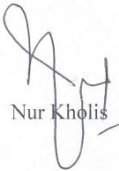


**“KARUPUAK LEAK MANAGIAH” SEBAGAI INOVASI PADA JAJANAN
LEGENDARIS KHAS SUMATRA BARAT”
(Bidang Keuangan)**

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



ACC utk
munaqasah, 2 Jan
2026


Nur Kholis

Oleh :
Hashfi Fakhri Zatawera
20423084

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
JURUSAN STUDI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2026**

LEMBAR KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Hashfi Fakhri Zatawera
NIM : 20423084
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : **"Krapuak Leak Managiah" Sebagai Inovasi Pada Jajanan
Legendaris Khas Sumatra Barat (Bidang Keuangan)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir 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 mempertanggung jawabkan 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, 31 Desember 2025



Hashfi Fakhri Zatawera

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) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
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 : 28 April 2026
Judul Tugas Akhir : Karupak Leak Managiah sebagai Inovasi pada Jajanan
Legendari Khas Sumatra Barat
Nama : HASHFI FAKHRI ZATAWERA
Nomor Mahasiswa : 20423084

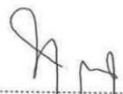
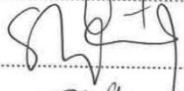
Schingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI

Ketua/Pembimbing
Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec.

Penguji 1
Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

Penguji 2
Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I

()
()
()

Yogyakarta, 28 April 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam



Dr. Drs. Asmuni, MA

NOTA DINAS

Yogyakarta, 11 Rajab 1447 H
31 December 2025

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

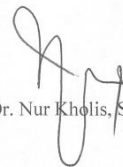
Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 605/Dek/60/DAATI/FIAI/III/2024 tanggal 24 Juli 2024 M/ 18 Muharram 1446 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Hahsfi Fakhri Zatawera
Nomor Induk Mahasiswa : 20423084
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi : Studi Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : "KARUPUAK LEAK MANAGIAH" SEBAGAI INOVASI PADA JAJANAN LEGENDARIS KHAS SUMATERA BARAT (Bidang Keuangan)

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan 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.

Yogyakarta, 2 Januari 2026



Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

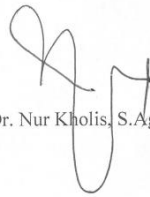
Nama : Hahsfi Fakhri Zatawera

NIM : 20423084

Judul Tugas Akhir : "KARUPUAK LEAK MANAGIAH" SEBAGAI INOVASI
PADA JAJANAN LEGENDARIS KHAS SUMATERA BARAT (Bidang Keuangan)

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

Yogyakarta, 31 Desember 2025



Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec

MOTTO

Al Baqarah (2:152 – 153)

فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونَ ١٥٢

Maka ingatlah kepada-Ku, Aku pun akan ingat kepadamu. Bersyukurlah kepada-Ku, dan janganlah kamu ingkar kepada-Ku.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ ١٥٣

Wahai orang-orang yang beriman! Mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan shalat. Sungguh, Allah beserta orang-orang yang sabar

Itami o kanjiro.Itami o kangaero.Itami o ukeirero.Itami o shire.

Rasakan penderitaan. Pikirkan penderitaan.Terimalah penderitaan.Kenalilah penderitaan

(Pain Akatsuki. Episode : 166)

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

Nomor: 158 Thn 1987

Nomor: 0543b/U/1987

TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pendahuluan

Penelitian transliterasi Arab-Latin merupakan salah satu program penelitian Puslitbang Lektur Agama, Bdan Litbang Agama, yang pelaksanaannya dimulai tahun anggaran 1983/1984. Untuk mencapai hasil rumusan yang lebih baik, hasil penelitian itu dibahas dalam pertemuan terbatas guna menampung pandangan dan pikiran para ahli agar dapat dijadikan bahan telaah yang berharga bagi forum seminar yang sifatnya lebih luas dan nasional.

Transliterasi Arab-Latin memang dihajatkan oleh bangsa Indonesia karena huruf Arab dipergunakan 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 Puslitbag 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 sendiri 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 seminar tersebut, Kepala Litbang Agama menjelaskan bahwa pertemuan itu mempunyai arti penting dan strategis karena:

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

Pedoman literasi Arab-Latin yang baku telah lama didambakan karena amat mambantu 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 kelektruran, 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 keberagaman, 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 pengalihan 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 pada pada padanannya dalam huruf Latin dicarikan padanan dengan cara memberi tambahan tanda diakritik, dengan dasar “satu fenom satu lambing”.
3. Pedoman transliterasi ini diperuntukkan bagi masyarakat umum.

Rumus 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

Fenom 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.

Dibawah 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	Ha	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
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	š	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

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 transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0.2: Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	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: Vokal Rangkap

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ...ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
◌َ...و	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh :

كَتَبَ - kataba

فَعَلَ - fa'ala

3. Maddah

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

Tabel 0.4: Maddah

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ...اَ...اَ...	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
إِ...إِ...	kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
أُ...أُ...	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - qāla

قِيلَ - qīla

رَمَى - ramā

يَقُولُ - yaqūlu

4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta marbutah hidup

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

b. Ta marbutah mati

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

c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbu"ah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ - raudah al-atfāl

- raudatul atfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

- al-Madīnah al-Munawwarah

- al- Madīnatul al-Munawwarah

طَلْحَة

- talhah

5. Syaddah (Tasyid)

Syaddah atau tsyid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasyid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا - rabbanā

الْحَجَّ - al-hajj

نَزَّلَ - nazzala

نُعِمَ - nu"ima

الْبِرَّ - al-birr

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ل ا, namun dalam transliterasi nilai kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun huruf qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Tabel 0.5: Kata Sandang

الرَّجُلُ	- ar- rajulu		الْقَلَمُ	- al-qalamu
السَّيِّدُ	- as-sayyidu		الْبَيْعُ	- al-badi'u

الشمس	- as-syamsu		الجلال	- al-jalālu
-------	-------------	--	--------	-------------

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak ditengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, is dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	- ta'khuḏūna	إِنَّ	- inna
النَّوْءُ	- an-nau'	أُمِرْتُ	- umirtu
شَيْءٍ	- syai'un	أَكَلَ	- akala

8. Penulisan Kata

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

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn Wa innallāha lahuwa khairrāziqīn
وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	Wa auf al-kaila wa-almīzān Wa auf al-kaila wal mīzān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ	Ibrāhīm al-Khalīl Ibrāhīm al-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا	Bismillāhi majrehā wa mursahā
وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا	Walillāhi 'alan-nāsi hijju al-baiti manistatā'a ilaihi sabīla Walillāhi 'alan-nāsi hijjul-baiti

	manistatā'a ilaihi sabīlā
--	---------------------------

9. Huruf Kapital

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

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	Wa mā Muhammadun illā rasl
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	Inna awwala baitin wudi'a linnāsi lallaẓi bibakkata mubārakan
شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ	Syahrū Ramadān al-laẓi unzila fih al-Qur'ānu Syahrū Ramadān al-laẓi unzila fihil Qur'ānu
وَلَقَدْ رَآهُ بِالْأُفُقِ الْمُبِينِ	Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil-mubīn
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ	Alhamdu lillāhi rabbil al-'ālamīn Alhamdu lillāhi rabbilil 'ālamīn

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 har-kat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ	Nasrun minallāhi wa fathun qarīb
لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا	Lillāhi al-amru jamī'an Lillāhil-amru jamī'an
وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ	Wallāha bikulli syai'in 'alīm

10. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum Warrahmatullah Wabarakatuh

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ، وَعَلَى آلِهِ وَأَصْحَابِهِ وَمَنْ تَبِعَهُمْ
بِإِحْسَانٍ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ، أَمَّا بَعْدُ

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan Proyek Bisnis ini. Penulisan Laporan Proyek Bisnis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan laporan proyek bisnis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikan laporan proyek bisnis ini. Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih 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 selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia beserta jajarannya.
- 3) Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku ketua Jurusan Studi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam.
- 4) Bapak Anom Garbo, SEI., M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam.
- 5) Bapak Dr. H. Nur Kholis, S.Ag, S.E.I.,M.Sh.Ec Selaku Dosen Pembimbing Perintisan Bisnis yang telah dengan sabar membantu dan juga membimbing penulis dan juga tim dalam penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
- 6) Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu dan juga memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh mahasiswa Ekonomi Islam
- 7) Orang tua, Bapak Rambang dan Ibu Wening yang selalu mendukung saya dalam segala hal hingga saya bisa sampai dititik ini

- 8) Kepada saudara – saudara saya. Mba Kara, Mas Arkan, Dek Azka. Yang selalu menyemangati saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini.
- 9) Nadhifa Anggraini. Perempuan yang menemani saya dalam suka maupun duka dan membantu dalam menyelesaikan tugas akhir. Saya mengucapkan banyak – banyak terima kasih.
- 10) Alya puspa sari. yang sekarang menemani saya, dan mendukung saya untuk hal apapun.
- 11) Teman-teman Seperjuangan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Saya mengucapkan banyak terima kasih telah menemani selama ini.
- 12) Tim Karupuk Leak Managiah, Wido Ardani yang selama ini telah berjuang Bersama-sama dalam menyelesaikan Tugas Akhir perintisan bisnis ini

Yogyakarta, 31 Desember 2025



Hashfi Fakhri Zatawera

DAFTAR ISI

LEMBAR KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING	v
MOTTO	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	vii
KATA PENGANTAR	xvii
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Sistematika Penulisan	5
BAB II.....	7
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	7
A. Profil Bisnis.....	7
B. Pelaksanaan Bisnis	13
Pencatatan Keuangan	21
BAB III	29
IDENTIFIKASI DAN PERENCANAAN MASALAH	29
A. Identifikasi Masalah	29
1. Penetapan modal awal.....	29
2. Penetapan Harga Jual	30
B. Tinjauan Teoritis	31

1. Laporan Keuangan	33
2. Biaya Produksi	33
3. Laporan Laba Rugi.....	33
4. Laporan Arus Kas	34
5. Neraca	34
C. Pemecahan Masalah	34
BAB IV	35
KESIMPULAN DAN SARAN.....	35
A. Kesimpulan	36
B. Saran.....	36
DAFTAR PUSTAKA	36
LAMPIRAN.....	38
RIWAYAT HIDUP.....	39

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Riset Harga.....	14
Tabel 2 Presentase Modal dan Bagi Hasil.....	16
Tabel 3 Biaya Variabel Produk.....	18
Tabel 4 Total Cost.....	19
Tabel 5 Harga Pokok Penjualan.....	20
Tabel 6 Laporan Keuangan Harian	21
Tabel 7 Laporan Arus Kas	23
Tabel 8 Laporan Laba Rugi.....	25
Tabel 9 Laporan Neraca Keuangan.....	27

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Logo Kerpuak Leak.....	11
---------------------------------	----

ABSTRAK

KARUPUAK LEAK MANAGIAH” SEBAGAI INOVASI PADA JAJANAN LEGENDARIS KHAS SUMATRA BARAT BIDANG KEUANGAN

Hashfi Fakhri Zatawera

20423084

Indonesia memiliki beragam potensi wisata dan kuliner yang mendorong masyarakat daerah untuk berinovasi dalam menciptakan makanan khas sebagai identitas wilayah, salah satunya Karupuk Leak dari Sumatra Barat. Dalam pengembangan usaha tersebut, manajemen keuangan menjadi aspek penting untuk memantau pendapatan dan biaya operasional sebagai dasar pengambilan keputusan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kinerja keuangan usaha rintisan Karupuk Leak Managiah selama periode Agustus – November 2024. Hasil pencatatan menunjukkan bahwa usaha dimulai dengan modal iuran anggota sebesar Rp800.000. Selama periode pengamatan, usaha berhasil membukukan total pendapatan penjualan sebesar Rp750.000 dengan total beban operasional sebesar Rp665.400, sehingga menghasilkan laba bersih operasional senilai Rp84.600. Analisis rasio profitabilitas menunjukkan nilai Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE) masing-masing sebesar 9,56%. Dari sisi posisi keuangan, usaha mencatatkan saldo kas akhir yang kuat sebesar Rp819.600 dan total modal akhir yang tumbuh menjadi Rp884.600. Keberhasilan dalam mencetak laba positif dan menjaga likuiditas tanpa adanya hutang (0%) menunjukkan bahwa usaha ini memiliki fundamental keuangan yang sehat untuk menghadapi tantangan penjualan online, seperti fluktuasi bahan baku dan persaingan digital, melalui inovasi produk serta penguatan strategi pemasaran digital yang tepat.

Kata Kunci: Manajemen Keuangan, Karupuk Leak, Penjualan Online, Rasio Profitabilitas, Sumatra Barat.

ABSTRACT

"KARUPUAK LEAK MANAGIAH" AS AN INNOVATION IN LEGENDARY SNACKS FROM WEST SUMATRA FINANCE SECTOR

Hasfi Fakhri Zatawera

20423084

Indonesia possesses a diverse range of tourism and culinary potentials that encourage local communities to innovate in creating traditional foods as regional identities, such as Karupiak Leak from West Sumatra. In the development of such businesses, financial management serves as a critical aspect for monitoring revenue and operating costs as a basis for decision-making. This study aims to analyze the financial performance of the Karupiak Leak Managiah startup during the period of August – November 2024.

The financial records indicate that the business was established with an initial capital contribution from members totaling Rp800,000. During the observation period, the business successfully recorded total sales revenue of Rp750,000 with total operating expenses of Rp665,400, resulting in a net operating profit of Rp84,600. Profitability ratio analysis shows that the Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE) were each 9.56%. Regarding the financial position, the business recorded a strong final cash balance of Rp819,600 and a total final capital that grew to Rp884,600. The success in generating positive profit and maintaining liquidity without any debt (0%) demonstrates that the business has a healthy financial fundamental to face online sales challenges, such as raw material fluctuations and digital competition, through product innovation and the strengthening of appropriate digital marketing strategies.

Keywords: Financial Management, Karupiak Leak, Online Sales, Profitability Ratios, West Sumatra.

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia dikenal dari beragam banyak wisata dan kuliner yang tersebar di penjuru wilayahnya. Melalui potensi yang dimiliki oleh wilayah yang ada, membuat para masyarakat yang berada di wilayah tersebut menjadi memiliki inovasi untuk mendapatkan makanan khas yang dimiliki oleh wilayah. Seperti yang terdapat di wilayah Sumatera Barat memiliki kreativitas dan inovasi dalam membuat sebuah kuliner khas yang menjadi ciri khas dalam provinsi tersebut. Sumatera barat seringkali dikenal dengan wisata dan juga kulinernya yang banyak. Dapat menjadi pengertian pula dari wisata yang merupakan kegiatan perjalanan seseorang atau sekelompok orang dengan singgah ke suatu tempat untuk tujuan tertentu dan dalam waktu tertentu.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata, setiap individu dijamin haknya untuk memperoleh kesempatan berwisata. Hal ini menegaskan bahwa kebutuhan wisatawan (*tourism demand side*) perlu dipahami dan diukur secara menyeluruh, mulai dari tahap keberangkatan dari rumah hingga kepulangan setelah melakukan kegiatan wisata. Di sisi lain, Indonesia memiliki keragaman serta keunikan yang menjadi daya tarik pariwisata (*tourism supply side*), sehingga sektor pariwisata ditetapkan oleh pemerintah sebagai sektor unggulan yang berperan penting dalam menopang perekonomian nasional (Surur, 2020: 1).

Sumatera Barat merupakan salah satu wilayah yang menjadi tujuan wisata favorit dan banyak menarik minat wisatawan dari berbagai daerah di Indonesia. Sektor pariwisata di daerah ini memiliki peran yang cukup signifikan sebagai sumber pendapatan serta penggerak aktivitas ekonomi. Sehingga, melalui sektor pariwisata dapat dijadikan sebuah upaya untuk dapat meningkatkan pendapat yang ada di Sumatera (Besra, 2012) Potensi kepariwisataan Sumatera Barat sangat besar, terutama dalam jumlah destinasi wisata termasuk anugerah keindahan alam dan budaya masyarakat Sumatera Barat, hampir disetiap wilayah Kabupaten dan Kota

terdapat berjenis dan beragam daya tarik wisata (Pemerintah Daerah Sumatera Barat, 2021).

Kuliner khas Sumatera Barat yang banyak dikenal oleh seluruh pelosok Indonesia yaitu Rendang, olahan dari bahan baku daging dan santan yang diaduk dengan menggunakan bumbu dan rempah-rempah. Selain rendang, adapula rumah makan padang yang menjadi ikonik dalam kuliner yang ada di Sumatera Barat. Pada umumnya, orang-orang hanya mengenal makanan khas Sumatera Barat seperti yang sudah di sebutkan. Padahal, apabila lebih dalam lagi seringkali dijumpai banyak pedagang kaki lima dengan menggunakan toples yang berisikan kerupuk ubi bulat yang diberikan mie bihun dan kuah sate padang di atasnya. Berbeda dari kerupuk sanjai yang sering dijumpai di toko oleh-oleh Sumatera Barat, yang menggunakan macam-macam rasa.

Karupuk leak yang juga dikenal sebagai karupuk mie atau karupuk kuah merupakan jajanan tradisional yang dahulu banyak dijual di depan sekolah dasar dengan kisaran harga Rp1.000–Rp5.000 (Asril, 2021). Jajanan ini dibuat dari singkong yang dihaluskan, kemudian dicetak tipis berbentuk lingkaran. Karupuk leak disajikan dengan siraman kuah sate dan tambahan topping bihun di atasnya, sehingga menjadikannya sebagai salah satu jajanan yang digemari oleh masyarakat Minangkabau sejak dahulu hingga saat ini.

Karupuk leak merupakan jajanan tradisional yang eksistensinya masih terbatas pada wilayah asalnya, yaitu Sumatera Barat. Kondisi ini disebabkan oleh minimnya distribusi dan jumlah penjual karupuk leak di luar daerah tersebut, berbeda dengan kuliner Minangkabau lain seperti nasi Padang yang telah mengalami proses komodifikasi dan penyebaran secara luas di berbagai wilayah Indonesia. Istilah karupuk leak berasal dari kata “*leak*” atau “*baleak*” yang dalam Bahasa Indonesia berarti “tumpah”. Penamaan ini berkaitan dengan karakteristik karupuk leak yang mudah mengalami perubahan tekstur menjadi lembek setelah disiram kuah sate, sehingga harus segera dikonsumsi, menyerupai pola konsumsi makanan yang bersifat temporer seperti es krim (Asril, 2021).

Sebagai upaya untuk mengatasi keterbatasan tersebut, diperlukan inovasi pada produk karupuk leak agar dapat dikenal secara lebih luas dan dikonsumsi oleh masyarakat di luar daerah asalnya, sebagaimana kuliner Minangkabau lainnya seperti rendang dan karupuk sanjai. Salah satu bentuk inovasi yang dapat diterapkan adalah pengembangan karupuk leak dalam bentuk kering yang dikemas menggunakan kemasan *standing pouch*. Strategi ini dinilai mampu meningkatkan daya simpan, mempermudah distribusi, serta memperluas jangkauan pemasaran karupuk leak sebagai produk pangan tradisional yang bernilai komersial. *Standing pouch* merupakan salah satu jenis kemasan yang higienis dikarenakan tidak adanya celah untuk masuk kotoran. Selain itu memiliki kelebihan yang cantik dari segi desain dan bisa disesuaikan dengan kebutuhan, dilihat dari segi ukuran yang relatif lebar dan bisa berdiri (Syahid 2018).

Salah satu faktor krusial dalam perancangan kemasan produk yang berorientasi pada daya tarik konsumen adalah aspek visual. Oleh sebab itu, pelaku usaha perlu memberikan perhatian khusus terhadap desain kemasan produknya. Desain kemasan yang tidak menarik secara visual berpotensi menurunkan persepsi kualitas produk di mata konsumen (Hastari, 2019).

Pemasaran karupuk leak dalam bentuk kering dengan menggunakan kemasan *standing pouch* memungkinkan produk ini untuk dikonsumsi oleh masyarakat luas tanpa harus berkunjung langsung ke Sumatera Barat. Selain itu, penggunaan bahan baku yang relatif sederhana menjadikan usaha karupuk leak dalam kemasan *standing pouch* tidak sulit untuk dikembangkan. Berdasarkan inovasi tersebut, karupuk leak diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif jajanan khas Sumatera Barat yang mampu memenuhi kebutuhan wisatawan.

Pengembangan usaha karupuk leak dalam kemasan *standing pouch* memiliki prospek yang menjanjikan, mengingat masih terbatasnya pelaku usaha yang mengembangkan produk ini secara inovatif dengan dukungan teknologi. Perkembangan teknologi informasi yang pesat memungkinkan strategi promosi dilakukan secara lebih efektif melalui internet dan pemanfaatan media sosial, yang saat ini telah menjadi bagian dari konsumsi sehari-hari masyarakat (Noviyanti & Yuliana, 2022).

Tidak hanya dari segi informasi, pemanfaatan internet saat ini juga merambat untuk melaksanakan transaksi. Penjualan nantinya dilakukan pada toko digital (*marketplace*) yang memang disediakan untuk transaksi jarak jauh. Pemanfaatan digitalmarketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pun menjadi salah satu pilihan di era masyarakat ekonomi Asean. Pemanfaatan digital teknologi tidak hanya menghantar kita kepada penggunaan aplikasi saja, namun dapat membantu dalam promosi (Noviyanti and Yuliana 2022).

Bagian keuangan menjadi salah satu bagian yang terpenting dalam sebuah bisnis agar dapat berjalan sesuai dengan target yang diharapkan oleh perusahaan. Dalam manajemen keuangan memiliki tujuan untuk memantau seberapa banyak dari penghasilan dan biaya operasional bisnis sebagai awalan dalam membuat keputusan keuangan dalam jangka panjang maupun pendek yang lebih bijaksana (Niaga, CIMB, n.d.). Analisis yang dilakukan dalam kelayakan aspek keuangan dalam bisnis memiliki tujuan untuk mengetahui dan mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan aliran kas serta sumber dana dan proyeksi keuangan. Yang termasuk kedalam bagian keuangan ini mencakup tentang pemasukan maupun pengeluaran yang terjadi saat emnjalani bisnis dari masa produksi hingga operasional proyek yang direncanakan.

Metode yang digunakan dalam perintisan bisnis Karupuak Leak Managiah dilakukan dengan mengusung konsep *sustainable* yang pastinya bagian keuangan diharuskan untuk memaksimalkan pengelolaan keuangan. Seperti modal yang digunakan untuk pengelolaan modal sebagai langkah awal dalam melakukan bisnis, untuk mengetahui berapa yang digunakan untuk pembelian bahan baku yang berkualitas, perhitungan dalam pembelian gaji dan bonus yang diberikan untuk karyawan yang sudah ditetapkan sebelumnya, pembuatan perhitungan harga pokok penjualan melihat dari biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya operasional lainnya yang dibutuhkan.

Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan rancang bangun bisnis ini disusun ke dalam tiga bagian utama, yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian inti laporan terdiri atas empat bab, yakni Bab I, Bab II, Bab III, dan Bab IV.

Bab I memaparkan latar belakang gagasan bisnis yang diusulkan, proses analisis kelayakan usaha, serta struktur laporan tugas akhir yang menjelaskan secara ringkas konsep rancang bangun dan implementasi bisnis yang dikembangkan.

Pada bagian Bab II, membahas tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis yang terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, waktu pendirian, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis laporan ini berisikan tentang aspek-aspek produksi pada bisnis Karupak Leak Managiah.

Bab III memuat pembahasan mengenai identifikasi dan pemecahan masalah yang terdiri atas tiga bagian utama, yaitu identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah diuraikan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam proses pengembangan bisnis. Selanjutnya, bagian tinjauan teoritis menyajikan landasan teori yang relevan dengan permasalahan yang telah diidentifikasi. Adapun bagian pemecahan masalah menjelaskan teori atau pendekatan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, serta menguraikan tingkat efektivitas penerapannya.

Bab IV yang berisi kesimpulan dan saran menguraikan pelaksanaan bisnis secara umum, termasuk implementasi aspek fungsional serta penyelesaian permasalahan yang dihadapi sebagaimana telah dibahas pada Bab III. Selain itu, bab ini juga memuat saran yang ditujukan kepada calon wisudawan atau pihak lain yang berminat untuk terjun dan mengembangkan usaha pada bidang bisnis yang sejenis.

Adapun bagian akhir laporan menyajikan daftar pustaka serta lampiran-lampiran yang berfungsi sebagai pendukung dan pelengkap dalam pelaksanaan serta pengembangan bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Karupuak Leak Managiah merupakan inovasi pada jajanan legendaris karupuak kuah sate khas Sumatera Barat. Karupuak Leak adalah jajanan kerupuk singkong yang disirami kuah sate dan ditambahkan bihun sebagai toppingnya. Nama karupuak leak berasal dari kata “*Leak*” (*baleak*) yang jika diartikan ke dalam bahasa Indonesia berarti “berserakan”. Hal tersebut dikarenakan dengan beralaskan kerupuk, kemudian diberikan tambahan bihun dan kuah sate di atasnya yang ditaburi secara berserakan. Sedangkan kata “*Managiah*” yang jika diartikan ke dalam bahasa Indonesia berarti “ketagihan”. Diharapkan dengan menggunakan nama ini dapat menjadikan orang yang membeli kerupuk leak dapat ketagihan dalam membeli produk yang penulis tawarkan.

Makanan telah menjadi bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan masyarakat yang ada di Dunia. Seiring dengan berjalannya waktu, banyak manusia yang ingin makan hanya dengan bahan yang praktis dan sederhana. Kerupuk Leak dengan mengedepankan pada kualitas dalam bahan baku serta berkomitmen dalam cita rasa yang terdapat dalam setiap gigitannya membuat masyarakat yang mengkonsumsi mendapatkan kenikmatan dalam mengkonsumsinya. Produk yang berkualitas tinggi menjadi ciri khas dalam makanannya.

Dengan rasa kuah padang yang memiliki ciri khas tersendiri, dapat menambah cita rasa Sumatera Barat yang melekat di dalamnya. Setiap gigitannya memberikan rasa renyah yang berasal dari kerupuk dan rasa yang gurih dari kuah padang dan bihun. Makanan ini sudah banyak tersedia di pinggir jalan maupun tempat wisata yang terkenal di Sumatera Barat. Karupuak Leak biasa dinikmati bersamaan dengan minuman kelapa muda, sehingga menambah sensasi kenikmatan saat menyantap Karupuak Leak. Tak jarang

orang tau bagaimana resep dan cara dalam memasak kerupuk leak ini. Sehingga, masih banyak orang luar daerah yang ingin mencicipi bagaimana rasa dari kerupuk leak atau kerupuk mie kuah ini kesulitan dalam mencicipinya. Diperlukan dana yang cukup besar apabila masyarakat luar daerah yang berada di luar provinsi maupun luar pulau untuk dapat mencicipi kuliner khas Sumatera Barat ini.

Seiring dengan perkembangan zaman yang ada, serta kemudahan dalam digitalisasi dan pengiriman, membuat masyarakat luar mendapatkan kemudahan dalam merasakan kuliner tanpa harus mengeluarkan dana yang banyak. Banyak kemudahan yang didapatkan melalui era digitalisasi saat ini. Seperti hal dalam harga Kerupuk Leak atau Kerupuk Mie Kuah ini hanya dibandrol harga dengan kisaran Rp 5.000 – Rp 10.000. Membuat para masyarakat Indonesia yang berada di luar daerah terbayarkan rasa keingintahuan dan mudah untuk dapat mencicipi makan khas Sumatera Barat ini. Dengan memiliki keunggulan yang terdapat dalam bahan baku yang berkualitas, berasal dari resep yang sudah secara turun temurun dalam rasa yang autentik dan proses produksi yang higienis dan sesuai dengan standar pada pengolahan yang ada.

Target pasar dalam produk ini berfokus pada penggemar kuliner tradisional, restoran ataupun warung makan yang membutuhkan pelengkap dalam usahanya, konsumen yang mencari camilan yang sederhana, serta para mahasiswa ataupun masyarakat rantau yang berasal dari Sumatera Barat, yang rindu dengan makanan khas daerahnya sendiri. Melalui kemudahan ini, bukan hanya memberikan kemudahan dalam masak namun juga mengobati rindu untuk produk yang diperjualkan.

Perkembangan era digital mendorong brand Karupuk Leak Managiah untuk melaksanakan peluncuran produk pada 11 Agustus 2024 dengan menghadirkan inovasi berupa produk karupuk leak dalam bentuk kering yang dikemas secara khusus, sehingga memiliki daya simpan lebih lama dan dapat dikonsumsi kapan saja serta di mana saja. Penggunaan kemasan *standing pouch* berfungsi untuk melindungi dan menjaga kualitas produk dari potensi

kerusakan selama proses penyimpanan dan penjualan, sekaligus meningkatkan daya tarik visual produk melalui karakteristik kemasannya yang unik (Gonzalez, Thorsbury, & Twede, 2007).

Dengan menggunakan riset lapangan secara langsung untuk dapat mengetahui berapa lama ketahanan dari produk dan bahan baku yang disimpan di dalam *standing pouch*. Sehingga, di dapatkanlah ketahanan bahan baku dalam standing berada di rentang waktu 3 bulan setelah produksi. Dalam kemasan sudah terdapat 5 keping kerupuk, bihun beserta bumbu seperti, coconut powder, tepung beras, dan rempah-rempah yang akan digunakan untuk kuah satenya, Harga jual per bungkus yang diperjualkan diberi harga sebesar Rp 25.000.

Banyak persaingan dengan jenis-jenis kerupuk lainnya, apalagi kerupuk sendiri sudah digunakan sebagai pelengkap dalam makanan. Namun dengan dihidirkannya Kerupuk Leak atau Kerupuk Kuah Mie yang menjadikan makanan ini bukan sebagai pelengkap namun sebagai makanan utama atau cemilan yang sederhana dan mudah. Fokus utama Kerupuk Leak adalah tanggung jawab dalam kesehatan dan kemudahan dalam pengkonsumsian. Dengan memperhatikan kesehatan dan higienis dalam produk bisa berkontribusi langsung dalam kesehatan masyarakat Indonesia.

Tujuan utama dari bisnis Kerupuk Leak atau Kerupuk Kuah Mie ini adalah memberikan dampak yang positif bagi masyarakat. Bisnis ini memiliki tujuan yang mencerminkan komitmen penuh terhadap tanggung jawab penulis terhadap cita rasa, kesehatan, mendukung perekonomian dan pengenalan budaya kuliner yang ada pada produk :

1. Cita Rasa

Memberikan rasa khas yang berasal dari resep autentik secara turun temurun yang berasal dari Sumatera Barat. Rasa yang khas dalam menciptakan kepuasan pelanggan sehingga dapat menghadirkan produk yang lezat dan berkualitas tinggi untuk memastikan kepuasan pada konsumen dan membangun loyalitas dalam rasa yang nikmat dan *autentic*.

2. Kesehatan

Dalam penyajian dibutuhkan bahan baku yang bukan hanya mengedepankan kenikmatan namun juga kesehatan yang ada dalam produknya. Menyediakan makanan yang bergizi untuk memenuhi kebutuhan kesehatan dan pertumbuhan konsumen serta mendukung kesehatan fisik dan mental.

3. Mendukung Ekonomi Lokal

Bahan baku yang digunakan dalam produk berkontribusi pada perkenomian lokal dengan menggunakan bahan baku yang berasal dari petani atau produsen lokal yang dekat dengan produk.

4. Mempromosikan budaya kuliner

Dalam melakukan penjualan juga memperkenalkan dan melestarikan makanan tradisional atau khas daerah sebagai bagian dari warisan budaya yang ada pada produk ini.

Dengan tujuan-tujuan yang telah dijabarkan di atas, memberikan kontribusi dalam perubahan positif terhadap kesehatan, cita rasa dan juga budaya yang terkandung di dalamnya. Kerupuk Leak menjadi salah satu kemudahan dalam masyarakat yang ingin mencicipi makanan khas daerah.

Kerupuk Leak atau Kerupuk Kuah Mie bertempat di lokasinya sendiri di Yogyakarta, namun untuk bahan baku berasal dari tempat yang terpisah yaitu Sumatera Barat dan Jawa Tengah. Sistem yang digunakan dalam usaha ini dengan meletakkan produk di toko maupun secara online dalam menjalankan bisnisnya. Metode yang digunakan oleh Kerupuk Leak adalah zero waste. Yang dimaksud dengan Zero Waste tentu untuk meminimalisir hasil sisa produksinya untuk dapat dimanfaatkan kembali.

Dalam perkembangan bisnis ini merupakan perintisan bisnis yang bertujuan untuk menyelesaikan tugas akhir. Berikut tim dari Kerupuk Leak Managiah :

- a. Wido Ardani sebagai tim di bidang produksi dan pemasaran.
- b. Hashfi Fakhri Zatawera tim di bidang keuangan.



Gambar 1 Logo Kerupuk Leak

Logo yang digunakan dalam produk ini merupakan sebuah identitas dari brand Karupuk Leak Managiah yang tentunya memiliki arti yang ada dalam setiap lekukannya. Arti yang terdapat dalam logo itu sendiri, tertuai sebagai berikut :

- a) Karupuk Leak sendiri merupakan nama dari produk yang akan dipasarkan. Nama ini memang sudah digunakan oleh pedagang-pedagang yang terdapat di Sumatera Barat. Penggunaan nama yang lain dalam makanan ada juga disebut Kerupuk Kuah Mie. Namun, penulis lebih memilih dalam menggunakan nama “Kerupuk Leak” karena sudah menjadi ciri khas daerah yang ada pada kerupuk ini. Karupuk atau dalam bahasa Indonesia nya Kerupuk, merupakan salah satu bahan baku utama yang digunakan dalam bisnis ini, sehingga ini menjadi ciri khas yang digunakan untuk membuat sebuah inovasi. Leak sendiri yang memiliki arti “berserakan” karena mie dan kuah yang merupakan bahan baku utama diletakkan di atas kerupuk yang diletakkan secara berserakan di atasnya. Hal itu lah yang menjadi alasan penulis menggunakan salah satu nama ini.
- b) Managiah sendiri merupakan sebuah kata yang berasal dari daerah tempat kerupuk ini sendiri berasal, yaitu Sumatera Barat. Managiah sendiri memiliki arti yaitu “Ketagihan”. Alasan dari diberikannya nama pada produk ini karena penulis memiliki harapan supaya produk yang

ditawarkan ini memiliki dampak yang positif bagi konsumen apabila membeli produk ini sekali, maka akan ketagihan untuk kembali membeli produk ini. Cita rasa menjadi poin utama dalam usaha ini. Pengalaman dalam mengkonsumsi makanan dan menjadi terobsesi untuk mengkonsumsi makanan tersebut secara berulang kali.

- c) Lambang atap Rumah Gadang pada logo memberikan identitas budaya kepada para masyarakat bahwa produk berasal dari daerah Sumatera Barat. Makna lain yang terdapat pada arti atap rumah gadang adalah keharmonisan yang berada di setiap lengkungan atap dan keseimbangan dalam kehidupan sosial yang ada pada masyarakat minangkabau. Penggunaan atap rumah gadang juga memiliki arti pada kepemimpinan yang dimana atap selalu berada di atas bangunan, dan mengartikan derajatnya tinggi. Sehingga, diharapkan bisnis ini akan selalu berada di tingkat teratas dalam hal yang positif. Atap rumah gadang ini mencerminkan kekayaan tradisi dan arsitektur lokal.
- d) Gambar matahari pada logo melambangkan kehidupan yang terdapat di bumi, matahari merupakan sumber utama kehidupan yang ada di bumi, sehingga diartikan sebagai simbol energi. Cahaya matahari yang terang benderang melambangkan harapan, dan dalam konteks positif ingin menunjukkan masa depan yang cerah. Akibat dari pengertian terkait gambar matahari yang cerah, penulis sangat mengharapkan bisnis dalam produk ini dapat memiliki masa depan yang cerah. Dapat membuka lapangan kerja untuk para masyarakat. Selain itu, diharapkan juga untuk cahaya yang terang ini sehingga bisnis ini akan selalu terus bersinar dan memberikan pencerahan yang baik kepada masyarakat.
- e) Penulis menggunakan warna kuning untuk background mengartikan sebagai kehangatan. Yang warna ini memiliki kesan hangat dan ramah, sehingga akan membuat orang yang berada dalam lingkungan bisnis ini merasa nyaman dan merasa disambut. Dalam dunia bisnis, penting untuk menciptakan kehangatan dan kenyamanan yang terdapat di dalamnya. Hubungan antara perusahaan, karyawan dan pelanggan menjadi hal

terpenting untuk dapat memberikan kenyamanan. Melalui suasana yang nyaman dan hangat membuat yang terdapat dalam bisnis merasa dihargai dan termotivasi, sehingga akan menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan inovatif. Apabila sesama tim anggota merasa nyaman, itu akan menciptakan sebuah kolaborasi yang lebih baik, dalam mengungkapkan sebuah ide, serta memiliki komitmen yang sama untuk mencapai suatu tujuan bersama yang semakin baik. Dalam hal ini, kehangatan bukan hanya menjadi tolak ukur dalam hal perasaan, namun juga strategi yang mendalam untuk dapat meraih kesuksesan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Visi misi yang menjadi pedoman dalam bisnis ini adalah sebagai berikut :

1. Visi : Menjadikan “Karupuk Leak Managiah” menjadi jajanan legendaris” dengan menciptakan inovasi baru. Sehingga dapat dinikmati oleh khalayak ramai
2. Misi :
 - a. Memberikan kepuasan kepada konsumen melalui rasa yang authentic.
 - b. Memberikan prospek yang positif terhadap masyarakat yang luas.
 - c. Melalui inovasi yang menarik sehingga mudah dikenal oleh khalayak luas.

B. Pelaksanaan Bisnis

Pelaksanaan perintisan bisnis Karupuk Leak Managiah ini dilaksanakan pada bulan Agustus 2024. Dalam perintisan bisnis ini penulis memiliki fokus pada bidang keuangan yang didalamnya terdapat sebagian yang telah didiskusikan atau disesuaikan dengan kebutuhan jalannya bisnis ini pada bagian keuangan. Dalam penulisan laporan ini penulis akan membahas beberapa aspek tugas bagian riset dan keuangan. Penyusunan laporan ini penulis membahas beberapa aspek tugas bagian riset dan keuangan. Dalam penyusunan laporan ini penulis membagi menjadi empat tahap utama yang meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

1. Perencanaan

Dalam bisnis Karupuk Leak Managiah ini, perencanaan keuangan memegang peran yang sangat penting dalam menentukan kesuksesan jangka Panjang. Pada proses ini penting untuk merancang strategi keuangan yang tepat dan berkelanjutan untuk mendukung visi dan tujuan bisnis. Perencanaan keuangan yang tepat akan membantu mengidentifikasi sumber daya finansial yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan efisien. Hal ini meliputi perhitungan modal awal untuk pembelian bahan baku, pengeluaran oprasional, dan pendapatan.

a. Riset Harga

Dalam melakukan pengembangan bisnis, diperlukan adanya riset pasar pada beberapa toko maupun *e-commerce* mengenai harga dan barang yang diperjualkan secara online maupun offline. Riset harga merupakan agkah kursialdalam menentukan strate pejualan yang tepat untuk karupuak leak. Sebelum menentukan harga jual, harus mempertimbangkan terlebih dahulu harga yang dapat bersaing engan produk serua namun tetap menguntungkan. Riset harga akan melibatkan analisis terhada harga produk serupa di pasar lokal, termasuk pesaing langsung dan tidak langsung. Berdasarkan dengan tabel di bawa, penulis memberan riset harga yang dilakukan secara tidak langsung atau melihat melalui platform di media sosial.

Tabel 1 Riset Harga

	Nama	Harga Jual	Keterangan
Toko 1	kerupuk kuah Jambi	Rp25.000	Menjual kerupuk kuah
Toko 2	Lam.blang	Rp35.000	menjual makan khas daerah
Toko 3	lokasaji	Rp35.000	frozen food makaan daerah
Toko 4	seblak mag rafael	Rp25.000	menjual makan khas daerah
Toko 5	Emak cw	Rp85.000	menjual kerupuk singkong

Toko 6	Snack ceria	Rp25.000	mejual keripik
---------------	-------------	----------	----------------

Berdasarkan tabel hasil riset tersebut, penulis melakukan kajian terhadap rentang harga komoditas melalui riset daring. Dari hasil penelitian pada dua platform jual beli online, diperoleh informasi bahwa kisaran harga produk berada pada rentang Rp25.000 hingga Rp35.000.

Dengan hasil riset yang telah dilakukan oleh penulis, terdapat beberapa kisaran harga yang dijual oleh komoditas yang ada, maka penulis dan tim Karupuak Leak Managiah berdiskusi dan mengambil Keputusan dalam penetapan harga untuk produk Karupuak Leak Managiah dan ditetapkan dengan harga Rp 25.000. Keputusan ini didasarkan pada analisis menyeluruh terhadap berbagai faktor, seperti kualitas produk, harga yang ditawarkan oleh pesaing, serta preferensi dan daya beli konsumen potensial. Selain itu, penulis juga mempertimbangkan strategi penetapan harga yang dapat menghasilkan keuntungan optimal sambil tetap bersaing di pasar yang kompetitif.

b. Menganalisis Aspek keuangan

Analisis aspek keuangan dalam usaha karupuak leak sangat penting untuk memastikan kelangsungan bisnis dan keuntungan yang optimal. Dalam langkah awalnya diperlukan perencanaan anggaran terlebih dahulu yang mencakup biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang dihitung dari perencanaan keuangan adalah gaji karyawan, sewa tempat, serta biaya pemasaran yang bersifat tetap. Sementara biaya variabel meliputi bahan baku, dan listrik. Proyeksi dalam arus kas harus dipertimbangkan untuk memastikan bahwa ada cukup dana untuk operasional sehari-hari. Selain itu, melakukan *Break-Even Point* yang menghitung berapa banyak paket yang diproduksi sehingga dapat menutupi seluruh biaya tetap. Analisis ini membantu dalam mengidentifikasi target penjualan yang realistis dan dapat dijadikan acuan dalam menetapkan strategi pemasaran.

1) Modal atau Sumber Dana

Modal yang digunakan untuk membuat karupuk leak memiliki sumber dana yang berasal dari modal sendiri atau dari tabungan pribadi, yang tidak melibatkan utang berbunga. Dalam hal ini, penulis dapat memanfaatkan harta yang dimiliki dengan cara yang halal dan bebas dari unsur riba. Akad yang digunakan dalam bisnis ini berupa musyarakah yang di mana pemilik usaha berbagi keuntungan sesuai kesepakatan awal, dan risiko ditanggung bersama. Dengan menggunakan sumber dana yang sesuai dengan prinsip syariah, usaha karupuk leak tidak hanya dapat berjalan dengan prinsip keadilan dan kebaikan, tetap juga menghindari praktik yang tidak sesuai dengan ajaran Islam.

Setiap anggota tim berkontribusi dalam penyediaan modal awal usaha. Penulis bersama tim menyepakati pengumpulan modal sampel sebesar Rp50.000 per orang, sehingga total modal awal yang diperoleh untuk pembuatan sampel produk mencapai Rp100.000. Selanjutnya, terdapat modal yang digunakan untuk produksi ialah sebesar Rp 250.000 per orang, sehingga perolehan modal awal untuk produksi sebesar Rp 500.000.

Tabel 2 Presentase Modal dan Bagi Hasil

No	Nama	Modal	Keterangan
1.	Wido Ardani	Rp 100.000	Modal Sampel
2.	Hashfi Fakhri Zatawera	Rp 100.000	
3.	Wido Ardani	Rp 300.000	Modal Produksi
4.	Hashfi Fakhri Zatawera	Rp 300.000	

$\text{Pemilik Modal 1} = \text{Rp } 250.000 \times 100\% = 50\%$

$\text{Pemilik Modal 2} = \text{Rp } 250.000 \times 100\% = 50\%$

Pada tabel diatas, tim dari Karupuk Leak Managiah memiliki kesepakatan untuk menggunakan metode mudhorabah yang dimana

menggunakan konsep bagi hasil yang setara di antara para pemegang saham. Untuk membagi hasil didapatkan sebanyak 50% dari total keuntungan. Apabila terdapat kelebihan itu akan dialokasikan menjadi dana kas sesuai dengankesepakatan bersama. Pembagian persentase penggunaan biaya dari modal tersebut sebagai berikut:

- a. Biaya produksi
- b. Biaya operasional
- c. Biaya promosi

Pembahasan selalu dilakukan guna memastikan apakah dalam pengembangan Karupuak Leak Managiah ini terdapat dana yang cukup untuk melakukan pembelian bahan baku dalam pembuatan karupuak leak dalam biaya produksi, biaya promosi, biaya operasional serta kebutuhan yang tak terduga.

2) Fixed Cost

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah atau tetap konstan terlepas dari tingkat produksi atau penjualan dalam periode tertentu (Wild & Subramanyam, 2014). Biaya ini harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjalankan operasionalnya meskipun tidak ada produksi yang dilakukan (Horngren, Sundem, & Stratton, 2002). Contoh biaya tetap antara lain adalah sewa gedung, gaji karyawan tetap, asuransi, dan biaya utilitas dasar seperti listrik dan air yang dibayar dengan jumlah yang tetap setiap bulan. Meskipun perusahaan mengalami penurunan penjualan atau produksi, biaya tetap harus dibayar sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya.

Dalam tahap awal perintisan bisnis, karupuak leak managiah tidak mengalami biaya tetap yang signifikan. Hal ini dikarenakan bisnis yang dijalankan masih berada dalam skala yang relatif kecil dan belum memiliki aset tetap yang memerlukan pembayaran rutin, seperti sewa gedung, asuransi, dan gaji karyawan tetap. Struktur biaya dari Kaupuak Leak Managiah menjadi lebih fleksibel dan

adaptif terhadap perubahan dalam tingkat produksi atau penjualan.

3) Variabel cost

Dalam bisnis karupuk leak, Biaya variabel (*variable cost*) merupakan jenis biaya yang besarnya mengalami perubahan seiring dengan tingkat produksi atau volume penjualan yang dihasilkan. Biaya ini akan meningkat seiring dengan jumlah produk yang diproduksi dan dijual. Biaya variabel dalam produksi Karupuk Leak Managiah meliputi bahan baku, dan biaya distribusi. Bahan baku yang digunakan seperti kerupuk, bihun, rempah-rempah, dan packaging.

Tabel 3 Biaya Variabel Produk

No	Nama Barang	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1.	Packaging pengiriman	35	3.720	130.200
2.	Kerupuk singkong	150	250	37.500
3.	Coconut powder	12	2.500	30.000
4.	Bumbu rempah			
	Bubuk cabai	20	5.500	110.000
	Bawang putih	10	5.500	55.000
	Parsley	40	1.000	40.000
	Kunyit	40	1.000	40.000
	Penyedap rasa	2	10.100	20.200
	Jahe	40	1.000	40.000
	Lada	40	1.000	40.000
5.	Bihun jagung	30	1.600	48.000
6.	Tepung terigu	2	11.000	22.000
7.	Plastik clip uk 11x17	1	12.000	12.000
8.	Plastik clip uk 25x35	1	40.500	40.500
9.	Timbangan digital	1	65.000	65.000
Total				730.400

Berdasarkan dari tabel variabel cost diatas di dapatkan beberapa poin yang menjadi acuan dalam proses operasional Karupuk Leak Managiah. Data tersebut dapat berubah-ubah sesuai dengan biaya pengeluaran ataupun kebutuhan pemasaran dan perkembangan bisnis. Apabila dari jumlah tersebut Karupuk Leak Managa mendapatkan pesanan yang banyak, maka biaya bahan baku, termasuk packaging pun juga akan meningkat.

4) Total Cost

Biaya total (*total cost*) merupakan akumulasi dari seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi barang, baik yang bersifat biaya tetap maupun biaya variabel. Perhitungan biaya total digunakan untuk mengetahui besaran keseluruhan pengeluaran yang diperlukan dalam menjalankan suatu usaha. Dalam perhitungannya konsep ini merupakan gabungan dari semua jenis biaya yang terkait dengan aktivitas produksi, termasuk biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tota memainkan peran yang krusial dalam analisis profitabilitas dan pengambilan keputusan bisnis (Prabandari, 2024). Dapat ditaik kesimpulan bahwa *total cost* adalah hasil dari penggabungan biaya *fixed cost* dan *variabel cost*.

Tabel 4 Total Cost

No	Jenis	Jumlah
1.	Fixed Cost	Rp 65.000
2.	Variabel Cost	Rp 665.400
		Rp 730.400

Pada perhitungan tabel total cost diatas jumlah yag dibutuhkan dalam permulaan proses produksi bisnis Karupuk Leak Managiah sebesar Rp 730.400. Hasil yang di dapatkan dari perhitungan total cost menjadi sebuah perencanaan keuangan yang lebih baik untuk megelola biaya produksi dan mengoptimalkan keuntungan. Pemahaman terhadap total cost sangat penting dalam pengambilan

keputusan manajerial, karena dapat digunakan untuk menentukan harga jual produk, mengevaluasi profitabilitas, serta merencanakan produksi secara lebih efisien (Baye & Prince, 2017).

5) Penjualan (HPP)

Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam usaha Karupuk Leak Managiah merupakan salah satu faktor penting yang harus dihitung dengan teliti untuk menentukan tingkat profitabilitas dan efisiensi dalam menjalankan bisnis ini. HPP mencakup seluruh biaya yang langsung terkait dengan proses produksi Karupuk Leak Managiah, seperti biaya bahan baku yang diperlukan untuk menghasilkan produk siap jual (Mankiw, 2020). Biaya bahan baku sering kali bervariasi tergantung pada kualitas bahan baku yang digunakan dan fluktuasi harga di pasar (Mansfield, 2013).

Tabel 5 Harga Pokok Penjualan

No	Nama Barang	Jumlah	Jumlah Harga
1.	Packaging pengiriman	35 pcs	130.200
2.	Kerupuk singkong	150 pcs	37.500
3.	Coconut powder	960 gr	30.000
4.	Bumbu rempah		
	Bubuk cabai	300 gr	110.000
	Bawang putih	150 gr	55.000
	Parsley	600 gr	40.000
	Kunyit	600 gr	40.000
	Penyedap rasa	440 gr	20.200
	Jahe	600 gr	40.000
	Lada	600 gr	40.000
5.	Bihun jagung	30	48.000
6.	Tepung terigu	2 kg	22.000
7.	Plastik clip uk 11x17	100 pcs	12.000
8.	Plastik clip uk 25x35	100 pcs	40.500
Total			665.400

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah unit yang dihasilkan}}$$

2. Penetapan Harga Jual

Perhitungan BEP

$$\text{Harga jual per 1 pack}(P) = 25.000$$

$$\begin{aligned}\text{Harga jual} &= HPP + (HPP \times \frac{\text{persentase keuntungan}}{100}) \\ &= 8.520 + (8.520 \times 1,9) \\ &= 8.520 + (16.188) \\ &= 24.708 \\ &= \mathbf{25.000}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Biaya Produksi} &= \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 400.000 + \text{Rp } 240.600 \\ &= \text{Rp } 640.600\end{aligned}$$

BEP Produksi

$$\begin{aligned}\text{BEP Produksi} &= \text{Biaya Tetap} : (\text{Harga Jual /Unit} - \text{Total Biaya Variabel/unit}) \\ &= \text{Rp } 400.000 : (\text{Rp } 25.000 - \text{Rp } 8.020) \\ &= \text{Rp } 400.000 : \text{Rp } 16.980 \\ &= 23,56 = 23 \text{ pcs}\end{aligned}$$

BEP Penjualan

$$\begin{aligned}\text{BEP Harga} &= \text{Biaya Produksi} / \text{produksi} \\ &= \text{Rp } 640.600 / 23 \text{ pcs} \\ &= \text{Rp } 27.852,2\end{aligned}$$

Pencatatan Keuangan

1. Pencatatan Mutasi Dana (Pemasukan dan Pengeluaran)

Tabel 6 Laporan Mutasi Dana

No.	Tanggal	Uraian	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
-----	---------	--------	-----------	-------------	-------

1	8 Agustus 2024	Iuran 1	Rp 200.000	Rp -	Rp 200.000
2	8 Agustus 2024	Kerupuk Singkong	Rp -	Rp 37.500	Rp 162.500
3	9 Agustus 2024	Packaging Pengiriman	Rp -	Rp 130.200	Rp 32.300
4	10 Agustus 2024	Iuran 2	Rp 600.000	Rp -	Rp 632.300
5	11 Agustus 2024	Coconut Powder	Rp -	Rp 30.000	Rp 602.300
6	11 Agustus 2024	Pembelian Bumbu-bumbu	Rp -	Rp 345.200	Rp 257.100
7	11 Agustus 2024	Bihun Jagung	Rp -	Rp 48.000	Rp 209.100
8	11 Agustus 2024	Tepung Terigu	Rp -	Rp 22.000	Rp 187.100
9	12 Agustus 2024	Plastik Clip	Rp -	Rp 52.500	Rp 134.600

No.	Tanggal	Uraian	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
1	01-Sep-24	Saldo Bulan Lalu	Rp 134.600	Rp -	Rp 134.600
2	02-Sep-24	Timbangan Digital	Rp -	Rp 65.000	Rp 69.600
3	05-Sep-24	Penjualan Produk	Rp 50.000	Rp -	Rp 119.600
4	06-Sep-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 144.600
5	09-Sep-24	Penjualan Produk	Rp 75.000	Rp -	Rp 219.600
6	11-Sep-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 244.600
7	02-Oct-24	Penjualan Produk	Rp 75.000	Rp -	Rp 319.600
8	05-Oct-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 344.600
9	10-Oct-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 369.600

10	25-Oct-24	Penjualan Produk	Rp 125.000	Rp -	Rp 494.600
11	01-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 75.000	Rp -	Rp 569.600
12	03-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 594.600
13	08-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 50.000	Rp -	Rp 644.600
14	21-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 100.000	Rp -	Rp 744.600
15	26-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 50.000	Rp -	Rp 794.600
16	29-Nov-24	Penjualan Produk	Rp 25.000	Rp -	Rp 819.600

Pada periode **Agustus – November 2024**, usaha *Karupuk Leak Managiah* mencatat berbagai transaksi pemasukan dan pengeluaran. Modal awal diperoleh dari iuran anggota sebesar Rp200.000 dan Rp600.000. Pengeluaran utama berupa pembelian bahan produksi seperti kerupuk singkong, coconut powder, bihun jagung, tepung terigu, serta plastik clip. Total pengeluaran bulan ini cukup besar sehingga saldo akhir menjadi Rp134.600.

Awal September saldo dibawa dari bulan sebelumnya sebesar Rp134.600. Pengeluaran untuk pembelian timbangan digital Rp65.000 dicatat sebagai aset pendukung. Selanjutnya, pemasukan berasal dari penjualan produk secara bertahap, mulai Rp25.000 hingga Rp125.000 per transaksi. Penjualan konsisten setiap bulan, sehingga saldo kas meningkat hingga Rp819.600 pada akhir November.

Pencatatan ini menunjukkan bahwa usaha mampu menutup biaya produksi dengan penjualan produk secara berkelanjutan. Investasi kecil pada aset (timbangan digital) juga dilakukan untuk mendukung operasional.

2. Laporan Arus Kas

Tabel 7 Laporan Arus Kas

Aktivitas Kas	Debit	Credit
Arus Kas Pendanaan		

Modal	800,000	
Arus Kas Operasional		
Penjualan (Sept-Nov)	750,000	
Bahan Baku dan Biaya Operasional		665,400
Arus Kas Investasi		
Aset Tetap (Timbangan)		65,000
Saldo Akhir Kas 30 November 2024		819,600

Arus kas usaha *Karupuk Leak Managiah* menggambarkan pergerakan dana:

- **Debet (Penerimaan)** : Modal awal sebesar Rp800.000 dan hasil penjualan Rp750.000, sehingga total kas masuk Rp1.550.000.
- **Kredit (Pengeluaran)** : Digunakan untuk pembelian bahan produksi Rp482.700, aset pendukung Rp65.000, serta plastik dan packaging Rp182.700.
- **Saldo Akhir**: Setelah semua transaksi, kas tersisa Rp819.600.

Arus kas menunjukkan usaha masih sehat, dengan penerimaan lebih besar daripada pengeluaran. Hal ini menandakan likuiditas cukup baik untuk melanjutkan produksi.

Melihat Laporan Arus Kas, kinerja bisnis dapat dianalisis melalui:

- a) **Pertumbuhan Kas Bersih**: Terdapat kenaikan saldo kas yang signifikan dari posisi awal setelah produksi di bulan Agustus Rp134.600 menjadi Rp819.600 pada akhir November.
- b) **Kemandirian Finansial**: Usaha mampu mendanai operasionalnya sendiri melalui penjualan produk secara berkelanjutan tanpa membutuhkan tambahan modal dari luar setelah periode awal. Hal ini menunjukkan model bisnis yang memiliki cash flow operasional yang kuat.

3. Laporan Laba Rugi

Tabel 8 Laporan Laba Rugi

Keterangan	Nominal
Pendapatan	
Penjualan (Sept-Nov)	750,000
Total Pendapatan	750,000
Beban Operasional	
Beban Bahan Baku (Kerupuk, Bumbu, dll)	482,700
Beban Perlengkapan (Plastik Clip)	52,500
Beban Pengemasan & Pengiriman	130,200
Total Beban Operasional	665,400
Laba Bersih Operasional	84,600

Laporan Laba Rugi periode Agustus – November 2024 mencerminkan kemampuan usaha dalam mengelola biaya operasional dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan. Total pendapatan yang diperoleh selama periode pengamatan adalah sebesar Rp750.000. Pendapatan ini sepenuhnya berasal dari penjualan produk secara berkelanjutan yang dimulai sejak bulan September hingga akhir November. Pencatatan menunjukkan adanya konsistensi penjualan dengan nilai transaksi yang bervariasi antara Rp25.000 hingga Rp125.000. Hal ini mengindikasikan bahwa produk telah diterima oleh pasar dan memiliki perputaran penjualan yang stabil.

Total beban operasional mencapai Rp665.400. Biaya ini terserap paling besar pada bulan Agustus 2024, yang merupakan fase awal produksi. Perincian dari beban operasional tersebut sebagai berikut : biaya sebesar Rp482.700, yang mencakup kerupuk singkong, tepung terigu, bihun jagung, dan bumbu-bumbu lainnya, biaya sebesar Rp130.200 dialokasikan untuk packaging dan pengiriman yang mana hal ini merupakan komponen krusial dalam menjaga kualitas produk

sampai ke tangan konsumen, Penggunaan plastik clip sebesar Rp52.500 menunjukkan perhatian pada standar pengemasan produk.

Biaya bahan baku yang dikeluarkan di awal (Agustus) mampu menopang penjualan hingga bulan November tanpa adanya pengeluaran bahan baku tambahan yang signifikan dalam catatan, yang menunjukkan efisiensi stok (inventory efficiency).

Setelah seluruh pendapatan dikurangi dengan total beban operasional, usaha ini mencetak Laba Bersih sebesar Rp84.600. Margin laba bersih terhadap penjualan adalah sebesar 11,28% ($84.600 / 750.000$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa untuk usaha skala mikro yang baru berjalan, perolehan laba positif di periode awal merupakan pencapaian penting. Hal ini membuktikan bahwa pricing strategy yang diterapkan sudah tepat karena mampu menutupi seluruh biaya variabel dan tetap memberikan margin keuntungan.

Analisis kinerja menggunakan rasio profitabilitas menunjukkan hasil sebagai berikut. Berdasarkan laporan keuangan yang telah disusun, berikut adalah analisis Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE) untuk usaha Karupuk Leak Managiah periode Agustus – November 2024. Analisis ini menggunakan data Laba Bersih sebesar Rp84.600, Total Aset sebesar Rp884.600, dan Total Modal sebesar Rp884.600.

a) Analisis Return on Assets (ROA)

ROA mengukur seberapa efisien perusahaan menggunakan asetnya (uang kas + peralatan) untuk menghasilkan keuntungan.

Rumus:

$$\text{ROA} = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Aset}) * 100\%$$

$$\text{ROA} = (84.600 / 884.600) * 100\%$$

$$\text{ROA} = 9,56\%$$

Jika diinterpretasikan artinya Nilai **9,56%** dalam periode 4 bulan adalah angka yang sangat baik untuk usaha kecil. Ini berarti setiap Rp1.000 yang diinvestasikan dalam bentuk aset (seperti timbangan dan modal kerja), mampu menghasilkan laba bersih sebesar kurang lebih Rp95.

b) Analisa Return on Equity (ROE)

ROE mengukur tingkat pengembalian yang didapatkan oleh para anggota (pemilik modal) atas uang yang mereka setorkan.

Rumus :

$$\text{ROE} = (\text{Laba Bersih} / \text{Total Equity}) * 100\%$$

$$\text{ROE} = (84.600 / 884.600) * 100\%$$

$$\text{ROE} = 9,56\%$$

Jika diinterpretasikan karena saat ini perusahaan tidak memiliki hutang (liabilitas), maka nilai ROE sama dengan ROA, yaitu 9,56%. Bagi para anggota, ini menunjukkan bahwa iuran modal mereka telah tumbuh hampir 10% hanya dalam waktu beberapa bulan operasional.

4. Neraca keuangan

Tabel 9 Laporan Neraca Keuangan

Aset		Kewajiban & Modal	
Aset Lancar		KEWAJIBAN	
Kas	819,600	Hutang Usaha	0
Aset Tetap		Modal	
Peralatan (Timbangan)	65,000	Modal Anggota	800,000
		Laba Ditahan	84,600
Total Assets	884,600	Total Kewajiban & Modal	884,600

Berdasarkan data di atas, usaha Karupuak Leak Managiah memiliki struktur keuangan yang sehat dan stabil. Tidak adanya komponen hutang (debt-free) serta dominasi aset dalam bentuk kas menunjukkan bahwa usaha ini memiliki fundamental yang kuat untuk melakukan ekspansi atau pertumbuhan di periode berikutnya. Pertumbuhan nilai modal dari Rp800.000 menjadi Rp884.600 membuktikan bahwa usaha tidak hanya mampu mempertahankan nilai investasi

awal anggota, tetapi juga memberikan nilai tambah melalui laba operasional yang dihasilkan.

Analisis terhadap neraca menunjukkan posisi keuangan yang solid. Solvabilitas perusahaan memiliki tingkat risiko finansial yang sangat rendah karena rasio hutang adalah nol (0%). Nilai Tambah Ekuitas terjadi pertumbuhan modal akhir sebesar Rp84.600 yang berasal dari akumulasi laba bersih. Hal ini membuktikan bahwa operasional bisnis memberikan nilai tambah ekonomi (*economic value added*) bagi pemilik usaha.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PERENCANAAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam bisnis makanan, ada banyak masalah signifikan yang sering terjadi. Pertama, kualitas produk merupakan tantangan utama. Konsistensi dalam rasa, dan bahan baku sangat penting untuk menjaga kepuasan customer. Fluktuasi dalam dalam pemasokan bahan baku. Hal ini bisa berdampak negatif pada reputasi bisnis dan loyalitas pelanggan, yang sangat sulit untuk dibangun.

Kemudian, persaingan yang ketat menjadi salah satu tantangan tersendiri. Dengan banyaknya pilihan yang tersedia, customer memiliki alternatif untuk memilih. Oleh karena itu, menciptakan diferensiasi produk melalui inovasi, branding yang kuat, dan strategi pemasaran yang efektif sangatlah penting.

1. Penetapan modal awal

Dalam menjalankan bisnis ini penulis mempunyai kesulitan dalam menetapkan modal awal untuk memulai bisnis ini. Kesulitan dalam menentukan modal awal diantaranya sebagai berikut:

a. Keterbatasan Modal

Dalam menjalankan bisnis ini penulis mempunyai kendala pada dana yang belum cukup untuk memulai bisnis. Pada awalnya penulis memiliki target untuk berjualan dibulan Maret namun kondisi keuangan penulis tidak mencukupi untuk membiayai produksi.

b. Naik Turunnya Harga Bahan Baku

Selama lima bulan penulis juga meriset harga bahan baku untuk memproduksi karupuk leak. Kondisi yang ada di pasar menunjukan kenaikan harga bahan baku seperti kerupuk singkong, bawang, kelapa, bihun, tepung, dan *packaging* atau *standing pouch*. Oleh karena itu penulis mencari alternatif lain untuk bahan baku dalam memproduksi karupuk leak, seperti mengganti semua bahan mentah selain kerupuk singkong menjadi bahan bentuk bubuk. Hal ini juga dapat membantu dari segi produksi dalam efisiensi waktu dan mengurangi modal

produksi.

2. Penetapan Harga Jual

Pada bisnis ini, penulis memiliki permasalahan dalam menuntukan harga jual produk karupuk leak. Diantara permasalahan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Persaingan Yang Ketat

Persaingan harga jual dalam bisnis ini sangat ketat. Akibat dari persaingan harga ketat ini, penulis sering kali terpaksa menurunkan harga jual agar dapat menarik perhatian custemor. Namun, harga yang terlalu rendah juga bisa berdampak negatif pada margin keuntungan. Selain itu, produsen perlu menjaga kualitas produk agar tidak merugikan reputasi merek. Dalam upaya menekan harga, beberapa pelaku usaha mungkin juga berusaha mencari bahan baku dengan harga lebih murah, memperbaiki efisiensi produksi, atau mencari jalur distribusi yang lebih ekonomis. Oleh karena itu dengan persaingan yang ketat penulis melakukan inovasi kepada produk dengan membuat karupuk leak menjadi lebih mudah untuk dikonsumsi.

b. Kendala Dalam Penentuan Harga Jual

Menentukan harga jual yang tepat dalam bisnis karupuk leak merupakan tantangan yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Salah satu kendala utama adalah fluktuasi harga bahan baku. Bahan dasar seperti tepung, minyak, dan bumbu-bumbu lain sering mengalami perubahan harga yang signifikan di pasaran. Ketika harga bahan baku naik, produsen harus mempertimbangkan apakah akan menaikkan harga jual atau mempertahankan harga lama dengan risiko mengorbankan margin keuntungan. Hal ini menjadi dilema karena konsumen biasanya sangat sensitif terhadap perubahan harga pada produk seperti kerupuk. Mengatasi kendala dalam penentuan harga jual kerupuk leak memerlukan strategi yang matang agar bisnis tetap menguntungkan meski menghadapi berbagai tantangan. Salah satu solusi utama adalah

melakukan analisis biaya yang mendetail.

B. Tinjauan Teoritis

Tinjauan teoritis merupakan pendekatan teori guna menjelaskan permasalahan yang muncul ketika menjalankan bisnis ini. Penulis memberikan beberapa penjelasan yang berkaitan dengan keuangan yang dikemukakan oleh para ahli.

Pengertian pertama berdasarkan pendapat yang terdapat dalam al-qur'an tentang bagaimana seharusnya bisnis tersebut diolah secara keuangan dengan menggunakan aspek yang telah ditulis dalam al-qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 – 279. Ayat tersebut menjelaskan tentang transaksi yang jujur dan adil dengan menghindari irba (bunga) serta penipuan dalam jual beli.

Berikut dalil mengenai jujur dan adil dalam berbisnis Q.S. Al-Baqarah 287-289 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥
يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُزِيلُ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ٢٧٦ إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا
الصَّالِحَاتِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ لَهُمْ أَجْرُهُمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ
٢٧٧ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ٢٧٨ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا
بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتِغُوا فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya :

275. Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kesurupan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah di perolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

276. Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan bergelimang dosa.

277. Sungguh, orang-orang yang beriman, mengerjakan kebajikan,

melaksanakan salat dan menunaikan zakat, mereka mendapat pahala di sisi Tuhannya. Tidak ada rasa takut pada mereka dan mereka tidak bersedih hati.

278. Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman.

279. Jika kamu tidak melaksanakannya, maka umumkanlah perang dari Allah dan Rasul-Nya. Tetapi jika kamu bertobat, maka kamu berhak atas pokok hartamu. Kamu tidak berbuat zalim (merugikan) dan tidak dizalimi (dirugikan).

Selanjutnya terdapat dalil yang memberikan pengertian terhadap pencatatan dalam urusan jual beli. Pengertian tersebut dituliskan dalam surah Al-Baqarah ayat 282 yang menyatakan tentang pentingnya mencatat transaksi utang piutang secara jelas dan adil, yang merupakan prinsip dasar dalam akuntansi untuk memastikan bahwa semua pihak memahami hak dan kewajiban mereka. Ini menyatakan bahwa pencatatan yang akurat dan transparansi dalam transaksi sangat penting untuk menjaga keadilan.

Berikut dalil mengenai transaksi pencatatan dalam jual beli Q.S. Al-Baqarah ayat 282 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكُتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ ۚ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ۚ فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ ۚ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ ۖ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ ۚ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا ۚ وَلَا تَسْمُؤْا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۚ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا ۚ وَأَشْهِدُوا إِذَا طُورًا تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ ۚ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۚ تَبَايَعْتُمْ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ۚ ٢٨٢

Dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 282 dijelaskan pentingnya pencatatan dalam setiap transaksi utang piutang yang memiliki jangka waktu tertentu. Ayat ini menekankan kewajiban untuk menuliskan perjanjian secara benar, melibatkan pihak yang berutang, serta menghadirkan saksi guna menjaga keadilan dan menghindari sengketa di kemudian hari. Pencatatan transaksi dipandang

sebagai bentuk tanggung jawab moral dan upaya menjaga kejelasan hak serta kewajiban para pihak yang terlibat. Prinsip tersebut menunjukkan bahwa transparansi dan akuntabilitas merupakan nilai fundamental dalam aktivitas ekonomi menurut perspektif Islam (QS. Al-Baqarah [2]: 282).

1. Laporan Keuangan

Supaya dalam bisnis tersusun menjadi lebih baik perlu adanya suatu alat yang dapat digunakan sebagai wadah untuk mengetahui kondisi dari bisnis dan hasil finansial dari bisnis tersebut, sehingga mendapatkan sebuah hasil memiliki keputusan yang tepat.

Laporan keuangan merupakan dokumen yang digunakan sebagai alat untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan, yang mencakup laporan laba rugi, neraca, serta laporan arus kas. Laporan ini menyajikan gambaran komprehensif mengenai aktivitas keuangan dan hasil pencapaian perusahaan dalam suatu periode tertentu (Salim, 2006).

2. Biaya Produksi

Menurut Suwardjono (2017), biaya produksi merupakan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses menghasilkan barang atau jasa, yang terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik. Biaya produksi memiliki peranan penting dalam penentuan harga pokok produksi, yang selanjutnya berpengaruh terhadap penetapan harga jual dan perumusan strategi perusahaan.

3. Laporan Laba Rugi

Laba rugi merupakan hasil akhir yang diperoleh dari kegiatan operasional dalam menjalankan sebuah bisnis pada periode tertentu yang menggambarkan seberapa besar keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan setelah mencatat seluruh pendapatan yang ada.

Menurut Suharyanto & Darmansyah (2014), laporan laba rugi merupakan alat untuk menilai apakah perusahaan berhasil atau gagal dalam menghasilkan keuntungan dari aktivitas operasionalnya selama periode

tertentu, yang mencakup seluruh sumber pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Laporan ini tidak hanya berguna untuk melihat kinerja masa lalu, tetapi juga memberikan wawasan mengenai kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya dan pendapatan secara efektif.

4. Laporan Arus Kas

Menurut Suharyanto & Darmansyah (2014), laporan arus kas adalah laporan yang memberikan informasi tentang arus kas masuk dan keluar dari perusahaan yang berguna untuk menilai kapasitas perusahaan dalam menghasilkan kas dan likuiditasnya dalam memenuhi kewajiban jangka pendek. Meskipun laporan laba rugi menunjukkan kinerja keuangan perusahaan, laporan arus kas lebih fokus pada pergerakan kas yang memberikan gambaran langsung tentang kesehatan keuangan dan kemampuan operasional perusahaan.

5. Neraca

Neraca adalah salah satu laporan keuangan yang memberikan gambaran tentang posisi keuangan suatu perusahaan pada titik waktu tertentu, dengan menampilkan jumlah aset, kewajiban, dan ekuitas pemilik.

Menurut Kieso, Weygandt, & Warfield (2019), neraca adalah laporan yang menggambarkan posisi keuangan suatu perusahaan, yang menyajikan informasi tentang aset yang dimiliki, kewajiban yang harus dibayar, dan ekuitas yang mencerminkan hak pemilik perusahaan. Dalam kutipannya diberitahukan bahwa neraca mencerminkan keadaan keuangan perusahaan pada suatu saat, yang menjadi dasar untuk analisis likuiditas dan solvabilitas perusahaan.

C. Pemecahan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, permasalahan yang berkaitan dengan aspek keuangan muncul baik pada tahap praoperasional maupun selama pelaksanaan bisnis Kerupuk Leak Managiah. Oleh karena itu, penulis berupaya merumuskan dan menerapkan solusi guna mengatasi permasalahan tersebut. Adapun solusi yang dilakukan oleh penulis dijabarkan

sebagai berikut.

1. Penulis kesulitan dalam modal dan juga naik turunnya bahan baku

Solusi yang dilakukan oleh penulis adalah dengan menabung dalam mengumpulkan modal terlebih dahulu selama kurang lebih 3 bulan. Hal tersebut juga menjadi penghambat dalam lamanya proses pengerjaan dalam bisnis. Selanjutnya, untuk bahan baku yang memiliki harga naik turun, sehingga solusi yang diberikan adalah penulis mencari lagi dan melakukan riset terkait bahan baku, dan setelahnya penulis membeli bahan baku tersebut dalam skala yang besar. Sehingga, penulis mudah dalam melakukan harga penjualan yang pas.

2. Penulis kesulitan dalam penetapan harga jual dan persaingan pasar yang ketat.

Solusi dari penulis akibat dari pesaing yang ketat adalah penulis melakukan inovasi yang berguna untuk menambah daya ketertarikan pelanggan terhadap produk yang diperjualkan oleh penulis. Selanjutnya, untuk penetapan harga jual karena penulis ingin memiliki harga rendah namun kualitas yang baik. Sehingga, solusi yang penulis tawarkan kepada konsumen, penulis beserta tim bisnis mencari supplier bahan baku yang memiliki harga lebih rendah dengan kualitas yang baik untuk tetap menjaga kualitas kerupuk leak meskipun harga yang ditawarkan lebih terjangkau.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pelaksanaan bisnis Karupuak Leak Managiah menjadi sarana pembelajaran bagi penulis dan tim dalam mengimplementasikan ilmu serta pengetahuan yang dimiliki, sekaligus memahami tata kelola dan operasional bisnis yang baik dan sistematis. Dalam struktur organisasi usaha, penulis bertanggung jawab pada bidang keuangan, dengan tugas melakukan pencatatan seluruh transaksi pemasukan dan pengeluaran, menghitung biaya dan penetapan harga, serta menyusun laporan keuangan yang dapat dipahami oleh seluruh anggota tim. Selama proses operasional, bisnis ini mampu menghasilkan keuntungan, yang selanjutnya dicatat dan dialokasikan ke dalam kas perusahaan.

B. Saran

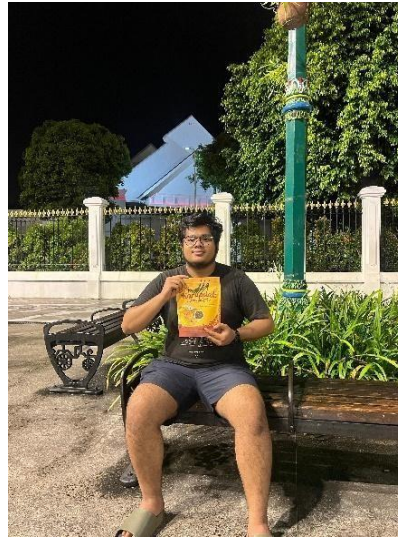
Usaha ini merupakan salah satu bentuk bisnis di bidang *food and beverage* yang dijalankan oleh penulis, sehingga masih diperlukan proses pembelajaran dan evaluasi berkelanjutan, khususnya terkait pembagian tugas, agar pelaksanaan bisnis dapat berjalan secara optimal. Berbagai kesalahan yang muncul selama operasional dijadikan sebagai bahan pembelajaran untuk perbaikan, demikian pula permasalahan yang timbul diupayakan untuk dicari solusi terbaiknya, bukan menjadi alasan untuk menghentikan kegiatan usaha. Seluruh proses tersebut memerlukan komitmen, upaya yang konsisten, serta kepercayaan terhadap setiap tahapan yang dijalani guna memperoleh hasil yang maksimal.

Adapun pada divisi keuangan bisnis Karupuak Leak Managiah, disarankan agar pengelola mampu mempelajari dan menguasai alur keuangan usaha secara menyeluruh, mengingat divisi keuangan merupakan aspek yang sangat krusial dalam menunjang keberlangsungan dan keberhasilan suatu bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Baye, M. R., & Prince, J. T. (2017). *Managerial Economics and Business Strategy (9th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2002). *Introduction to Management Accounting*. Prentice Hall.
- Kieso , D. E., Weygandt , J. J., & Warfield , T. D. (2019). *Intermediate Accounting (16th ed.)*. Wiley.
- Mankiw, N. G. (2020). *Principles of Economics (8th ed.)*. Cengage Learning.
- Mansfield, E. (2013). *Managerial Economics: A Problem-Solving Approach (8th ed.)*. W.W. Norton & Company.
- Niaga, CIMB. (t.thn.). Diambil kembali dari Memahami Fungsi Manajemen Keuangan dan Tips Lainnya:
<https://www.cimbniaga.co.id/id/inspirasi/bisnis/apa-itu-manajemen-keuangan-ini-fungsinya-dalam-bisnis>
- Prabandari, A. I. (2024, November 15). *Biaya Total Adalah Keseluruhan Biaya, Ketahui Cara Menghitungnya*. Diambil kembali dari
<https://www.liputan6.com/feeds/read/5785775/biaya-total-adalah-keseluruhan-biaya-ketahui-cara-menghitungnya?page=13>
- Salim, A. (2006). *Akuntansi Keuangan, Edisi Ke-5*. Salemba Empat.
- Suharyanto , & Darmansyah , A. (2014). *Akuntansi Keuangan* . Salemba Empat.
- Suwardjono. (2017). *Akuntansi Biaya (Edisi Ke-4)*. Salemba Empat.
- Wild, J. J., & Subramanyam, K. R. (2014). *Financial Accounting: A Managerial Perspective*. McGraw-Hill Education.

LAMPIRAN



RIWAYAT HIDUP

Hashfi Fakhri Zatawera, yang biasa dipanggil Fakhri, lahir di Depok pada 26 November 2001. Ia menghabiskan masa pendidikan dasar hingga menengah atas di Sekolah Nurul Fikri, tempat ia memperoleh bekal pengetahuan umum serta pembentukan karakter. Setelah menyelesaikan pendidikan SMA, kemudia saya melanjutkan pendidikan ke Pondok Mataqu untuk memperdalam ilmu dan menambah pengalaman dalam lingkungan pendidikan berbasis pesantren. Selanjutnya, ia melanjutkan pendidikan tinggi di Universitas Islam Indonesia (UII) sebagai bagian dari perjalanan akademik dan pengembangan diri.