

**Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi
Inovatif dan Bahan Baku Organik**

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



Oleh:

DIMAS ARDO PRASETYO

20423118

Ace. Muraqarah
2/6/2016
[Signature]
Sofian Halikama

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

2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Dimas Ardo Prasetyo
NIM : 20423118
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir : **INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI
INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK (ASPEK
PRODUKSI 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 , 12 Juni 2026




Dimas Ardo Prasetyo

PERNYATAAN ETIKA AKADEMIK

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Dimas Ardo Prasetyo
Nim Mahasiswa : 20423118
Program Studi : Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik

Melalui surat ini saya menyatakan bahwa :

1. Selama melakukan perintisan bisnis dan pembuatan laporan perintisan bisnis skripsi saya tidak melakukan tindakan pelanggaran etika akademik dalam bentuk apapun, seperti penjiplakan, pembuatan skripsi oleh orang lain atau pelanggaran lain yang bertentangan dengan etika akademik yang dijunjung tinggi Universitas Islam Indonesia. Oleh karena itu, skripsi yang saya buat merupakan karya ilmiah saya sebagai penulis, bukan karya jiplakan atau karya orang lain.
2. Apabila dalam ujian skripsi saya terdapat melanggar etika akademik, maka saya siap menerima sanksi sebagaimana aturan yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.
3. Apabila di kemudian hari, setelah saya lulus dari Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia ditemukan bukti secara meyakinkan bahwa skripsi ini adalah karya jiplakan atau karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi akademik yang ditetapkan Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 09 Juli 2026

Yang menyatakan



Dimas Ardo Prasetyo

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Yogyakarta, 12 Juni 2026
26 Dzulhijjah 1447 H

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 989/Dek/60/DAATI/FIAI/VII/2024 pada tanggal 12 Juni 2026 M, 26 Dzulhijjah 1447 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Dimas Ardo Prasetyo

Mahasiswa : 20423118

Mahasiswa Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program

Studi : Ekonomi Islam

Tahun Akademik : 2025/2026

Judul Skripsi : INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI
INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK (ASPEK PRODUKSI DAN
KEUANGAN)

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

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dimunaqasyahkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing,



Sofwan Hadikusuma, Lc, M.E

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama Mahasiswa : Dimas Ardo Prasetyo
NIM : 20423118
Judul Tugas Akhir : **INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI
INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK (ASPEK
PRODUKSI DAN 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, 12 Juni 2026



Sofwan Hadikusuma, Lc, M.E

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 : DIMAS ARDO PRASETYO
Nomor Mahasiswa : 20423118

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




Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam kepada Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ibu saya, Nanik Purwati dan Ayah saya, Timbul Budianto, dan Kedua Adik saya yang sangat saya sayangi, Muhammad Bisma Haqian dan Muhammad Albert Haqian ,Saya mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk saya atas seluruh cinta dan kasih sayang yang utuh, semua motivasi yang penuh, segala dukungan dan restu yang selalu tercurahkan, segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan, dan pengorbanan serta jerih payah yang tiada habisnya.

Terimakasih banyak saya ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada seluruh dosen dan tenaga pengajar serta seluruh staf Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, khususnya staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing saya dari awal masa perkuliahan hingga saat ini.

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٥﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

"Maka sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap."

(Q.S. Al-Insyirah [94]: 5–8)

ABSTRAK

INOVASI BAWANG GORENG DENGAN PRODUKSI INOVATIF DAN BAHAN BAKU ORGANIK

Dimas Ardo Prasetyo

20423118

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis manajemen produksi dan manajemen keuangan pada usaha perintisan bisnis *Siwang Dua Saudara*, yaitu produk olahan bawang goreng yang diinovasikan dengan terasi dan berbagai varian rasa. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung, dokumentasi proses produksi, serta analisis laporan keuangan yang meliputi perhitungan biaya produksi, harga pokok produksi (HPP), pendapatan, dan Break Even Point (BEP). Gagasan perintisan bisnis ini dilatarbelakangi oleh potensi produk siwang atau terasi bawang yang memiliki cita rasa khas serta belum banyak dikembangkan, khususnya di wilayah Yogyakarta. Inovasi produk dilakukan melalui pengembangan varian rasa dan penerapan proses produksi yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses produksi masih menggunakan peralatan sederhana sehingga mempengaruhi efisiensi dan kapasitas produksi. Dari aspek keuangan, usaha ini telah menghasilkan pendapatan bulanan yang mampu menutup sebagian besar biaya operasional. Berdasarkan hasil perhitungan, BEP usaha *Siwang Dua Saudara* tercapai pada penjualan sebanyak 16 unit per bulan dengan nilai BEP sebesar Rp158.888 per bulan. Analisis HPP digunakan sebagai dasar penetapan harga jual yang kompetitif dan sesuai dengan kondisi pasar. Secara keseluruhan, usaha *Siwang Dua Saudara* memiliki potensi untuk dikembangkan dengan peningkatan efisiensi produksi, pencatatan keuangan yang lebih terstruktur, serta strategi pengelolaan usaha yang berkelanjutan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

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

ABSTRACT

INNOVATION OF FRIED SHALLOTS USING INNOVATIVE PRODUCTION AND ORGANIC RAW MATERIALS

Dimas Ardo Prasetyo
20423118

This study examines production and financial management in the business incubation of *Siwang Dua Saudara*, an innovative fried shallot product combined with shrimp paste and multiple flavor variants. A descriptive qualitative approach with a case study design was employed. Data were collected through direct observation, production documentation, and financial analysis, including production costs, cost of goods sold (COGS), revenue, and break-even point (BEP) calculations. The findings indicate that the production process relies on simple equipment, limiting operational efficiency and production capacity. Financial analysis shows that the business generates monthly revenue sufficient to cover most operational costs. The break-even point is achieved at a sales volume of 16 units per month, with a BEP value of IDR 158.888. COGS analysis provides a quantitative basis for competitive pricing aligned with market conditions. This study highlights that product innovation supported by structured financial management can enhance the viability of small-scale food processing enterprises. Improvements in production efficiency and financial recording systems are recommended to support sustainable growth in accordance with Islamic economic principles.

Keywords: business incubation, food product innovation, production management, financial management, break-even analysis, 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 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	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	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

A. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
------------	------	-------------	------

َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َئِ...	Fathah dan ya	ai	a dan u
َؤ...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سَيْلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوْلَ haula

A. Maddah

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

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َآ..ى..ا	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ِى..ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
ُؤ..و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

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

B. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

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

C. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرَّ al-birr

D. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

Contoh:

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

E. 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:

- تَأْخُذ ta'khuẓu
- سَيَّئ syai'un
- النَّوْء an-nau'u
- إِنْ inna

F. Penulisan Kata

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

Contoh:

- وَ إِنَّا لِلّٰهِ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ - Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/

Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

- بِبِسْمِ اللّٰهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا - Bismillāhi
majrehā wa mursāhā

G. Huruf Kapital

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

Contoh:

- الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-
`ālamīn/

Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn

- الرَّحْمٰنُ الرَّحِيْمُ Ar-rahmānir
rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

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

Contoh:

- اللّٰهُ غَفُوْرٌ رَّحِيْمٌ Allaāhu gafūrun rahīm

- جَمِيعًا Lillāhi al-amru
jamī`an/Lillāhil-amru
jamī`an

H. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada Baginda Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul “Inovasi Bawang Goreng dengan Produksi Inovatif dan Bahan Baku Organik” dapat diselesaikan dengan baik.

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya saya sampaikan kepada Ibu saya, Nanik Purwati dan Ayah saya, Timbul Budianto, dan Kedua Adik saya yang sangat saya sayangi, Muhammad Bisma Haqian dan Muhammad Albert Haqian, Saya mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang selalu terpancarkan, semangat, keringat, air mata, serta kasih sayang yang tak terhingga yang menjadi sumber semangat serta kekuatan untuk saya menyelesaikan skripsi ini.

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

1. Kepada Ibu saya Nanik Purwati, Ayah saya Timbul Budianto dan kedua adik saya, Muhammad Bisma Haqian dan Muhammad Albert Haqian, yang selalu memberikan doa, dukungan, serta semangat dalam setiap langkah yang penulis tempuh.
2. Segenap dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam.
3. Dosen pembimbing saya, yang telah meluangkan waktu, memberikan arahan, masukan, dan motivasi selama proses penyusunan skripsi hingga selesai.
4. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan dukungan, berbagi pengalaman, dan membantu penulis selama proses penyusunan skripsi.
5. Semua pihak yang telah membantu, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis berharap Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini tidak hanya menjadi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, tetapi juga dapat memberikan kontribusi, meskipun sederhana, dalam pengembangan usaha berbasis pangan yang inovatif dan bernilai ekonomi. Besar harapan penulis agar hasil penyusunan karya ini dapat menjadi referensi maupun inspirasi bagi mahasiswa, pelaku usaha, serta pihak lain yang memiliki minat terhadap bidang kewirausahaan dan pengembangan usaha.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini masih memiliki berbagai kekurangan. Oleh karena itu, penulis sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun sebagai bahan evaluasi dan perbaikan di masa yang akan datang. Setiap masukan yang diberikan diharapkan dapat menjadi pembelajaran yang berharga bagi penulis untuk terus meningkatkan kualitas karya ilmiah maupun pengembangan diri pada kesempatan berikutnya.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan doa, dukungan, motivasi, serta bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung selama proses penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Semoga segala kebaikan, perhatian, dan ketulusan yang telah diberikan mendapatkan balasan terbaik dari Allah SWT serta senantiasa diberikan keberkahan dalam setiap langkah kehidupan.

Semoga Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dapat memberikan manfaat, menambah wawasan bagi para pembaca, serta menjadi salah satu kontribusi dalam pengembangan usaha pangan yang inovatif dan bernilai ekonomi. Penulis juga berharap karya ini dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya serta memberikan inspirasi bagi siapa saja yang ingin mengembangkan usaha berbasis pangan lokal secara berkelanjutan. Aamiin ya Rabbal 'Alamin.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Yogyakarta, 14 Juli 2026



DIMAS ARDO PRASETYO

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PERNYATAAN ETIKA AKADEMIK	iii
NOTA DINAS	iv
REKOMENDASI PEMBIMBING	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
MOTTO	viii
ABSTRAK.....	ii
ABSTRACT	3
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA	4
KATA PENGANTAR	1
DAFTAR ISI.....	3
DAFTAR TABEL.....	4
DAFTAR GAMBAR.....	6
BAB I PENDAHULUAN	7
A. Latar Belakang.....	7
B. Sistematika Penulisan	11
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS.....	11
A. Profil Bisnis.....	13
B. Pelaksanaan Bisnis	16
1. Tinjauan Divisi Produksi.....	16
2. Tinjauan Divisi Keuangan.....	26
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	49
A. Identifikasi Masalah	49
B. Tinjauan Teoritis Produksi dan Keuangan.....	50
C. Pemecahan Masalah	52
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	54
A. Kesimpulan.....	54
B. Saran.....	55
DAFTAR PUSTAKA	57

LAMPIRAN	59
RIWAYAT HIDUP.....	62

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Survey Kompetitor.....	
Tabel 2.2 Pembagian Divisi.....	
Tabel 2.3 Pasar Pakem.....	
Tabel 2.4 Pasar Tempel.....	
Tabel 2.5 Pasar Colombo.....	
Tabel 2.6 Harga Alat.....	
Tabel 2.7 Stok Bahan Baku	
Tabel 2.8 Siwang Original	
Tabel 2.9 Siwang Original Pedas.....	
Tabel 2.10 Siwang Teri Pedas.....	
Tabel 2.11 Siwang Udang Rebon Pedas	
Tabel 2.12 Siwang Cumi Asin Pedas	
Tabel 2.13 Data Modal	
Tabel 3.1 Harga Pokok Produksi (HPP) Siwang Original	
Tabel 3.2 Harga Pokok Produksi (HPP) Siwang Original Pedas.....	
Tabel 3.3 Harga Pokok Produksi (HPP) Siwang Teri Pedas.....	
Tabel 3.4 Harga Pokok Produksi (HPP) Siwang Udang Rebon Pedas	
Tabel 3.5 Harga Pokok Produksi (HPP) Siwang Cumi Asin Pedas.....	
Tabel 3.6 Perhitungan Neraca.....	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kebutuhan Bawang Goreng	
Gambar 2.1 Logo Siwang Dua Saudara	

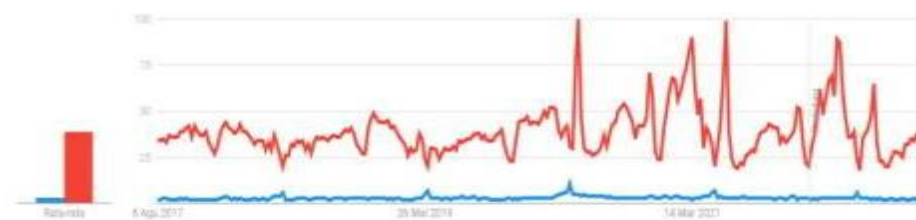
BAB I PENDAHULUAN

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 kuliner 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 krispi. 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, mi 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 online dan 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 tingginya 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 berpikir untuk mengambil usaha siwang ini untuk dijadikan tugas akhir. Berikut daftar kompetitor beserta harga dan ukurannya yang kami ambil dari platform E-Commerce seperti Shopee, Tokopedia dan lain-lain:

Tabel 2.1 survey kompetitor

No	Nama Brand	Harga	Ukuran	Foto Produk	
1	Nounna Saritie	Rp.21.000 – Rp.30.500	170 gram		(https://shopee.co.id/siwangnounnasaritie_99?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=22104500996)

2	Mantap Siwang	Rp. 18.000 – Rp. 20.000	170 gram		(https://shopee.co.id/inline1008?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=7496097455&upstream=search)
3	Siwang FIEA Store	Rp. 13.000 – Rp. 15.000	100 gram		(https://shopee.co.id/efijohaeni?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 sosial 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 dengan divisi produksi dan divisi pemasaran terkait penggunaan dana bisnis yang akan digunakan untuk berbagai 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

masuk 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 cita rasa 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 sektor 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:

Visi

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

Misi

- 1) Menyediakan Produk yang lezat dan berkualitas dengan memastikan kehalalan produk dengan bahan baku halal.
- 2) Memberikan kepuasan kepada konsumen dengan memberikan pelayanan yang baik.
- 3) Memberikan harga yang terjangkau sehingga seluruh kalangan masyarakat dapat menikmati produk kami.
- 4) Memberikan kualitas tampilan produk yang rapi, 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 penulis 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 sistem 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 tabel sebagai berikut:

Tabel 2.2 Pembagian Divisi

Divisi Pemasaran	Divisi Produksi	Divisi Keuangan
1) Melakukan survei Segmen pasar 2) Pembuatan logo, akun sosial media & E-Commerce 3) Melakukan penjualan dan pemasaran secara online dan offline	1) Melakukan riset Harga bahan baku pasar dan pembelian alat produksi 2) proses dan strategi produksi siwang dua saudara 3) HPP Produksi	1) Menganalisis keuangan usaha 2) 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 pelaksanaannya ditinjau dari divisi berikut:

1. Tinjauan Divisi Produksi

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 kompetitor. Riset pasar juga kita lakukan untuk mengetahui apa saja kompetitor yang ada dan melakukan perbandingan harga supaya dapat bersaing bagi setiap produk.

1) Survei Offline

A. Melakukan Riset Harga Bahan Baku

Sebelum melakukan sebuah usaha, pelaku bisnis pasti akan melakukan riset harga bahan baku di pasar, yang mana hal tersebut bertujuan untuk melihat dan mengetahui perbandingan segala macam harga bahan baku yang tersedia di pasar, tentunya penulis telah melakukan riset di beberapa titik lokasi yang berbeda, supaya dapat membandingkan dan menentukan harga terbaik untuk memenuhi kebutuhan produksi sesuai target. Berikut hasil tinjauan pasar yang telah penulis lakukan:

Pada kegiatan survei offline kami mendatangi tiga lokasi yang berbeda, diantaranya:

1. Pasar Pakem

Tabel 2.3 Pasar Pakem

No	Jenis Barang	QTY	Harga
1	Bawang merah	1kg	Rp 58.000,00
2	Cabai merah	1kg	Rp 28.000,00
3	Garam	1pcs	Rp 2.000,00
4	Tepung maizena	1pcs	Rp 4.000,00
5	Minyak goreng	1L	Rp 17.000,00
6	Terasi	1pack	Rp 10.000,00
7	Cumi Asin	1ons	Rp 8.000,00
8	Udang rebon	1ons	Rp 8.000,00
9	Teri	1ons	Rp 6.000,00

2. Pasar Tempel

Tabel 2.4 Pasar Tempel

No	Jenis Barang	QTY	Harga
1	Bawang merah	1kg	Rp 65.000,00
2	Cabai merah	1kg	Rp 25.000,00
3	Garam	1pcs	Rp 2.000,00
4	Tepung maizena	1pcs	Rp 4.000,00
5	Minyak goreng	1L	Rp 17.500,00
6	Terasi	1pack	Rp 10.000,00
7	Cumi Asin	1ons	Rp 11.000,00
8	Udang rebon	1ons	Rp 11.000,00
9	Teri	1ons	Rp 7.000,00

3. Pasar Colombo

Tabel 2.5 Pasar Colombo

No	Jenis Barang	QTY	Harga
1	Bawang merah	1kg	Rp 47.000,00
2	Cabai merah	1kg	Rp 27.000,00

3	Garam	1pcs	Rp	2.000,00
4	Tepung maizena	1pcs	Rp	4.000,00
5	Minyak goreng	1L	Rp	15.700,00
6	Terasi	1pack	Rp	10.000,00
7	Cumi Asin	1 ons	Rp	11.000,00
8	Udang rebon	1 ons	Rp	11.000,00
9	Teri	1 ons	Rp	7.000,00

2) Survei Online

Pada kegiatan ini penulis melakukan riset yang dilaksanakan pada bulan Mei 2024, melihat dari beberapa E-Commerce. Kegiatan ini bertujuan untuk mendapatkan perbandingan harga jual online dari setiap kompetitor dengan rating penjualan terbanyak. Berikut lampiran dari hasil survei online:

Tabel 2.2 survei kompetitor

No	Nama Brand	Harga	Ukuran	Foto Produk	
1	Nounna Saritie	Rp.21.000 – Rp.30.500	170 gram		(https://shopee.co.id/siwangnounsaritie_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/efijohaeni?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=28854722295&upstream=search)

b. Pembelian Alat Produksi

Sebelum memulai produksi tim membeli beberapa peralatan yang wajib dimiliki suatu usaha guna kepentingan produksi siwang dua saudara. Berikut data alat yang dibeli siwang dua saudara untuk kebutuhan produksi.

Tabel 2.6 Harga Alat

Alat	Harga
Kompor	Rp 155.000,00
penggorengan	Rp 35.000,00
spatula	Rp 12.000,00
Saringan minyak	Rp 10.000,00
kotak wadah	Rp 50.000,00
box kontainer	Rp 110.000,00
Pisau	Rp 20.000,00
Pengiris bawang	Rp 65.000,00
Tempat sampah	Rp 25.000,00
Tabung gas	Rp 150.000,00
Total	Rp 632.000,00

Berdasarkan data diatas, siwang dua saudara melakukan pembelian alat guna kepentingan produksi. Pembelian alat produksi dilakukan pada toko rafa alat kebutuhan rumah tangga yang berlokasi di jalan kaliurang Km.14, karena efisiensi jarak dan waktu dalam pembelian menjadikan kami mengambil keputusan untuk membeli peralatan di toko Rafa.

c. Persediaan

Manajemen persediaan barang adalah proses menjaga keseimbangan antara pasokan dan permintaan agar bisnis dapat berjalan dengan efisien dan efektif, proses ini memastikan barang di Gudang tersedia dalam jumlah yang tepat tanpa kelebihan ataupun kekurangan. (Matondang, 2019). Pentingnya manajemen stok dalam suatu usaha mengharuskan penulis untuk membuat rangkaian terkait manajemen stok.

d. Persediaan bahan baku

Persediaan (inventory) adalah hal yang menunjukkan segala sesuatu atau resources organisasi (pabrikasi) yang disimpan dalam antisipasinya untuk memenuhi permintaan. Ragam persediaan dalam pabrikasi antara lain: bahan menta (baku), Barang dalam proses, barang jadi

atau produk akhir, bahan-bahan pembantu (pelengkap) dan komponen-komponen lain yang menjadi bagian dari keluaran produk pabrikasi. (Handoko,2011).

Setelah melakukan survei pasar, penulis akhirnya memutuskan untuk melakukan pembelanjaan di pasar colombo, melihat dari hasil survei pasar menunjukkan bahwa harga bahan baku di pasar colombo cenderung lebih murah dari harga pasar lainnya.

e. Stok bahan baku

Pada kegiatan ini penulis melakukan pembelanjaan dan pendataan awal guna mengetahui bahan baku apa saja yang harus dibeli, sehingga penulis dapat mengetahui jumlah produk akhir dari setiap pembelanjaan produksi. Berikut hasil pembelanjaan yang telah penulis lakukan:

Tabel 2.7 Stok Bahan Baku

No	Jenis Bahan	Qty	Harga
1	Bawang merah	10kg	Rp 350.000,00
2	cabai merah	1kg	Rp 25.000,00
3	garam	1pcs	Rp 2.000,00
4	tepung maizena	10pcs	Rp 40.000,00
5	Minyak goreng	3 liter	Rp 51.000,00
6	Terasi	10pcs	Rp 100.000,00
7	Cumi asin	250gr	Rp 11.000,00
8	Udang rebon	250gr	Rp 11.000,00
9	Teri	250gr	Rp 11.000,00
Jumlah			Rp 601.000,00

Setelah melakukan pembelanjaan awal, siwang dua saudara melakukan pembelanjaan dengan total belanja sebesar Rp. 601.000. Bahan baku yang dibeli merupakan bahan baku awal yang akan di produksi langsung untuk dijadikan produk akhir atau barang jadi yang akan dijual. Bahan baku yang sudah dibeli diatas merupakan bahan baku untuk sekali produksi dengan kapasitas 10Kg bawang merah dan akan menjadi produk akhir ata barang jadi yang sudah di packing sebanyak 80 pcs dengan berat tiap bungkus 170gr per produk dengan lima varian rasa yang berbeda.

f. Produksi

Perencanaan produksi merupakan Langkah awal yang harus diperhatikan karena dapat mempengaruhi efektifitas dan konsistensi dalam membuat produk. Berikut laporan perencanaan produksi siwang dua saudara yang telah kami lakukan:

1. Waktu pelaksanaan

Pelaksanaan produksi siwang dua saudara dilakukan setiap awal bulan dengan jumlah kapasitas produksi sebanyak sepuluh kilo bawang merah, yang mana jumlah produk jadi yang akan dijual kami persiapkan untuk penjualan produk selama satu bulan dengan jumlah produk jadi sebanyak delapan puluh bungkus setiap satu kali produksi

2. Pelaksanaan produksi

Pelaksanaan produksi awal siwang dua saudara berlokasi di kos Dimas Ardo, selaku salah satu tim dalam tugas akhir ini. Proses produksi yang dilakukan untuk menjadikan suatu produk memiliki proses yang bertahap sehingga penulis harus menjelaskan setiap tahap dalam proses produksi siwang dua saudara. Berikut tahapan produksi siwang dua saudara dari awal hingga jadi:

3. Pengupasan

Bawang merah yang telah dibeli akan kami bersihkan guna memisahkan kulit dari bawang, hal ini bertujuan untuk memudahkan kami dalam melakukan pengirisan bawang merah sehingga perlunya pemisahan antara kulit bawang dengan bawangnya.

4. Pengirisan

Langkah selanjutnya bawang merah yang telah di kupas dan sudah bersih dari kulitnya akan kami proses untuk di giling menggunakan alat pengiris bawang, hal ini bertujuan untuk memudahkan kami dalam melakukan pengirisan bawang.

5. Perendaman

Perendaman bawang merah yang telah dikupas merupakan Langkah selanjutnya yang kami kerjakan. Perendaman bawang merah tidak serta merta direndam hanya dengan air saja, melainkan perendaman yang dilakukan menggunakan air garam. Perendaman ini dilakukan selama satu hingga dua jam sebelum bawang merah di proses lebih lanjut. Hal ini bertujuan untuk menjadikan bawang merah memiliki rasa yang lebih gurih untuk dinikmati.

6. *Pengolahan*

Setelah melalui tahapan perendaman, Langkah selanjutnya bawang merah yang telah direndam dengan air garam ditiriskan dan dicampur dengan tepung maizena. Hal ini bertujuan supaya bawang merah yang digoreng menjadi lebih krispy dan mengembang, dan juga bawang merah yang digoreng dengan tepung maizena akan memperpanjang waktu expire dari bawang goreng dan tidak menjadikannya cepat layu, sehingga akan terus enak untuk dinikmati.

7. *Penggorengan*

Tahapan ini merupakan hal yang paling penting dalam membuat siwang karena memiliki teknik khusus yang harus diperhatikan oleh bagian produksi. Kesalahan dalam menggoreng bawang akan menjadikan bawang merah kurang kering ataupun gosong. Cara yang kami lakukan dalam menggoreng bawang supaya menghasilkan bawang goreng yang kering dan lezat untuk dimakan yaitu menggunakan api kecil hingga sedang, kemudian memasukkan bawang merah yang telah diolah pada saat api sudah panas, sehingga bawang goreng dapat kering merata, kemudian tidak lupa untuk selalu di aduk supaya bawang merah dapat matang keseluruhan dan tidak lengket pada wajan. Setelah bawang selesai digoreng Langkah selanjutnya yaitu menggoreng bahan lainnya, seperti udang rebon, cumis asin, teri, cabai merah dan terasi.

8. *Pencampuran*

Sebelum Langkah terakhir, pencampuran dilakukan setelah kami menggoreng semua bahan yang akan di campur. Tahapan ini dilakukan untuk menjadikan tiap-tiap rasa yang tersedia pada bisnis siwang dua saudara.

9. *Packaging*

Langkah terakhir yang nge-packing produk siwang dua saudara menjadi produk akhir atau barang jadi dengan packaging yang telah disediakan. Pada tahapan ini dilakukan juga proses penimbangan supaya produk siwang dua saudara sesuai dengan takaran yang tertera pada kemasan, yaitu 170gr per bungkus. Setelah di packing siwang sudah siap untuk dijual.

g. HPP

Harga pokok produksi merupakan faktor 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 (Prayogo & Nurdian, 2020). Para pelaku usaha UMKM masih banyak yang kurang memahami ataupun minim pengetahuan terkait dengan penentuan harga pokok penjualan. Banyak pelaku usaha UMKM kurang memahami faktor 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 saja yang ikut serta dalam proses produksi suatu produk. Sebenarnya usaha yang dilakukan masyarakat sama saja dengan perhitungan perusahaan manufaktur yang di mana 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:

1. Siwang original

Tabel 2.8 Siwang 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
Harga jual	Rp	15.000,00
Keuntungan (39%)	Rp	5.770,00

2. Siwang Original pedas

Tabel 2.9 Siwang 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

3. Siwang Teri Pedas

Tabel 2.10 Siwang Teri 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	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

4. Siwang Udang Rebon pedas

Tabel 2.11 Siwang 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 10.230,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 12.230,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp 4.770,00

5. Siwang Cumi Asin pedas

Tabel 2.12 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	12.230,00
Harga jual	Rp	17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp	4.770,00

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:

- Menganalisis Keuangan Usaha

• Modal

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

Tabel 2.4 Data Modal

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.

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

- **HPP**

Harga pokok produksi merupakan faktor 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 faktor 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 saja 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:

- **Siwang 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
Harga jual	Rp 15.000,00
Keuntungan (39%)	Rp 5.770,00

Tabel 3.1 HPP Produk

- **Siwang 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

Tabel 3.2 HPP Produk

- **Siwang Teri 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 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

Tabel 3.3 HPP Produk

- **Siwang 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 10.230,00
Kemasan & stiker	Rp 1.000,00
biaya lain-lain	Rp 1.000,00
Total HPP	Rp 12.230,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp 4.770,00

Tabel 3.4 HPP Produk

- **Siwang 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 12.230,00
Harga jual	Rp 17.000,00
Keuntungan (28%)	Rp 4.770,00

Tabel 3.5 HPP Produk

- **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:

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. 632.000, jika di asumsikan peralatan diatas dapat dipakai selama 1 tahun, maka perhitungan biaya penyusutan peralatan adalah sebagai berikut:

Biaya penyusutan per bulan:

= (Biaya perolehan asset) : (waktu manfaat asset)

= (Rp. 480.000) : (30 hari)

= Rp. 16.000

Biaya Penyusutan per tahun:

= (Biaya perolehan asset) : (waktu manfaat asset)

= (Rp. 480.000) : (12 bulan)

= Rp. 40.000

- **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:

No	Biaya tetap	Jumlah	Jumlah
		(Per bulan)	(Per 9 bulan)
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 tabel diatas dapat dilihat bahwa biaya tetap siwang dua saudara selama periode Mei – Juni yaitu sebesar Rp. 952.500, hasil tersebut didapat dari biaya sewa tempat sebesar Rp. 900.000 dan biaya penyusutan peralatan sebesar Rp. 52.500.

- **Biaya Variabel (*Variable 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:

No	Biaya Variabel	Jumlah	Jumlah
		(Per 1 produksi)	(Per 6 produksi)
1	Biaya Produksi	Rp 969.000	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 tabel 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.

- **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 variable. 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:

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 tabel 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.

- **BEP (Break Even Point)**

Break Even Point adalah kondisi ketika 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, Break Even 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.

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \text{Rp. } 116.000 / (1 - (\text{Rp. } 8.900 / \text{Rp. } 16.200))$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \text{Rp. } 158.888.$$

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.

- **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 “efiensi 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:

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

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

$$\text{Revenue Cost Ratio} = 1,4$$

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 $1,4 > 1$.

d. 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 kegunaannya (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 tabel 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 tabel 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 tabel 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 tabel 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 tabel 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 tabel 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 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 tabel 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 tabel 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 tabel 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.

e. 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

Usaha Siwang Dua Saudara
Neraca Saldo
Per 30 Juni

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 tabel diatas bisa dilihat bahwa aktiva lancar yang dimiliki oleh siwang dua saudara ialah sebesar Rp. 4.277.000 hasil tersebut didapat dari total kas siwang dua saudara. Kemudian terdapat aktiva tetap ialah sebesar Rp. 579.500 hasil tersbut didapat dari total peralatan sebesar Rp. 632.000 dan akumulasi penyusutan sebesar Rp. 52.500, maka ditemukan total aktiva sebesar Rp. 4.856.500.

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. 4.856.500 hasil tersebut didapat dari total modal sebesar Rp. 3.000.000 dan total laba sebesar Rp. 1.856.500, maka ditemukan total passiva siwang dua saudara ialah sebesar Rp. 4.856.500.

f. 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:

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	52,500.00
LABA BERSIH	Rp	2,525,110.00

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. 52.500. Maka ditemukan total laba bersih siwang dua

saudara selama Sembilan bulan berjalan ialah sebesar Rp. 2.525.110

Pada usaha siwang dua saudara ini penulis dan tim melakukan transaksi akad jual beli dengan akad Musyarakah, dimana akad tersebut merupakan pelaku usaha sepakat untuk memberikan modal dan pembagian hasil yang rata, dan jika terdapat kerugian apapun dalam usaha siwang dua saudara, kami sepakat untuk menanggungnya bersama sesuai kesepakatan bersama.

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. Berikut beberapa masalah dalam menyelesaikan tugas akhir perintisan bisnis yang kami jalankan ini, diantaranya:

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 memperlambat 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)

ثُمَّ يَأْتِي مَن يَعْدُ ۚ ذَٰلِكَ سَبْعُ شِدَادٍ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُ ۖ نَ إِلَّا قَلِيلًا مِّنْ مَا تُحْصُونَ ٤٨

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.

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)

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ ۚ اِنَّكُمْ تَكُوْنُ جُرْعَةً عَنْ نَّرٰٓءِى ۚ وَ لَ تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ لَكُمْ بِكُمْ رَحٰى ۚ ۲۹

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)

بَٰتِلٌ اَلَّذِىۡ اَلَّ اِلٰهًا وَّ رُبُّوْا وَّ يُزَيِّىۡ اَلۡ صٰدِقٰتِ ۚ وَاَلۡ لِّىۡ لَۡ يَجِبُ لَكَ فَكَّرَا ۚ ۲۷۶

Allah memusnahkan riba dan menyuburkan sedekah. Allah tidak menyukai setiap orang yang tetap dalam kekafiran dan 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 diatas proses produksi kami masih sangat terbatas, dengan adanya alat yang kami miliki masih sangat sederhana, hal itu mempengaruhi kinerja produksi yang kami lakukan, seperti lamanya waktu produksi sampai barang jadi. Sehingga kami mencari solusi dari permasalahan yang terjadi, diantaranya: pertama, kami melakukan produksi banyak di setiap awal bulan guna memenuhi permintaan dalam satu bulan,

2) Tempat penyimpanan stok yang tidak memadai

Tempat penyimpanan merupakan hal yang harus dipertimbangkan, karena hal tersebut dapat mempengaruhi masa waktu suatu produk untuk mencapai batas maksimal dikatakan layak untuk dikonsumsi.

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

Berdasarkan hasil penelitian mengenai perintisan bisnis *Siwang Dua Saudara*, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi yang cukup baik untuk dikembangkan, ditinjau dari aspek produksi, pemasaran, dan keuangan. Inovasi produk berupa kombinasi bawang goreng dengan terasi serta pengembangan berbagai varian rasa menjadi nilai tambah yang mampu menciptakan diferensiasi di pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

Dari aspek produksi, proses yang dijalankan masih menggunakan peralatan sederhana sehingga berdampak pada keterbatasan kapasitas produksi dan efisiensi operasional. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun usaha telah berjalan, masih diperlukan peningkatan teknologi produksi agar mampu memenuhi permintaan pasar secara optimal serta menjaga konsistensi kualitas produk.

Dari aspek pemasaran, usaha telah memanfaatkan berbagai saluran distribusi, baik secara online maupun offline, seperti platform e-commerce, media sosial, serta kerja sama titip jual di toko fisik. Hal ini menunjukkan adanya upaya adaptif dalam memperluas jangkauan pasar. Namun demikian, strategi pemasaran yang diterapkan masih perlu dioptimalkan agar mampu meningkatkan brand awareness dan volume penjualan secara lebih signifikan.

Sementara itu, dari aspek keuangan, usaha telah menunjukkan kinerja yang cukup baik dengan kemampuan menghasilkan pendapatan yang dapat menutup sebagian besar biaya operasional. Berdasarkan hasil analisis, titik impas (Break Even Point) tercapai pada penjualan sebanyak 16 unit per bulan dengan nilai Rp158.888, yang mengindikasikan bahwa usaha ini memiliki tingkat kelayakan finansial yang cukup baik pada tahap perintisan.

Selain itu, penerapan pembagian fungsi kerja ke dalam divisi produksi, pemasaran, dan keuangan menunjukkan adanya kesadaran terhadap pentingnya manajemen usaha yang terstruktur. Meskipun dijalankan oleh tim yang terbatas, pembagian tugas ini menjadi dasar yang penting dalam mendukung pengelolaan usaha secara lebih efektif dan berkelanjutan.

Secara keseluruhan, usaha *Siwang Dua Saudara* memiliki peluang yang menjanjikan untuk terus berkembang. Potensi tersebut dapat dimaksimalkan melalui peningkatan efisiensi produksi, penguatan manajemen keuangan, serta optimalisasi strategi pemasaran, sehingga

usaha dapat tumbuh secara berkelanjutan dan tetap sejalan dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Peningkatan efisiensi produksi

Disarankan untuk melakukan investasi pada peralatan produksi yang lebih modern guna meningkatkan kapasitas, konsistensi kualitas produk, serta efisiensi waktu dan tenaga kerja.

2. Penguatan manajemen keuangan

Perlu dilakukan pencatatan keuangan yang lebih sistematis dan terintegrasi, seperti penyusunan laporan keuangan secara berkala (cashflow, laba rugi, dan neraca), agar dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat.

3. Optimalisasi strategi pemasaran

Pengembangan strategi pemasaran digital perlu ditingkatkan, termasuk pemanfaatan branding, konten media sosial, serta kerja sama dengan influencer atau reseller untuk meningkatkan awareness dan volume penjualan.

4. Pengembangan produk dan inovasi berkelanjutan

Disarankan untuk terus melakukan riset dan pengembangan produk, baik dari segi varian rasa, kemasan, maupun kualitas bahan baku agar dapat mempertahankan daya saing di pasar.

5. Penguatan sistem manajemen usaha

Seiring dengan pertumbuhan bisnis, perlu dilakukan penambahan sumber daya manusia serta pembagian tugas yang lebih spesifik agar operasional usaha dapat berjalan lebih efektif dan profesional.

6. Kesesuaian dengan prinsip ekonomi Islam

Usaha diharapkan terus menjaga prinsip kehalalan produk, kejujuran dalam transaksi, serta keadilan dalam pengelolaan usaha agar keberlanjutan bisnis tidak hanya berorientasi pada profit, tetapi juga keberkahan.

7. Produksi Organik dalam Perspektif Ekonomi Islam.

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.

8. Penerapan Prinsip Halal dan Thayyib

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

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.
- 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.
- 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







RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Trenggalek, Jawa Timur pada tanggal 16 September 2001. Penulis menyelesaikan pendidikan menengah atas di SMA Islam Al Falah Kota Jambi dan lulus pada tahun 2020 (sesuaikan jika tahun lulus berbeda). Pada tahun yang sama, penulis diterima di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Selama menempuh pendidikan di Universitas Islam Indonesia, penulis mengikuti kegiatan perkuliahan serta menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).