

TUGAS AKHIR
INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI INOVATIF DAN
BAHAN BAKU ORGANIK



Acc Munagasah
10 Juni 2026


Sofwan Hadikusuma

Oleh:

Fahad Al-Harits

20423112

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama	: Fahad Al-Harits
NIM	20423112
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir	: Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik (Aspek Pemasaran dan Keuangan)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain maka saya bersedia 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, 10 Juni 2026



harits

NOTA DINAS

Yogyakarta, 15 Juni 2026
29 Dhu'l Hijjah, 1447 H

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

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Islam Indonesia dengan surat nomor: 990/Dek/60/DAATI/FIAI/VII/2024 tanggal 02 Juli 2024 M, 26 Dzulhijjah 1445 H atas Tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Fahad Al-Harits
Nomor Induk Mahasiswa : 20423112
Mahasiwa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Jurusan/Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2025/2026
Judul Skripsi : Perintisan Bisnis Inovasi Bawang Goreng
Dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik.

Setelah kami teliti dan diadakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami anggap skripsinya memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesi

Demikian, semoga dalam waktu dekat bias dimunaqasahkan.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing



Sofwan Hadikusuma, Lc, M.E

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini, Dosen Pembimbing Skripsi:

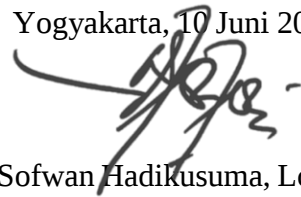
Nama Mahasiswa : Fahad Alharits

NIM 20423112

Judul tugas akhir : Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi
Inovatif dan Bahan Baku Organik (Aspek
Pemasaran dan Keuangan)

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

Yogyakarta, 10 Juni 2026



(Sofwan Hadikusuma, Lc, M.E)

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) 898443 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiatervpn.ac.id
W. fiatervpn.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 : 30 Juni 2026
Judul Tugas Akhir : Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik
Nama : FAHAD AL HARITS
Nomor Mahasiswa : 20423112

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
Sofwan Hadikusuma, Lc, ME

Penguji 1
Dr. Anton Priyo Nugroho, SE, MM

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

(.....)
(.....)
(.....)

Yogyakarta, 30 Juni 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam



.....
....., MA

ABSTRAK

INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK

FAHAD AL-HARITS

20423112

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen pemasaran dan manajemen keuangan pada usaha perintisan bisnis *Siwang Dua Saudara*, yaitu produk olahan bawang goreng yang dipadukan dengan terasi dan berbagai varian rasa. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh melalui observasi kegiatan pemasaran dan penjualan serta analisis laporan keuangan yang meliputi biaya produksi, harga pokok produksi (HPP), pendapatan, dan *Break Even Point* (BEP). Perintisan bisnis ini dilatarbelakangi oleh potensi produk siwang yang memiliki cita rasa khas dan belum banyak dikembangkan di wilayah Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran dilakukan melalui penjualan online dan offline, dengan pemasaran offline yang lebih efektif. Dari sisi keuangan, usaha ini telah mampu menutup sebagian besar biaya operasional. BEP tercapai pada penjualan 16 unit per bulan dengan nilai Rp158.888. Secara keseluruhan, usaha *Siwang Dua Saudara* memiliki potensi untuk dikembangkan melalui optimalisasi strategi pemasaran dan pencatatan keuangan yang lebih sistematis sesuai prinsip ekonomi Islam.

Kata kunci: perintisan bisnis, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, BEP, ekonomi Islam.

ABSTRACT

INNOVATION OF FRIED SHALLOTS USING INNOVATIVE PRODUCTION AND ORGANIC RAW MATERIALS

FAHAD AL-HARITS

20423112

This study aims to analyze marketing management and financial management in the business incubation of *Siwang Dua Saudara*, a fried shallot product combined with shrimp paste and developed in various flavor variants. This research employs a descriptive qualitative method with a case study approach. Data were collected through observation of marketing activities and analysis of financial reports, including cost of goods sold (COGS), revenue, and break-even point (BEP). This business was initiated based on the potential of siwang products, which have a distinctive taste but remain underdeveloped in the Yogyakarta region. The results indicate that offline marketing is more effective than online marketing. From a financial perspective, the business has been able to cover its operational costs, with the BEP achieved at a sales volume of 16 units per month, valued at IDR 158.888. Overall, *Siwang Dua Saudara* has strong potential for further development through the optimization of marketing strategies and more systematic financial record-keeping in accordance with Islamic economic principles.

Keywords: business incubation, marketing management, financial management, break-even point, Islamic economics.

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

Nomor : 158 Tahun 1987

Nomor : 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsom

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)

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	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	Za	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
ه	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. 1 Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	Fathah	a	a
اِ	Kasrah	i	i
اُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيَّ	Fathah dan ya	ai	a dan u
اَوَّ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba

- فَاْلا fa`ala
- سُوْلا suila
- كَيْفَا kaifa
- هُوْلَا haula

C. Maddah

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

Tabel 0. 3 Transliterasi Maddah

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ اِ اُ	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
اِ اِي اُي	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
اُ اُو اُوْ	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

a. قَالَا qāla

رَامَا
رَامَا
b.

c. قَالَا qāla

d. قَالَا

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

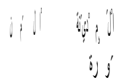
Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

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:



raudah al-atfāl/raudahtul atfāl



al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah



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:



nazzala



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:

- اَلرَّجُلُ ar-rajulu
- اَلْقَلَمُ al-qalamu
- اَلشَّمْسُ asy-syamsu
- اَلْجَلُّ al-jalalu

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:

أَكْزَى akhzu

بَيَّأُ ya'ūn

- النُّوء an-nau'u

وَلَّوْا

وَلَّوْا 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:

وَاللَّهُ أَكْبَرُ

Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha

lahuwa khairurrāziqīn

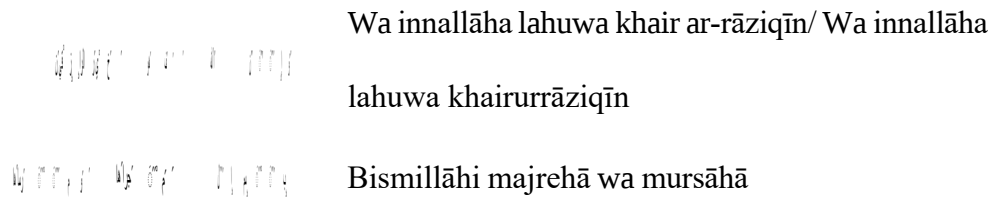
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

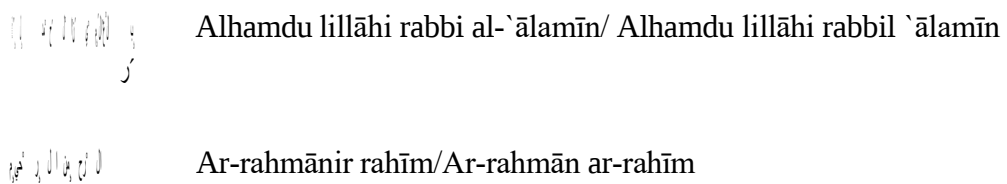
Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu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

awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Contoh:



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:



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

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, nikmat, dan karunia-Nya sehingga skripsi yang berjudul “Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik” dapat diselesaikan dengan baik. Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan bagi umat manusia dalam menjalani kehidupan yang penuh dengan ilmu, kerja keras, dan kebermanfaatan.

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis banyak belajar, tidak hanya mengenai penelitian dan penulisan ilmiah, tetapi juga tentang kesabaran, ketekunan, dan pentingnya terus berusaha dalam menghadapi berbagai tantangan.

Tentunya skripsi ini tidak akan selesai tanpa bantuan dan dukungan dari banyak pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

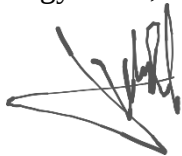
1. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang selalu memberikan doa, dukungan, serta semangat dalam setiap langkah yang penulis tempuh.
2. Sofwan Hadikusuma, Lc, M.E selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, masukan, dan motivasi selama proses penyusunan skripsi.

3. Seluruh dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan ilmu dan pengalaman berharga selama masa perkuliahan.
4. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan dukungan, berbagi pengalaman, dan membantu penulis selama proses penelitian hingga penyusunan skripsi.
5. Semua pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun sebagai bahan perbaikan di masa yang akan datang.

Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi pembaca, serta menjadi salah satu kontribusi kecil dalam pengembangan usaha pangan berbasis bahan baku organik yang inovatif dan sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam.

Yogyakarta, 2026



FAHAD AL-HARITS

DAFTAR ISI

TUGAS AKHIR PERINTISAN BISNIS INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK.....	i
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
REKOMENDASI PEMBIMBING.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA	vii
A. Konsonan.....	vii
B. Vokal	ix
1. Vokal Tunggal.....	ix
2. Vokal Rangkap.....	ix
C. Maddah.....	x
D. Ta' Marbutah	xi
E. Syaddah (Tasydid).....	xi
F. Kata Sandang.....	xii
G. Hamzah.....	xii
H. Penulisan Kata	xiii
I. Huruf Kapital.....	xiii
J. Tajwid.....	xiv
KATA PENGANTAR.....	xv
DAFTAR ISI	xvii
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	8
A. Profil Bisnis.....	8

B. Pelaksanaan Bisnis	11
1. Tinjauan Divisi Pemasaran	11
2. Tinjauan Divisi Keuangan.....	19
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	47
A. Identifikasi Masalah	47
B. Tinjauan Teoritis Produksi dan Keuangan.....	48
1. Manajemen Produksi Menurut Islam	48
2. Manajemen Keuangan Menurut Islam	49
C. Pemecahan Masalah	51
1. Proses produksi masih sederhana.....	51
2. Tempat penyimpanan stok yang tidak memadai	52
3. Pencatatan keuangan sederhana	52
4. Penetapan harga yang kurang maksimal	53
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	55
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN	60

DAFTAR TABEL

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsom.....	vii
Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Tunggal	ix
Tabel 0. 3 Transliterasi Vokal Rangkup	ix
Tabel 0. 4 Transliterasi Maddah.....	x
Tabel 1. 1 Daftar Kompetitor Bawang Goreng.....	5
Tabel 2. 1 Pembagian Tugas	11
Tabel 2. 2 Hasil Survei Online Bawang Goreng	13
Tabel 2. 3 Konsumen Tetap di Toko Offline.....	18
Tabel 2. 4 Jumlah Modal Usaha	20
Tabel 2. 5 Jumlah Modal Lanjutan.....	21
Tabel 2. 6 Rincian Harga Varian Original	23
Tabel 2. 7 Rincian Harga Varian Original Pedas.....	24
Tabel 2. 8 Rincian Harga Varian Teri Pedas	24
Tabel 2. 9 Rincian Harga Varian Udang Rebon Pedas	25
Tabel 2. 10 Rincian Harga Varian Cumi Asin Pedas	26
Tabel 2. 11 Hasil Perhitungan Biaya Investasi dan Penyusutan	27
Tabel 2. 12 Hasil Perhitungan Biaya Tetap	29
Tabel 2. 13 Hasil Perhitungan Biaya Variabel.....	29
Tabel 2. 14 Hasil Perhitungan Biaya Total.....	30
Tabel 2. 15 Perhitungan Neraca	43
Tabel 2. 16 Laporan Laba Rugi	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Data Jumlah Produsen dan Kebutuhan Bawang Goreng	2
Gambar 2. 1 Logo Siwang Dua Saudara	9
Gambar 2. 2 Akun Instagram Siwang Dua Saudara	14
Gambar 2. 3 Akun Shopee Siwang Dua Saudara	15
Gambar 2. 4 Whatsapp Bisnis Siwang Dua Saudara.....	16

BAB I

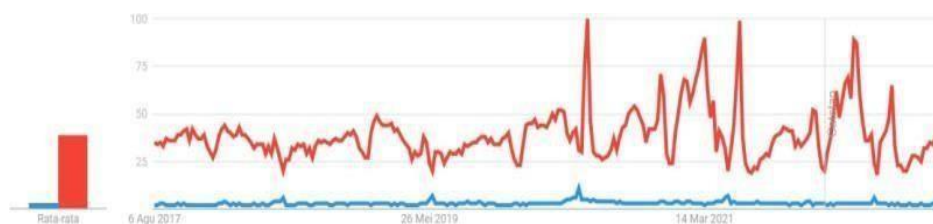
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bisnis kuliner adalah salah satu bisnis yang memiliki peluang besar dan hasil yang menjanjikan bagi pelaku usahanya. Bisnis kuliner adalah suatu bisnis yang bergerak dalam bidang makanan baik dalam hal pembuatan, penyajian hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan. Seiring berjalannya waktu bisnis kulinerpun menjadi bervariasi, seperti kuliner internasional, kuliner daerah, hingga kuliner - kuliner unik hasil kreasi pelaku usaha itu sendiri. Maraknya bisnis kuliner yang dikembangkan di berbagai tempat memaksa para pelakunya untuk mampu bersaing agar dapat bertahan, baik dalam segi produk yang ditawarkan, strategi penjualan, hingga pelayanan yang diberikan kepada para pelanggan.

Bisnis kuliner di Indonesia merupakan salah satu sektor usaha yang menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dan berkelanjutan dalam beberapa tahun terakhir. Berdasarkan data survei industri makanan dan minuman, jumlah usaha di sektor tersebut mencapai jutaan unit bisnis dengan nilai penjualan yang sangat besar, mencerminkan peran pentingnya dalam perekonomian nasional. Pada 2023, bisnis penyediaan makanan dan minuman mencatat sekitar 4,85 juta unit usaha dengan nilai penjualan mencapai hampir Rp998,37 triliun serta mampu menyerap tenaga kerja lebih dari 9,80 juta orang di Indonesia, menunjukkan potensi besar sektor ini dalam penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. (Service & Statistics, 2024).

Melihat potensi besarnya bisnis kuliner di Indonesia menjadikan suatu keuntungan bagi kami yang ingin memulai bisnis bawang goreng, karena bawang goreng merupakan salah satu bahan bumbu pelengkap dalam sebuah kuliner yang ada di Indonesia yang memiliki aroma yang harum, dengan rasa yang gurih dan tekstur yang crispy. Bawang goreng dapat nikmat sebagai bahan pelengkap untuk makanan yang berkuah maupun makanan yang kering, seperti nasi goreng, mi goreng, nasi uduk, ketoprak dan masih banyak lainnya, sedangkan untuk makanan berkuah cocok ditaburkan dengan soto, bakso, seblak, makanan instan, mie ayam, dan masih banyak lainnya. Produk bawang goreng yang kita temui pada umumnya dapat digunakan sebagai bahan pelengkap pada makanan, ternyata dapat menghasilkan sebuah pendapatan yang cukup besar, dimana produk olahan bawang goreng banyak terjual di toko-toko online maupun offline.



Sumber: <https://trends.google.co.id/trends/explore?date=2017-08-01%202022-09-29&geo=ID&q=bawang%20goreng,rumah%20tangga>

Gambar 1. 1 Kebutuhan bawang goreng

Data di atas menunjukkan perbandingan antara jumlah produsen bawang goreng dengan grafik berwarna biru dan grafik berwarna merah untuk kebutuhan bawang goreng di kalangan rumah tangga untuk daerah DKI Jakarta, yang di mana

terdapat persentase perbandingan untuk jumlah produsen yang ada sebesar 3% sementara persentase untuk kalangan rumah tangga sebesar 46%. Dapat disimpulkan bahwa bisnis bawang goreng memiliki potensi yang cukup tinggi. (“Strategi Pengembangan Bisnis Bawang Goreng UD. Hj. Mbok Sri Di Kota Palu Sulawesi Tengah,” n.d.)

Usaha bawang goreng ini merupakan produk olahan bawang merah, yang mana bawang goreng ini bisa dikatakan usaha yang tidak ada matinya, karena begitu tinggi nya permintaan bawang goreng di Indonesia menyebabkan usaha bawang goreng ini sangat berpotensi di bidang kuliner khususnya di Indonesia. Dilihat dari BPS RI (2022) mencatat pada tahun 2021 konsumsi bawang merah mengalami peningkatan sebesar 8,33% atau sebanyak 60,81 ribu ton dibanding tahun 2020. Konsumsi bawang merah sebagian besar 94,16% berasal dari rumah tangga yang digunakan sebagai bumbu masakan oleh masyarakat, sedangkan konsumsi lainnya berasal dari industri yang menggunakan bawang merah sebagai bahan baku. Produksi bawang merah tahun 2021 juga meningkat sebesar 10,42% atau sebanyak 189,15 ribu ton dibanding tahun 2020. Peningkatan produksi diharapkan dapat memenuhi kebutuhan bawang merah nasional serta meningkatkan ekspor bawang merah Indonesia ke berbagai negara. (“Strategi Pengembangan Bisnis Bawang Goreng UD. Hj. Mbok Sri Di Kota Palu Sulawesi Tengah,” n.d.)

Produksi bawang merah Indonesia berasal dari berbagai provinsi, dimana produksi dan luas panen bawang merah nasional didominasi di Pulau Jawa (BPS RI, 2020). Provinsi sentra produksi bawang merah terbesar di Indonesia yaitu Jawa Tengah dengan produksi mencapai 564,26 ribu ton dan luas panen mencapai 55,98

ribu hektar. Jawa Timur merupakan provinsi urutan kedua sentra produksi bawang merah, dimana memproduksi bawang merah sebesar 500,99 ribu ton dan luas panen mencapai 53,67 ribu hektar. Provinsi di luar Pulau Jawa yang menjadi sentra bawang merah yaitu Nusa Tenggara Barat, dimana produksi bawang merah mencapai 222,62 ribu ton dengan luas panen sebesar 20,31 ribu hektar.(Ramadhana & Idris, 2023).

Konsumsi bawang merah per kapita cenderung merata namun permintaan mengalami peningkatan sepanjang tahun. Peningkatan konsumsi terjadi seiring bertambahnya jumlah penduduk dan akan mempengaruhi penawaran (Limbong et al., 2022). Selain itu peningkatan konsumsi juga terjadi akibat meningkatnya minat dalam memanfaatkan bawang merah sebagai bumbu masakan, kebutuhan benih, kebutuhan bahan baku industri dan penggunaan untuk obat tradisional. Konsumen saat ini juga mempertimbangkan kualitas dalam memenuhi kebutuhannya (Matondang, 2019).

Perlu diketahui juga Siwang atau terasi bawang ini belum memiliki kompetitor atau pesaing yang banyak sehingga dapat dipastikan memiliki peluang yang sangat tinggi, karena pada umumnya bisnis olahan bawang merah yang banyak kita temui yaitu produk bawang goreng original, sedangkan produk yang kami tawarkan ini merupakan produk olahan bawang goreng yang dipadukan dengan terasi ini belum cukup banyak memiliki pesaing, sehingga menjadikan kami berfikir untuk mengambil usaha siwang ini untuk dijadikan tugas akhir. Berikut daftar competitor beserta harga dan ukuran nya yang kami ambil dari platform E-Commerce seperti Shopee, Tokped dan lain-lain:

Tabel 1. 4 Daftar Kompetitor Bawang Goreng

No	Nama Brand	Harga	Ukuran	Foto Produk	
1	Nounna Saritie	Rp.21.000 – Rp.30.500	170 gram		(https://shopee.co.id/iwangnounnasartie_99?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=22104500996)
2	Mantap Siwang	Rp. 18.000 – Rp. 20.000	170 gram		(https://shopee.co.id/ine1008?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=7496097455&upstream=search)
3	Siwang FIEA Store	Rp. 13.000 – Rp. 15.000	100 gram		(https://shopee.co.id/e-fijohaeni?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=28854722295&upstream=search)

Setelah mulai menjalankan bisnis ini selama beberapa waktu, penulis menyadari bahwa bisnis sangat memerlukan pembagian divisi guna melakukan pengembangan usaha agar mendapatkan hasil yang positif dikemudian hari. Pembagian divisi yang penulis lakukan mencakup tiga divisi, antara lain divisi produksi, divisi pemasaran, dan divisi keuangan. Pada divisi produksi, tugas yang harus dilakukan berupa mengolah bahan baku mentah menjadi bahan baku matang yang siap jual. Divisi produksi juga wajib melakukan quality control dalam setiap produk yang telah diolah. Selain itu, manajemen stok juga penting dilakukan untuk mengetahui sisa produk yang tersedia. Selain itu, divisi produksi juga harus bekerja sama dengan divisi keuangan dalam menentukan harga produk yang akan ditawarkan kepada konsumen.

Divisi berikutnya yaitu pemasaran yang merupakan salah satu hal penting dalam membangun sebuah brand. Dengan adanya divisi pemasaran, diharapkan mampu mengenalkan produk lebih luas dan meningkatkan penjualan. Divisi pemasaran bertanggung jawab terhadap tugasnya, antara lain, pembuatan logo, akun social media, akun E-Commerce dan penjualan baik online maupun offline. Selanjutnya divisi pemasaran juga harus melakukan koordinasi dengan divisi produksi dan keuangan terkait penjualan dan stok produksi.

Selain pentingnya masalah produksi dan pemasaran, dalam sebuah usaha, manajemen keuangan merupakan hal yang sangat penting, karena dengan adanya manajemen keuangan kita bisa tahu bisnis yang kita jalankan mengalami peningkatan atau tidak. Divisi keuangan juga harus berkoordinasi kepada divisi produksi dan divisi pemasaran terkait penggunaan dana bisnis yang akan digunakan untuk berbagi keperluan. Divisi keuangan sendiri dilakukan secara bersama, karena pada perintisan bisnis tugas akhir ini penulis menjalankan bisnis hanya beranggotakan dua orang.

B. Sistematika Penulisan

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

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab I, merupakan bagian yang menjelaskan terkait latar belakang dan sistematika penulisan, latar belakang sendiri menjelaskan

bagaimana asal mula munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana pengembangan dan inovasi yang akan dilakukan oleh penulis.

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada bab II, menjelaskan tentang profil bisnis dan pelaksanaan kegiatannya. Pada bagian profil bisnis menjelaskan profil bisnis secara keseluruhan meliputi asal muasal nama bisnis, awal mula berdiri, lokasi usaha, serta manajemen atau divisi apa saja yang ada dalam bisnis tersebut. Untuk bagian pelaksanaan kegiatan yaitu menjelaskan apa saja kegiatan dari setiap divisinya khususnya pada manajemen keuangan.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

Pada bab III, menguraikan tentang identifikasi masalah, tinjauan teoritis dan pemecahan masalah. Pada identifikasi masalah yaitu menjelaskan kendala apa saja yang dialami penulis selama menjalankan bisnis tersebut. Pada bagian tinjauan teoritis yaitu membahas teori yang berkaitan dengan masalah-masalah yang sedang dihadapi, sedangkan pada bagian pemecahan masalah yaitu berisikan tentang bagaimana cara penulis menyelesaikan masalah-masalah yang dialami dan mendeskripsikannya.

BAB IV KESIMPULAN & SARAN

Pada bab IV, berisi tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisikan pernyataan singkat dan jelas terkait dari hasil pembahasan, sedangkan saran berisikan tentang pemberian masukan berdasarkan hasil temuan kepada pihak-pihak yang terkait. Kemudian pada bagian terakhir menjelaskan tentang daftar pusaka, lampiran dan riwayat penulis.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Siwang Dua Saudara Merupakan produk olahan bawang goreng yang dipadukan terasi dengan berbagai macam isian rasa. Siwang merupakan produk yang berbahan dasar bawang merah ini memiliki citarasa yang khas dan menggugah selera, siwang juga merupakan makanan khas dari daerah kami yaitu Indramayu meskipun terdapat siwang di daerah lain, namun pelopor siwang ini berasal dari daerah Indramayu, siwang aneka macam isian rasa ini memanfaatkan bahan baku yang berdekatan dengan daerah kami yang mana daerah kami merupakan daerah pesisir yang berdekatan dengan laut, sehingga bahan baku yang digunakan pun kita ambil dari daerah kami dan tentunya harga bahan baku yang digunakan pun akan lebih murah.

Siwang dua saudara memiliki arti *siwang* = *terasi bawang*, sedangkan dua saudara diartikan usaha yang dijalankan oleh dua rekan yang sudah seperti saudara. Diawali dengan adanya pengalaman dan diambil dari wilayah asli terciptanya siwang yaitu Indramayu dan adanya tugas akhir perintisan bisnis, maka kami sepakat untuk menjadikan siwang sebagai bahan materi tugas akhir kita. Meskipun siwang sudah banyak yang memproduksi tapi kami mencoba untuk membedakan dalam sector pemasaran yaitu di Yogyakarta, karena sejauh ini kami belum menemukan penjualan siwang di daerah Yogyakarta. Berikut logo siwang dua saudara:



Gambar 2. 1 Logo Siwang Dua Saudara

Berikut Visi dan Misi dalam bisnis siwang dua saudara:

1. Visi

Menjadikan siwang dua saudara sebagai produk yang lezat, halal dan berkualitas serta dapat menjadi penjual bawang goreng terasi pertama di Yogyakarta

2. Misi

- a. Menyediakan Produk yang lezat dan berkualitas dengan memastikan kehalalan produk dengan bahan baku halal.
- b. Memberikan kepuasan kepada konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik.
- c. Memberikan harga yang terjangkau sehingga seluruh kalangan masyarakat dapat menikmati produk kami.
- d. Memberikan kualitas tampilan produk yang rapih, bersih dan menarik agar kepuasan konsumen dapat terpenuhi.

Target market Usaha Siwang Dua Saudara kami memiliki target pasar yang sangat luas baik anak-anak hingga orang dewasa dengan range usia 6 – 55 tahun,

dan juga dengan harga yang ekonomis produk kami akan mencakup baik yang berpenghasilan rendah hingga berpenghasilan tinggi. Karena pada dasarnya produk kami akan sangat disukai dan diminati oleh seluruh kalangan masyarakat. Bisnis siwang dua saudara telah dipromosikan melalui berbagai e commerce yaitu Shopee, Facebook, Instagram, toko offline dan titip jual di berbagai toko.

Untuk saat ini kami akan melakukan penjualan offline dan online store, untuk online store pelanggan dapat membeli produk kami melalui platform E-Commerce dan sosial media yaitu Shopee, Tokopedia, Instagram, WhatsApp dan Facebook. Sedangkan untuk penjualan offline store bisa mendatangi langsung gerai kedai kopi giliran dan di berbagai toko, karena kami melakukan kerja sama dengan system titip jual di berbagai toko offline. Berikut alamat kedai kopi sebagai tempat utama penjualan offline (69PH+F5J Giliran kopi, Gg. Kinanti, Kocoran, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta).

Pada awal pembuatan bisnis kami hanya memanfaatkan penjualan online dan kos-an sebagai tempat penjualan offline, akan tetapi penjualan kami pindahkan seiring saudara kami Fahad Alharits memiliki gerai kedai kopi dan kami manfaatkan untuk melakukan penjualan offline karena segmentasi pasarnya lebih luas dan banyak customer yang datang.

Penulis memiliki tim dua orang dan dibagi menjadi tiga divisi masing-masing untuk dikerjakan, meskipun kami belum memiliki pengalaman dan kemampuan lebih, kami berusaha dan berupaya untuk sebisa mungkin handle tugas dan kewajiban masing-masing. Pembagian tugas beserta deskripsinya digambarkan dengan table sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Pembagian Tugas

Divisi Pemasaran	Divisi Produksi	Divisi Keuangan
- Melakukan survei - Segmen pasar - Pembuatan logo, akun sosial media & E-Commerce - Melakukan penjualan dan pemasaran secara online dan offline	- Melakukan riset - Harga bahan baku pasar dan pembelian alat produksi - Proses dan strategi produksi siwang dua saudara - HPP Produksi	- Menganalisis keuangan usaha - Melakukan pencatatan laporan keuangan dimulai dari arus kas (cashflow), neraca dan laporan laba rugi.

B. Pelaksanaan Bisnis

Siwang dua saudara resmi di jalankan pada 01 Mei 2024, dengan lokasi offline awal di kos Dimas Ardo selaku salah satu tim dalam tugas akhir ini, dan kemudian berpindah lokasi pada tanggal 01 Januari 2025 yang bertempat di kedai usaha Giliran kopi milik Fahad Alharits selaku salah satu dari tim tugas akhir ini. Untuk Analisa pelaksanaanya ditinjau dari divisi berikut:

1. Tinjauan Divisi Pemasaran

Siwang dua saudara resmi di jalankan pada 01 Mei 2024, dengan lokasi offline awal di kos Dimas Ardo selaku salah satu tim dalam tugas akhir ini, dan kemudian berpindah lokasi pada tanggal 01 Januari 2025 yang bertempat di kedai usaha Giliran kopi milik Fahad Alharits selaku salah satu dari tim tugas akhir ini. Pada laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini penulis membahas tentang manajemen pemasaran pada bisnis Siwang dua saudara, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis yang dijalankan

mendapatkan sesuai dengan target penjualan dan kebutuhan pasar. Terdapat empat program kerja atau kegiatan yang penulis lakukan selama menjalankan bisnis ini, diantaranya:

a. Melakukan Survei Pasar

Sebelum memulai sebuah usaha, pelaku bisnis pasti akan melakukan riset pasar, yang mana hal tersebut bertujuan untuk melihat dan mengetahui apakah produk yang akan kita pasarkan masuk untuk melakukan persaingan dengan para competitor. Riset pasar juga kita lakukan untuk mengetahui apa saja competitor yang ada dan melakukan perbandingan harga supaya dapat bersaing bagi setiap produk.

1) Survei Offline

Pada kegiatan survei offline kami mendatangi tiga lokasi yang berbeda, diantaranya, toko pamela 6, kemudian pasar colombo dan pasar pakem. Informasi yang kami dapatkan dari ketiga tempat tersebut bahwa tidak ditemukan nya produk siwang atau bawang goreng terasi, melainkan yang ditemukan hanya produk bawang goreng biasa pada umumnya.

2) Survei Online

Pada kegiatan ini penulis melakukan riset pada beberapa E-Commerce. Kegiatan ini bertujuan untuk mendapatkan perbandingan harga jual online dari setiap competitor dengan rating penjualan terbanyak. Berikut lampiran dari hasil survei online:

Tabel 2. 2 Hasil Survei Online Bawang Goreng

No	Nama Brand	Harga	Ukuran	Foto Produk
1	Nounna Saritie	Rp.21.000 – Rp.30.500	170 gram	
2	Mantap Siwang	Rp. 18.000 – Rp. 20.000	170 gram	
3	Siwang FIEA Store	Rp. 13.000 – Rp. 15.000	100 gram	

b. Pembuatan Akun Sosial Media dan E-Commerce.

1) Instagram

Pembuatan akun Instagram dilakukan sebagai langkah awal dalam strategi pemasaran online Bawang Goreng Siwang. Media ini dipilih karena banyak digunakan oleh masyarakat sehingga memudahkan penyebaran informasi produk dan interaksi dengan calon konsumen. Data dari The Global Statistics dan Statista menunjukkan bahwa Indonesia memiliki sekitar 107,6 juta pengguna Instagram pada tahun 2025. Hal ini menempatkan Indonesia sebagai negara dengan jumlah pengguna Instagram terbesar ke-4 di dunia, serta yang terbesar di kawasan Asia (Statistics, n.d.). Berikut akun Instagram yang sudah kami buat:

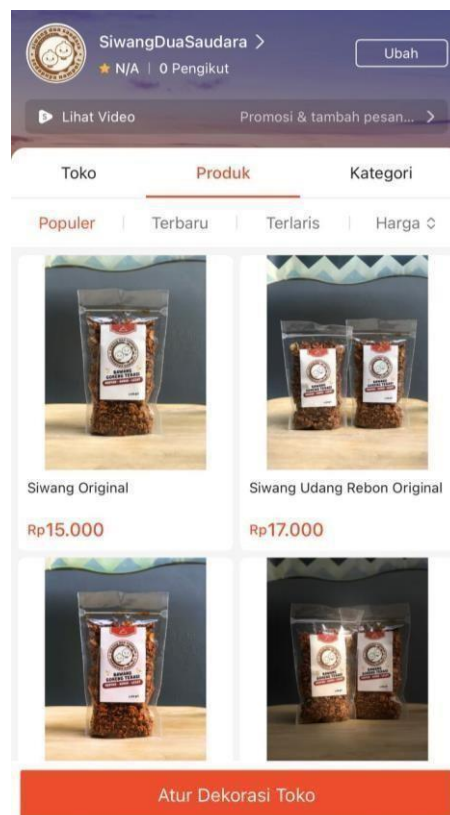


Gambar 2. 2 Akun Instagram Siwang Dua Saudara

2) Shopee

Shopee merupakan aplikasi mobile marketplace bagi konsumen ke-konsumen (C2C) yang mudah dan praktis dalam jual beli. Shopee sebagai salah satu situs jual beli secara online yang telah melakukan banyak perubahan untuk menarik minat pelanggan agar lebih banyak bertransaksi melalui situs tersebut. Shopee didesain sedemikian rupa untuk mempermudah penggunaanya menjual dan membeli produk hanya dengan mengunggah foto yang dilengkapi dengan deskripsi produk. Pembeli dimudahkan dengan banyaknya kategori dalam pencarian, shopee juga menyediakan informasi mengenai reputasi penjual sehingga pembeli dapat membandingkan dan memilih. Fenomena

belanja online akan semakin pesat pertumbuhannya dan menjadi pilihan bagi sebagian besar orang dikarenakan belanja melalui dunia maya dapat menghemat waktu tanpa perlu mengunjungi lokasi perbelanjaan.(Rahmawati & Fasa, 2025) Berikut akun E-commerce shopee yang telah kami buat:



Gambar 2. 3 Akun Shopee Siwang Dua Saudara

3) Whatsapp

WhatsApp, menjadi salah satu platform yang semakin populer di kalangan pelaku usaha kecil. Di Indonesia, penggunaan WhatsApp sebagai alat pemasaran telah menjadi tren yang signifikan, terutama di kalangan pedagang kaki lima (PKL) yang

beroperasi di pasar tradisional. WhatsApp menempati posisi sebagai aplikasi yang paling banyak digunakan oleh pengguna internet di Indonesia, dengan persentase sekitar 90,9 % dari total pengguna internet Indonesia yang memakai platform tersebut per Januari 2024. (Latisha Asharani, n.d.). Studi Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) menemukan bahwa 89,4 persen pengguna internet di Indonesia menggunakan WhatsApp sebagai alat utama untuk berkomunikasi, termasuk untuk tujuan bisnis dan transaksi. (Nabilah Muhamad, n.d.). Berikut pemasaran Whatsapp yang kami lakukan melalui story:



Gambar 2. 4 Whatsapp Bisnis Siwang Dua Saudara

c. Melakukan penjualan Online dan Offline

1) Penjualan Online

Penjualan online merupakan cara modern dalam melakukan kegiatan jual beli melalui internet. Dengan adanya penjualan online, pembeli dapat memilih dan memesan produk kapan saja tanpa harus datang langsung ke toko. Selain itu, penjual juga lebih mudah memasarkan produknya ke berbagai daerah hanya dengan menggunakan media sosial atau marketplace. Sistem ini tidak hanya menghemat waktu dan biaya, tetapi juga membantu meningkatkan peluang usaha untuk berkembang lebih luas.

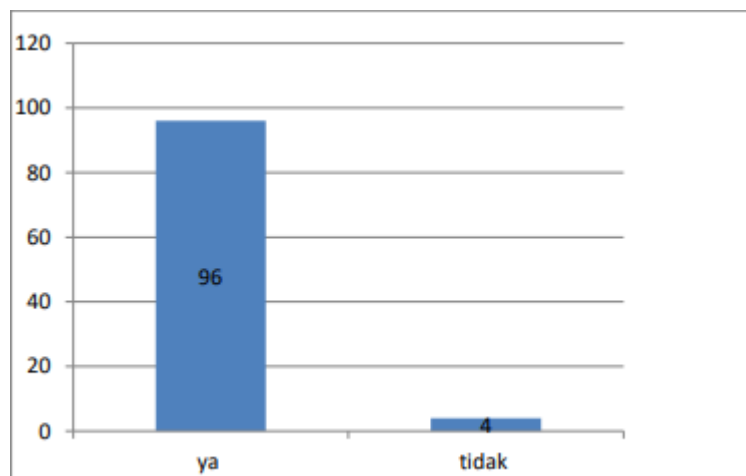
Pada penjualan online yang kami lakukan, social media dan E-Commerce merupakan Langkah awal untuk memulai penjualan awal, seperti halnya Instagram dan Shopee. Penjualan online pun lebih mempermudah penjual untuk mendapatkan forum jual beli secara gratis dan mempermudah pembeli dalam melakukan transaksi tanpa harus keluar rumah.

Secara garis besar penjualan online yang kami lakukan memang kurang berjalan secara maksimal, mulai dari pemanfaatan Instagram yang kurang berjalan, penjualan shopee yang belum ada pembeli, ataupun status whatsapp yang belum maksimal menjadikan kami lebih memilih untuk memfokuskan pada penjualan offline.

2) Penjualan Offline

Penjualan offline adalah kegiatan jual beli yang dilakukan secara langsung antara penjual dan pembeli di toko, pasar, atau tempat usaha. Dalam penjualan offline, pembeli dapat melihat, menyentuh, dan mencoba produk sebelum membelinya, sehingga lebih yakin terhadap kualitas barang. Selain itu, interaksi langsung juga memungkinkan terjadinya komunikasi dan tawar-menawar, yang dapat membangun kepercayaan antara penjual dan pelanggan. Metode ini masih banyak digunakan karena memberikan pengalaman berbelanja yang lebih nyata dan personal.

Tabel 2. 3 Konsumen Tetap di Toko Offline



Sumber : Data yang diolah penulis (2024)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa para konsumen menyatakan bahwa 96 dari 100 informan, menyatakan masih akan tetap membeli di took offline karena adanya interaksi antara penjual dan pembeli secara langsung, selain itu dengan

pembelian offline maka barang atau jasa yang ditawarkan dapat terlihat secara langsung, pembeli dan penjual dapat melakukan negosiasi secara langsung (Sofiati, 2025).

Berdasarkan hasil pengamatan di lapangan, penulis melihat bahwa keberadaan toko Madura di wilayah Yogyakarta cukup banyak dan tersebar di berbagai lokasi strategis. Hal ini menjadi peluang yang potensial untuk memperluas distribusi produk Siwang melalui sistem titip jual di setiap toko Madura tersebut. Dengan menitipkan produk Siwang, diharapkan produk dapat lebih mudah dijangkau oleh konsumen lokal serta meningkatkan tingkat penjualan. Strategi ini dipilih karena toko Madura memiliki jam operasional yang panjang dan sudah memiliki pelanggan tetap, sehingga dapat mendukung pemasaran produk secara lebih efektif.

2. Tinjauan Divisi Keuangan

Pada Laporan Tugas akhir Perintisan Bisnis ini penulis membahas tentang manajemen keuangan pada Siwang dua saudara, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan atau malah rugi, dan jika hal itu akan terjadi sebuah usaha juga bisa mengetahui tanda-tanda apa saja jika perusahaan mengalami kemunduran. (Hamdi Agustin et al., 2024) Terdapat dua program kerja atau kegiatan yang penulis lakukan selama menjalankan bisnis siwang dua saudara, diantaranya:

a. Menganalisis Keuangan Usaha

1) Modal

Modal ialah factor kunci dalam memilih keberhasilan serta kesinambungan sebuah perusahaan. Untuk tiap usaha baik berskala mungil, menengah, juga besar, modal ialah factor yang begitu penting dalam memilih taraf produksi serta pendapatan. Modal ialah satu diantara factor ataupun input produksi yang bisa menjadi pengaruh dari pendapatan, tetapi bukanlah satu-satunya factor yang bisa menaikkan pendapatan. Semakin bertambahnya modal maka produktivitas serta pendapatan pula semakin tinggi. (Astriyani, 2024)

Tabel 2. 4 Jumlah Modal Usaha

No	Tanggal	Nama	Bulan	Modal
1	01/05/2024	Fahad Alharits	Maret	Rp 1.000.000,00
2	01/05/2024	Dimas Ardo	Maret	Rp 1.000.000,00
TOTAL				Rp 2.000.000,00

Bisnis siwang dua saudara sudah mulai beroperasi pada tanggal 1 Mei 2024, setelah pelaksanaan sempro. Modal awal siwang dua saudara yang sudah kami sepakati sebanyak Rp. 1.000.000 per orang, dengan jumlah keseluruhan awal sebesar Rp. 2.000.000, kemudian setelah tim membeli kebutuhan produksi siwang dua saudara, kami memulai produksi awal siwang dua saudara.

Tepat setelah tiga bulan Tugas akhir kami berjalan, kami memutuskan untuk menjeda operasional dan penjualan siwang dua saudara dikarenakan sibuk dengan kegiatan masing-masing. Dan akhirnya kami mulai untuk beroperasi Kembali pada tanggal 01 Januari 2025 dan menyepakati modal lanjutan sebanyak Rp. 500.000 per orang dengan total modal sebesar Rp. 3.000.000.

Tabel 2. 5 Jumlah Modal Lanjutan

No	Tanggal	Nama	Bulan	Modal
1	01/06/2025	Fahad Alharits	Januari	Rp 500.000,00
2	01/06/2025	Dimas Ardo	Januari	Rp 500.000,00
TOTAL				Rp 1.000.000,00

Pada bulan Januari 2025, kami selaku tim siwang dua saudara memutuskan untuk berpindah lokasi ke tempat usaha salah satu tim kami untuk ikut tempat dalam penjualan offline store yang berlokasi di Giliran kopi (69PH+F5J Giliran kopi, Gg. Kinanti, Kocoran, Caturtunggal, Kec. Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta).

Setelah kami bermusyawarah dan mendapatkan keputusan Bersama, kami sepakat untuk memulai usaha dengan modal sebesar Rp. 3.000.000 dengan ikhlas dan tanpa paksaan, serta menjalankan bisnis dengan Bersama untuk memenuhi Tugas Akhir Siwang Dua Saudara.

2) HPP

Harga pokok produksi merupakan factor penting dalam menentukan keberhasilan usaha. Harga pokok produksi pada dasarnya sebagai penentu harga pokok penjualan suatu produk. (Diatmika, 2017). Di dalam proses produksi tersebut tentunya ada beberapa biaya yang melekat di dalam suatu produk yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Biaya tersebut yang menjadi penentu untuk menentukan harga pokok penjualan suatu produk. Harga jual merupakan harga yang dikeluarkan oleh perusahaan ataupun produsen dalam menjual suatu produk yang dihasilkan. Harga jual ditentukan untuk konsumen berapa membeli produk yang dihasilkan. Para pelaku usaha UMKM masih banyak yang kurang memahami ataupun minim pengetahuan terkait dengan penentuan harga pokok penjualan. Banyak pelaku usaha UMKM kurang memahami factor apa saja ataupun biaya apa saja yang dihitung dalam menentukan harga pokok penjualan suatu produk yang dihasilkan.

Pada dasarnya menghitung harga pokok penjualan itu hanya perlu memahami komponen mana sajakah yang ikut serta dalam proses produksi suatu produk. Sebenarnya usaha yang dilakukan masyarakat sama saja dengan perhitungan perusahaan manufaktur yang dimana perusahaan manufaktur merupakan proses yang sangat rinci dan sangat banyak biaya yang melekat

dalam produknya. Banyak pelaku usaha tidak memperhitungkan terkait dengan bahan baku yang gagal diproduksi, produksi yang catat ataupun produk yang hilang. Banyak pelaku usaha tidak menghitung dalam penentuan harga pokok penjualannya. Sejalan dengan harga pokok produksi merupakan bagian terpenting dalam menilai kesuksesan suatu usaha (Nelfiyanti et al., 2021).

Dengan melihat dan mengetahui seberapa pentingnya HPP untuk memulai suatu usaha, penulis berkoordinasi dengan tim produksi untuk mencari HPP, berikut hasil dari perhitungan dari HPP siwang dua saudara:

a) Siwang Original

Tabel 2. 6 Rincian Harga Varian Original

Bahan	Harga
Bawang merah	Rp 5.250,00
Cabai merah	Rp -
Terasi	Rp 500,00
Garam	Rp 400,00
Minyak goreng	Rp 1.000,00
Tepung maizena	Rp 80,00
Cumi Asin	Rp -
Udang rebon	Rp -
Teri	Rp -
Total bahan baku	Rp 7.230,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 9.230,00

Bahan	Harga
Harga jual	Rp 15.000,00
Keuntungan (39%)	Rp 5.770,00

b) Siwang Original Pedas

Tabel 2. 7 Rincian Harga Varian Original Pedas

Bahan	Harga
Bawang merah	Rp 5.250,00
Cabai merah	Rp 500,00
Terasi	Rp 500,00
Garam	Rp 400,00
Minyak goreng	Rp 1.000,00
Tepung maizena	Rp 80,00
Cumi Asin	Rp -
Udang rebon	Rp -
Teri	Rp -
Total bahan baku	Rp 7.730,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 9.730,00
Harga jual	Rp 15.000,00
Keuntungan (35%)	Rp 5.270,00

c) Siwang Teri Pedas

Tabel 2. 8 Rincian Harga Varian Teri Pedas

Bahan	Harga
Bawang merah	Rp 5.250,00
Cabai merah	Rp 500,00
Terasi	Rp 500,00

Bahan	Harga
Garam	Rp 400,00
Minyak goreng	Rp 1.000,00
Tepung maizena	Rp 80,00
Cumi Asin	Rp -
Udang rebon	Rp -
Teri	Rp 2.000,00
Total bahan baku	Rp 9.730,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 11.730,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (31%)	Rp 5.270,00

d) Siwang Udang Rebon Pedas

Tabel 2. 9 Rincian Harga Varian Udang Rebon Pedas

Bahan	Harga
Bawang merah	Rp 5.250,00
Cabai merah	Rp 500,00
Terasi	Rp 500,00
Garam	Rp 400,00
Minyak goreng	Rp 1.000,00
Tepung maizena	Rp 80,00
Cumi Asin	Rp -
Udang rebon	Rp 2.500,00
Teri	Rp -
Total bahan baku	Rp 10.730,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00

Bahan	Harga
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 12.730,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp 4.770,00

e) Siwang Cumi Asin Pedas

Tabel 2. 10 Rincian Harga Varian Cumi Asin Pedas

Bahan	Harga
Bawang merah	Rp 5.250,00
Cabai merah	Rp 500,00
Terasi	Rp 500,00
Garam	Rp 400,00
Minyak goreng	Rp 1.000,00
Tepung maizena	Rp 80,00
Cumi Asin	Rp -
Udang rebon	Rp 2.500,00
Teri	Rp -
Total bahan baku	Rp 10.230,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 12.730,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp 4.770,00

3) Biaya Investasi dan Penyusutan Peralatan

Biaya investasi adalah biaya yang harus dikeluarkan setiap melakukan pembelian ataupun penjualan dari instrumen investasi. Sedangkan Biaya penyusutan adalah pencatatan nilai aset tetap

perusahaan dalam periode tertentu yang berkurang nilainya seiring berjalannya waktu karena pemakaian, keusangan, dan faktor lainnya. Aset tetap ini merupakan bagian dari aktiva perusahaan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa, tetapi tidak untuk diperjualbelikan, seperti kendaraan, bangunan, mesin, dan aset lainnya.

Menurut Nadziroh (2023) Bisnis yang dijalankan harus ada perhitungan modal kerja sama sehingga dapat memaksimalkan pengeluaran pada tingkat penjualan serta memperoleh dana Investor dari investor. Penggunaan modal kerja pada kegiatan operasional diperlukan agar adanya keseimbangan dalam perolehan laba (Maruta, 2018), sehingga penulis memutuskan untuk menghitung biaya investasi dan penyusutan peralatan. Berikut hasil perhitungan biaya investasi dan biaya penyusutan yang penulis telah analisis:

Tabel 2. 11 Hasil Perhitungan Biaya Investasi dan Penyusutan

No	Nama Peralatan	Jumlah	Harga	Penyusutan	Penyusutan
				per bulan	per tahun
1	Kompor	1	Rp 155.000,00	Rp 5.150,00	Rp 12.900,00
2	Box kontainer	2	Rp 110.000,00	Rp 3.650,00	Rp 9.150,00
3	Pengiris bawang	1	Rp 65.000,00	Rp 2.100,00	Rp 5.400,00
4	Tabung gas	1	Rp 150.000,00	Rp 5.000,00	Rp 12.500,00
TOTAL			Rp 480.000,00	Rp 15.900,00	Rp 39.950,00

Jadi total jumlah investasi peralatan yang dimiliki oleh Siwang dua saudara selama empat belas bulan bisnis kami berjalan yaitu sebesar Rp. 480.000, jika di asumsikan peralatan diatas dapat dipakai selama 1 tahun, maka perhitungan biaya penyusutan peralatan adalah sebagai berikut:

a) Biaya penyusutan per bulan

$$= (\text{Biaya perolehan asset}) : (\text{waktu manfaat asset})$$

$$= (\text{Rp. 480.000}) : (30 \text{ hari})$$

$$= \text{Rp. 16.000}$$

b) Biaya Penyusutan per tahun

$$= (\text{Biaya perolehan asset}) : (\text{waktu manfaat asset})$$

$$= (\text{Rp. 480.000}) : (12 \text{ bulan})$$

$$= \text{Rp. 40.000}$$

4) Biaya Tetap (Fixed Cost)

Menurut Munawir (2014) Biaya tetap merupakan biaya yang sifatnya tetap, konstan dan tidak ada dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi. Maka berproduksi atau tidak berproduksi maka biaya tetap ini tetap dikeluarkan.(Susanti et al., 2025) Sehingga dengan pentingnya biaya tetap, penulis akan menganalisis biaya tetap yang dikeluarkan untuk membantu

operasional berjalan dan mendapatkan laba yang baik. Berikut hasil biaya yang telah penulis analisis:

Tabel 2. 12 Hasil Perhitungan Biaya Tetap

No	Biaya tetap	Jumlah	Jumlah
		(Per bulan)	(Per tahun)
1	Beban sewa tempat	Rp 100.000,00	Rp 900.000,00
2	Beban Gaji	(-)	(-)
3	Penyusutan alat	Rp 16.000,00	Rp 40.000,00
TOTAL		Rp 116.000,00	Rp 940.000,00

Berdasarkan hasil table diatas dapat dilihat bahwa biaya tetap siwang dua saudara selama periode Mei – Juni yaitu sebesar Rp. 940.000, hasil tersebut didapat dari biaya sewa tempat sebesar Rp. 900.000 dan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 40.000.

5) Biaya Variabel (Variabel Cost)

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Nainggolan et al (2024) maka perlu adanya pemahaman tentang biaya tetap dan biaya variable. Karena perusahaan akan mampu menentukan banyaknya barang atau jasa yang dihasilkan untuk menutupi biaya tetap serta mampu melakukan identifikasi mana saja yang dapat mengurangi biaya serta peningkatan efisiensi. Berikut hasil biaya variable yang telah penulis analisis:

Tabel 2. 13 Hasil Perhitungan Biaya Variabel

No	Biaya Variabel	Jumlah	Jumlah
		(Per 1 produksi)	(Per 6 produksi)

1	Biaya Produksi	Rp 969.000,00	Rp 5.814.000,00
2	Biaya gas 3kg	Rp 24.000,00	Rp 144.000,00
Jumlah		Rp 993.000,00	Rp 5.958.000,00

Pada table diatas dapat dilihat bahwa total biaya variable periode Mei 2024 – Juni 2025 yaitu sebesar Rp. 5.958.000. Hasil tersebut didapat dari biaya produksi sebesar Rp. 5.814.000 dengan hitungan rata – rata per satu kali produksi sebesar Rp. 969.000, biaya produksi sendiri meliputi biaya bahan baku dan biaya kemasan per bungkus. Kemudian yang kedua terdapat biaya Gas 3kg dengan total sebesar Rp. 144.000, dengan biaya rata-rata per satu kali produksi sebesar Rp. 24.000.

6) **Biaya Total (*Total Cost*)**

Biaya total merupakan jumlah pengeluaran yang dibutuhkan oleh suatu usaha untuk dapat memproduksi suatu produk dalam waktu tertentu. Pengeluaran tersebut meliputi biaya tetap dan biaya variabel. (Page | 41, 2025) Dengan adanya perhitungan biaya total, maka akan sangat mempermudah suatu usaha untuk dapat melakukan evaluasi margin keuntungan secara keseluruhan. Berikut perhitungan biaya total siwang dua saudara yang telah penulis hitung:

Tabel 2. 14 Hasil Perhitungan Biaya Total

No	Biaya Total	Jumlah Biaya (9 bulan)
1	Biaya Produksi	Rp 5.814.000,00

2	Biaya gas 3kg	Rp	144.000,00
	Jumlah	Rp	5.958.000,00

Berdasarkan table diatas dapat dilihat bahwa total biaya pada usaha siwang dua saudara sebesar Rp. 5.958.000,00. Hasil tersebut didapatkan dari total biaya tetap dan biaya variable selama sembilan bulan usaha siwang dua saudara berjalan.

7) **BEP (Break Even Point)**

Breakeven point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Menurut Diarwanto dalam buku Dr. H. Rusdiana, M.M, breakeven point adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan tidak menderita rugi. (Risda et al., 2024).

Adapun rumus yang digunakan dalam perhitungan BEP adalah:

BEP (dalam satuan) = biaya tetap / (harga jual satuan – Biaya variable persatuan)

BEP (dalam rupiah penjualan = biaya tetap / (1- (biaya variable / penjualan)

Hasil:

BEP (*Break even point*):

BEP (dalam satuan) = Rp. 116.000 / (Rp. 16.200 – Rp. 8.900)

BEP (dalam satuan) = 15,8

Dari Perhitungan diatas didapatkan BEP (*Break Even Point*) dalam satuan sebanyak 16 unit per bulan. Jika usaha siwang dua saudara dijalankan dalam kurun waktu sepuluh Sembilan bulan, maka BEP unit atau titi impas yang harus siwang dua saudara dapatkan ialah sebanyak 144 unit.

BEP (dalam rupiah) = Rp. 116.000 / (1 – (Rp. 8.900 / Rp. 16.200)

BEP (dalam rupiah) = Rp. 158.888

Dari perhitungan diatas didapatkan BEP (*Break Even Point*) harga yaitu sebesar Rp. 158.888 per bulan. Jika usaha ini dijalankan dalam kurun waktu sembilan bulan maka ditemukan BEP rupiah sebanyak Rp. 1.429.992 dalam waktu Sembilan bulan jika ingin mencapai titik impas.

8) *Revenue Cost Ratio*

Revenue cost ratio adalah perbandingan antara hasil penerimaan yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan dalam usaha. Menurut Soekartawi (dalam Saeri, 2018: 104) menyatakan bahwa “efisiensi merupakan suatu bentuk perbandingan yang paling baik antara kegiatan usaha dengan hasil yang ingin diperoleh”. Usaha dikatakan efisien ditentukan oleh besar kecilnya hasil yang didapat dan juga besar kecilnya biaya yang dikorbankan untuk mendapatkan hasil tersebut. Tingkat efisiensi suatu usaha biasanya ditentukan dengan cara menghitung *cost ratio*, yaitu perbandingan hasil usaha dengan total biaya produksi. Sehingga untuk mengukur tingkat efisiensinya menggunakan analisis rasio penerimaan biaya yang dalam penelitian ini disebut dengan *revenue cost ratio*.

Berikut hasil *revenue cost ratio* yang telah penulis analisis:

$\text{Revenue Cost Ratio} = \text{TR (total penerimaan)} / \text{TC (total biaya)}$

$\text{Revenue Cost Ratio} = \text{Rp. 8.767.000} / \text{Rp. 5.958.000}$

Revenue Cost Ratio = 1,4

Berdasarkan hasil perhitungan *revenue cost ratio* diatas bahwa dapat disimpulkan usaha siwang dua saudara mendapatkan keuntungan serta layak untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan *revenue cost ratio* dengan nilai $1,4 > 1$.

b. Mencatat Laporan Keuangan

1) Arus Kas

Arus kas adalah laporan untuk menunjukkan perubahan kas selama satu periode tertentu dan memberikan penjelasan mengenai alasan perubahan tersebut dengan menunjukkan dari mana sumber penerimaan kas dan untuk apa kegunaanya (kegiatan operasional, pembiayaan, investasi). Berikut hasil laporan arus kas dari usaha siwang dua saudara selama periode 01 Mei 2024 – 30 Juni 2025:

a) Arus Kas Mei

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	198,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	- Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	Rp	24,000.00
	Arus Kas Operasional	- Rp	895,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	- Rp	632,000.00
	Arus Kas Investasi	- Rp	632,000.00
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal awal	Rp	2,000,000.00
	Arus Kas Pendanaan	Rp	2,000,000.00
	Saldo awal	Rp	-
	Saldo akhir	Rp	473,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Mei 2024, pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari total

penjualan sebesar Rp. 198.000 dan dari modal awal sebesar Rp. 2.000.000, dari modal awal tersebut kami gunakan untuk memenuhi kebutuhan aktivitas operasi sebesar Rp. 1.093.000, selain itu kami juga membeli peralatan awal yaitu sebesar Rp. 632.000, maka ditemukan sisa saldo Rp. 473.000.

b) Arus Kas Juni

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	288,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	Rp	-
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	Rp	-
	Arus Kas operasional	Rp	188,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal awal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus Kas Keseluruhan	Rp	188,000.00
	Saldo awal	Rp	473,000.00
	Saldo akhir	Rp	661,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Juni 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Januari sebesar Rp 473.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 288.000 Kemudian dari sisa kas, maka

ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp
661.000

c) Arus Kas Juli

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	181,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	Rp	-
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain- Lain	Rp	-
	Arus Kas operasional	Rp	81,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas Investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal awal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	81,000.00
	Saldo awal	Rp	661,000.00
	Saldo akhir	Rp	742,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Juli 2024,
dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas
bulan Januari sebesar Rp 661.000, kemudian terdapat hasil
penjualan sebesar Rp 81.000 Kemudian dari sisa kas, maka
ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp
742.000.

d) Arus Kas Januari

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	810,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	- Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	- Rp	24,000.00
	Arus Kas Operasional	-Rp	283,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas Investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	1,000,000.00
	Arus Kas pendanaan	Rp	1,000,000.00
	Arus kas keseluruhan	Rp	717,000.00
	Saldo awal	Rp	742,000.00
	Saldo akhir	Rp	1,459,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Januari 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari aktivitas pendanaan sebesar Rp. 1.000.000, kemudian dari sisa kas bulan Januari sebesar Rp 742.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 810.000 Kemudian dari sisa kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi biaya produksi sebesar Rp. 969.000 dan beban lain-lain sebesar Rp. 124.000, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp. 1.459.000.

e) Arus Kas Februari

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	1,215,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	Rp	-
	Untuk pembayaran beban sewa	-Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	Rp	-
	Arus Kas operasional	Rp	1,115,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas Investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	1,115,000.00
	Saldo awal	Rp	1,459,000.00
	Saldo akhir	Rp	2,574,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Februari 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Januari sebesar Rp 1.459.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 1.115.000 Kemudian dari sisa kas, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp 2.574.000.

f) Arus Kas Maret

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	1,215,000.00

	Untuk membayar biaya produksi	- Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	- Rp	24,000.00
	Arus Kas operasional	Rp	122,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	122,000.00
	Saldo awal	Rp	2,574,000.00
	Saldo akhir	Rp	2,696,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Maret 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Februari sebesar Rp 2.574.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 1.215.000 Kemudian dari sisa kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi biaya produksi sebesar Rp. 969.000 dan beban lain-lain sebesar Rp. 124.000, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp. 2.696.000.

g) Arus Kas April

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	1,620,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	Rp	100,000.00

	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	-Rp	24,000.00
	Arus Kas operasional	Rp	527,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas Investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	527,000.00
	Saldo awal	Rp	2,696,000.00
	Saldo akhir	Rp	3,223,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan April 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Februari sebesar Rp 2.696.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 1.620.000 Kemudian dari sisa kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi biaya produksi sebesar Rp. 969.000 dan beban lain-lain sebesar Rp. 124.000, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp. 3.223.000.

h) Arus Kas Mei

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	1,620,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	- Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-

	Untuk pembayaran beban lain-lain	-Rp	24,000.00
	Arus Kas operasional	Rp	527,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	527,000.00
	Saldo awal	Rp	3,223,000.00
	Saldo akhir	Rp	3,750,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Mei 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan April sebesar Rp 3.223.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 1.620.000 Kemudian dari sisa kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi biaya produksi sebesar Rp. 969.000 dan beban lain-lain sebesar Rp. 124.000, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp. 3.750.000.

i) Arus Kas Juni

1	AKTIVITAS OPERASI		
	Penjualan tunai	Rp	1,620,000.00
	Untuk membayar biaya produksi	- Rp	969,000.00
	Untuk pembayaran beban sewa	- Rp	100,000.00
	Untuk pembayaran beban gaji	Rp	-
	Untuk pembayaran beban lain-lain	- Rp	24,000.00

	Arus Kas Operasional	Rp	527,000.00
2	AKTIVITAS INVENTASI		
	Pembelian peralatan	Rp	-
	Arus Kas investasi	Rp	-
3	AKTIVITAS PENDANAAN		
	Modal	Rp	-
	Arus Kas pendanaan	Rp	-
	Arus kas keseluruhan	Rp	527,000.00
	Saldo awal	Rp	3,750,000.00
	Saldo akhir	Rp	4,277,000.00

Pada table diatas terdapat arus kas pada bulan Juni 2024, dimana pada bulan ini terdapat arus kas masuk dari sisa kas bulan Mei sebesar Rp 3.750.000, kemudian terdapat hasil penjualan sebesar Rp 1.620.000 Kemudian dari sisa kas tersebut kami gunakan untuk kebutuhan aktivitas operasi biaya produksi sebesar Rp. 969.000 dan beban lain-lain sebesar Rp. 124.000, maka ditemukan total saldo akhir pada bulan Februari sebesar Rp. 4.277.000.

2) Neraca

Neraca merupakan laporan yang menunjukkan sebuah posisi dalam keuangan perusahaan pada periode tertentu. Neraca ini disusun untuk dapat menunjukkan jumlah aktiva (harta atau kekayaan), liabilitas (kewajiban), dan modal perusahaan (ekuitas). Berikut hasil perhitungan neraca yang telah penulis:

Tabel 2.14 Perhitungan Neraca

Usaha Siwang Dua Saudara
Neraca Saldo
Per 31 Mei 2024

Neraca per 31 Mei				
Aktiva			Passiva	
Aktiva Lancar			Liabilitas	
Kas	Rp	473,000.00	Hutang	Rp -
Piutang	Rp	-	Total liabilitas	Rp -
Perlengkapan	Rp	152,000.00		
Total Aset lancar	Rp	625,000.00		
Aktiva Tetap			Ekuitas	
Peralatan	Rp	480,000.00	Modal	Rp 2,000,000.00
Penyusutan	Rp	40,000.00	Aset	-Rp 885.000.00
Total aset tak lancar	Rp	520.000.00	Total ekuitas	Rp 1,145.000.00
Total aktiva	Rp	1,145,000.00	Total passiva	Rp 1,145,000.00

Tabel 2. 15 Perhitungan Neraca

Usaha Siwang Dua Saudara
Neraca Saldo
Per 30 Juni 2025

Neraca per 30 Juni				
Aktiva			Passiva	
Aktiva Lancar			Liabilitas	
Kas	Rp	4,277,000.00	Hutang	Rp -
Piutang	Rp	-	Total liabilitas	Rp -
Perlengkapan	Rp	152,000.00		
Total Aset lancar	Rp	4,429,000.00		
Aktiva Tetap			Ekuitas	
Peralatan	Rp	480,000.00	Modal	Rp 3,000,000.00
Penyusutan	Rp	40,000.00	Laba	Rp 1,949.000.00
Total aset tak lancar	Rp	520.000.00	Total ekuitas	Rp 4,949.000.00
Total aktiva	Rp	4,949,000.00	Total passiva	Rp 4,949,000.00

Pada table diatas bisa dilihat bahwa aktiva lancar yang dimiliki oleh siwang dua saudara ialah sebesar Rp. 4.429.000 hasil tersebut didapat dari total kas siwang dua saudara. Kemudian terdapat aktiva tetap ialah sebesar Rp. 520.000 hasil tersbut didapat dari total peralatan sebesar Rp. 480.000 dan akumulasi penyusutan sebesar Rp. 40.000, maka ditemukan total aktiva sebesar Rp. 4.949.000.

Kemudian pada sisi passiva. Pada bagian liabilitas tertera bahwa total liabilitas dan kewajiban tertera sebesar nol, yang artinya selama Sembilan bulan siwang dua saudara berjalan tidak

terdapat liabilitas ataupun kewajiban, sehingga kami berjalan hanya berdasarkan modal kami pribadi. Kemudian terdapat total ekuitas yang kami temukan ialah sebesar Rp. 4.949.000 hasil tersebut didapat dari total modal sebesar Rp. 3.000.000 dan total laba sebesar Rp. 1.949.000, maka ditemukan total passiva siwang dua saudara ialah sebesar Rp. 4.949.000.

3) Laba Rugi

Laba rugi merupakan pelaporan seluruh hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil dan laba rugi suatu usaha selama satu periode tertentu. Laporan labarugi sendiri biasanya melaporkan tentang perubahan posisi keuangan untuk suatu periode yang berasal dari hasil kegiatan operasi suatu usaha.(Maruta, 2018). Berikut hasil laporan laba rugi yang telah penulis buat:

Tabel 2. 16 Laporan Laba Rugi

SIWANG DUA SAUDARA LABA RUGI PERIODE 30 JUNI 2025	
Pendapatan	
Pendapatan Usaha	Rp 8,767,000.00
Pendapatan Lain-lain	Rp -
Total Pendapatan	Rp 8,767,000.00
HPP	
Harga Pokok Produksi	Rp 5,145,390.00
Beban Operasional	
Beban Admin	Rp -
Beban Lain-lain	Rp -
Beban Gas	Rp 144,000.00

Beban Sewa	Rp	900,000.00
Beban Gaji	Rp	-
Total Beban Operasional	Rp	1,044,000.00
Beban Penyusutan		
Beban Penyusutan Peralatan	Rp	40.000.00
LABA BERSIH	Rp	2,537,610.00

Pada tabel laba rugi diatas terlihat bahwa total pendapatan usaha selama Sembilan bulan bisnis siwang dua saudara berjalan ialah sebesar Rp. 8.767.000, kemudian dikurangi dengan total biaya HPP keseluruhan sebesar Rp. 5.145.390, maka ditemukan laba kotor sebesar Rp. 3.621.610. Kemudian terdapat beban operasional dengan total sebesar Rp. 1.044.000 dan beban penyusutan dengan total sebesar Rp. 40.000. Maka ditemukan total laba bersih siwang dua saudara selama Sembilan bulan berjalan ialah sebesar Rp. 2.537.610

Pada usaha siwang dua saudara ini penulis dan tim melakukan transaksi dengan akad Musyarakah, dimana akad tersebut merupakan pelaku usaha sepakat untuk memberikan modal dan pembagian hasil yang rata.

Pembagian keuntungan dalam kerja sama ini dilakukan berdasarkan sistem bagi hasil dengan proporsi 50%:50% dari laba bersih yang diperoleh setelah dikurangi seluruh biaya operasional dan biaya lainnya yang berkaitan dengan kegiatan usaha.

Dengan demikian, masing-masing pihak memperoleh bagian keuntungan yang sama sesuai dengan proporsi yang telah disepakati. apabila kegiatan usaha mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung secara bersama-sama oleh para pihak dengan proporsi yang sama, yaitu masing-masing sebesar 50%, sesuai dengan prinsip pembagian hak dan kewajiban yang telah disepakati dalam kerja sama.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya setiap pelaku usaha akan menemukan masalah bisnisnya masing-masing, baik dari segi produksi, pemasaran ataupun keuangan. Terdapat beberapa masalah dalam menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis yang kami jalankan ini yaitu proses produksi yang masih sederhana.

Terkait dengan permasalahan tersebut, pada saat siwang dua saudara ini mengalami kendala waktu, hal tersebut dikarenakan alat dan proses produksi yang masih sangat terbatas dan sederhana, hal tersebut justru memperkambat kami dalam melakukan produksi bulanan, seperti melakukan pengirisan yang terkadang justru alat pengirisnya yang terkendala macet, penggorengan yang terbatas sehingga produksi jadi agak lama, kemudian tahap pengemasan pun terbilang cukup lambat karna kami menimbang satu persatu. Tempat penyimpanan stok yang kurang memadai.

Pada usaha kami proses penyimpanan stok merupakan hal yang sangat sensitive, dimana Ketika penyimpanan kurang baik akan mempengaruhi tingkat ketahanan produk sehingga produk akan lebih cepat layu atau sudah tidak enak, hal tersebut dikarenakan tempat penyimpanan stok yang sangat terbatas dan kurang memadai.

Dalam segi keuangan pencatatan masih terbilang sederhana. Terkait dengan permasalahan ini, pada saat usaha siwang dijalankan, penulis masih belum dapat melakukan penulisan secara terstruktur dan mendetail, hal ini disebabkan beberapa hal, yaitu kurangnya pengetahuan pencatatan akuntansi secara merinci. Perhitungan hpp dan harga jual yang belum sesuai. Sebelum melakukan proses pemasaran dan penjualan tentunya kami memutuskan untuk melakukan beberapa perhitungan, yaitu hpp dan harga jual, dimana hal tersebut justru mempengaruhi penetapan harga yg kurang sesuai. Harga bahan baku yang mudah naik dan turun menyebabkan kami melakukan perhitungan hpp hanya dalam jumlah rata-rata harga bahan baku di pasar, dan juga penetapan harga jual yang kami tentukan dari rata-rata dengan melihat harga jual siwang di e-commerce, sehingga Ketika harga bahan baku berubah justru akan mempengaruhi hpp produk namun tidak dapat merubah harga jual.

B. Tinjauan Teoritis Produksi dan Keuangan.

1. Manajemen Produksi Menurut Islam

Islam menempatkan produksi sebagai bagian dari ibadah, selama dijalankan dengan niat yang benar dan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Prinsip dasar manajemen islam seperti tauhid, Amanah, syura, adil, ihsan, tanggung jawab, dan hisab menjadi pondasi utama dalam setiap aktivitas produksi. Produksi dalam islam merupakan setiap bentuk aktivitas yang dilakukan untuk mewujudkan manfaat atau menambahkannya dengan cara mengeksplorasi sumber ekonomi yang

disediakan Allah SWT sehingga menjadi maslahat ummat untuk kebutuhan masyarakat luas.

Yusuf (12:48)



Artinya: Kemudian setelah itu akan datang tujuh (tahun) yang sangat sulit, yang menghabiskan apa yang kamu simpan untuk menghadapinya (tahun sulit), kecuali sedikit dari apa (bibit gandum) yang kamu simpan.

Pada ayat ini tersirat makna perencanaan produksi strategis yang merupakan suatu manajemen produksi berbasis perencanaan jangka panjang dimana nabi Yusuf merancang sistem produksi pertanian untuk 7 tahun masa subur dan 7 tahun masa paceklik. Konsep ini mencakup *Forecasting* (perkiraan musim), *Storage management* (manajemen stok), efisiensi penggunaan hasil produksi dan antisipasi risiko produksi. (Dr. Syaparuddin, 2021)

2. Manajemen Keuangan Menurut Islam

Keuangan syariah didefinisikan segala kegiatan keuangan berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah (hukum Islam). Dengan demikian, sumber utama prinsip syariah adalah Alquran, Hadis, Sunnah, Ijma, Qiyas dan Ijtihad.

An-Nisa (4:29)

وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِطَرِيقٍ مَّحْظُومٍ ۖ كُلُّ مَعْذُومٍ فَتْنَةٌ مِّنْ عِندِ اللَّهِ ۖ وَاللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ

وَلَا تَأْكُلْ أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِطَرِيقٍ مَّحْظُومٍ ۖ كُلُّ مَعْذُومٍ فَتْنَةٌ مِّنْ عِندِ اللَّهِ ۖ وَاللَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

Al-Baqarah (2:276)

وَاللَّهُ يَمْحُصُ السِّرَّ ۚ وَمَن يُضِلَّ اللَّهُ فَمَا لَهُ سَبِيلٌ ۚ وَمَن يَهْدِ اللَّهُ فَمَا لَهُ مَبِيتٌ ۚ وَمَن يَفْضَحْ لَهُ سِرًّا فَمَا لَهُ حِصْنٌ ۚ وَاللَّهُ يَخْلُقُ مَا يَشَاءُ ۚ وَاللَّهُ يَخْتَارُ ۚ

Artinya: Allah menghilangkan (keberkahan dari) riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang sangat kufur lagi bergelimang dosa.

Ayat -ayat diatas merupakan dasar yang penulis terapkan sebagai pegangan utama dalam menjalankan bisnis ini, baik dari segi keuangan maupun produksi, karena para ulama sepakat bahwa riba adalah haram dan termasuk dosa besar.

Para Ulama sepakat bahwa riba adalah haram dan termasuk dosa besar. Imam Nawawi rahimahullah berkata, “Kaum Muslimin telah

sepakat akan haramnya riba. Riba itu termasuk kabâir (dosa-dosa besar)”.

Sebagaimana Nabi Muhammad Shallallahu ‘alaihi wa sallam. telah melarang umatnya dari riba dan memberitakan bahwa riba termasuk tujuh perbuatan yang menghancurkan.

C. Pemecahan Masalah

Pada penjelasan identifikasi masalah dijelaskan bahwa penulis memiliki dua masalah, diantaranya: pertama, dalam bidang produksi, penulis masih melakukan produksi dengan alat dan perlengkapan yang sederhana. Kedua, penulis masih melakukan pencatatan keuangan secara sederhana dan penetapan harga yang masih belum maksimal karena minimnya pengetahuan langsung tentang penetapan harga jual sehingga hanya mengambil rata-rata harga jual kompetitor. Berikut pemecahan masalah dari permasalahan tersebut:

1. Proses produksi masih sederhana

Pada permasalahan di atas, proses produksi kami masih sangat terbatas karena peralatan yang dimiliki masih tergolong sederhana. Kondisi tersebut memengaruhi efektivitas dan efisiensi proses produksi, seperti lamanya waktu yang dibutuhkan hingga produk selesai dan siap dipasarkan. Oleh karena itu, kami menerapkan beberapa solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Pertama, kami melakukan produksi dalam jumlah yang lebih banyak pada setiap awal bulan guna memenuhi permintaan selama satu bulan ke depan, strategi ini bertujuan untuk menjaga ketersediaan stok sehingga pesanan konsumen dapat dipenuhi tepat waktu dan menghemat

waktu produksi satu kali dalam sebulan. Kedua, kami menerapkan sistem perencanaan produksi berdasarkan data penjualan pada periode sebelumnya, sehingga jumlah produk yang dihasilkan dapat disesuaikan dengan perkiraan permintaan pasar. Dengan demikian, risiko kekurangan maupun kelebihan stok dapat diminimalkan.

Melalui langkah tersebut, diharapkan kendala dalam proses produksi dapat diatasi secara bertahap sehingga usaha dapat memenuhi permintaan konsumen dengan lebih optimal dan mampu meningkatkan daya saing di pasar.

2. Tempat penyimpanan stok yang tidak memadai

Tempat penyimpanan merupakan hal yang harus dipertimbangkan karena dapat memengaruhi masa waktu produk mencapai batas maksimal layak dikonsumsi. Mengingat proses produksi bawang goreng dilakukan satu kali setiap bulan, penyimpanan yang baik menjadi faktor penting untuk menjaga kualitas produk hingga periode produksi berikutnya. Oleh karena itu, produk disimpan di tempat yang bersih, kering, dan terhindar dari paparan sinar matahari langsung serta menggunakan kemasan yang tertutup rapat dan didalam box kontainer agar kerenyahan, cita rasa, dan kualitas bawang goreng tetap terjaga sampai seluruh stok terjual.

3. Pencatatan keuangan sederhana

Dalam sebuah usaha, pencatatan keuangan sangatlah penting dan berpengaruh bagi perputaran uang usaha, sehingga seminimal mungkin

dalam laporan keuangan terdapat tiga bagian, yaitu pencatatan arus kas, neraca dan laporan laba rugi.

Dalam mengatasi masalah tersebut penulis memecahkan masalah tersebut awalnya dengan upaya menggunakan pencatatan yang diajarkan dalam materi kelas akuntansi, akan tetapi kami terkendala pemahaman yang terbatas sehingga kami memutuskan untuk konsultasi dengan orang tua teman yang bekerja di bidang keuangan, selain itu penulis juga melakukan diskusi dengan tim untuk menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis ini. Penetapan harga yang tidak sesuai.

4. Penetapan harga yang kurang maksimal

Dalam sebuah bisnis setiap perusahaan pasti akan melakukan penetapan harga bagi produk atau jasa yang mereka miliki sebelum melakukan penjualan, hal ini bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari setiap produk atau jasa yang dijualnya. Karena bagi Sebagian konsumen harga merupakan hal yang sangat sensitive bagi Sebagian orang, sehingga kami sebagai tim mendiskusikan ini supaya menarik dan mampu diterima oleh calon konsumen.

Setelah berdiskusi dengan tim, penentuan harga jual ini kami lakukan dengan melihat perhitungan hpp terlebih dahulu, kemudian kami melakukan riset harga jual produk dari competitor dengan produk yang sama di berbagai platform e-commerce yang ada. Setelah mengetahui harga jual rata-rata competitor, kami melakukan kesepakatan Bersama meskipun keuntungan yang kami dapatkan tidak terlalu besar, akan tetapi

kami mengambil harga jual dibawah rata-rata dari competitor yang sudah kami riset dan menetapkan berdasarkan kesepakatan yang sudah disepakati.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Industri makanan di Indonesia menjadi pendorong utama dalam pertumbuhan ekonomi di negara ini, didorong oleh peningkatan konsumsi rumah tangga dan perkembangan kelas menengah yang semakin besar. Tren pasar mengikuti gaya hidup yang sibuk di pusat-pusat perkotaan, dengan permintaan terhadap makanan yang nyaman dan meningkatkan kesehatan, karena pada dasarnya makanan merupakan suatu kebutuhan setiap orang. Perlunya dukungan dari pemerintah untuk suatu bentuk upaya meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya para pelaku UMKM makanan di Indonesia.

Selain aspek pemasaran dan keuangan, keberhasilan suatu usaha pangan juga ditentukan oleh kualitas bahan baku serta kesesuaiannya dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Oleh karena itu, pembahasan mengenai penggunaan bahan baku organik serta penerapan konsep halal dan thayyib menjadi penting sebagai bentuk implementasi nilai tambah produk sekaligus upaya meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk Siwang Dua Saudara.

Konsep produksi organik tidak hanya berorientasi pada keuntungan ekonomi, tetapi juga memperhatikan kelestarian lingkungan, kesehatan konsumen, dan keberlanjutan sumber daya alam. Dalam perspektif ekonomi Islam, kegiatan produksi harus menghasilkan produk yang memberikan kemaslahatan (masalahah) bagi masyarakat serta tidak menimbulkan kerusakan (fasad) terhadap lingkungan. Oleh karena itu, penggunaan bahan baku yang diproduksi secara ramah lingkungan menjadi salah satu bentuk implementasi nilai keberlanjutan yang

sejalan dengan tujuan syariat (maqashid syariah), khususnya dalam menjaga jiwa (hifz an-nafs) dan menjaga lingkungan sebagai amanah Allah SWT.

Pada usaha Siwang Dua Saudara, penerapan konsep organik masih berada pada tahap awal. Pemilihan bawang merah dilakukan berdasarkan kualitas dan informasi budidaya dari pemasok, namun belum didukung dengan sertifikasi organik. Dengan demikian, usaha ini belum dapat mengklaim produk sebagai produk organik bersertifikat, melainkan sebagai usaha yang sedang mengarah pada penggunaan bahan baku yang lebih ramah lingkungan.

Selain memperhatikan kualitas bahan baku, usaha Siwang Dua Saudara juga menerapkan prinsip halal dan thayyib dalam proses produksinya. Aspek halal diwujudkan melalui penggunaan bahan-bahan yang halal, seperti bawang merah, minyak goreng, terasi, dan bumbu yang tidak mengandung unsur yang diharamkan. Seluruh proses produksi dilakukan menggunakan peralatan yang bersih serta tidak bercampur dengan bahan yang dilarang menurut syariat Islam.

Adapun konsep thayyib diwujudkan melalui pemilihan bahan baku yang segar, proses pencucian sebelum produksi, penggorengan menggunakan minyak yang layak pakai, serta pengemasan produk dalam kondisi bersih agar kualitas produk tetap terjaga. Dengan demikian, produk tidak hanya memenuhi aspek kehalalan, tetapi juga memenuhi aspek keamanan, kebersihan, dan kelayakan konsumsi sebagaimana dianjurkan dalam ajaran Islam.

Pada skripsi ini, penulis mempunyai kewajiban terhadap divisi sesuai bagian. Tugas utama yang penulis lakukan ialah memastikan keuangan dan pemasaran pada bisnis ini dapat tersusun dengan baik dan sesuai standar syariat islam. Beberapa program kerja yang dilakukan oleh penulis antaran lain ialah melakukan pemasaran terhadap usaha dan mencatat laporan keuangan.

Terdapat dua masalah setiap bagian yang penulis alami dalam melakukan tugas akhir ini. Dalam bagian keuangan, yaitu pertama: pencatatan keuangan yang masih sederhana, kedua: penetapan harga yang kurang tepat. Kemudian pada bagian pemasaran, yaitu pertama: proses pemasaran masih sederhana, kedua: kurang memaksimalkan penjualan dalam bidang online maupun offline. Kemudian setelah penulis berhasil memecahkan permasalahan yang terjadi pada saat proses tugas akhir siwang ini berjalan. Diantaranya penulisan laporan keuangan yang dilakukan lebih baik. Keputusan dalam membuat penetapan harga yang dirasa sudah sesuai setelah melakukan musyawarah dengan tim. Proses pemasaran dan penjualan perbulan yang dirasa sangat lebih efisien. Penyimpanan stok yang dilakukan memang kurang efektif, namun dilakukan bersamaan dengan proses penjualan sehingga meminimalisir stok penyimpanan yang terlalu lama.

Penulis melakukan pencatatan terhadap bagian pemasaran dan keuangan dari siwang dua saudara, pencatatan kedua bagian ini merupakan suatu kewajiban dalam menjalankan tugas akhir ini. Pada bagian pemasaran penulis melaporkan bahwa proses pemasaran dan penjualan yang dijalankan dengan sangat sederhana sudah berhasil untuk menjual sesuai target meskipun dalam jumlah yang tidak terlalu maksimal. Kemudian pada bagian keuangan penulis telah mendapatkan bahwa total pendapatan kotor bisnis ini ialah sebesar Rp. 8.767.000, dan mendapatkan laba bersih ialah sebesar Rp. 2.537.610. dengan demikian bisnis siwang dua saudara telah mencapai BEP dan mendapatkan keuntungan.

B. Saran

Berdasarkan hasil temuan di lapangan yang telah penulis dapatkan, maka penulis bermaksud untuk memberikan beberapa saran yang mudah mudahan dapat berguna bagi lembaga maupun peneliti selanjutnya, adapun saran tersebut antara lain:

1. Bagi Pihak Lembaga Penulis berharap lembaga dapat lebih mengoptimalkan kualitas layanan berupa pemberian informasi terkait; pengelolaan keuangan, pemasaran dan risiko-risiko apa saja yang dapat terjadi di lapangan. Penulis juga berharap pihak lembaga dapat bekerjasama kepada para pelaku usaha yang berpengalaman dalam membagikan saran kepada para peneliti selanjutnya, agar perintisan bisnis dapat dijalankan lebih baik dari sebelumnya.
2. Bagi peneliti selanjutnya Penulis berharap agar peneliti selanjutnya lebih meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan, atau pencatatan keuangan secara rapi dan rutin. Selain itu, peneliti selanjutnya juga harus melakukan analisis keuangan sebelum usaha tersebut dijalankan seperti misalnya menghitung BEP, hal ini berguna untuk dapat mengetahui target dari penjualan. Kemudian, peneliti selanjutnya juga harus melakukan pencatatan laporan keuangan seperti arus kas, neraca dan laba rugi, hal ini berguna agar kita dapat mengetahui bisnis yang dijalankan mendapatkan keuntungan atau bahkan kerugian. Oleh karena itu, sebagai calon wirausahawan dituntut agar dapat mempunyai kemampuan menganalisis keuangan dengan baik dan benar sebelum menjalankan sebuah bisnis dan pada saat menjalankan bisnis tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Astriyani, R. (2024). Pengaruh Lokasi, Modal, Kemampuan Usaha terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Kewirausahaan Dan Multi Talenta*, 2(2), 59–69. <https://doi.org/10.38035/jkmt.v2i2.152>
- Hamdi Agustin, Lathifa Miftahul Jannati Hamdi, & Luthfia Ahluljannati Hamdi. (2024). Manajemen Keuangan Syariah Berdasarkan Perspektif Teori Hamdi. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 7(1), 97–110. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2024.vol7\(1\).16981](https://doi.org/10.25299/syarikat.2024.vol7(1).16981)
- Latisha Asharani. (n.d.). *No Title*. <https://www.pantau.com/teknologi-sains/242835/data-pengguna-media-sosial-di-indonesia-2024>
- Maruta, H. (2018). Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/jas/article/download/129/129/>
- Matondang, T. A. A. (2019). *Pengembangan industri kuliner pada usaha bawang goreng di Medan Crispy* 22. 1–82.
- Nabilah Muhamad. (n.d.). *No Title*. https://databoks.katadata.co.id/en/technology-telecommunications/statistics/6c02fba0ebf2c33/beyond-whatsapp-these-are-the-chat-applications-frequently-used-by-indonesians?utm_source=chatgpt.com
- Page | 41. (2025). 5(Juli), 41–51.
- Rahmawati, L. H., & Fasa, M. I. (2025). Transformasi Digital: Peran E-Commerce (Shopee) Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Indonesia Digital Transformation: the Role of E-Commerce (Shopee) in Improving the Competitiveness of Umkm in Indonesia. *Jurnal Intelek Insan Cendekia*, April, 6704–6712. <https://jicnusanantara.com/index.php/jiic>
- Ramadhana, Y. A., & Idris. (2023). Pengembangan Bawang Goreng dalam Kemasan by Dapoer Sahnaya (Studi dengan Pendekatan Rencana Bisnis). *Diponegoro Journal of Management*, 12(1), 1–7.
- Risda, R., Natsya, D., Hafizh, E. A. Al, & Hendra K, J. (2024). Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual. *HEMAT: Journal of Humanities Education Management Accounting and Transportation*, 1(2), 711–718. <https://doi.org/10.57235/hemat.v1i2.2818>
- Service, B., & Statistics, A. (2024). *Statistik Penyediaan*.
- Sofiati, E. (2025). *PERAN MEDIA SOSIAL WHATSAPP DAN INOVASI PEMASARAN KOMUNITAS SAUYUNAN BERSATU THE ROLE OF*

*SOCIAL MEDIA WHATSAPP AND MARKETING INNOVATION IN
INCREASING STREET VENDOR SALES IN THE. 1(3), 893–904.*

Statistics, the global. (n.d.). *No Title*.

https://www.theglobalstatistics.com/instagram-global-users-statistics/?utm_source=chatgpt.com

(Dr. Syaparuddin, 2021)

Strategi Pengembangan Bisnis Bawang Goreng UD. Hj. Mbok Sri di Kota Palu Sulawesi Tengah. (n.d.). *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 10(2 SE-Articles), 246–261. <https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.2.246-261>

Susanti, A., Saharsin, A., Saputra, E. T., Oktavia, D. I., Istiyanto, B., Azzahra, F., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Maret, U. S. (2025). *PENDAMPINGAN PENENTUAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL DALAM PROSES Pendahuluan. 05*, 200–210.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data excel

1				
2		Usaha Siwang Dua Saudara		
3		Arus kas		
4		Periode 01 Mei - 30 Juni		
5				
6		1 AKTIVITAS OPERASI		
7		Penjualan	Rp 1,620,000.00	
8		Pendapatan lain-lain	Rp -	
9			Rp 1,620,000.00	
10		Untuk membeli bahan baku	Rp 969,000.00	
11		Untuk pembayaran beban sewa	Rp 100,000.00	
12		Untuk pembayaran beban gaji	Rp -	
13		Untuk pembayaran beban lain-lai	Rp 24,000.00	
14			Rp 1,093,000.00	
15		Arus Kas Bersih	Rp 527,000.00	
16				
17		2 AKTIVITAS INVENTASI		
18		Pembelian peralatan	Rp -	
19		Arus Kas Bersih	Rp -	
20				
21		3 AKTIVITAS PENDANAAN		
22		Modal awal	Rp -	
23		Arus Kas Bersih	Rp -	
24				
25		Penurunan kas	Rp 527,000.00	
26		Saldo awal	Rp 4,277,000.00	
27		Saldo akhir	Rp 4,804,000.00	
28				

Lampiran 1. Data excel

[illegible]

Lampiran 1. Data excel

No	Produk	Mei	Jun	Juli	Jan	Feb	Maret	April	Mei	Jun	Harga	Jumlah
1	Siwang Original	1	4	2	10	15	15	20	20	20	Rp 15,000.00	Rp 1,605,000.00
2	Siwang Pedas Ori	2	5	1	10	15	15	20	20	20	Rp 15,000.00	Rp 1,620,000.00
3	Siwang Teri Ori	2	3	2	10	15	15	20	20	20	Rp 17,000.00	Rp 1,819,000.00
4	Siwang Udang Rebon Ori	5	5	4	10	15	15	20	20	20	Rp 17,000.00	Rp 1,938,000.00
5	Suwang Cumi Asin Ori	2	1	2	10	15	15	20	20	20	Rp 17,000.00	Rp 1,785,000.00
TOTAL		12	18	11	40	75	75	100	100	100	-	Rp 8,767,000.00

Lampiran 2. Foto



Lampiran 2. Foto



Lampiran 2. Foto

