DIY, jumlah ini jauh melebihi kota-kota besar lain di sekitarnya seperti Semarang (700 kedai) dan Solo (400 kedai).

Dari hasil observasi tersebut, penulis menemukan peluang usaha lain yang terinspirasi dari menu pendamping di beberapa kedai kopi, yakni puding karamel. Sejalan dengan perkembangan industri kuliner, khususnya pada segmen dessert kreatif, produk seperti puding karamel menawarkan keunggulan pada cita rasa, estetika, dan pengalaman kuliner yang unik. Meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan yang *instagramable*

membuka peluang besar bagi pelaku usaha untuk menciptakan produk yang tidak hanya lezat tetapi juga menarik secara visual (Universitas Ciputra, 2024).

Salah satu varian yang sedang populer adalah puding karamel ala Jepang, yang dikenal dengan tekstur lembut, creamy, dan silky. Produk ini terbuat dari bahan sederhana seperti telur, susu, dan gula, yang diolah dengan teknik kukus atau *bain-marie* sehingga menghasilkan rasa manis yang pas dan tekstur yang halus. Proses pembuatannya yang sederhana dan bahan yang mudah diperoleh menjadikan puding karamel ala Jepang sangat cocok sebagai peluang usaha rumahan yang inovatif. Keunggulan rasa dan tampilannya membuat produk ini digemari berbagai kalangan, terutama generasi muda yang gemar mencoba dessert kekinian (Dellanita & Wisnubrata, 2022).

Puding karamel sebagai salah satu jenis *dessert* kekinian memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi bisnis *dessert* rumahan yang inovatif dan praktis. Berdasarkan hasil riset penulis, ditemukan 5 kompetitor yang menjadi daya saing bisnis pudding karamel di daerah Yogyakarta. Kompetitor tersebut yaitu:

Tabel 1 . 1 Analisis Kompetitor

Nama Usaha	Lokasi	Harga	Sistem penjualan
Purel (Puding Karamel) Jogja	(Pusat) Jl. Patehan Lor No.8, Patehan, Kecamatan Kraton, Kota Yogyakarta (Cabang) Jl. I Dewa Nyoman Oka No.13, Kotabaru, Kec. Gondokusuman, Kota Yogyakarta	Rp. 15000	<i>Go Food, On site, Distribusi ke beberapa cafe</i>
Hahpudding	Palagan	Rp. 7000	<i>Pre-Order, dan secara langsung</i>
Loka Puding	Jl. Stadion, Karang Sari, Maguwoharjo, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman	Rp. 10.000 s/d Rp. 13.000	Secara Langsung
Jajanan Pasar	Jl. Kaliurang, Besi, Sukoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman	Rp. 1.000 s/d Rp. 10.000	Secara Langsung
UD. BAROKAA	UD. Barokaa, Kaliurang Timur, Kaliurang, Hargobinangun, Kec. Pakem, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	Rp. 15.000	Secara Langsung <i>via store</i>

Dalam memulai sebuah usaha kuliner sangat penting untuk memahami persaingan pasar di lingkungan sekitar. Dengan melakukan observasi yang dilakukan, terdapat beberapa kompetitor dalam bisnis kudapan di wilayah D.I.Yogyakarta, diantaranya Purel (Puding Karamel) Jogja, Hahpudding, Loka Puding, Jajanan Pasar, dan UD. BAROKAA. Masing-masing usaha memiliki karakteristik yang unik, baik dari segi lokasi operasional, harga jual, maupun sistem distribusi dan penjualan produk.

Dari sisi sistem penjualan, terdapat variasi pendekatan yang dilakukan oleh masing-masing kompetitor. Purel (Puding Karamel) Jogja menonjol karena menggunakan strategi multi-channel distribution. Produk mereka tidak hanya dijual secara langsung di tempat produksi, tetapi juga tersedia melalui layanan *Go Food* dan dititipkan di beberapa *cafe*. Strategi ini menjadikan Purel lebih unggul dalam hal jangkauan pasar dan kemudahan akses produk bagi konsumen. Sebaliknya, Hahpudding dan Loka Puding masih mengandalkan sistem *pre-order* dan penjualan langsung kepada pelanggan. Jajanan Pasar dan UD. BAROKAA juga menjual produknya secara langsung, namun dalam skala distribusi yang lebih terbatas, terutama melalui *store* milik sendiri. Ketergantungan pada metode penjualan langsung memiliki keterbatasan, khususnya dalam menjangkau konsumen baru atau luar wilayah distribusi.

Dari sisi keuangan, terdapat perbedaan signifikan dalam strategi penetapan harga. Harga terendah ditawarkan oleh Hahpudding sebesar Rp7.000 per unit, sedangkan harga tertinggi ditetapkan oleh Purel dan UD. BAROKAA sebesar Rp 15.000 per unit. Loka Puding dan Jajanan Pasar memiliki rentang harga menengah, yaitu antara Rp10.000 hingga Rp13.000. Strategi harga ini mencerminkan segmen pasar yang berbeda. Hahpudding tampaknya menyasar konsumen berdaya beli rendah hingga menengah, dengan asumsi bahwa produk mereka dapat terjual dalam volume tinggi. Di sisi lain, Purel dan UD. BAROKAA tampaknya menyasar konsumen yang lebih selektif dan bersedia membayar lebih untuk kualitas atau kemasan yang lebih baik.

Penetapan harga yang lebih tinggi seperti pada Purel umumnya ditopang oleh strategi distribusi yang lebih luas serta kemungkinan adanya nilai tambah dari segi kemasan, cita rasa, maupun pengalaman pelanggan. Hal ini membuka peluang untuk memperoleh margin keuntungan yang lebih besar, terlebih jika strategi pemasaran digital dilakukan secara konsisten. Sebaliknya, usaha seperti Hahpudding harus menjaga efisiensi biaya produksi agar tetap dapat memperoleh keuntungan meskipun margin

per unit lebih kecil. Strategi volume menjadi kunci keberhasilan usaha dengan harga rendah, namun juga rentan terhadap penurunan permintaan.

Berdasarkan analisis ini, dapat disimpulkan bahwa kompetitor dalam pasar puding memiliki posisi yang beragam, baik dari sisi segmentasi pasar, strategi distribusi, hingga kebijakan harga. Keberhasilan sebuah usaha puding sangat ditentukan oleh sejauh mana pelaku usaha mampu memadukan harga yang kompetitif, kemudahan akses produk, serta strategi pemasaran yang adaptif terhadap tren digital. Analisis kompetitor ini menjadi dasar penting dalam merumuskan strategi bisnis yang tepat bagi perintisan usaha puding, sehingga dapat bersaing secara sehat dan berkelanjutan di pasar yang semakin kompetitif.

B. SISTEMATIKA PENULISAN

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

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

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

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

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

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab IV berisi kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilakukan sesuai usulan kegiatan perintisan bisnis. Kesimpulan ini menjawab permasalahan dan tujuan pengembangan yang telah disusun. Serta saran yang memberikan masukan dari hasil kegiatan pengembangan bisnis yang telah dilakukan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. PROFIL BISNIS

Karameru merupakan usaha yang bergerak di bidang kuliner. Bisnis kuliner *dessert* merupakan salah satu jenis bisnis kuliner yang populer saat ini dan memiliki keuntungan yang sangat menjanjikan. Terlebih lagi Sektor kuliner memiliki daya tarik yang besar dan terus meningkat di tengah masyarakat.

Karameru menghadirkan *dessert* dengan rasa yang unik, tampilan yang menarik, dan kemasan yang praktis. Produk unggulan kami adalah *silky pudding* dengan cita rasa vanilla yang lembut dipadukan dengan vla karamel khas. Setiap produk Karameru cocok untuk dinikmati oleh semua kalangan usia, baik sebagai camilan maupun sajian spesial dalam berbagai acara.

Bisnis ini terletak di Yogyakarta tepatnya di daerah Kaliurang dan mulai berjalan sejak 1 Maret 2025. Karameru hadir setiap hari di Jl. Kaliurang KM 13,5 pada pukul 16.00-18.00 WIB. Selain itu, Karameru juga melayani pesanan mulai dari partai kecil maupun partai besar untuk sebuah acara dengan sistem *Pre Order* yang dapat diakses melalui *WhatsApp* atau *Instagram* [@karameru.yk](https://www.instagram.com/karameru.yk).



Gambar 2 . 1 Logo Usaha Karameru

Logo Karameru dibuat sederhana namun bermakna, dimana tulisan “Karameru” yang disertai imbuhan “Puding Karamel” dibawahnya memudahkan orang untuk mengenali bahwa produk yang ditawarkan merupakan pudding karamel. Nama “Karameru” sendiri berasal dari Bahasa Jepang yang berarti “karamel” atau “gula bakar,” merepresentasikan identitas Jepang yang merupakan negara asal dari dessert pudding karamel, yang mana menjadi referensi penulis dan tim.

Perpaduan warna krem dan hijau tua pada logo memberikan kesan manis dan elegan, di mana dominasi warna hijau memiliki filosofi tersendiri bagi penulis karena merupakan warna yang disukai Nabi Muhammad SAW. Dengan konsep ini, penulis berharap bisnis Karameru dapat menjadi berkah bagi semua orang, sekaligus merepresentasikan produk yang sederhana namun memiliki nilai estetika dan cita rasa yang elegan.

B. PELAKSANAAN BISNIS

Puding karamel Karameru secara resmi melakukan penjualan produk pada 1 Maret 2025. Laporan dan Analisa pelaksanaan perintisan bisnis puding karamel ini mengambil periode Februari sampai Juni 2025. Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Program kerja dan Indikator Capaian Target

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

Tabel 2 . 1 *key performance indicator* (KPI)

Program kerja	Indikator Capaian Target
Mencatat arus kas	Mencatat pendapatan dan pengeluaran usaha Puding Karamel
Membuat Laporan Keuangan	Memberikan pertanggungjawaban manajemen

	atas pengalokasian sumber daya dalam pengelolaan dan operasional usaha puding karamel
Berkoordinasi dengan bidang lain dalam masalah keuangan	Terjalinnya sinergi antarbidang untuk pengambilan keputusan keuangan secara tepat dan efisien
Pengelolaan risiko keuangan	Terjalinnya sinergi antar bidang untuk pengambilan keputusan keuangan secara tepat dan efisien
Ekspansi dan investasi	Tersusunnya rencana ekspansi dan strategi investasi berdasarkan kondisi keuangan yang sehat dan berkelanjutan

2. Analisis Keuangan

Analisa laporan keuangan adalah mengurai pos-pos laporan keuangan yang melibatkan neraca dan laba rugi untuk mendapatkan informasi kondisi keuangan suatu perusahaan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat (Sari & Hidayat, 2022). Maka dari itu analisis laporan keuangan yang merupakan proses penilaian kondisi keuangan suatu entitas/bisnis untuk memahami kinerja, stabilitas, hingga peluang dan risiko keuangan di masa depan. Analisis keuangan dalam usaha Karameru terdiri dari analisis modal, anggaran keuangan, harga pokok produksi, harga jual produk, hingga break event point (BEP), berikut analisis keuangan Karameru:

a. Modal

Dalam Pelaksanaan awal bisnis Puding karamel. Tim Karameru sepakat untuk menghimpun modal usaha secara pribadi menggunakan akad *musyarakah*. Dimana dalam akad ini modal dan pembagian hasil nantinya akan dibagi sesuai dengan kesepakatan Bersama ketiga belah pihak, sedangkan kerugian

dalam usaha termasuk tanggung jawab bersama. Adapun pembagian penyeteroran modal dilakukan dengan perbandingan yang sama rata, yaitu dengan perbandingan 1 : 1 : 1, Berikut rincian modal bisnis Puding Karamel:

Tabel 2 . 2 Rincian Modal Usaha Karameru

Nama	Waktu	Modal
Zeka	Februari	Rp. 100.000
Nabil	Februari	Rp. 100.000
Fatkhurrohman R	Februari	Rp. 100.000
	TOTAL	Rp. 300.000

Dilihat dari table awal pelaksanaan bisnis puding karamel ini, tim Karameru sepakat untuk menghimpun modal keseluruhan sebesar **Rp. 300.000**. Jumlah tersebut telah disesuaikan dengan perkiraan anggaran dalam pelaksanaan bisnis. Namun dari modal yang dikumpulkan tidak seluruhnya dibelanjakan namun terdapat sisa sebesar **Rp. 132.311**. yang digunakan sebagai dana darurat.

b. Anggaran Keuangan

Anggaran keuangan yang dirancang penulis memastikan bahwa penggunaan Modal tetap sesuai dengan batas anggaran yang tersedia. Penulis Menyusun rencana anggaran keuangan guna memperkirakan biaya yang diperlukan dalam bisnis ini. Berikut adalah rencana anggaran yang telah disusun:

Tabel 2 . 3 Rencana Anggaran Usaha Karameru

No.	Keterangan	Budget
1	Bahan baku	Rp. 40.089
2	Packaging	Rp. 12.000

No.	Keterangan	Budget
3	Plastik	Rp. 5.000
4	Plastik Klip	Rp. 3.600
5	Sendok	Rp. 7.000
6	Banner	Rp. 18.000
7	Cetak barcode qris	Rp. 5.000
8	Papan sign	Rp. 58.000
9	listrik	Rp. 20.000
10	biaya pemasaran	Rp. 20.000
	TOTAL	Rp. 167.689

c. Harga Pokok Produksi

Dalam perhitungan harga pokok produksi yang telah di sepakati. Kami menentukan Puding karamel sebagai produk utama dan pudding mangga sebagai menu variasi. Berikut hasil perhitungan dari kedua produk dari karaemru:

1) HPP PUDING KARMEL

Tabel 2 . 4 HPP pudding Karamel

Nama Produk	Berat	Satuan	Harga
Puding Vanila &			
Pudding powder		gr	Rp 1.760
Telur		butir	Rp 116
Total			Rp 1.876
Saus Karamel dan Taburan			
Gula pasir		gr	Rp 233
Regal		gr	Rp 217
Total			Rp 450
Packaging			
thinwall			Rp 480
plastik klip			Rp 18

sendok			Rp	70
Plastik gelas			Rp	50
stiker			Rp	68
total			Rp	686
Lain-lain				
Gas			Rp	33
Listrik			Rp	27
transport			Rp	96
Total			Rp	156
TOTAL			Rp	3.167

2) HPP PUDING MANGGA

Tabel 2 . 5 HPP Puding Mangga

Nama Produk	Berat	Satuan	Harga	
Puding Vanila &				
Pudding powder		gr	Rp	1.760
Telur		butir	Rp	116
Total			Rp	1.876
Saus Karamel dan Taburan				
vla vanila		gr	Rp	400
Total			Rp	400
Packaging				
thinwall			Rp	480
plastik klip			Rp	18
sendok			Rp	70
Plastik gelas			Rp	50
stiker			Rp	68
total			Rp	686
Lain-lain				
Gas			Rp	33
Listrik			Rp	27
transport			Rp	96
Total			Rp	156
TOTAL			Rp	3.117

Berdasarkan tabel perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) di atas, dapat diketahui bahwa biaya produksi per unit

Puding Karamel dan Puding Mangga memiliki komposisi yang hampir serupa, dengan perbedaan utama terletak pada komponen saus atau taburan. Puding Karamel memiliki biaya bahan utama sebesar Rp1.876 ditambah saus karamel berupa gula pasir dan regal senilai Rp450, biaya packaging Rp686, serta alokasi biaya overhead (gas, listrik, transportasi) sebesar Rp 156, sehingga total HPP per unit mencapai Rp 3.167. Sementara itu, Puding Mangga memiliki biaya bahan utama yang sama yaitu Rp1.876, tetapi saus diganti dengan vla mangga senilai Rp400, ditambah biaya packaging Rp686, dan overhead Rp. 156, menghasilkan total HPP sebesar Rp 3.117 per unit. Perbedaan kecil pada total HPP kedua produk ini menunjukkan bahwa variasi topping atau saus memberikan pengaruh terhadap biaya akhir, meskipun secara keseluruhan biaya overhead tetap menjadi komponen terbesar dalam struktur HPP.

d. Harag Jual Produk/HJP

Setelah mengetahui nilai HPP/pcs, maka kami menentukan harga jual produk ymag akan di pasarkan,

Tabel 2 . 6 Nilai Harga Jual Pokok produk Karameru

Varian Produk	Akumulasi Biaya	Jumlah
Puding Karamel	Total HPP/pcs	Rp 3.167
	Profit/pcs	215%
	Harga Jual per Unit	HPP per Unit + (HPP per Unit × Persentase Laba)
	HJP	Rp10.000
Puding Mangga	Total HPP/pcs	Rp 3.117
	Profit/pcs	155%
	Harga Jual per Unit	HPP per Unit + (HPP per Unit × Persentase Laba)
	HJP	Rp8.000

Harga jual yang tertera terdiri dari HPP/Pcs dengan profit yang diinginkan setiap pieces nya. Penentuan harga jual produk-produk diatas mempertimbangkan bebearpa faktor diantaranya perhitunagn dengan biaya keseluruhan yang digunakan dan harga yang di terapkan pesaing dipasaran.

e. Break Event Point (BEP)

Menurut (Katrin, As Syafi'i, Tsani, & Susanto, 2024) Break Even Point adalah suatu titik dimana modal dan pendapatan berada dalam posisi atau nilai yang sama, atau bisa juga disebut dengan titik nol. Dimana suatu usaha yang sedang berjalan mencapai titik tidak akan mengalami keuntungan maupun kerugian, atau bisa di sebut titik impas. Berikut BEP dari usaha Karameru.

1) BEP/Unit Penjualan

$$\text{BEP (unit)} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$
$$\text{BEP (unit)} = \text{Rp}2.375.391 / (\text{Rp}10.000 - \text{Rp}3.167)$$
$$\text{BEP (unit)} = \text{Rp}2.779.300 / \text{Rp}6.833 \approx 348 \text{ unit}$$

2) BEP Rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP (unit)} \times \text{Harga Jual per Unit}$$
$$\text{BEP (Rp)} = 348 \text{ unit} \times \text{Rp}10.000$$
$$\text{BEP (Rp)} = \text{Rp}3.480.000$$

Dilihat dari perhitungan BEP di atas dapat diketahui bahwa usaha karameru harus dapat menjual produk pudding sejumlah 348 unit atau senilai Rp3.480.000 selama periode bulanan.

3. Laporan Keuangan

Menurut (Simanjuntak, Sumual, & Bacilius, 2020) Laporan keuangan ialah paparan data yang mengungkapkan atau mendeskripsikan keadaan keuangan entitas yang bisa dijadikan gambaran kapasitas atau kinerja keuangan entitas. Laporan keuangan bertujuan untuk menyajikan informasi keuangan entitas

yang berguna untuk hampir disetiap pengambilan keputusan. Dengan demikian, laporan keuangan menjadi instrumen penting dalam menilai sejauh mana suatu usaha telah berjalan secara efisien dan efektif. Dalam konteks perintisan usaha Karameru, penyusunan laporan keuangan dilakukan untuk mengukur performa keuangan, mengetahui posisi laba atau rugi, serta sebagai dasar evaluasi dan perencanaan usaha ke depan.

Pada laporan ini, penulis melakukan pencatatan keuangan harian menggunakan *software Accurate* dan *spreadsheet* untuk mempermudah penulis dalam perhitungan, dan menghindari hilangnya data dan kesalahan dalam perhitungan nominal keuangan. Berikut Laporan Keuangan Karameru periode Februari 2025 s.d April 2025;

a. Laporan Saldo Kas Harian

Saat pencatatan Saldo Kas Harian, penulis menggunakan *spreadsheet* sebagai base data awal untuk mempermudah dalam melakukan *input* pada *software Accurate*. Berikut laporan keuangan harian Karameru:

Tabel 2 . 7 Laporan Saldo Kas Harian Karameru

LAPORAN KAS HARIAN				
tanggal	keterangan	Debit	Kredit	Total
28/02/2025	Modal Pertama	Rp 300.000,00		Rp 300.000,00
28/02/2025	Pembelian Peralatan		Rp 163.000,00	Rp 137.000,00
28/02/2025	Pembelian Bahan - bahan		Rp 104.296,00	Rp 32.704,00
01/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 120.000,00		Rp 152.704,00
01/03/2025	pendapatan cash	Rp 130.000,00		Rp 282.704,00
01/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 232.704,00
01/03/2025	Regal		Rp 6.500,00	Rp 226.204,00

LAPORAN KAS HARIAN				
tanggal	keterangan	Debit	Kredit	Total
01/03/2025	Powder vla vanila		Rp 4.000,00	Rp 222.204,00
01/03/2025	plastik klip		Rp 3.600,00	Rp 218.604,00
01/03/2025	pembelian thinwall 150ml		Rp 12.000,00	Rp 206.604,00
02/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 118.000,00		Rp 324.604,00
02/03/2025	pendapatan cash	Rp 122.000,00		Rp 446.604,00
02/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 406.604,00
03/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 280.000,00		Rp 686.604,00
03/03/2025	pendapatan cash	Rp 60.000,00		Rp 746.604,00
03/03/2025	regal		Rp 13.000,00	Rp 733.604,00
03/03/2025	telur ayam		Rp 13.000,00	Rp 720.604,00
03/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 680.604,00
03/03/2025	sendok the tip top		Rp 7.000,00	Rp 673.604,00
03/03/2025	pembelian thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 649.604,00
04/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 100.000,00		Rp 749.604,00
04/03/2025	pendapatan cash	Rp 150.000,00		Rp 899.604,00
04/03/2025	kantong plastik gelas		Rp 5.000,00	Rp 894.604,00
04/03/2025	plastik klip		Rp 3.600,00	Rp 891.004,00
04/03/2025	gula pasir		Rp 7.000,00	Rp 884.004,00
04/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 844.004,00
05/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 180.000,00		Rp 1.024.004,00
05/03/2025	pendapatan cash	Rp 70.000,00		Rp 1.094.004,00
05/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 1.044.004,00
05/03/2025	regal		Rp 13.000,00	Rp 1.031.004,00
05/03/2025	Powder vla vanila		Rp 4.000,00	Rp 1.027.004,00
05/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 1.003.004,00
06/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 140.000,00		Rp 1.143.004,00
06/03/2025	pendapatan cash	Rp 100.000,00		Rp 1.243.004,00
06/03/2025	telur ayam		Rp 13.000,00	Rp 1.230.004,00

LAPORAN KAS HARIAN				
tanggal	keterangan	Debit	Kredit	Total
06/03/2025	regal		Rp 13.000,00	Rp 1.217.004,00
06/03/2025	powder puding karamel		Rp 60.000,00	Rp 1.157.004,00
06/03/2025	sendok the tip top		Rp 7.000,00	Rp 1.150.004,00
06/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 1.126.004,00
07/03/2025	pendapatan pesanan Bukber	Rp 400.000,00		Rp 1.526.004,00
07/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 1.476.004,00
08/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 30.000,00		Rp 1.506.004,00
08/03/2025	pendapatan cash	Rp 210.000,00		Rp 1.716.004,00
09/03/2025	kantong plastik gelas		Rp 5.000,00	Rp 1.711.004,00
09/03/2025	plastik klip		Rp 1.800,00	Rp 1.709.204,00
09/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 1.685.204,00
09/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 1.645.204,00
09/03/2025	Tidak ada penjualan namun ada produksi dan akan di jual di hari berikutnya			
10/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 80.000,00		Rp 1.725.204,00
10/03/2025	pendapatan cash	Rp 100.000,00		Rp 1.825.204,00
10/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 1.785.204,00
11/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 150.000,00		Rp 1.935.204,00
11/03/2025	pendapatan cash	Rp 100.000,00		Rp 2.035.204,00
11/03/2025	gula pasir		Rp 7.000,00	Rp 2.028.204,00
11/03/2025	Regal		Rp 13.000,00	Rp 2.015.204,00
11/03/2025	telur ayam		Rp 13.000,00	Rp 2.002.204,00
11/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 1.952.204,00
11/03/2025	Powder vla vanilla		Rp 4.000,00	Rp 1.948.204,00
11/03/2025	sendok the tip top		Rp 7.000,00	Rp 1.941.204,00
11/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 1.917.204,00
11/03/2025	plastik klip		Rp 3.600,00	Rp 1.913.604,00
12/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 162.000,00		Rp 2.075.604,00
12/03/2025	pendapatan cash	Rp 98.000,00		Rp 2.173.604,00

LAPORAN KAS HARIAN				
tanggal	keterangan	Debit	Kredit	Total
12/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 20.000,00	Rp 2.153.604,00
13/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 100.000,00		Rp 2.253.604,00
13/03/2025	pendapatan cash	Rp 100.000,00		Rp 2.353.604,00
13/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 2.313.604,00
14/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 70.000,00		Rp 2.383.604,00
14/03/2025	pendapatan cash	Rp 180.000,00		Rp 2.563.604,00
14/03/2025	kantong plastik gelas		Rp 5.000,00	Rp 2.558.604,00
14/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 2.534.604,00
14/03/2025	regal		Rp 13.000,00	Rp 2.521.604,00
14/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 40.000,00	Rp 2.481.604,00
15/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 100.000,00		Rp 2.581.604,00
15/03/2025	pendapatan cash	Rp 100.000,00		Rp 2.681.604,00
15/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 2.631.604,00
15/03/2025	Powder vla vanila		Rp 4.000,00	Rp 2.627.604,00
15/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 2.603.604,00
15/03/2025	plastik klip		Rp 3.600,00	Rp 2.600.004,00
15/03/2025	sendok the tip top		Rp 7.000,00	Rp 2.593.004,00
16/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 106.000,00		Rp 2.699.004,00
16/03/2025	pendapatan cash	Rp 234.000,00		Rp 2.933.004,00
16/03/2025	regal		Rp 13.000,00	Rp 2.920.004,00
16/03/2025	telur ayam		Rp 13.000,00	Rp 2.907.004,00
16/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 2.857.004,00
17/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 50.000,00		Rp 2.907.004,00
18/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 180.000,00		Rp 3.087.004,00
18/03/2025	pendapatan cash	Rp 60.000,00		Rp 3.147.004,00
18/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 3.123.004,00
18/03/2025	kantong plastik gelas		Rp 5.000,00	Rp 3.118.004,00

LAPORAN KAS HARIAN				
tanggal	keterangan	Debit	Kredit	Total
18/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 3.068.004,00
18/03/2025	Powder vla vanila		Rp 4.000,00	Rp 3.064.004,00
18/03/2025	gula pasir		Rp 13.000,00	Rp 3.051.004,00
19/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 272.000,00		Rp 3.323.004,00
19/03/2025	pendapatan cash	Rp 18.000,00		Rp 3.341.004,00
19/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 3.291.004,00
20/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 142.000,00		Rp 3.433.004,00
20/03/2025	pendapatan cash	Rp 18.000,00		Rp 3.451.004,00
20/03/2025	sendok the tip top		Rp 7.000,00	Rp 3.444.004,00
20/03/2025	plastik klip		Rp 3.600,00	Rp 3.440.404,00
20/03/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 3.416.404,00
20/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 30.000,00	Rp 3.386.404,00
20/03/2025	Powder vla vanila		Rp 4.000,00	Rp 3.382.404,00
20/03/2025	Regal		Rp 13.000,00	Rp 3.369.404,00
21/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 102.000,00		Rp 3.471.404,00
21/03/2025	pendapatan cash	Rp 168.000,00		Rp 3.639.404,00
21/03/2025	Pembelian powder puding		Rp 50.000,00	Rp 3.589.404,00
22/03/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 140.000,00		Rp 3.729.404,00
22/03/2025	pendapatan cash	Rp 130.000,00		Rp 3.859.404,00
25/04/2025	thinwall 150ml		Rp 24.000,00	Rp 3.835.404,00
25/04/2025	kantong plastik gelas		Rp 5.000,00	Rp 3.830.404,00
25/04/2025	regal		Rp 6.500,00	Rp 3.823.904,00
25/04/2025	Pembelian powder puding		Rp 80.000,00	Rp 3.743.904,00
25/04/2025	styrofoam box 35kg		Rp 30.500,00	Rp 3.713.404,00
25/04/2025	ice gell (10x18cm)		Rp 60.000,00	Rp 3.653.404,00
26/04/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 50.000,00		Rp 3.703.404,00
27/04/2025	pendapatan penjualan dari qris	Rp 220.000,00		Rp 3.923.404,00
27/04/2025	pendapatan cash	Rp 50.000,00		Rp 3.973.404,00

Dari Laporan Kas Harian diatas periode 28 Februari 2025 hingga 27 April 2025 menunjukan pengelolaan kas yang relative sehat dan mengalami pertumbuhan cukup baik. Modal awal sebesar **Rp. 300.000**, dialokasikan untuk pembelian bahan baku dan bahan tambahan lainnya. Penggunaan modal ini memprioritaskan pengadaan bahan baku dan peralatan guna memastikan kelancaran operasional.

Aktivitas operasional terlihat aktif, dengan pemasukan yang diterima dari penjualan. Selain itu, terdapat transaksi penjualan dalam jumlah yang cukup besar di momen tertentu, seperti pesanan untuk buka bersam. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha mampu memanfaatkan peluang pasar musiman untuk meningkatkan pendapatan. Dimana hal ini sehubungan dengan usaha yang mulai berjualan bertepatan pada bulan suci Ramadhan.

Pada akhir periode, saldo kas tercatat sebesar Rp3.973.404. Peningkatan saldo ini menunjukkan bahwa usaha tidak hanya mampu menutup biaya operasional, tetapi juga menghasilkan surplus yang cukup besar. Kondisi ini mencerminkan likuiditas yang baik serta potensi keberlanjutan usaha yang tinggi, selama strategi penjualan dapat dipertahankan dan efisiensi biaya tetap dijaga.

b. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan salah satu bagian penting dalam laporan keuangan yang menyajikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas selama periode tertentu. Tujuan dari laporan arus kas yaitu untuk menunjukan kemampuan usaha dalam menghasilkan kas dari operasional, serta bagaimana kas tersebut digunakan

dalam pendanaan. Berikut laporan arus kas karameru yang dibuat dengan *software Accurate*;

Tabel 2 . 8 Arus Kas Langsung Karameru

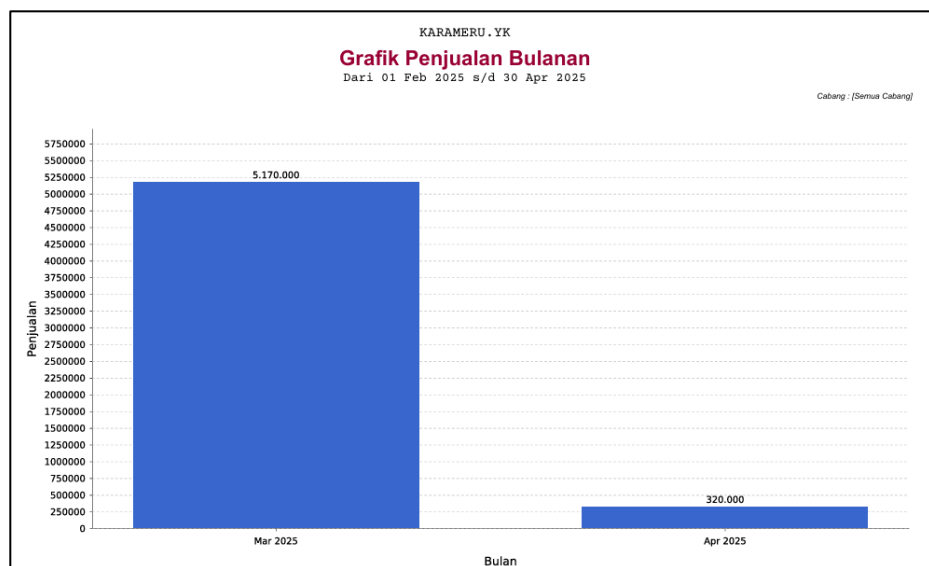
KARAMERU. YK	
Arus Kas (Langsung)	
Dari Periode Februari 2025 s/d April 2025	
Keterangan	Nilai
Aktifitas Operasi	
Kas dari Penjualan	5.490.000,
Kas untuk Pembelian	1.689.076,
Beban Operasional	40.000,
Beban Listrik	20.000,
Beban gas	20.000,
Beban Transportasi	55.200,
Laba(Rugi) Operasi sebelum berubah di Operasi Aset dan Berkurang(Bertambah) pada Operasi Aset	3.665.724,
Total Berkurang(Bertambah) pada Operasi Aset	0,
Berkurang(Bertambah) pada Operasi Liabilitas	
Total Berkurang(Bertambah) pada Operasi Liabilitas	0,
Total Kas bersih (dipakai)/ dihasilkan oleh Aktivitas Operasi	3.665.724,
Aktifitas Investasi	
Aset Tetap	-138.000,
Peralatan	-138.000,
Total Kas bersih yg dihasilkan / (dipakai) oleh Aktivitas Investasi	-138.000,
Aktifitas Pendanaan	
Modal	300.000,
Ekuitas Saldo Awal	300.000,
Total Kas bersih yg dihasilkan / (dipakai) oleh Aktivitas Pendanaan	300.000,
Kas bersih dihasilkan oleh / (dipakai) di Period ini	3.527.724,
Kas & Setara Kas di Awal period	0,
Kas & Setara Kas di Akhir period	3.527.724,
ACCURATE Account ing System Report	

Laporan arus kas Karameru.YK periode Februari– April 2025 menunjukkan kas bersih dari aktivitas operasional sebesar Rp3.665.724, yang merupakan selisih antara total penerimaan kas penjualan sebesar Rp5.490.000 dengan pengeluaran kas untuk pembelian bahan baku, beban listrik, beban gas, dan beban operasional lainnya. Hasil ini mencerminkan bahwa aktivitas operasional mampu memberikan kontribusi positif terhadap likuiditas usaha.

Pada aktivitas investasi, tercatat adanya pengeluaran sebesar Rp138.000 untuk pembelian aset tetap yang digunakan dalam menunjang proses operasional.

Secara keseluruhan, total kas bersih yang diperoleh pada akhir periode adalah Rp 3.527.724. Angka ini menunjukkan bahwa usaha Karameru.YK berada pada kondisi likuid yang baik, di mana kas yang tersedia cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional jangka pendek dan dapat dialokasikan untuk rencana mengembangkan usaha.

c. Grafik Penjualan Bulanan



Gambar 2 . 2 Grafik Penjualan Bulanan

Berdasarkan data penjualan, dapat diketahui bahwa pencapaian tertinggi terjadi pada bulan Maret 2025 dengan nilai penjualan sebesar Rp5.170.000 untuk seluruh produk Karameru. Sementara itu, pada bulan April 2025 terjadi penurunan signifikan dengan total penjualan hanya sebesar Rp320.000. Penurunan ini disebabkan oleh berkurangnya

waktu operasional penjualan pada bulan April dibandingkan Maret, serta perubahan segmentasi pasar.

Pada bulan Maret, target pasar difokuskan pada konsumen pembeli takjil selama bulan Ramadan. Namun, setelah Ramadan berakhir, potensi pasar menurun karena perubahan perilaku konsumsi. Upaya penjualan pada bulan April dilakukan dalam momentum acara wisuda di Universitas Islam Indonesia, yang terdiri dari dua sesi pada akhir pekan. Berdasarkan evaluasi, produk puding Karameru memiliki karakteristik pasar yang spesifik dan kurang sesuai untuk dikonsumsi pada waktu pagi hari, sehingga tingkat permintaan pada acara tersebut menjadi relatif rendah.

d. Neraca atau Laporan Posisi Keuangan

Tabel 2 . 9 Neraca Multi Periode Karameru

KARAMERU. YK			
Neraca (Multi Periode)			
Dari Periode Februari 2025 s/d April 2025			
Mata Uang : Indonesian Rupiah			
Deskripsi	28 Feb 2025	31 Mar 2025	30 Apr 2025
ASET			
ASET LANCAR			
Kas dan Setara Kas			
Kas Kecil	0,	769.220,	613.220,
Qris Gopay Merchant	0,	140.000,	140.000,
Bank Pusat	17.704,	2.899.704,	3.169.704,
Jumlah Kas dan Setara Kas	17.704,	3.808.924,	3.922.924,
Piutang Usaha			
Jumlah Piutang Usaha	0,	0,	0,
Persediaan			
Persediaan	104.296,	39.187,31	106.260,
Jumlah Persediaan	104.296,	39.187,31	106.260,
Aset Lancar Lainnya			
Jumlah Aset Lancar Lainnya	0,	0,	0,
Jumlah Aset Lancar	122.000,	3.848.111,31	4.029.184,
ASET TIDAK LANCAR			
Nilai Histori			
Peralatan	138.000,	138.000,	138.000,
Jumlah Nilai Histori	138.000,	138.000,	138.000,
Akumulasi Penyusutan			
Jumlah Akumulasi Penyusutan	0,	0,	0,
Jumlah Aset Tidak Lancar	138.000,	138.000,	138.000,
Aset Lainnya			
Jumlah Aset Lainnya	0,	0,	0,
JUMLAH ASET	260.000,	3.986.111,31	4.167.184,
LIABILITAS DAN EKUITAS			
LIABILITAS			
LIABILITAS JANGKA PENDEK			
Utang Usaha			
Jumlah Utang	0,	0,	0,
Kewajiban Jangka Pendek Lainnya			
Jumlah Kewajiban Jangka Pendek Lainnya	0,	0,	0,
Jumlah Kewajiban Jangka Pendek	0,	0,	0,
LIABILITAS JANGKA PANJANG			
Jumlah Kewajiban Jangka Panjang	0,	0,	0,
Jumlah Kewajiban	0,	0,	0,
EKUITAS			
Ekuitas Saldo Awal	300.000,	284.835,73	229.560,1
Laba Tahun Ini	-40.000,	3.701.275,57	3.937.623,9
Jumlah Ekuitas	260.000,	3.986.111,31	4.167.184,
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	260.000,	3.986.111,31	4.167.184,

Berdasarkan laporan neraca Karameru pada periode Februari Hingga April 2025, terlihat adanya pertumbuhan yang positif pada sisi aset dan ekuitas. Pada akhir Februari 2025, total aset yang dimiliki usaha tercatat sebesar Rp260.000, kemudian meningkat menjadi Rp4.167.184 pada akhir April 2025. Kenaikan signifikan ini disebabkan oleh peningkatan kas dan setara kas yang berasal dari hasil penjualan produk serta bertambahnya persediaan bahan baku. Hal ini menunjukkan bahwa strategi operasional dan pemasaran yang dilakukan mampu menghasilkan arus kas positif yang berkontribusi terhadap pertumbuhan aset usaha.

Tidak terdapat kewajiban atau utang yang tercatat selama periode pelaporan, yang berarti seluruh aktivitas operasional dan investasi dibiayai sepenuhnya dari modal pemilik dan keuntungan yang diperoleh. Kondisi ini mencerminkan kehati-hatian dalam pengelolaan keuangan, sekaligus mengurangi risiko beban bunga atau kewajiban pembayaran yang dapat memengaruhi arus kas di masa depan.

Ekuitas pun menunjukkan pertumbuhan yang konsisten sejalan dengan peningkatan laba usaha setiap bulannya, yang mengindikasikan bahwa laba yang diperoleh tidak hanya digunakan untuk operasional, tetapi juga diakumulasi kembali sebagai modal usaha, sehingga memperkuat posisi keuangan Karameru dan memberikan landasan yang kuat untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

Secara keseluruhan, neraca Karameru pada periode ini memperlihatkan kondisi keuangan yang sehat, ditandai dengan meningkatnya aset, tidak adanya kewajiban, serta pertumbuhan ekuitas yang stabil. Kondisi tersebut menjadi

indikasi bahwa usaha memiliki kemampuan untuk bertumbuh secara mandiri, dengan potensi ekspansi dan pengembangan produk di masa depan.

e. Laporan Laba Rugi

Tabel 2 . 10 Laporan Laba Rugi Karameru

KARAMERU. YK					
Laba/Rugi (Multi Periode)					
Dari Periode Februari 2025 s/d April 2025					
Cabang : [Semua Cabang], Mata Uang : Indonesian Rupiah					
Deskripsi	Februari	Maret	April	Total	
PENDAPATAN					
Penjualan	0,	5.170.000,	320.000,	5.490.000,	
Jumlah Pendapatan	0,	5.170.000,	320.000,	5.490.000,	
BEBAN POKOK PENJUALAN					
Beban Pokok Penjualan	0,	1.428.724,43	83.651,68	1.512.376,1	
Jumlah Beban Pokok Penjualan	0,	1.428.724,43	83.651,68	1.512.376,1	
LABA KOTOR	0,	3.741.275,57	236.348,32	3.977.623,9	
BEBAN OPERASIONAL					
Beban Listrik	0,	20.000,	0,	20.000,	
Beban gas	0,	20.000,	0,	20.000,	
Beban transportasi		55.200,		55.200,	
Beban Penyusutan Peralatan	0,	138.000,	0,	138.000,	
Jumlah Beban Operasional	0,	233.200,	0,	233.200,	
PENDAPATAN OPERASIONAL	0,	3.508.075,57	236.348,32	3.744.423,9	
PENDAPATAN DAN BEBAN NON OPERASIONAL					
Pendapatan Non Operasional					
Jumlah Pendapatan Non	0,	0,	0,	0,	
Beban Non Operasional					
Jumlah Beban Non Operasional	0,	0,	0,	0,	
Jumlah Pendapatan dan Beban Non	0,	0,	0,	0,	
LABA BERSIH	0,	3.508.075,57	236.348,32	3.744.423,9	
ACCURATE Account ing Syst em Report					

Laporan laba rugi Karameru periode Februari hingga April 2025 menunjukkan kinerja keuangan yang positif. Total pendapatan selama tiga bulan sebesar **Rp5.490.000**, dengan beban pokok penjualan sebesar **Rp1.512.376**, menghasilkan laba kotor sebesar **Rp3.977.623**.

Setelah dikurangi beban operasional sebesar **Rp.233.200**, laba operasional tercatat sebesar

Rp.3.744.423. Tidak terdapat pendapatan maupun beban non-operasional dalam periode ini, sehingga seluruh laba operasional menjadi laba bersih. Data ini menunjukkan bahwa usaha mampu memperoleh laba bersih yang stabil dan efisien dalam pengelolaan biaya, meskipun beroperasi dalam jangka waktu yang relatif singkat, sehingga memberikan prospek positif untuk pengembangan usaha di masa mendatang.

4. Pembagian Keuntungan

Pembagian keuntungan Karameru dirancang berdasarkan prinsip keadilan, kesepakatan bersama, dan kepatuhan terhadap prinsip ekonomi Islam. Pada periode Februari–April 2025, usaha ini mencatat laba bersih sebesar **Rp 3.744.423** setelah dikurangi seluruh beban operasional dan kewajiban usaha.

Dalam kasus ini, pemilik modal sekaligus pengelola usaha berjumlah tiga orang. Oleh karena setiap pihak memiliki porsi kontribusi modal dan peran yang relatif sama dalam mengelola bisnis, maka pembagian keuntungan dilakukan secara adil.

Tabel 2 . 11 Tabel Pembagian Keuntungan sesuai Persentase tiap pemodal

Nama	Persentase	Nominal
Zeka	33,33%	Rp1.248.141
Nabil	33,33%	Rp1.248.141
Rahman	33,33%	Rp1.248.141
TOTAL	100%	Rp 3.744.423

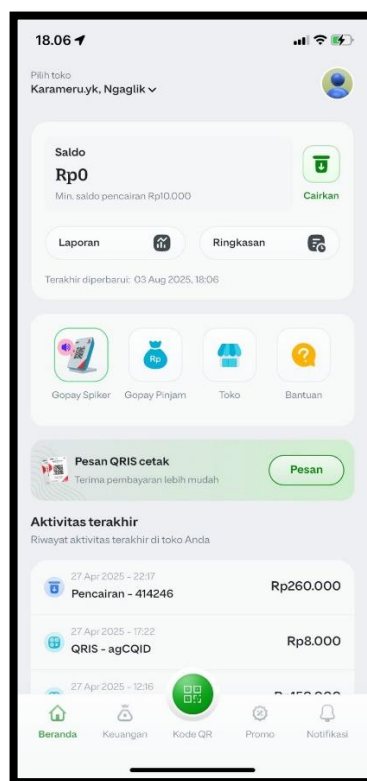
Pembagian ini dilakukan setelah semua biaya operasional, pembelian bahan baku, dan kebutuhan usaha terpenuhi, sehingga tidak mengganggu arus kas. Proses pembagian disertai dokumentasi dan verifikasi laporan keuangan agar transparan bagi semua pihak.

Dengan sistem ini, setiap pemilik sekaligus pengelola usaha mendapatkan hak yang setara, yang dapat digunakan sebagai

pendapatan pribadi atau diinvestasikan kembali ke dalam usaha. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan rasa memiliki, tanggung jawab, serta komitmen semua pihak untuk mengembangkan Karameru secara berkelanjutan.

5. Metode Pembayaran

Menurut (Ramadhani, Fasa, & Suharto, 2002) Metode pembayaran adalah metode atau cara kita untuk membayar sesuatu. Terdapat beberapa jenis metode pembayaran yang bisa kita pilih, bisa tunai maupun non tunai. Pada usaha Karameru Penulis beserta Tim sepakat menggunakan dua metode pembayaran yaitu pembayaran tunai dan Pembayaran non tunai via Qris by Go Pay Merchant



Gambar 2.3 Laman beranda Gopay Merchant

Dengan menggunakan aplikasi Go Pay tersebut, pengguna dapat memantau aktivitas keuangan mereka secara harian, mingguan, bulanan, hingga tahunan. Proses pencarian dana dari Go Pay dilakukan secara otomatis ke rekening pengguna satu hari setelah pendapatan diterima, dengan potongan biaya administrasi sebesar 0,5 hingga 1,5% per transaksi.

6. Perencanaan pertumbuhan atau ekspansi dan inovasi

Berdasarkan laporan keuangan usaha Karameru selama periode februari hingga April 2025, usaha ini menunjukkan pertumbuhan yang stabil dan prospektif. Hal ini terlihat dari peningkatan kas dan setara kas yang mencapai Rp 3.527.724 di akhir periode, serta laba bersih yang tercatat sebesar Rp 3.744.423,9. Dengan kondisi keuangan tersebut usaha ini memiliki potensi untuk melakukan ekspansi dan inovasi dalam jangka pendek hingga menengah. Berikut rencana ekspansi yang dilakukan oleh penulis dan tim:

a. Penambahan Varian,

Selain 2 varian yang dibuat penulis dan tim juga melakukan reset tentang rasa baru seperti melon, dan redvelvet dengan taburan oreo,

b. Perluasan Pasar

Untuk perluasan pasar penulis dan tim sempat terpikirkan untuk mendistribusikan produk ke beberapa café seperti yang dilakukan oleh kompetitor lain yaitu Purel jogja.

c. Digitalisasi Promosi dan Penjualan

Penguatan branding melalui media sosial dan berkerja sama dengan food influencer dan pengadaan penjualan online via *market place*.

d. Investasi Tempat dan Peralatan Produksi

Dengan adanya laba dan arus kas yang positif,, investasi pada tempat dan peralatan tambahan dapat dilakukan untuk meningkatkan kenyamanan kepada penjual dan pembeli. Untuk investasi peralatan tambahan dapat dilakukan juga untuk mendukung produksi serta efisiensi waktu, tenaga kerja, dan kualitas produk.

Seluruh rencana pertumbuhan dan inovasi tersebut dapat dilakukan dengan tetap dengan Analisa keuangan dan manajemen risiko yang matang, terencana, dan strategi mitigasi risiko yang tepat akan membantu

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam mengembangkan bisnis Karameru, penulis dan tim menghadapi beberapa tantangan yang perlu diidentifikasi dengan seksama. Mengidentifikasi masalah dalam aspek keuangan merupakan bagian penting dalam manajemen risiko bisnis ini. Berikut tantangan utama dalam aspek keuangan:

1. Pengelolaan arus kas

Pengelolaan arus kas usaha Karameru dilakukan dengan dua metode yaitu dengan spreadsheet dan dengan Software Accurate, dimana dalam meng input data dengan spreadsheet dapat di lakukan dimanapun dan tidak berbayar dan pada software Accurate memiliki sistem keuangan yang sangat lengkap dimana tersedia system POS, manajemen stok, dan laporan keuangan yang cukup lengkap, namun pada saat input data pada software Accurate hanya bisa di gunakan dengan desktop dan untuk penggunaan jangka Panjang harus berlangganan pada software tersebut.

2. Perancangan anggaran dan pengelolaan risiko

Pada perancangan anggaran dan pengelolaan risiko, seperti pengeluaran yang tidak terduga seperti perbedaan harga bahan baku pada pemasok yang berbeda, dan penentuan harga jual agar sesuai dengan target pasar

B. Tinjauan Teoritis

Arus kas yang terkelola dengan baik memungkinkan pemilik usaha untuk memahami kondisi keuangan secara akurat, sehingga dapat membuat keputusan bisnis yang tepat. Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada beberapa kedai kopi di Kecamatan Pasir Peny, ditemukan bahwa sebagian besar pengusaha belum menerapkan konsep akuntansi dasar dengan benar. Misalnya, mereka belum memisahkan antara transaksi usaha dan non-usaha, serta belum melakukan pencatatan aset tetap dan penyusutan. Hal ini menunjukkan bahwa

sistem pencatatan yang digunakan masih sederhana dan belum memadai untuk memberikan informasi keuangan yang akurat (Azhari, 2021).

Laporan arus kas merupakan salah satu komponen penting dalam laporan keuangan UMKM, karena memberikan gambaran detail mengenai kondisi keuangan kas usaha. Bagi coffee shop, analisis arus kas membantu pemilik bisnis memahami sumber pendapatan dan alokasi pengeluaran, sekaligus menilai kesehatan finansial usaha mereka. Defisit kas terjadi ketika arus kas masuk lebih kecil dibandingkan arus kas keluar, yang dapat mengganggu stabilitas bisnis (Arifin, Mukoffi, & Soebagio, 2020).

Manajemen kas menekankan pentingnya perencanaan keuangan yang matang bagi pemilik bisnis untuk menghindari defisit kas yang dapat menghambat operasional. Dengan menyusun anggaran kas, perusahaan dapat memprediksi penerimaan dan pengeluaran kas di masa mendatang, sehingga dapat mengantisipasi kapan terjadi surplus atau defisit kas (Fuad, Bernadine, Rakhman, & Fa, 2023)

Dalam pengelolaan keuangan UMKM, penyusunan cash budgeting merupakan fondasi perencanaan arus kas yang esensial, dengan menyusun estimasi penerimaan dan pengeluaran kas secara periodik bulanan atau mingguan untuk menjamin ketersediaan likuiditas sekaligus mencegah krisis likuiditas dan kebutuhan pendanaan darurat (Matusin, et al., 2024)

C. Pemecahan Masalah

Dalam merintis usaha, pelaku usaha sering kali menghadapi berbagai tantangan yang muncul secara tak terduga, baik yang berasal dari factor internal maupun eksternal. Dimana terkadang sulit untuk dikendalikan selama jalannya suatu bisnis. Penulis dan tim dalam menjalankan usaha Karameru kerap mengalami beberapa hambatan yang berdampak pada perkembangan usaha, Maka dari itu penulis dan tim berupaya merumuskan sejumlah solusi sebagai respon terhadap kendala-kendala yang muncul dalam proses perintisan usaha. Adapun solusi yang dirumuskan yaitu:

1. Pengelolaan arus kas

Untuk jangka pendek, penggunaan spreadsheet tetap dipertahankan dengan penjadwalan pencatatan secara teratur dan validasi data mingguan agar meminimalkan kesalahan input. Sementara itu, Untuk penggunaan software Accurate tetap digunakan sebagai alat bantu utama pencatatan keuangan. Dalam jangka Panjang dapat mempertimbangkan untuk tetap menggunakan software accurate dengan berlangganan atau mencari alternatif lain yang gratis.

2. Perancangan anggaran dan pengelolaan risiko

Solusi yang diterapkan adalah dengan menyusun anggaran berbasis estimasi permintaan dan membuat daftar harga bahan baku dari beberapa pemasok sebagai pembanding tetap. Dengan demikian, usaha dapat memilih pemasok terbaik dari segi harga dan kualitas. Selain itu, margin keuntungan minimum ditetapkan sebagai batas pengambilan keputusan harga jual agar tetap seimbang antara daya beli konsumen dan keberlanjutan usaha.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perintisan usaha Karameru.YK, dapat disimpulkan bahwa proses perintisan bisnis rumahan berbasis syariah ini menunjukkan potensi yang menjanjikan, baik dari segi operasional maupun keuangan. Usaha ini fokus pada produk puding karamel dengan cita rasa khas, menggunakan bahan berkualitas, dan dikemas secara menarik. Strategi pemasaran dilakukan melalui media sosial dan sistem pre-order mingguan.

Dari sisi keuangan, laporan arus kas menunjukkan saldo akhir positif sebesar Rp3.973.404, dengan laba bersih sebesar Rp 3.744.423, yang menandakan usaha berjalan secara efisien dan sehat secara finansial. Usaha juga berhasil mencapai titik impas (BEP) pada volume penjualan 348 unit atau senilai Rp3.480.000.

Meskipun terdapat kendala seperti fluktuasi harga bahan baku, dan akses pasar yang masih terbatas, penulis berhasil mengidentifikasi permasalahan dan menerapkan solusi secara bertahap, sesuai prinsip-prinsip syariah seperti kejujuran, keadilan, dan keberkahan.

B. SARAN

Berdasarkan hasil perintisan dan analisis usaha Karameru, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk pengembangan usaha kedepan. Dimana Karameru bisa meningkatkan kualitas pencatatan dan pengelolaan keuangan secara lebih sistematis dan berkelanjutan. Penggunaan software akuntansi seperti Accurate sebaiknya dioptimalkan dengan berlangganan versi penuh agar seluruh aktivitas keuangan, termasuk pencatatan transaksi harian, pengelolaan stok, dan laporan laba rugi dapat tercatat secara otomatis dan akurat. Selain itu, penting untuk menyusun anggaran rutin dan membuat proyeksi arus kas agar pengeluaran tidak terduga dapat diantisipasi sejak awal. Untuk menjaga keberlanjutan usaha sesuai prinsip syariah, maka

pengelolaan dana harus menghindari praktik riba dan tetap mengedepankan transparansi, amanah, serta efisiensi dalam penggunaan modal.berbasis syariah untuk meningkatkan daya jangkau produk. Terakhir, disarankan agar pelaku usaha terus menanamkan nilai-nilai ekonomi Islam dalam setiap aktivitas bisnis, seperti kejujuran dalam transaksi, keadilan dalam penetapan harga, serta pengelolaan keuntungan yang tidak semata-mata berorientasi pada materi, tetapi juga keberkahan dan kemaslahatan bagi semua pihak yang terlibat.

DAFTAR PUSTAKA

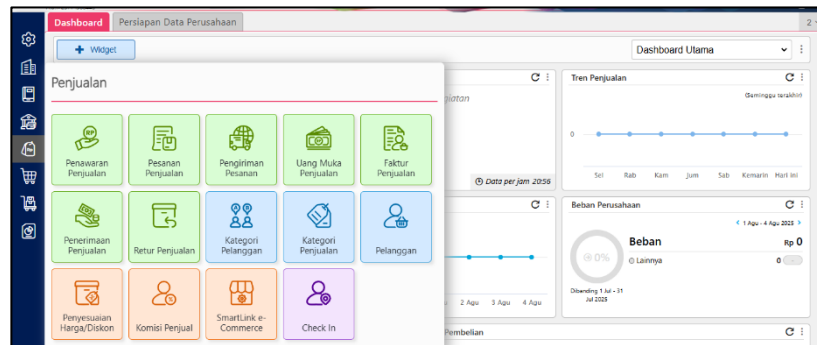
- Amelia, A., & Umami, N. A. (2021). Strategi Pemasaran Berdasarkan Paket Kartu. *SEMNASTERA (Seminar Nasional Teknologi dan Riset Terapan)*, 55-63.
- Arifin, N., Mukoffi, A., & Soebagio, S. (2020). Analisis Arus Kas Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada CV. Putri Alin Jaya. *Rinjani Unitri*.
- Azhari. (2021). Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Kedai Kopi Di Kecamatan Pasir Penyus Kabupaten Indragiri Hulu. *Jurnal Ilmu Pendidikan*.
- Dellanita, A., & Wisnubrata. (2022, Desember 06). *Cara Membuat Puding Karamel ala Jepang, Lembut dan Lezat*. Retrieved from [kompas.com: https://lifestyle.kompas.com/read/2022/12/06/083327920/cara-membuat-puding-karamel-ala-jepang-lembut-dan-lezat?lgn_method=google&google_btn=onetap](https://lifestyle.kompas.com/read/2022/12/06/083327920/cara-membuat-puding-karamel-ala-jepang-lembut-dan-lezat?lgn_method=google&google_btn=onetap)
- Fuad, M., Bernadine, Rakhman, A., & Fa, L. B. (2023). Penyusunan Anggaran Kas Untuk Efisiensi Penggunaan Dana. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*.
- Katrin, M. L., As Syafi'i, A., Tsani, M. A., & Susanto, R. (2024). Analisis Volume Produksi Menggunakan Break Even Point (UMKM Martabak Manis YN). *SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER HUBISINTEK* , 748-753.
- Matusin, A. R., Darasih, R., Sari, W., Nurhayati, Hartono, P. G., Trisanti, N., & Roudha, S. N. (2024). Perencanaan Keuangan Jangka Pendek Untuk Menentukan Kebutuhan Kas Pada UMKM. *Dirkantara Indonesia*.
- Maulinda, S., & S, S. (2022). ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA LAPAK TAMAN GENANG GENIS SUMBAWA BESAR. *Samalewa: Jurnal Riset dan Kajian Manajemen*(Vol. 2 No. 1 (2022): Samalewa: Jurnal Riset & Kajian Manajemen), 50-58. doi:<https://doi.org/10.58406/samalewa.v2i1.863>
- Ramadhani, A. N., Fasa, M. I., & Suharto. (2002). ANALISIS METODE PEMBAYARAN DALAM MENINGKATKAN MINAT BELI KONSUMEN PADA E-COMMERCE: TINJAUAN PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. *JURNAL BINA BANGSA EKONOMIKA*, 113.
- Sari, P. A., & Hidayat, I. (2022). Analisis Laporan Keuangan. *Eureka Media Aksara*.

Simanjuntak, N. H., Sumual, T. M., & Bacilius, A. (2020). PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN UMKM BERDASARKAN SAK-EMKM (STUDI KASUS PADA UMKM RESTORAN DELLI TOMOHON). *JURNAL AKUNTANSI MANADO*, 27.

Universitas Ciputra. (2024). *Bisnis Dessert Kreatif: Menyajikan Kelezatan dan Inovasi*. Retrieved from www.ciputra.ac.id:
<https://www.ciputra.ac.id/cbz/bisnis-dessert-kreatif-menyajikan-kelezatan-dan-inovasi/>

LAMPIRAN

1. Aplikasi/Web Penunjang Pencatatan Keuangan



Gambar 4 . 1 Halaman Beranda *Software Accurate*

2. Kegiatan Survei



Gambar 4 . 2 Survei Bahan baku & peralatan

3. Dokumentasi Produksi



Gambar 4 . 3 Pembuatan Puding

4. Foto Produk



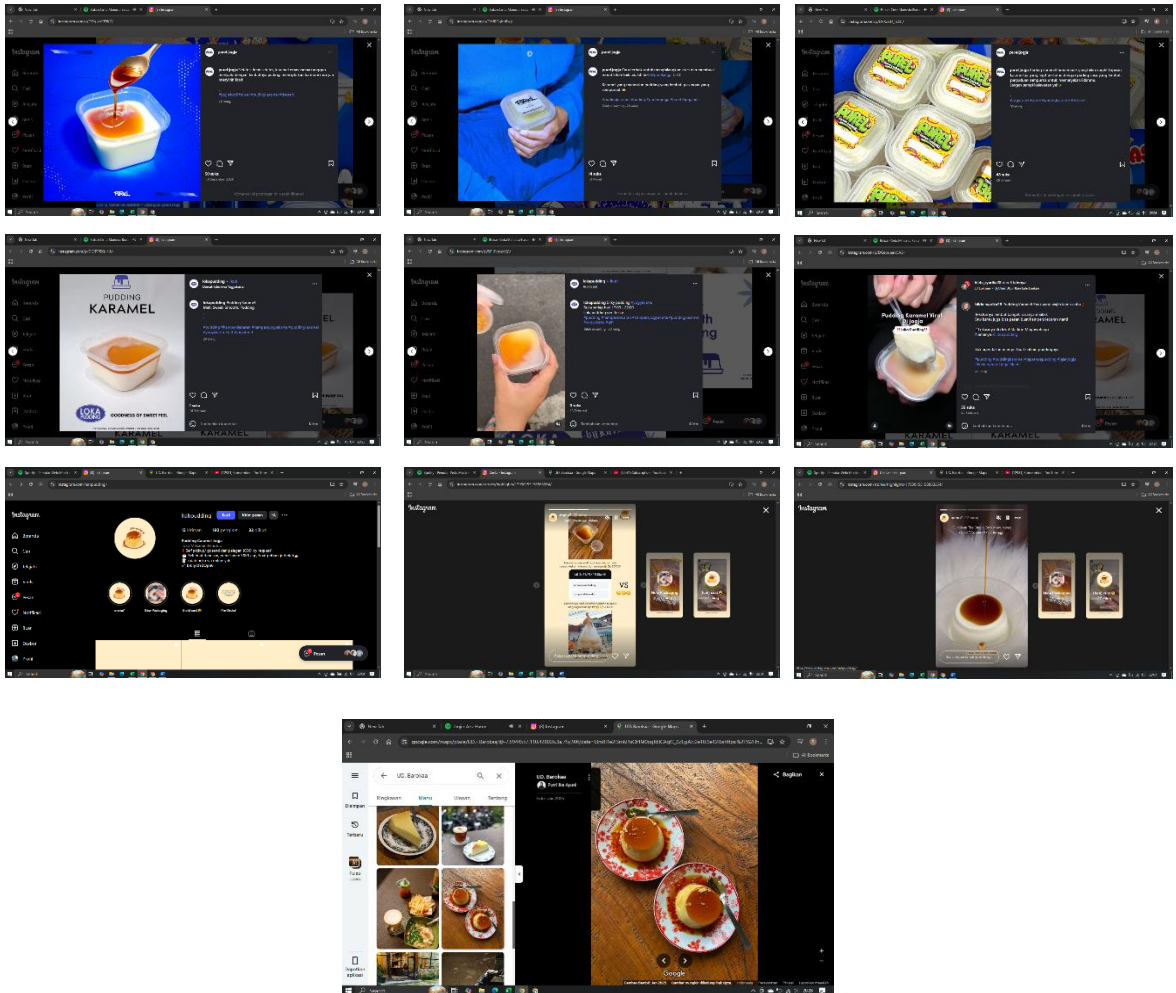
Gambar 4 . 4 Foto Puding Mangga dan Puding Karamel

5. Dokumentasi Aktivitas Penjualan



Gambar 5 . 1 Dokumentasi Aktivitas penjualan

6. Kegiatan survey kompetitor



Gambar 6 . 1 Dokumentasi Survey Kompetitor