

**Aspek Produksi dan Keuangan pada Produk Makanan Sehat:
Polo Pendem Kukus Slamet Waras**

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



Oleh :

Agung Yudha Prasetyo

20423180

ACC Munaqasyah 12/6/2026

Fitri Eka A.

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

2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa :Agung Yudha Prasetyo
NIM :20423180
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir :Aspek Produksi Dan Keuangan Pada Produk
Makanan Sehat : Polo Pendem Kukus Slamet
Waras

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

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan

Yogyakarta, 11 Juni 2026



Agung Yudha Prasetyo

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Kepada : Yth. Ketua Program Studi
Program Studi Ekonomi Islam
Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
di Yogyakarta

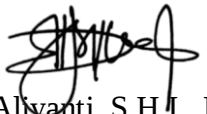
Assalamualaikum Wr.Wb
Berdasarkan penunjukkan Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas
Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor:
68/Kaprodi/10/DAATI/FIAI/I/2026 pada tanggal: 30/01/2026 atas tugas kami
sebagai pembimbing tugas akhir saudara:

Nama Mahasiswa : Agung Yudha Prasetyo
NIM : 20423180
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir : **Aspek Produksi Dan Keuangan Pada Produk
Makanan Sehat : Polo Pendem Kukus Slamet
Waras**

Dengan ini menyatakan Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan
seperlunya, akhirnya kami menetapkan bahwa tugas akhir saudara tersebut diatas
memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama
Islam Universitas Islam Indonesia.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 12 Juni 2026


Fitri Eka Allyanti, S.H.I., M.A

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

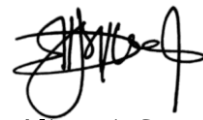
Nama Mahasiswa :Agung Yudha Prasetyo

NIM 20423180

Judul Tugas Akhir :**Aspek Produksi Dan Keuangan Pada Produk Makanan Sehat : Polo Pendem Kukus Slamet Waras**

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

Yogyakarta, 12 Juni 2026



Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A



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 : Kamis
Tanggal : 02 Juli 2026
Judul Tugas Akhir : Aspek Produksi dan Keuangan pada Produk Makanan Sehat:
Polo Pendem Kukus Slamet Waras
Nama : AGUNG YUDHA PRASETYO
Nomor Mahasiswa : 20423180

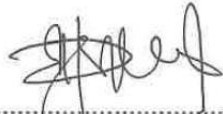
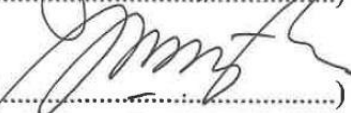
Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI

Ketua/Pembimbing
Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA

Penguji 1
Junaidi Safitri, SEI, MEI

Penguji 2
Muhammad Iqbal, SEI, MSI

()
()
()

Yogyakarta, 02 Juli 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan




Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur ke hadirat Allah SWT, atas segala rahmat, nikmat, taufik, hidayah, serta inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, suri teladan terbaik bagi umat manusia yang telah membawa kita dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh ilmu pengetahuan dan cahaya Islam. Karya tulis ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua Orang Tua

Kepada Ayah dan Ibu tercinta yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan, pengorbanan, serta semangat tanpa henti dalam setiap langkah perjalanan hidup saya.

2. Dosen Pembimbing dan Seluruh Dosen

Kepada seluruh dosen di Program Studi Ekonomi Islam, yang telah memberikan ilmu, arahan, bimbingan, motivasi, serta pengalaman berharga selama masa perkuliahan.

3. Rekan-Rekan Kuliah

Kepada sahabat serta teman-teman seperjuangan di Program Studi Ekonomi Islam, yang selalu hadir memberikan bantuan, semangat, serta kebersamaan dalam suka maupun duka selama menempuh pendidikan.

Semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi banyak orang serta menjadi awal dari langkah- langkah saya selanjutnya dalam mengabdikan ilmu kepada masyarakat.

MOTTO

Keberhasilan sejati bukan hanya diukur dari pencapaian dunia, tetapi juga dari bagaimana ilmu dan usaha tetap berada di jalan yang diridhai Allah SWT. Dalam setiap kesulitan terdapat pelajaran, dan dalam setiap usaha yang disertai doa selalu ada jalan menuju kemudahan.

ABSTRAK

Tugas akhir ini membahas pelaksanaan perintisan bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras dengan fokus pada aspek produksi dan keuangan. Produk dikembangkan sebagai makanan sehat berbasis umbi-umbian lokal yang diolah dengan metode kukus sehingga sejalan dengan tren clean eating dan kebutuhan konsumen terhadap makanan praktis, alami, serta terjangkau. Permasalahan utama yang ditemukan meliputi ketidakstabilan kualitas bahan baku, keterbatasan daya simpan produk, kebutuhan pengendalian stok, penentuan harga pokok produksi, serta penyusunan laporan keuangan yang rapi. Metode perintisan dilakukan melalui riset produk, riset pasar, analisis biaya, penyusunan anggaran, pengadaan aset produksi, pencatatan transaksi, dan evaluasi usaha. Hasil penyusunan menunjukkan bahwa pengelolaan bahan baku melalui stock opname, penggunaan kas kecil, perhitungan harga pokok produksi, serta laporan keuangan bulanan berupa neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas dapat membantu usaha menjaga efisiensi biaya dan mengambil keputusan operasional secara lebih terukur. Dengan pengendalian biaya, penetapan upah tenaga kerja langsung yang proporsional, dan pengaturan volume penjualan sesuai hari produksi, usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras memiliki peluang untuk dikembangkan sebagai bisnis kuliner sehat berbasis pangan lokal di Yogyakarta.

Kata kunci: perintisan bisnis, Polo Pendem Kukus Slamet Waras, produksi, laporan keuangan, HPP, *stock opname*

ABSTRACT

This final project discusses the implementation of the Polo Pendem Kukus Slamet Waras business start-up, focusing on production and financial aspects. The product was developed as a healthy food made from local tubers and processed by steaming, making it relevant to the clean eating trend and consumer demand for practical, natural, and affordable food. The main problems identified include inconsistent raw material quality, limited product shelf life, the need for inventory control, cost of goods calculation, and systematic financial reporting. The business initiation method involved product research, market research, cost analysis, budgeting, production asset procurement, transaction recording, and business evaluation. The results show that raw material control through stock opname, petty cash management, cost of goods calculation, and monthly financial reports consisting of a balance sheet, income statement, and cash flow statement support cost efficiency and more measurable operational decision-making. By controlling costs, applying proportional owner labor costs, and managing sales volume according to production days, Polo Pendem Kukus Slamet Waras has the potential to develop as a healthy culinary business based on local food resources in Yogyakarta.

Keywords: business start-up, Polo Pendem Kukus Slamet Waras, production, financial statements, cost of goods, stock opname

**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
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De

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

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

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

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3: Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَيّ	Fathah dan ya	ai	a dan u
اَوّ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَاعَلْ fa`ala

- سَيْلٌ suila
- كَيْفٌ kaifa
- هَوْلٌ haula

C. Maddah

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

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi Maddah

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

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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:

الْأُطْفَالُ رَوْضَةٌ . ل	raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- مَنْ رَوْضَةُ الْمَدِينَةِ	al-madīnahal-munawwarah/al-madīnatul unawwarah
- طَلْحَة	talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- الْبِرَّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- رَجُلٌ ar-rajulu
- قَلَمٌ al-qalamu
- مَسْ أَلْش asy-syamsu
- جَلالٌ al-jalālu

G. Hamzah

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

Contoh:

- خُ تَا'KHUẒU
- يُئِ SYAI'UN
- وَءَ أَنْ an-nau'u
- اِنَّ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- اَلرَّازِقِيْنَ رُوْحِيْكَهُوَ اِنَّ اللّٰهَ وَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- اِنَّ اللّٰهَ بِرُسُلِهِمْ Bismillāhi majrehā wa mursāhā

I. Huruf Kapital

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

Contoh:

- اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- اَلرَّحْمٰنُ 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:

- اَللّٰهُمَّ ارْحَمْنِيْ Allaāhu gafūrun rahīm
- اَللّٰهُمَّ ارْحَمْنِيْ Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, hidayah, serta inayah-Nya yang selalu menyertai setiap perjalanan hidup penulis. Atas izin dan ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Aspek Produksi dan Keuangan pada Produk Makanan Sehat: Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras”.

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, sosok teladan yang telah membimbing umat manusia dari masa kegelapan menuju kehidupan yang dipenuhi cahaya dan ilmu pengetahuan. Semoga kita semua memperoleh syafaat beliau hingga hari akhir.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam. Dalam proses penyusunannya, penulis mendapatkan banyak bantuan, arahan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, dengan penuh kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo, M.T., IPU., ASEAN Eng. selaku Rektor Universitas Islam Indonesia beserta seluruh jajaran yang telah memberikan berbagai fasilitas dan peluang kepada para mahasiswa UII, khususnya penulis untuk menempuh pendidikan serta memperluas ilmu pengetahuan dan wawasan di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Asmuni, M.A. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam UII.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM. selaku Ketua Jurusan Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Dr. Siti Achiria, SE., MM selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, UII.
5. Kedua orang tua yang senantiasa memberikan doa, kasih sayang, dukungan, pengorbanan, serta semangat tanpa henti dalam setiap langkah perjalanan penyusunan skripsi ini.

6. Dosen pembimbing skripsi, Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A. atas waktu, arahan, dan bimbingan yang telah diberikan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh dosen di Program Studi Ekonomi Islam, atas ilmu dan wawasan yang telah diberikan selama masa studi di Fakultas Ilmu Agama Islam.
8. Teman-teman kuliah, atas kebersamaan, diskusi, dan semangat yang telah menjadi penyemangat penulis selama menjalani masa perkuliahan dan penyusunan skripsi ini

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan karya ilmiah ini.

Yogyakarta, 11 Juni 2026



Agung Yudha Prasetyo

DAFTAR ISI

No table of contents entries found.

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan	ix
Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal.....	xi
Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap.....	xi
Tabel 0.4 Tabel Transliterasi Maddah	xii
Tabel 1.1 Analisis SWOT Polo Pendem Kukus Slamet Waras.....	6
Tabel 1.2 Target Perintisan Bisnis	8
Tabel 1.3 Daftar Kegiatan Bisnis.....	9
Tabel 2.1 Pembagian Tugas Anggota Berdasarkan Bidang	12
Tabel 2.2 Investasi/Pengadaan Aset Produksi.....	20
Tabel 2.3 Biaya Tetap Per Bulan	21
Tabel 2.4 Biaya Bahan Baku (Variabel).....	21
Tabel 2.5 Harga Pokok Produksi dan Penetapan Harga Jual.....	22
Tabel 2.6 Estimasi Break-Even Point (BEP).....	23
Tabel 2.7 Rekapitulasi Pemasukan Februari	24
Tabel 2.8 Rekapitulasi Pengeluaran Februari.....	25
Tabel 2.9 Laporan Laba Rugi Februari	25
Tabel 2.10 Neraca Februari	26
Tabel 2.11 Laporan Arus Kas Februari.....	26
Tabel 2.12 Rekapitulasi Pemasukan Maret	27
Tabel 2.13 Rekapitulasi Pengeluaran Maret	27
Tabel 2.14 Laporan Laba Rugi Maret	28
Tabel 2.15 Neraca Maret	28
Tabel 2.16 Laporan Arus Kas Maret.....	29
Tabel 2.17 Rekapitulasi Pemasukan April	29
Tabel 2.18 Rekapitulasi Pengeluaran April	30
Tabel 2.19 Laporan Laba Rugi April	30
Tabel 2.20 Neraca April	30
Tabel 2.21 Laporan Arus Kas April.....	21
Tabel 24. Realisasi Kegiatan Usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	43

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Desain Banner.....	48
Gambar 2. Bukti Realisasi Kegiatan Usaha.....	49

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Realisasi Kegiatan Usaha.....	43
Lampiran 2. Diagram Riset Pasar	44
Lampiran 3. Bukti Realisasi Kegiatan Usaha	51
Lampiran 4. Riwayat Hidup	54

BAB I PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Polo Pendem Kukus Slamet Waras secara harfiah berasal dari bahasa jawa: *polo* = tumbuhan, *pendem* = terpendam; menunjuk kepada umbi-umbian yang tumbuh di dalam tanah, seperti singkong, ubi, talas, dan sebagainya. Kukus berarti cara pengolahan dengan uap, yang menjaga kesehatan dan nutrisi dari bahan serta menghindari penggunaan minyak atau bahan penggoreng. Produk “Kukus” lebih memiliki karakter ringan, lebih alami, minim tambahan lemak jenuh dan penggunaan minyak yang banyak.

Di era modern, banyak makanan cepat saji dan olahan tinggi lemak, gula, bahan tambahan, pengawet, yang menjadi pilihan karena praktis, tapi membawa efek negatif pada kesehatan seperti obesitas, penyakit tidak menular (Dinu & Martini, 2023). *clean eating* bertindak sebagai alternatif yang lebih sehat. Masyarakat juga mulai menyadari pentingnya kualitas makanan sekaligus keaslian bahan, mereka mencari makanan tradisional yang sehat dan alami. Polo Pendem Kukus Slamet Waras bisa memanfaatkan tren ini, ketahanan pangan dan diverifikasi sumber karbohidrat juga menjadi isu terutama di daerah pertanian. Pemanfaatan umbi sebagai bahan pangan alternatif membantu mengurangi ketergantungan pada beras. Festival-festival lokal sudah mendorong agar masyarakat lebih mengenal umbi-umbian sebagai bahan pokok pangan alternatif

Relevansi dengan “*clean eating*” karena pola makan yang menekankan konsumsi makanan sederhana mungkin, minim proses, bahan tambahan, dan lebih banyak bahan utuh alami (Reddy et al., 2024). Polo Pendem Kukus Slamet Waras cocok dengan prinsip *clean eating* sebab bahannya umbi-umbian alami (singkong, ubi, talas, jagung, pisang, dll), yang tumbuh di tanah, relatif minim atau tidak diproses secara industri. Cara pengolahan dengan di kukus itu lebih bersih dibanding dengan goreng atau penggunaan banyak minyak dan bahan pengawet, kandungan gizi dari umbi-umbian cukup baik dan rasa kenyang lebih lama ini sejalan dengan manfaat makanan utuh dalam *clean eating* (Zeng et al.,

2024). Polo Pendem Kukus Slamet Waras memiliki potensi besar di tengah tren "*clean eating*" yang semakin populer di kalangan masyarakat yang peduli kesehatan, khususnya di Yogyakarta. Produk ini menawarkan makanan sehat berbahan dasar umbi-umbian (singkong, ubi, talas, dll) yang diolah secara kukus, bukan goreng, sehingga rendah lemak dan tinggi serat. Keunggulan utamanya adalah penggunaan bahan baku lokal segar dari petani, tanpa tambahan pengawet atau pewarna, serta variasi penyajian modern. Harga yang terjangkau dan pilihan paket yang beragam akan menarik segmen pasar luas, mulai dari individu sadar diet, pekerja kantoran, hingga keluarga yang mencari alternatif camilan sehat.

Berdasarkan data riset pasar melalui penyebaran kuisioner kepada target calon konsumen, ditemukan fakta bahwa kalangan remaja, dewasa dan orang tua mulai sadar dan tertarik untuk mencoba makanan yang lebih sehat dengan cara masak yaitu kukus. Sehingga, produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras yang kami tawarkan relevan dengan data tersebut. Akan tetapi, kami memiliki catatan dari saran dan masukan calon konsumen mengenai pengembangan produk mulai dari penambahan variasi produk, konsistensi produk dan penyajian produk.

Sebagai bisnis rintisan, tantangan utamanya adalah edukasi pasar tentang manfaat *clean eating* dan keunikan "Polo Pendem Kukus Slamet Waras" di tengah dominasi makanan olahan instan. Peningkatan *brand awareness* melalui *platform digital* dan kemitraan dengan komunitas kesehatan serta *influencer* gaya hidup sehat akan sangat penting (Suhartini, 2024). Meskipun menghadapi persaingan dari produk makanan sehat lainnya, "Polo Pendem Kukus Slamet Waras" dapat memanfaatkan peluang ini dengan menekankan diferensiasi produk (kukus, lokal, variasi *topping* sehat) dan strategi pemasaran yang berfokus pada manfaat kesehatan. Pemanfaatan media sosial untuk berbagi resep, *tips clean eating*, dan *testimoni* pelanggan akan memperkuat posisi bisnis di pasar. Selain itu, analisis SWOT juga penting untuk mendapatkan gambaran menyeluruh tentang situasi bisnis, sehingga dapat membuat keputusan yang tepat dan strategis untuk memaksimalkan potensi dan mengatasi tantangan (Avrilia Ayunia Widyaningrum et al., 2024).

Setelah dilakukan analisis *SWOT*, kemudian dilakukan penyusunan program khususnya terkait dengan manajemen terkait stok bahan baku. Manajemen stok bahan baku perlu dilakukan karena bahan baku dari produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras memiliki jangka waktu ketahanan yang berbeda-beda. Selain itu, langkah awal yang harus dilakukan dalam perintisan bisnis ini adalah menentukan HPP (Harga Pokok Produksi (HPP)). Perhitungan harga pokok pada penjualan dalam suatu usaha ataupun industri, terdapat beberapa unsur yang perlu diperhatikan, antara lain elemen-elemen seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja hingga biaya overhead pabrik (Wardi et al., 2021).

B. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis

Dalam perintisan bisnis "Polo Pendem Kukus Slamet Waras" memiliki beberapa tantangan yang harus dihadapi terutama dalam manajemen stok bahan baku dan penentuan HPP (Harga Pokok Produksi (HPP)). Bahan baku umbi-umbian memiliki ketahanan yang berbeda-beda seperti singkong dan talas yang hanya dapat bertahan lama kurang lebih 2 hari, sedangkan ubi ungu, ubi oren, dan ubi kuning bisa bertahan sampai 7 hari lamanya. Pemilihan dan perhitungan mengenai bahan baku penting untuk menjaga kualitas dan konsistensi produk bahan baku, memastikan produk tetap segar dan layak merupakan aspek vital yang harus dilakukan (Otabek & Shavkatbek, 2024). Salah satu cara pengelolaan bahan baku yang dapat digunakan yaitu menggunakan Stok Opname. Stok opname adalah proses pencocokan jumlah stok barang yang ada digudang (tempat penyimpanan) dengan catatan persediaan di sistem pembukuan (Safitri & Reviandani, 2024).

Selanjutnya, penentuan harga yang kompetitif tetapi tetap menguntungkan menjadi elemen yang perlu diperhatikan (Haan et al., 2023). Dengan bahan baku lokal yang tergolong murah, tentu penetapan harga jual harus diperhitungkan dengan tepat agar harga jual dapat bersaing tetapi tetap memperoleh keuntungan. Inovasi dan variasi produk perlu dikembangkan untuk menarik minat konsumen agar keberlangsungan bisnis bisa terus berjalan. Terakhir, pengembangan produk melalui pemasaran digital, menjaga hubungan positif dengan konsumen dan menjalin kemitraan dengan beberapa pihak dapat mengembangkan bisnis kearah

yang positif dimasa depan (Fainto et al., 2023). Rumusan program ini diharapkan dapat membantu dalam mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dan cara efektif untuk mengatasinya.

C. Tujuan Perintisan Bisnis

Tujuan utama perintisan bisnis "Polo Pendem Kukus Slamet Waras" adalah menjadi merek terkemuka dalam kategori makanan sehat berbasis umbi-umbian kukus di Yogyakarta. kami berkomitmen untuk menyediakan pengalaman kuliner yang sehat, lezat, dan menginspirasi gaya hidup *clean eating* melalui produk yang inovatif dan berkualitas tinggi. kami bertekad meningkatkan *brand awareness*, memperluas pangsa pasar di segmen individu sadar diet, pekerja, dan keluarga, serta membangun kemitraan strategis untuk efisiensi operasional dan jangkauan yang lebih luas. Dengan tujuan-tujuan tersebut, diharapkan dapat menjadi industri kuliner yang menginspirasi untuk lebih mengutamakan aspek kesehatan, serta memberikan pengalaman kuliner yang baru bagi konsumen.

D. Sasaran Perintisan Bisnis

Sasaran perintisan bisnis "Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras" memberikan manfaat-manfaat dan implikasi positif yang dapat diperoleh jika tujuan dari bisnis tercapai, sehingga manfaat-manfaat tersebut berkaitan erat dengan tujuan perintisan bisnis. Lingkup kegiatan perintisan bisnis ini adalah mengembangkan bisnis kuliner "Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras" dengan konsep *clean food* yang menyehatkan. Sasaran akan ditargetkan pada perintisan bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Pemilik Bisnis

Menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan dengan memperkenalkan produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras yang menyehatkan dan menarik, serta meningkatkan kehadiran bisnis khususnya di pasar kuliner Yogyakarta.

2. Untuk Pelanggan

Menawarkan pengalaman kuliner yang baru dan mungkin menjadi solusi untuk jajanan sehat di era modern ini yang makananya

serba instan dan tidak sehat. Fokus utama pelanggan adalah remaja, dewasa hingga orangtua berusia 18-65 tahun atau bahkan lebih yang memiliki ketertarikan pada makanan *clean food* yang menyehatkan. Mereka cenderung memiliki minat baru dalam kuliner kreatif dan mencari pengalaman kuliner yang menjadi solusi bagi masalah kesehatan mereka.

3. Untuk Komunitas Lokal

Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan komunitas lokal dengan memberikan peluang bagi para petani dan pedagang lokal untuk menjual hasil panen mereka kepada “Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras”, serta mempromosikan keberagaman produk lokal dalam industri kuliner.

Dengan mencapai sasaran-sasaran ini, perintisan bisnis "Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras" bertujuan untuk menjadi inspirasi dalam industri kuliner Yogyakarta, memberikan kontribusi positif bagi komunitas lokal, dan menciptakan pengalaman kuliner baru yang tak terlupakan bagi pelanggan.

E. Metode Perintisan Bisnis

Pelaksanaan program yang akan dilakukan pada perintisan bisnis ini yaitu meliputi:

1. Model Kegiatan Perintisan Bisnis

Dengan Metode pelaksanaan yang akan dilakukan, antara lain:

a. Riset Produk

Eksperimen dengan berbagai jenis umbi-umbian (ubi jalar, singkong, talas), pisang, dan kacang. Melakukan riset pasar menggunakan penyebaran kuisioner kepada calon target konsumen.

b. Analisis Biaya dan Penentuan Harga

Menghitung semua biaya modal awal, mulai dari bahan baku, kemasan, gas, hingga biaya operasional.

c. Analisis SWOT

Analisis *SWOT* digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan,

kelemahan, peluang, dan ancaman dalam perintisan bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras. Analisis ini penting agar strategi pengembangan usaha dapat disusun secara lebih terarah, terutama dalam aspek produksi, pemasaran, pengendalian bahan baku, dan pengelolaan keuangan.

Tabel 1.1 Analisis SWOT Polo Pendem Kukus Slamet Waras

No.	Aspek SWOT	Uraian	Implikasi Strategis
1	<i>Strengths/</i> Kekuatan	Produk menggunakan bahan baku umbi-umbian lokal yang mudah diperoleh dan memiliki harga relatif terjangkau. Produk diolah dengan cara dikukus sehingga lebih sehat karena tidak menggunakan banyak minyak. Selain itu, produk memiliki nilai nostalgia karena mengangkat jajanan tradisional yang sudah dikenal masyarakat.	Kekuatan ini dapat dimanfaatkan untuk membangun citra produk sebagai jajanan sehat berbasis pangan lokal dengan harga yang tetap terjangkau bagi konsumen.
2	<i>Weaknesses</i> Kelemahan	Produk memiliki daya simpan yang terbatas karena berbahan dasar umbi-umbian dan sebagian varian menggunakan kelapa parut. Bahan baku seperti singkong, talas, pisang, dan kelapa parut mudah mengalami penurunan kualitas apabila disimpan terlalu lama.	Kelemahan ini perlu diatasi melalui pengendalian stok bahan baku, penerapan <i>stock opname</i> , pembelian bahan sesuai kebutuhan produksi, serta pemilihan bahan baku yang lebih selektif.
3	<i>Opportunities</i> /Peluang	Tren makanan sehat semakin berkembang di kalangan masyarakat, khususnya konsumen yang mulai memperhatikan pola makan alami dan minim proses. Kemasan yang menarik juga dapat memperluas pasar ke kalangan muda. Selain itu, pemasaran digital melalui media sosial dapat membantu produk menjangkau konsumen yang lebih luas.	Peluang ini dapat dimanfaatkan dengan memperkuat promosi digital, membuat kemasan yang lebih menarik, menampilkan keunggulan produk sehat, serta memperluas segmen pasar melalui konten media sosial.

No.	Aspek SWOT	Uraian	Implikasi Strategis
4	<i>Threats/</i> Ancaman	Usaha menghadapi persaingan dari pedagang jajanan tradisional lain dan camilan modern yang memiliki variasi produk lebih banyak. Selain itu, kenaikan harga bahan baku umbi-umbian dapat memengaruhi modal, HPP, dan margin keuntungan.	Ancaman ini perlu diantisipasi dengan menjaga kualitas produk, mengembangkan variasi menu, melakukan evaluasi harga jual, serta menjalin hubungan dengan pemasok agar ketersediaan bahan baku lebih stabil.

Berdasarkan analisis *SWOT* tersebut, usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras memiliki potensi untuk dikembangkan karena didukung oleh kekuatan produk yang sehat, berbasis bahan lokal, memiliki harga terjangkau, dan sesuai dengan tren konsumsi makanan alami. Namun, usaha ini tetap perlu memperhatikan kelemahan utama berupa daya simpan produk yang terbatas dan risiko penurunan kualitas bahan baku. Oleh karena itu, strategi yang perlu diterapkan adalah pengendalian stok bahan baku, pencatatan keuangan yang tertib, penyesuaian HPP, inovasi kemasan, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran.

d. Produksi Penjualan Perdana

Memulai produksi Polo Pendem Kukus Slamet Waras sesuai dengan pesanan atau untuk persediaan secukupnya. Membuka gerai sederhana di Jalan Patangpuluhan, Wirobrajan, Kota Yogyakarta.

e. Pelaksanaan kegiatan bimbingan

Bimbingan dengan dosen mencakup pendampingan penyusunan anggaran, analisis BEP, dan evaluasi laporan keuangan untuk memastikan kesiapan dan keberlangsungan bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras.

f. Pelaksanaan kegiatan bisnis

Dalam pelaksanaan bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras ini terdapat berbagai Program aktivitas serta tujuan capaian yang ditargetkan. Program yang ditargetkan meliputi:

Tabel 1.2 Target Perintisan Bisnis

No	Program	Aktivitas	Target Perintisan Bisnis
1	Perencanaan Keuangan (<i>Planning</i>)	Menghitung modal dan keuntungan	Memperoleh keuntungan berdasarkan modal dan BPP.
2		Merancang keuangan awal dan <i>cash flow</i>	Merincikan kebutuhan dana secara rinci dan laporan yang sistematis.
3	Proyeksi dan Analisis (<i>Forecasting and Analysis</i>)	Membuat proyeksi <i>Break-Even Point</i> (BEP)	Menentukan target penjualan yang harus dicapai.
4	Pengendalian Keuangan (<i>Control</i>)	Strategi keuangan yang efisien dan efektif	Sirkulasi keuangan yang stabil.
5	Evaluasi Keuangan (<i>Evaluation</i>)	Menganalisis kinerja keuangan dan menilai efektivitas	Penilaian terhadap capaian target dan penyesuaian rencana.

No	Program	Aktivitas	Target Perintisan Bisnis
6	<i>Stock Opname</i>	Mencocokkan persediaan bahan dengan catatan pembukuan	Mendeteksi bahan baku dan memilah bahan baku yang rusak/busuk dengan bahan yang masih layak digunakan.

Adapun daftar kegiatan bisnis pada aspek keuangan sebagai berikut :

Tabel 1.3 Daftar Kegiatan Bisnis

NO	Program	Aktivitas
1	Rekapitulasi penjualan	Seminggu Sekali (Setiap Hari Jumat Saat Libur)
2	Pencatatan Pengeluaran Pembelian bahan baku,	Setiap 2 hari sekali
3	Laporan Keuangan (Penjualan + Pengeluaran)	1 Bulan Sekali (Setiap Tanggal 1)
4	Laporan Laba Rugi	Satu Bulan Sekali (Setiap Tanggal 1)

g. Evaluasi Kegiatan Hasil

Dalam bab ini, kami mengevaluasi hasil kegiatan berdasarkan data yang diperoleh dari kuisisioner pelanggan. Evaluasi ini akan mencakup berbagai aspek seperti kepuasan pelanggan, persepsi nilai terhadap produk atau layanan, serta potensi pembelian tambahan. Analisis data ini bertujuan untuk memahami efektivitas strategi saat ini dan mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada hakikatnya memuat uraian terstruktur mengenai tahapan pembahasan yang disajikan. Bagian pendahuluan mencakup sampul dan halaman judul, sedangkan bagian utama laporan disusun ke dalam empat bab, yakni Bab I, Bab II, Bab III, dan Bab IV.

Bab I Pendahuluan : memaparkan latar belakang yang mendasari munculnya ide bisnis. Pada bagian ini dijelaskan urgensi dari ide bisnis yang diajukan serta argumentasi mengenai kelayakan untuk direalisasikan maupun diimplementasikan.

Bab II Pelaksanaan Kegiatan Bisnis: berisi uraian sistematika usaha yang akan dijalankan, meliputi profil bisnis, kajian aspek produksi, serta aspek keuangan. Pada bagian ini, peneliti menguraikan program kerja penulis, khususnya pada aspek produksi yang telah dirancang secara terstruktur.

Bab III Identifikasi dan Pemecahan Masalah : Bab ini menguraikan proses identifikasi masalah yang ditemukan melalui riset pasar. Selain itu, dibahas pula landasan teoritis yang berkaitan dengan teori produksi serta perspektif dalam kajian Islam. Selanjutnya, bab ini menjelaskan langkah-langkah pemecahan masalah yang disusun berdasarkan hasil riset pasar dan kajian teoritis yang telah dilakukan.

Bab IV Saran dan Kesimpulan: Bab ini menguraikan secara menyeluruh terkait rancangan konsep bisnis yang telah dilakukan, dengan penekanan pada aspek produksi dan keuangan. Tujuannya adalah menilai kelayakan bisnis yang telah disusun oleh peneliti beserta tim. Penilaian tersebut meliputi berbagai aspek, antara lain potensi pasar, keunggulan produk, strategi pemasaran, serta analisis risiko dan kondisi keuangan. Berdasarkan pertimbangan faktor-faktor tersebut, bab ini akan menyimpulkan apakah bisnis yang dirancang memiliki peluang yang layak untuk diteruskan atau tidak

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras merupakan bisnis di bidang kuliner yang bergerak dalam makanan yang berbahan ubi ungu, singkong, jagung, pisang, kacang. Produk ini dikembangkan sebagai inovasi pangan yang memadukan bahan lokal dengan proses pengolahan modern, sehingga menghasilkan makanan yang memiliki cita rasa lezat, tekstur lembut, serta nilai gizi yang baik. Nama Polo Pendem Kukus Slamet Waras dari istilah dalam bahasa Jawa yang berarti ubi ubian, sehingga mencerminkan identitas lokal dan utama produk yang ditawarkan.

Bisnis ini didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen terhadap makanan ringan yang praktis, sehat, dan memiliki harga yang terjangkau. Selain itu, usaha ini juga bertujuan untuk meningkatkan nilai ekonomis ubi sebagai komoditas pertanian yang mudah diperoleh di pasaran. Dengan memanfaatkan metode pengolahan kukus, produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras memiliki keunggulan berupa tekstur yang lembut, lebih sehat karena minim minyak, serta cocok dikonsumsi oleh berbagai kalangan usia.

Target pasar ini meliputi pelajar, mahasiswa, pekerja, dan masyarakat umum yang menyukai camilan modern dengan cita rasa tradisional. Dalam menjalankan kegiatan usaha, Polo Pendem Kukus Slamet Waras mengedepankan kualitas bahan baku, kebersihan proses produksi, inovasi varian rasa, serta pelayanan yang baik kepada konsumen. Dengan konsep tersebut, bisnis ini diharapkan mampu bersaing di pasar kuliner dan memberikan keuntungan yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan profil bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras menggambarkan sebuah usaha kuliner yang memiliki potensi pasar yang baik, didukung oleh bahan baku yang mudah diperoleh, proses produksi yang sederhana, serta peluang pengembangan usaha yang menjanjikan di masa yang akan datang. Tim bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras menjalankan kegiatan usaha melalui pembagian tugas yang mencakup bidang

produksi, keuangan, pemasaran, dan riset pasar. Pembagian kerja ini diperlukan agar proses produksi, pencatatan biaya, serta promosi dapat berjalan lebih tertib.

Tabel 2.1 Pembagian Tugas Anggota Berdasarkan Bidang

Bidang Produksi	Bidang Keuangan
Memilih, membersihkan, mengukus, dan menyajikan bahan baku sesuai standar higienitas.	Mencatat pemasukan, pengeluaran, kas kecil, dan menyusun laporan bulanan.
Melakukan <i>stock opname</i> bahan baku sebelum dan sesudah produksi.	Menghitung HPP, laba rugi, neraca, dan arus kas usaha.

B. Pelaksanaan Bisnis

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras merupakan usaha kuliner yang dirintis sebagai bagian dari tugas akhir oleh mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, pada tahun 2026. Kuliner ini mengusung tema makanan praktis dan menyehatkan. Mengutamakan bahan baku alami serta minim proses masak, Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras berupaya menawarkan pengalaman makanan yang memiliki segudang manfaat untuk kesehatan sekaligus mencerminkan nilai-nilai kreativitas dan kemandirian mahasiswa.

Sebagai bagian dari tugas akhir, Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras mengembangkan berbagai varian produk yang inovatif, seperti minuman pendamping yaitu *wedang sereh*. Inovasi ini dirancang untuk memberikan pengalaman kuliner yang menarik dan memenuhi keinginan konsumen. Pengembangan produk ini mencerminkan upaya mahasiswa untuk memahami pasar sekaligus mengaplikasikan konsep inovasi dalam bisnis makanan. Penyajian produk yang menarik dan juga harga yang terjangkau menjadi keunggulan tersendiri.

Selain memenuhi persyaratan akademik, Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras juga disusun untuk memiliki dampak nyata bagi masyarakat Yogyakarta. Dengan memanfaatkan potensi besar kota ini sebagai destinasi wisata kuliner, usaha ini berupaya menciptakan peluang bisnis yang berkelanjutan sekaligus membangun keterampilan wirausaha mahasiswa. Konteks tugas akhir ini menjadikan Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet

Waras sebagai contoh nyata bagaimana pendidikan dapat dikonversi menjadi inovasi praktis yang relevan dengan kebutuhan pasar.

Polo Pendem Kukus Slamet Waras secara resmi berdiri pada 20 November 2025, berlokasi di Jl. Patangpuluhan, Wirobrajan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pada laporan tugas akhir perintisan bisnis ini, pelaksanaan usaha ditinjau dari dua aspek utama, yaitu aspek produksi/operasi dan aspek keuangan. Aspek produksi/operasi ditempatkan terlebih dahulu karena berhubungan langsung dengan bahan baku, proses pengolahan, pengawasan kualitas, kemasan, dan produk yang dihasilkan. Setelah itu, aspek keuangan dijelaskan untuk menunjukkan pengelolaan modal, biaya, HPP, BEP, kas kecil, serta laporan keuangan usaha.

Berdasarkan enam target perintisan bisnis yang telah disusun, pelaksanaan usaha menunjukkan bahwa kegiatan produksi, pencatatan biaya, pengendalian stok, dan evaluasi keuangan telah berjalan sesuai kebutuhan operasional. Pada aspek keuangan, HPP dihitung dengan memasukkan upah kerja pemilik sebagai komponen biaya tenaga kerja langsung. Perhitungan ini didasarkan pada prinsip bahwa tenaga kerja memiliki nilai ekonomi meskipun usaha dijalankan secara mandiri tanpa tenaga kerja eksternal. Dengan demikian, komponen HPP mencakup biaya bahan baku, kemasan, gas, penyusutan peralatan, dan upah kerja pemilik sebesar Rp60.000 per hari produksi. Perhitungan tersebut menghasilkan proyeksi Break-Even Point (BEP) sebesar 347 porsi/minuman per bulan atau sekitar 12 porsi/minuman per hari. Hasil ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha ditentukan oleh kemampuan meningkatkan volume penjualan pada hari produksi yang telah ditetapkan, menjaga efisiensi biaya produksi, dan menetapkan harga jual yang proporsional terhadap struktur biaya.

1. Tinjauan Aspek Produksi/Operasi

Tinjauan aspek produksi/operasi pada usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras menjelaskan cara usaha mengelola bahan baku, alat produksi, alur kerja, pengawasan kualitas, dan produk akhir. Uraian ini ditempatkan dalam Bab II karena bagian pelaksanaan bisnis harus menunjukkan kegiatan nyata

yang dilakukan oleh divisi produksi sebelum hasilnya dicatat dalam aspek keuangan.

Bahan baku yang digunakan meliputi singkong, ubi ungu, ubi kuning/oren, talas, jagung, pisang kepok, kacang tanah, kelapa parut, gula merah, garam, vanili, serai, serta kemasan produk. Jumlah kebutuhan bahan baku disesuaikan dengan target produksi harian, jumlah pesanan, dan hasil penjualan sebelumnya. Penyesuaian jumlah pembelian dilakukan agar bahan baku tidak menumpuk, biaya produksi tetap terkendali, dan risiko bahan rusak dapat dikurangi.

Supplier utama bahan baku dipilih dari Pasar Telo Karangkajen karena lokasi tersebut menyediakan berbagai jenis umbi-umbian dan bahan pendukung dengan harga grosir yang relatif terjangkau. *Supplier* cadangan berasal dari pedagang pasar tradisional di sekitar Wirobrajan agar produksi tetap berjalan apabila bahan dari pemasok utama tidak tersedia atau kualitasnya tidak sesuai. Setiap pembelian dicatat berdasarkan tanggal, jenis bahan, jumlah, harga, dan kondisi bahan sebagai dasar evaluasi harga pokok produksi.

Dalam perspektif bisnis Islam, hubungan dengan pemasok bahan baku dilakukan melalui akad jual beli yang jelas dan saling ridha. Pembelian bahan secara langsung di pasar dapat ditempatkan sebagai akad *bai' musawamah* karena harga disepakati melalui tawar-menawar tanpa kewajiban membuka rincian harga pokok. Apabila usaha membutuhkan pemesanan bahan dalam jumlah tertentu sebelum hari produksi, akad dapat diarahkan pada *salam*, yaitu pemesanan dengan spesifikasi jenis barang, jumlah, mutu, harga, waktu, dan tempat serah terima yang dinyatakan secara jelas agar tidak menimbulkan ketidakpastian (DSN-MUI, 2000b).

Praktik tersebut mendukung kepastian pasokan sekaligus menjaga nilai amanah dalam rantai produksi. Pemasok memiliki kejelasan mengenai bahan yang diminta, sedangkan usaha memperoleh kepastian kualitas bahan sebelum proses produksi dilakukan. Dengan demikian, relasi usaha dengan pemasok tidak hanya didasarkan pada harga murah, tetapi juga pada kejujuran,

ketepatan timbangan, kualitas bahan, serta keberlanjutan kerja sama dengan pedagang lokal.

Pengendalian kualitas bahan baku dilakukan sejak bahan diterima. Singkong, ubi, dan talas dipilih yang bertekstur padat, tidak berlubang, tidak terlalu lembek, tidak berbau asam, dan tidak menunjukkan tanda pembusukan. Jagung dipilih yang bijinya utuh dan segar, sedangkan pisang dipilih pada tingkat kematangan sedang agar tekstur setelah dikukus tetap baik. Kelapa parut digunakan pada hari yang sama karena mudah berubah aroma dan rasa apabila disimpan terlalu lama.

Penyimpanan bahan baku dilakukan berdasarkan daya tahan masing-masing bahan. Singkong dan talas diprioritaskan untuk digunakan maksimal dua hari setelah pembelian, sedangkan ubi ungu, ubi kuning/oren, jagung, dan pisang disimpan di tempat kering, bersih, tidak lembap, dan memiliki sirkulasi udara yang baik. Bahan yang mudah rusak dipisahkan dari bahan mentah lain. Pengendalian stok dilakukan melalui *stock opname* sebelum dan sesudah produksi untuk mengetahui bahan masuk, bahan terpakai, sisa bahan, serta bahan yang tidak layak digunakan.

Alat produksi yang digunakan terdiri atas kompor portable, tabung gas 3 kg, panci kukus besar, capit makanan, pisau produksi, talenan, baskom/stainless bowl, parutan, toples bahan dan topping, meja lipat/lapak, wadah display produk, serta kemasan. *Layout* alat disusun secara sederhana dengan memisahkan area bahan mentah, area pencucian dan pemotongan, area pengukusan, area penirisan, dan area pengemasan. Pemisahan alur kerja ini bertujuan menjaga kebersihan, mempercepat proses produksi, dan mengurangi risiko kontaminasi silang.

Urutan proses produksi dimulai dari persiapan alat, sortasi bahan baku, pencucian, pengupasan, pemotongan, pengukusan, penirisan, penambahan topping, pengemasan, dan penyajian kepada konsumen. Tahap persiapan dan pencucian membutuhkan waktu sekitar 10-15 menit, pemotongan sekitar 10 menit, pengukusan

sekitar 25-35 menit, dan pengemasan sekitar 10 menit. Waktu tersebut dapat berubah sesuai jenis bahan dan jumlah porsi yang diproduksi.

Secara operasional, bahan mentah diproses menjadi produk jadi melalui beberapa tahapan. Bahan baku yang baru dibeli terlebih dahulu disortir untuk memisahkan bahan yang segar dari bahan yang cacat, berlubang, terlalu lembek, atau berbau tidak normal. Bahan yang lolos sortasi kemudian dicuci menggunakan air bersih, dikupas, dipotong sesuai ukuran porsi, dan dipisahkan berdasarkan jenis bahan agar tingkat kematangan dapat dikendalikan. Setelah itu, bahan dimasukkan ke dalam panci kukus berdasarkan urutan ketahanan tekstur; singkong, ubi, dan talas dikukus lebih dahulu, sedangkan jagung, pisang, dan bahan yang lebih cepat matang dimasukkan sesuai kebutuhan waktu produksi. Setelah matang, produk ditiriskan, diberi topping seperti gula kelapa atau kelapa parut sesuai varian, lalu dikemas menggunakan kemasan yang bersih dan bersentuhan langsung secara aman dengan produk.

Produk dinyatakan sebagai produk jadi apabila telah matang merata, tidak berbau asam, memiliki tekstur yang sesuai dengan karakter bahan, porsi sudah ditimbang secara konsisten, topping telah ditambahkan sesuai varian, dan kemasan tertutup rapi. Produk jadi kemudian ditempatkan pada wadah display bersih serta dijual pada hari yang sama untuk menjaga mutu, keamanan, dan kesegaran produk.

Pengawasan kualitas atau *quality control* dilakukan pada setiap tahap produksi. Tim produksi memeriksa kebersihan alat, warna dan aroma bahan, tingkat kematangan, tekstur produk, ukuran porsi, kerapian kemasan, serta kesesuaian topping. Produk yang terlalu lembek, belum matang, berbau tidak normal, atau tampilan kemasannya kurang layak tidak dijual kepada konsumen. Pengawasan ini penting untuk menjaga kepuasan konsumen dan mengurangi komplain produk.

Prinsip *halal* dan *thayyib* menjadi dasar pengendalian

produksi karena produk makanan tidak cukup hanya boleh dikonsumsi, tetapi juga harus baik, bersih, aman, dan tidak merugikan konsumen. Oleh karena itu, bahan yang rusak, berbau tidak normal, atau tidak layak konsumsi tidak digunakan dalam produksi. Sikap ini sejalan dengan etika bisnis Islam yang melarang *tadlis* atau menyembunyikan cacat barang kepada pembeli.

Produk yang dihasilkan terdiri atas Paket A singkong kukus gula kelapa, Paket B ubi ungu kukus, Paket C campur Polo Pendem Kukus Slamet Waras, Paket D jagung dan pisang kukus, serta wedang sereh sebagai minuman pendamping. Kualitas produk ditentukan oleh rasa alami bahan, tekstur lembut, porsi konsisten, tampilan bersih, dan kemasan yang layak. Label produk memuat identitas usaha, varian produk, harga, dan informasi tanggal produksi secara sederhana agar konsumen mengetahui kesegaran produk.

Akad dengan pembeli dilakukan dalam bentuk jual beli tunai atas produk yang sudah tersedia. Harga ditampilkan secara jelas sebelum transaksi, jenis produk dan ukuran porsi dijelaskan kepada konsumen, serta pembayaran dilakukan tanpa unsur *riba* dan tanpa ketidakjelasan objek jual beli. Apabila terdapat produk yang tidak sesuai karena rusak atau tidak layak konsumsi, konsumen diberi ruang untuk menyampaikan keluhan sebagai bentuk penerapan hak memilih atau *khiyar* dalam transaksi.

Produk jadi disimpan dalam wadah tertutup dan ditempatkan pada area display yang bersih. Karena produk diolah dengan cara kukus dan tidak menggunakan pengawet, penjualan diutamakan pada hari yang sama. Produk yang tersisa dievaluasi berdasarkan tekstur, aroma, dan tampilan sebelum diputuskan masih layak ditawarkan atau tidak. Dengan sistem ini, aspek produksi tidak hanya mengatur proses pembuatan produk, tetapi juga mendukung efisiensi biaya dan akurasi pencatatan keuangan.

Inovasi produk berupa wedang rempah dapat menjadi pelengkap yang menarik dengan menghadirkan minuman tradisional yang hangat, sehat, dan sesuai dengan cita rasa lokal. Wedang

rempah dibuat dari perpaduan bahan alami seperti jahe, serai, kayu manis, gula aren, dan sedikit perasan jeruk nipis yang menghasilkan aroma khas serta memberikan sensasi hangat bagi tubuh. Kehadiran produk ini dapat menambah variasi menu, meningkatkan nilai jual usaha, serta memberikan pengalaman konsumsi yang lebih lengkap bagi pelanggan, terutama saat menikmati polo pendem kukus pada cuaca dingin atau musim hujan. Selain itu, tren masyarakat yang mulai menyukai minuman herbal berbahan alami menjadikan wedang rempah memiliki potensi pasar yang baik sebagai produk baru yang mampu meningkatkan daya tarik dan daya saing usaha polo pendem kukus.

2. Tinjauan Aspek Keuangan

Tinjauan aspek keuangan menjelaskan pengelolaan modal, penyusunan anggaran, pengadaan aset produksi, biaya tetap, biaya variabel, perhitungan HPP, estimasi BEP, penggunaan kas kecil, serta laporan keuangan periodik. Bagian ini ditempatkan setelah aspek produksi karena data keuangan diperoleh dari kebutuhan bahan baku, alat produksi, jumlah produksi, dan hasil penjualan.

Dalam kerangka ekonomi Islam, pengelolaan keuangan usaha diarahkan untuk menjaga kejujuran pencatatan, keterbukaan harga, tanggung jawab penggunaan modal, dan keadilan dalam transaksi. Pencatatan pemasukan, pengeluaran, kas kecil, persediaan, serta laporan bulanan menjadi bentuk akuntabilitas usaha karena Al-Qur'an menekankan pentingnya pencatatan transaksi agar hak dan kewajiban para pihak lebih jelas (Kementerian Agama RI, 2019).

Prinsip tersebut diterapkan melalui pemisahan uang usaha dan uang pribadi, pencatatan setiap pembelian bahan baku, pengendalian kas kecil, dan evaluasi laba rugi bulanan. Dengan cara ini, keputusan keuangan tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga pada amanah, ketertiban administrasi, dan kemaslahatan usaha bagi pemilik, pemasok, serta konsumen.

a. Penyusunan Anggaran

Penyusunan anggaran dalam tugas akhir usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras dilakukan secara sistematis dan terencana sebagai bentuk ikhtiar untuk mewujudkan pengelolaan usaha yang efektif, efisien, serta sesuai dengan prinsip ekonomi Islam yang menekankan nilai kejujuran, amanah dan kemaslahatan. Anggaran mencakup kebutuhan biaya tetap, biaya variabel, biaya operasional harian, serta estimasi modal awal diperlukan dalam proses produksi hingga pemasaran produk.

Perencanaan anggaran disusun berdasarkan kebutuhan riil usaha, meliputi pembelian bahan baku utama seperti singkong, ubi ungu, Pisang, Jagung, Kacang lainnya, serta pengadaan peralatan produksi berupa panci kukus, kompor, capitan, kemasan produk. Selain itu, diperhitungkan pula biaya distribusi, promosi, dan cadangan dana untuk kebutuhan tak terduga agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan.

Pada tahap pengadaan alat dan bahan, usaha menghindari pembiayaan yang mengandung bunga atau *riba* dengan menggunakan modal usaha yang tersedia dan pembayaran tunai sesuai kemampuan. Pembelian aset produksi dilakukan berdasarkan kebutuhan riil, bukan karena dorongan konsumtif, sehingga anggaran tetap efisien dan tidak membebani arus kas usaha.

b. Pengadaan Alat dan Bahan

Sebelum memulai operasional bisnis “ Polo Pendem Kukus Slamet Waras”, kami berkolaborasi untuk mencari dan menyiapkan peralatan yang dibutuhkan. Alat dapur dan bahan baku menjadi prioritas utama untuk mendukung kelancaran produksi. Sebelum melakukan pembelian kami melakukan riset untuk menemukan tempat untuk pembelian barang yang lengkap. Bidang produksi memutuskan untuk pembelian alat dapur di Toko

Remujung di Jl. Sriwedari No 10, Ngupasan, Kec. Gondomanan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55122. Yang dianggap sebagai tempat dengan penawaran harga terbaik dan terlengkap. Selain itu, untuk kebutuhan bahan baku seperti singkong, Ubi ungu, jagung, kacang tanah, pisang kami memilih tempat di pasar Telo Karangkajen di Jl. Sisingamangaraja, Brontokusuman, Kec. Mergangsan, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55153. Untuk harga bahan baku di sana sangat relevan karena pusatnya grosir untuk Ubi-ubian.

Tabel 2.2 Investasi/Pengadaan Aset Produksi

No	Aset Produksi	Qty	Harga Satuan	Total
1	Kompore <i>portable</i>	1	Rp245.000	Rp245.000
2	Tabung gas 3 kg	1	Rp185.000	Rp185.000
3	Panci kukus besar	1	Rp165.000	Rp165.000
4	Capit makanan	2	Rp15.000	Rp30.000
5	Pisau produksi	2	Rp12.000	Rp24.000
6	Talenan	2	Rp15.000	Rp30.000
7	Baskom/ <i>stainless bowl</i>	4	Rp18.000	Rp72.000
8	Parutan kelapa/keju	1	Rp20.000	Rp20.000
9	Toples bahan dan <i>topping</i>	4	Rp12.000	Rp48.000
10	Banner/menu usaha	1	Rp75.000	Rp75.000
11	Meja lipat/lapak	1	Rp250.000	Rp250.000

No	Aset Produksi	Qty	Harga Satuan	Total
12	Wadah <i>display</i> produk	4	Rp22.500	Rp90.000
Total Investasi Aset Produksi				Rp1.234.000

Tabel 2.3 Biaya Tetap Per Bulan

No	Komponen Biaya Tetap	Periode	Jumlah
1	Biaya tetap sewa lapak	Per bulan	Rp300.000
2	Gas dan listrik pendukung	Per bulan	Rp60.000
3	Promosi media sosial	Per bulan	Rp50.000
4	Transportasi pembelian bahan	Per bulan	Rp75.000
5	Kas kecil operasional	Per bulan	Rp50.000
6	Penyusutan aset produksi	Per bulan	Rp102.833
Total Biaya Tetap			Rp637.833

Tabel 2.4 Biaya Bahan Baku (Variabel)

No	Bahan Baku/Perlengkapan	Kebutuhan Produksi	Harga Satuan	Total
1	Singkong	3 kg	Rp6.000/kg	Rp18.000
2	Ubi ungu	3 kg	Rp12.000/kg	Rp36.000
3	Ubi kuning/oren	3 kg	Rp10.000/kg	Rp30.000
4	Talas	2 kg	Rp12.000/kg	Rp24.000
5	Jagung	10 buah	Rp3.000/buah	Rp30.000
6	Pisang kepok	2 sisir	Rp25.000/sisir	Rp50.000
7	Kacang tanah	1 kg	Rp28.000/kg	Rp28.000

No	Bahan Baku/Perlengkapan	Kebutuhan Produksi	Harga Satuan	Total
8	Kelapa parut	2 buah	Rp8.000/buah	Rp16.000
9	Gula merah	1 kg	Rp18.000/kg	Rp18.000
10	Garam/vanili dan bahan pendukung	1 paket	Rp5.000	Rp5.000
11	Kemasan produk	50 pcs	Rp500/pcs	Rp25.000
12	Upah tenaga kerja langsung pemilik	1 hari produksi	Rp60.000/hari	Rp60.000
Total Biaya Variabel per Produksi				Rp340.000

Tabel 2.5 Harga Pokok Produksi dan Penetapan Harga Jual

No	Varian Produk	HPP/Unit	Harga Jual	Laba Kotor/Unit
1	Paket A - Singkong kukus gula kelapa	Rp6.800	Rp8.000	Rp1.200
2	Paket B - Ubi ungu kukus	Rp7.200	Rp9.000	Rp1.800
3	Paket C - Campur Polo Pendem Kukus Slamet Waras	Rp7.600	Rp10.000	Rp2.400
4	Paket D - Jagung dan pisang kukus	Rp7.800	Rp10.000	Rp2.200
5	Wedang sereh	Rp4.400	Rp6.000	Rp1.600
Rata-rata		Rp6.760	Rp8.600	Rp1.840

Tabel 2.5 menunjukkan bahwa HPP setiap varian dihitung dari bahan baku, kemasan, gas, penyusutan alat, dan upah kerja pemilik sebesar Rp60.000 per hari produksi. Dari struktur biaya tersebut, rata-rata HPP per unit sebesar Rp6.760, harga jual rata-rata Rp8.600, dan laba kotor rata-rata Rp1.840. Dengan biaya tetap bulanan Rp637.833, BEP digunakan untuk menetapkan penjualan minimum agar biaya usaha tertutup, serta usaha memperoleh dasar pengambilan keputusan produksi dan harga yang lebih terukur.

Penentuan laba dalam perspektif Islam dilakukan dengan menghitung harga pokok produksi secara jujur, kemudian menambahkan margin yang wajar sesuai nilai manfaat produk, risiko kerusakan bahan, tenaga, dan kebutuhan keberlanjutan usaha. Islam tidak melarang pengambilan keuntungan, tetapi laba perlu ditetapkan secara adil, tidak menipu konsumen, tidak memanfaatkan ketidaktahuan pembeli, dan tidak menaikkan harga secara berlebihan hingga menimbulkan kezaliman atau *ghabn fahisy*. Oleh karena itu, harga jual Polo Pendem Kukus Slamet Waras disusun dari HPP, biaya tetap, biaya variabel, dan laba kotor yang masih terjangkau bagi target konsumen.

Rumus yang digunakan untuk menghitung BEP unit adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP unit} = \text{Total Biaya Tetap per Bulan} \div \text{Rata-rata Laba Kotor per Unit}$$

Jadi, angka 347 porsi/minuman per bulan berasal dari pembagian total biaya tetap Rp637.833 dengan rata-rata laba kotor per unit Rp1.840, yaitu 346,65 unit, lalu dibulatkan menjadi 347 unit.

Tabel 2.6 Estimasi Break-Even Point (BEP)

<i>Komponen</i>	<i>Nilai</i>
Total biaya tetap per bulan	Rp637.833
Rata-rata laba kotor per unit	Rp1.840
BEP unit per bulan	347 porsi/minuman
BEP unit per hari (30 hari)	12 porsi/minuman

<i>Komponen</i>	<i>Nilai</i>
Keterangan	Usaha mulai aman apabila penjualan minimal mencapai sekitar 347 unit per bulan.

Berdasarkan estimasi tersebut, target minimal penjualan usaha adalah 347 unit per bulan atau sekitar 12 unit per hari. Hari produksi dihitung berdasarkan realisasi kegiatan usaha, yaitu Februari 5 hari, Maret 6 hari, dan April 8 hari. Perhitungan ini menjadi dasar pengaturan produksi, pembelian bahan baku, dan upah kerja pemilik dalam laporan keuangan bulanan. Dengan volume penjualan yang lebih tinggi pada Maret dan April, usaha mampu menutup biaya usaha dan mencatat laba pada dua bulan tersebut.

c. Laporan Keuangan Periodik Bulanan

Laporan keuangan periodik disusun selama tiga bulan, yaitu Februari, Maret, dan April 2026. Laporan ini memuat rekapitulasi pemasukan, pengeluaran, laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas. Penyusunan laporan bulanan dimaksudkan untuk memastikan bahwa modal, kas kecil, bahan baku, serta hasil penjualan dapat dipantau secara teratur.

1) Laporan Keuangan Bulan Februari

Tabel 2.7 Rekapitulasi Pemasukan Februari

No	Varian	Jumlah Terjual	Harga Jual	Total Penjualan
1	Paket A - Singkong kukus	55	Rp8.000	Rp440.000
2	Paket B - Ubi ungu kukus	45	Rp9.000	Rp405.000
3	Paket C - Campur Polo Pendem Kukus Slamet Waras	60	Rp10.000	Rp600.000
4	Paket D - Jagung dan pisang kukus	40	Rp10.000	Rp400.000
5	Wedang serih	35	Rp6.000	Rp210.000
	Total Pemasukan Februari	235		Rp2.055.000

Tabel 2.8 Rekapitulasi Pengeluaran Februari

No	Komponen Pengeluaran	Keterangan	Jumlah
1	Biaya bahan baku dan kemasan	Sesuai jumlah produk terjual	Rp1.338.000
2	Biaya tetap non-penyusutan	Sewa lapak, promosi, transportasi, kas kecil	Rp535.000
3	Penyusutan aset produksi	Penyusutan bulanan	Rp102.833
4	Upah tenaga kerja langsung pemilik	5 hari produksi x Rp60.000	Rp300.000
	Total Pengeluaran Februari		Rp2.275.833

Tabel 2.9 Laporan Laba Rugi Februari

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Laporan Laba Rugi Februari
Pendapatan Penjualan	Rp2.055.000
Biaya Bahan Baku dan Kemasan	Rp1.338.000
Biaya Tetap Operasional	Rp535.000
Upah Tenaga Kerja Langsung Pemilik	Rp300.000
Penyusutan Aset Produksi	Rp102.833
Rugi Bersih Februari	Rp(220.833)

Tabel 2.10 Neraca Februari

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Neraca per 28 Februari 2026
Aset	
Kas/Bank	Rp248.000
Peralatan Bersih	Rp1.131.167
Total Aset	Rp1.379.167
Kewajiban	Rp0
Ekuitas	
Modal Awal	Rp1.600.000
Laba Berjalan	Rp(220.833)
Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp1.379.167

Tabel 2.11 Laporan Arus Kas Februari

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Laporan Arus Kas Februari
Arus Kas Masuk Operasi	Rp2.055.000
Arus Kas Keluar Operasi	Rp2.173.000
Arus Kas Bersih Operasi	Rp(118.000)
Arus Kas Investasi	Rp(1.234.000)
Arus Kas Pendanaan/Modal	Rp1.600.000
Kas Akhir Februari	Rp248.000

Pada bulan Februari, usaha memperoleh pendapatan sebesar Rp2.055.000 dengan total pengeluaran Rp2.275.833, sehingga mencatat rugi bersih sebesar Rp220.833. Kondisi ini menunjukkan bahwa pada tahap awal perintisan, volume penjualan belum mampu menutup seluruh biaya operasional. Kerugian tersebut masih wajar karena Februari merupakan periode pengenalan produk dan penyesuaian pasar.

2) Laporan Keuangan Bulan Maret

Tabel 2.12 Rekapitulasi Pemasukan Maret

No	Varian	Jumlah Terjual	Harga Jual	Total Penjualan
1	Paket A - Singkong kukus	100	Rp8.000	Rp800.000
2	Paket B - Ubi ungu kukus	85	Rp9.000	Rp765.000
3	Paket C - Campur Polo Pendem Kukus Slamet Waras	120	Rp10.000	Rp1.200.000
4	Paket D - Jagung dan pisang kukus	85	Rp10.000	Rp850.000
5	Wedang sereh	40	Rp6.000	Rp240.000
	Total Pemasukan Maret	430		Rp3.855.000

Tabel 2.13 Rekapitulasi Pengeluaran Maret

No	Komponen Pengeluaran	Keterangan	Jumlah
1	Biaya bahan baku dan kemasan	Sesuai jumlah produk terjual	Rp2.451.000
2	Biaya tetap non-penyusutan	Sewa lapak, promosi, transportasi, kas kecil	Rp535.000
3	Penyusutan aset produksi	Penyusutan bulanan	Rp102.833
4	Upah tenaga kerja langsung pemilik	6 hari produksi x Rp60.000	Rp360.000
Total Pengeluaran Maret			Rp3.448.833

Tabel 2.14 Laporan Laba Rugi Maret

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Laporan Laba Rugi Maret
Pendapatan Penjualan	Rp3.855.000
Biaya Bahan Baku dan Kemasan	Rp2.451.000
Biaya Tetap Operasional	Rp535.000
Upah Tenaga Kerja Langsung Pemilik	Rp360.000
Penyusutan Aset Produksi	Rp102.833
Laba Bersih Maret	Rp406.167

Tabel 2.15 Neraca Maret

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Neraca per 31 Maret 2026
Aset	
Kas/Bank	Rp757.000
Peralatan Bersih	Rp1.028.334
Total Aset	Rp1.785.334
Kewajiban	Rp0
Ekuitas	
Modal Awal	Rp1.600.000
Laba Berjalan	Rp185.334
Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp1.785.334

Tabel 2.16 Laporan Arus Kas Maret

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras	Laporan Arus Kas Maret
Kas Awal Maret	Rp248.000
Arus Kas Masuk Operasi	Rp3.855.000
Arus Kas Keluar Operasi	Rp3.346.000
Arus Kas Bersih Operasi	Rp509.000
Arus Kas Investasi	Rp0
Kas Akhir Maret	Rp757.000

Pada bulan Maret, pendapatan meningkat menjadi Rp3.855.000 dengan total pengeluaran Rp3.448.833, sehingga usaha memperoleh laba bersih sebesar Rp406.167. Hasil ini menunjukkan adanya perbaikan kinerja keuangan karena peningkatan penjualan mampu menutup seluruh biaya produksi dan operasional secara lebih efektif.

3) Laporan Keuangan Bulan April

Tabel 2.17 Rekapitulasi Pemasukan April

No	Varian	Jumlah Terjual	Harga Jual	Total Penjualan
1	Paket A - Singkong kukus	100	Rp8.000	Rp800.000
2	Paket B - Ubi ungu kukus	100	Rp9.000	Rp900.000
3	Paket C- Campur Polo Pendem Kukus Slamet Waras	135	Rp10.00	Rp1.350.000
4	Paket D- Jagung dan Pisang Kukus	95	Rp10.000	Rp950.00
5	Wedang sereh	70	Rp6.000	Rp420.000

Tabel 2.18 Rekapitulasi Pengeluaran April

No	Komponen Pengeluaran	Keterangan	Jumlah
1	Biaya bahan baku dan kemasan	Sesuai jumlah produk terjual	Rp2.841.000
2	Biaya tetap non-penyusutan	Sewa lapak, promosi, transportasi, kas kecil	Rp535.000
3	Penyusutan aset produksi	Penyusutan bulanan	Rp102.833
4	Upah tenaga kerja langsung pemilik	8 hari produksi x Rp60.000	Rp480.000
Total Pengeluaran April			Rp3.958.833

Tabel 2.19 Laporan Laba Rugi April

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Kukus Slamet Waras	Laporan Laba Rugi April
Pendapatan Penjualan	Rp4.420.000
Biaya Bahan Baku dan Kemasan	Rp2.841.000
Biaya Tetap Operasional	Rp535.000
Upah Tenaga Kerja Langsung Pemilik	Rp480.000
Penyusutan Aset Produksi	Rp102.833
Laba Bersih April	Rp461.167

Tabel 2.20 Neraca April

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Kukus Slamet Waras	Neraca per 30 April 2026
Aset	
Kas/Bank	Rp1.321.000
Peralatan Bersih	Rp925.501
Total Aset	Rp2.246.501
Kewajiban	Rp0
Ekuitas	
Modal Awal	Rp1.600.000
Laba Berjalan	Rp646.501
Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp2.246.501

Tabel 2.21 Laporan Arus Kas April

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Kukus Slamet Waras	Laporan Arus Kas April
Kas Awal April	Rp757.000
Arus Kas Masuk Operasi	Rp4.420.000
Arus Kas Keluar Operasi	Rp3.856.000
Arus Kas Bersih Operasi	Rp564.000
Arus Kas Investasi	Rp0
Kas Akhir April	Rp1.321.000

Pada bulan April, pendapatan usaha meningkat menjadi Rp4.420.000 dengan total pengeluaran Rp3.958.833, sehingga diperoleh laba bersih sebesar Rp461.167. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha mulai berjalan lebih stabil dan memiliki prospek keberlanjutan, terutama apabila pengendalian biaya dan strategi peningkatan penjualan dilakukan secara konsisten.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah Aspek Produksi dan Keuangan

Pada aspek produksi, salah satu permasalahan yang dihadapi dalam usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras adalah ketidakstabilan kualitas bahan baku ubi yang diperoleh dari pasar. Dalam beberapa kondisi, bahan baku yang tersedia memiliki kualitas kurang baik, seperti tekstur yang lembek, ukuran tidak seragam, atau sebagian ubi mengalami kerusakan. Kondisi tersebut berdampak langsung pada kualitas produk akhir yang dihasilkan, baik dari segi rasa maupun tampilan.

Produk yang dihasilkan dari bahan baku kurang berkualitas sering kali tidak sesuai dengan harapan konsumen, sehingga menimbulkan keluhan atau protes. Dampak dari protes konsumen tersebut tidak hanya mempengaruhi tingkat kepuasan pelanggan, tetapi juga berpotensi menambah beban biaya usaha, seperti penggantian produk, biaya produk ulang, hingga penurunan jumlah penjualan pada periode berikutnya.

Dari sisi keuangan, permasalahan ini menyebabkan terjadinya pemborosan biaya bahan baku dan menurunkan efisiensi penggunaan modal usaha. Selain itu, risiko kerugian juga meningkat apabila produksi yang kurang memenuhi standar tidak dapat dijual atau harus diganti demi menjaga kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, diperlukan strategi pengelolaan bahan baku yang lebih selektif agar kualitas produk tetap terjaga dan kestabilan keuangan usaha dapat dipertahankan.

Permasalahan lain yang perlu diperhatikan adalah belum adanya sertifikasi halal pada usaha. Meskipun bahan utama berupa umbi-umbian, jagung, pisang, kacang, kelapa, gula merah, dan serai tergolong bahan yang sederhana, status halal produk tetap perlu dikendalikan karena masih terdapat titik kritis pada bahan tambahan, alat produksi, wadah display, plastik atau kotak kemasan, label, serta seluruh benda yang bersentuhan langsung dengan produk. Celah ketidakhalalan dapat muncul apabila kemasan mengandung bahan yang tidak jelas sumbernya, alat produksi digunakan bercampur dengan bahan yang tidak halal, atau proses penyimpanan tidak memisahkan produk dari sumber kontaminasi. Oleh karena itu, aspek halal belum cukup hanya dijelaskan dari jenis bahan, tetapi juga harus

mencakup proses, peralatan, kemasan, penyimpanan, dan kebersihan area produksi.

B. Tinjauan Teoritis Aspek Produksi dan Keuangan

1. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah ringkasan yang disusun untuk mencatat dan menggambarkan keadaan keuangan suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Laporan ini disusun dengan tujuan memberikan informasi yang jelas kepada manajemen dan pihak lain yang berkepentingan dengan data keuangan perusahaan, seperti investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya. Laporan keuangan ini mencakup berbagai pos yang menggambarkan kondisi finansial perusahaan. Dalam konteks bisnis “Polo Pendem Kukus Slamet Waras”, laporan keuangan juga penting untuk memberikan gambaran tentang pemasukan dan pengeluaran yang terjadi selama periode tertentu. Jenis laporan keuangan yang umum digunakan termasuk laporan laba rugi, neraca, dan laporan arus kas yang menunjukkan aliran dana masuk dan keluar dari bisnis (Pratama dan Akbar, 2013).

Sebagai bagian dari bidang keuangan, penulis bertanggung jawab untuk menyusun dan melaporkan hasil pemasukan dan pengeluaran secara transparan kepada tim. Proses ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi seperti *Microsoft Excel* untuk mencatat transaksi keuangan secara harian dan bulanan. Penyusunan laporan ini sangat penting untuk memastikan bahwa seluruh tim dapat memantau kondisi keuangan bisnis secara *real-time*, serta membuat keputusan yang lebih tepat dalam operasional bisnis.

2. Akuntansi dan Harga Pokok Produksi

Akuntansi dalam usaha rintisan berfungsi sebagai sistem pencatatan yang membantu pemilik usaha mengetahui asal dana, penggunaan dana, dan hasil usaha dalam periode tertentu. Dalam konteks Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras, akuntansi tidak hanya digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, tetapi juga untuk menelusuri biaya bahan baku, biaya tetap, biaya penyusutan, kas kecil, dan laba bersih. Pencatatan yang rapi membuat pengambilan keputusan

menjadi lebih objektif karena harga jual tidak ditentukan berdasarkan perkiraan semata, melainkan berdasarkan perhitungan biaya produksi dan margin yang wajar. Oleh karena itu, akuntansi berperan sebagai alat kendali agar usaha tetap efisien, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan.

Harga pokok produksi merupakan dasar utama dalam penetapan harga jual produk. Perhitungan HPP mencakup biaya bahan baku, biaya kemasan, biaya tenaga atau proses produksi sederhana, serta biaya pendukung lainnya yang digunakan untuk menghasilkan satu unit produk. Wardi et al. (2021) menegaskan bahwa perhitungan harga pokok penting dalam menentukan harga jual agar usaha tidak mengalami kerugian. Pada usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras, HPP dihitung per varian produk karena setiap varian menggunakan bahan baku dan komposisi yang berbeda. Dengan demikian, pemilik usaha dapat mengetahui varian yang memberikan margin lebih tinggi dan varian yang perlu dievaluasi kembali.

3. Laporan Keuangan Usaha Mikro

Laporan keuangan usaha mikro perlu disusun secara sederhana namun tetap sistematis. Laporan laba rugi menunjukkan kemampuan usaha menghasilkan keuntungan dari kegiatan penjualan setelah dikurangi biaya. Neraca memberikan gambaran mengenai posisi aset, kewajiban, dan ekuitas usaha pada akhir periode. Sementara itu, laporan arus kas menunjukkan aliran kas masuk dan keluar sehingga pemilik usaha dapat mengetahui ketersediaan dana untuk membeli bahan baku pada periode berikutnya. Dalam usaha kecil, laporan keuangan yang paling penting bukan hanya memenuhi kebutuhan administrasi, tetapi juga menjadi dasar evaluasi apakah kegiatan produksi dan penjualan sudah berjalan sehat.

4. Manajemen Produksi dan Pengendalian Bahan Baku

Manajemen produksi berkaitan dengan proses mengatur bahan baku, alat, tenaga, waktu, dan standar kualitas agar produk dapat dihasilkan secara konsisten. Pada produk berbasis umbi-umbian, kualitas bahan baku menjadi faktor yang sangat menentukan karena singkong, ubi, talas, jagung, dan pisang memiliki tingkat ketahanan yang berbeda.

Otabek dan Shavkatbek (2024) menjelaskan bahwa karakteristik bahan baku perlu diperhatikan karena berpengaruh terhadap kualitas produk akhir. Dalam praktik Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras, manajemen produksi dilakukan melalui pemilihan bahan segar, pencucian, pemotongan, pengukusan, penyajian, serta pengemasan yang bersih.

Pengendalian bahan baku juga dilakukan melalui *stock opname*. Safitri dan Reviandani (2024) menjelaskan bahwa *stock opname* merupakan proses pencocokan jumlah persediaan fisik dengan catatan pembukuan. Kegiatan ini penting bagi Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras karena bahan baku mudah rusak apabila terlalu lama disimpan. Dengan *stock opname*, tim dapat mengetahui bahan yang masih layak pakai, bahan yang harus segera diproduksi, dan bahan yang tidak boleh digunakan karena menurunkan kualitas produk.

5. Perspektif Ekonomi Islam dalam Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha dalam perspektif ekonomi Islam menekankan nilai amanah, kejujuran, keadilan, kebersihan, dan kemaslahatan. Nilai amanah tercermin dalam pencatatan keuangan yang transparan, sedangkan nilai keadilan tercermin dalam penentuan harga yang tidak merugikan konsumen maupun pemilik usaha. Produk makanan juga harus dijaga kebersihannya karena makanan yang baik tidak hanya dinilai dari rasa, tetapi juga dari proses produksi yang halal dan higienis. Dengan demikian, aspek produksi dan keuangan dalam usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras harus dijalankan secara profesional sekaligus selaras dengan nilai-nilai Islam.

Prinsip tersebut sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 168 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلاَلًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُم مَّعْدُودٌ

Artinya: “Wahai manusia, makanlah dari makanan yang halal dan baik yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah setan. Sungguh, setan itu musuh yang nyata bagimu.”

Ayat tersebut menegaskan bahwa produk makanan tidak hanya harus layak jual, tetapi juga harus memenuhi unsur halal, baik, bersih, dan aman untuk dikonsumsi. Dalam konteks Polo Pendem Kukus Slamet

Waras Slamet Waras, prinsip ini menjadi dasar dalam pemilihan bahan baku, proses pencucian, pengukusan, penyajian, dan pengemasan agar produk yang diberikan kepada konsumen tetap berkualitas dan tidak merugikan.

Selain itu, prinsip kejujuran dalam pencatatan dan transaksi juga ditegaskan dalam QS. Al-Mutaffifin ayat 1-3 sebagai berikut:

وَإِذَا كُئِلْتُمْ أَثْقَالُهُمْ مِنْ ذُرِّهِمْ يُخْسِرُونَ ﴿١﴾ أَلَمْ يَكُنْ لَهُمْ الْآيَاتُ أَنْ إِذَا كُئِلُوا يُعْطَوْنَ الْتَأْسِ يَنْسَوْنَ ﴿٢﴾ وَبِئْسَ لِلْفَكَّالِينَ كِسْفًا مَطْفِئًا ﴿٣﴾

Artinya: “Celakalah bagi orang-orang yang curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka meminta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.”

Makna ayat tersebut relevan dengan pengelolaan keuangan dan produksi karena menekankan larangan berlaku curang dalam ukuran, harga, kualitas, maupun pencatatan. Oleh karena itu, pencatatan HPP, kas kecil, *stock opname*, laporan laba rugi, neraca, dan arus kas dalam usaha ini perlu dilakukan secara jujur dan teliti agar keputusan bisnis tetap adil, transparan, serta sesuai dengan nilai ekonomi Islam.

C. Pemecahan Masalah

Penyelesaian masalah yang dihadapi pada bisnis Polo Pendem Kukus Slamet WarasKukus diantaranya sebagai berikut:

1. Seleksi dan Standarisasi Bahan Baku

Permasalahan kualitas bahan baku diatasi dengan menetapkan standar pembelian bahan. Singkong, ubi, talas, jagung, pisang, dan kacang harus dipilih dalam kondisi segar, tidak berlubang, tidak berbau, tidak terlalu lembek, dan tidak menunjukkan tanda pembusukan. Tim produksi perlu membuat daftar pemasok utama dan pemasok cadangan agar ketika bahan dari satu tempat kurang baik, pembelian dapat dialihkan ke pemasok lain tanpa menghentikan produksi.

2. Penerapan *Stock Opname* Harian

Stock opname dilakukan sebelum dan setelah produksi. Bahan baku yang memiliki daya simpan pendek seperti singkong, talas, kelapa parut, dan pisang harus diprioritaskan untuk segera digunakan. Catatan *stock opname* memuat jumlah bahan masuk, bahan terpakai, sisa bahan, dan bahan yang rusak. Dengan cara ini, pemborosan bahan dapat dikurangi dan pembelian bahan berikutnya dapat disesuaikan dengan kebutuhan riil.

3. Perhitungan HPP dan Penyesuaian Harga Jual

Harga jual ditetapkan berdasarkan HPP setiap varian produk. Perhitungan HPP dilakukan dengan memasukkan biaya bahan baku, kemasan, gas, penyusutan alat, biaya tetap yang relevan, serta upah tenaga kerja langsung pemilik sebesar Rp60.000 per hari produksi. Jika harga bahan baku naik atau volume produksi belum mencapai titik impas, harga jual, ukuran porsi, atau strategi paket produk perlu dievaluasi agar margin usaha tetap terjaga. Penyesuaian harga tetap harus memperhatikan daya beli konsumen dan kewajaran keuntungan dalam perspektif ekonomi Islam.

4. Penggunaan Kas Kecil dan Pencatatan Keuangan

Kas kecil digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional harian seperti transportasi pembelian bahan, plastik tambahan, bumbu pendukung, atau biaya kecil lain yang tidak selalu direncanakan. Setiap pengeluaran kas kecil harus dicatat dalam buku kas atau *Microsoft Excel* agar tidak bercampur dengan uang pribadi. Pencatatan tersebut membantu penyusunan laporan laba rugi, neraca, dan arus kas bulanan secara lebih akurat.

5. Penanganan Keluhan Konsumen dan Evaluasi Produksi

Apabila terdapat keluhan konsumen terkait rasa, tekstur, atau tampilan produk, tim perlu melakukan evaluasi terhadap bahan baku dan proses produksi pada hari tersebut. Produk pengganti dapat diberikan apabila keluhan terbukti berasal dari kesalahan produksi. Langkah ini penting untuk menjaga kepercayaan konsumen, sekaligus menjadi bahan

evaluasi agar kualitas produk berikutnya lebih konsisten.

6. Persiapan Sertifikasi Halal dan Pengendalian Titik Kritis Produk

Langkah pemecahan masalah halal dapat dilakukan melalui penyusunan daftar bahan dan pemasok, pemilahan alat produksi khusus, penggunaan kemasan yang memiliki informasi kelayakan untuk pangan, pencatatan proses produksi, serta dokumentasi bahan yang digunakan setiap hari. Usaha juga perlu menyiapkan dokumen sederhana untuk proses sertifikasi halal, meliputi data pelaku usaha, daftar bahan, alur produksi, informasi kemasan, foto area produksi, dan bukti pembelian bahan. Dengan cara ini, celah ketidakhalalan dari bahan, alat, kemasan, maupun kontak langsung dengan produk dapat dikurangi secara bertahap.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan perintisan bisnis Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras, dapat disimpulkan bahwa usaha ini memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai produk makanan sehat berbasis bahan pangan lokal. Produk yang menggunakan singkong, ubi, talas, jagung, pisang, dan kacang memiliki nilai diferensiasi karena diolah dengan cara dikukus, sehingga lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen yang mulai memperhatikan makanan sehat dan minim minyak. Hasil riset pasar juga menunjukkan adanya ketertarikan konsumen terhadap makanan kukus dan produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras.

Dari aspek produksi, kendala utama yang ditemukan adalah kualitas bahan baku yang tidak selalu stabil dan daya simpan bahan yang relatif pendek. Permasalahan tersebut dapat diatasi melalui seleksi bahan baku, pengaturan jadwal pembelian, penerapan *stock opname*, dan standar produksi yang lebih konsisten. Dari aspek keuangan, penyusunan investasi, biaya tetap, biaya bahan baku, HPP, kas kecil, serta laporan keuangan bulanan menjadi dasar penting untuk mengetahui kondisi usaha secara terukur.

Kekurangan bisnis yang masih perlu diperbaiki adalah belum tersedianya sertifikasi halal dan belum adanya pengendalian titik kritis halal secara tertulis. Kondisi ini menjadi kelemahan karena produk makanan tidak hanya dinilai dari bahan utama, tetapi juga dari bahan tambahan, alat produksi, kemasan, wadah, dan seluruh proses yang bersentuhan langsung dengan produk. Oleh karena itu, sertifikasi halal dan dokumentasi proses produksi perlu menjadi prioritas pengembangan usaha berikutnya.

Laporan keuangan Februari, Maret, dan April menunjukkan bahwa setelah upah pemilik dihitung sebesar Rp60.000 per hari, Februari mencatat rugi bersih Rp220.833, sedangkan Maret dan April mencatat laba bersih masing-masing Rp406.167 dan Rp461.167. Secara kumulatif, laba berjalan tiga bulan menjadi Rp646.501. Dengan demikian, usaha layak dilanjutkan karena realisasi penjualan

pada Maret dan April mampu menutup biaya usaha tanpa mengubah jumlah hari produksi.

B. Saran

Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras perlu menyusun standar operasional produksi yang memuat pemilihan bahan baku, pencucian, pemotongan, pengukusan, penyajian, dan pengemasan. Standar ini penting agar kualitas produk tetap konsisten meskipun bahan baku berasal dari pemasok yang berbeda.

Pencatatan keuangan perlu dilakukan setiap hari, khususnya untuk pemasukan penjualan, pembelian bahan baku, biaya tetap, dan penggunaan kas kecil. Laporan laba rugi, neraca, dan arus kas sebaiknya tetap disusun setiap akhir bulan agar perkembangan usaha dapat dievaluasi secara berkala.

Usaha perlu memperkuat kerja sama dengan pemasok bahan baku lokal untuk menjaga ketersediaan singkong, ubi, talas, jagung, pisang, dan kacang dengan kualitas yang baik. Selain itu, strategi promosi digital perlu ditingkatkan agar konsep makanan sehat berbasis Polo Pendem Kukus Slamet Waras semakin dikenal oleh konsumen Yogyakarta.

Usaha juga perlu mempersiapkan sertifikasi halal dengan menyusun daftar bahan, daftar pemasok, alur produksi, standar kebersihan alat, serta bukti penggunaan kemasan yang aman untuk produk pangan. Langkah ini penting untuk menutup celah ketidakhalalan pada kemasan atau benda lain yang bersentuhan langsung dengan produk, sekaligus meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Avrilia Ayunia Widyaningrum, Destya Fitri Andini, Dian Putri Wulandari, Jihan Nur Afiyah, Lusiana Prastiwi, & Rani Nur Azizah. (2024). Analisis SWOT sebagai Alat Pengambilan Keputusan Bisnis di Era Digital dan Globalisasi. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan Dan Teknologi*, 1(2), 53–69. <https://doi.org/10.61132/jumaket.v1i2.153>
- Dinu, M., & Martini, D. (2023). Ultra-Processed Foods, Diet Quality and Human Health. *Nutrients*, 15(13), 7–10. <https://doi.org/10.3390/nu15132890>
- Fainto, I. H., Novansyah, D., Arianto, R. D., & Darmawan, H. N. (2023). *Marketing Development Strategy in the Digital Age Strategi Pengembangan Pemasaran di Era Digital*. 4(3), 817–826.
- Haan, M. A., Heijnen, P., & Obradovits, M. (2023). Games and Economic Behavior Competition with list prices. *Games and Economic Behavior*, 140, 502–528. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2023.04.012>
- Otabek, O., & Shavkatbek, E. (2024). *Journal of Artificial Intelligence and Digital Economy Volume 1, Issue 9 | 2024 RAW MATERIALS IN INDUSTRY AND ITS PROPERTIES*. 1(9), 51–54.
- Reddy, K. R., Aggarwal, M., & Freeman, A. M. (2024). Food Is Medicine: The Time Is Now. *American Journal of Medicine*, 137(12), 1180–1183. <https://doi.org/10.1016/j.amjmed.2024.08.006>
- Safitri, A. N., & Reviandani, W. (2024). *Analisis Stock Opname Komponen Sparepart Pada Perusahaan PT . XYZ*. 4, 4122–4136.
- Suhartini, T. (2024). Consumer Perception of Health and Wellness Products. *Kompartemen: Kumpulan Orientasi Pasar Konsumen*, 2(2), 1–7. <https://doi.org/10.56457/kompartemen.v2i2.640>
- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati, L. (2021). Bimtek Harga Pokok Produksi (HPP) Produk Bank Sampah Berkah Abadi Limbungan Rumbai Pekanbaru.

Diklat Review: Jurnal ..., 5(2), 130–133.
<https://www.ejournal.kompetif.com/index.php/diklatreview/article/view/622>
%0Ahttps://www.ejournal.kompetif.com/index.php/diklatreview/article/download/622/522

Zeng, F., Guo, H., & Liu, G. (2024). Processing and Utilization Technology of Root and Tuber Food. *Foods*, 13(13), 1–5.
<https://doi.org/10.3390/foods13132082>

Arwin, Luis, W., Mediyanti, S., Siahaan, R. F. B., & Utama, T. (2019). Analisis penyusunan anggaran pada CV. Buana Raya Medan. *Jurnal Ilmiah Simantek*, 3(1).

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2015). *Managerial Accounting*. New York: McGraw-Hill Education.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2006). *Cost Management: Accounting and Control*. Mason, OH: Thomson South-Western.

Supriyono, A. (2008). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. (2000a). Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah. Jakarta: DSN-MUI.
<https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/17/>

Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia. (2000b). Fatwa DSN-MUI No. 05/DSN-MUI/IV/2000 tentang Jual Beli Salam. Jakarta: DSN-MUI.
<https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/17/>

Kementerian Agama Republik Indonesia. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an.

LAMPIRAN

A. Realisasi Kegiatan Usaha

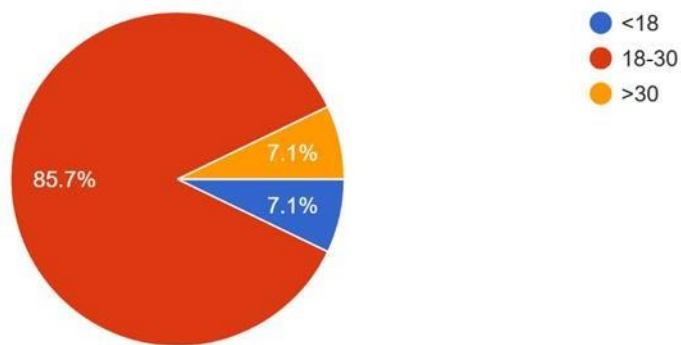
Tabel 24. Realisasi Kegiatan Usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras Slamet Waras

Minggu	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Keterangan
1	Februari 2026	Riset produk, survei pasar, dan penentuan varian awal Polo Pendem Kukus Slamet Waras Kukus	6 jam	Dilakukan melalui diskusi tim dan kuesioner calon konsumen
2	Februari 2026	Pengadaan aset produksi, bahan baku awal, dan perlengkapan kemasan	5 jam	Pembelian alat di toko perlengkapan dapur dan bahan baku di pasar
3	Februari 2026	Produksi awal dan pencatatan pemasukan serta pengeluaran harian	8 jam	Mulai dilakukan pencatatan kas kecil dan biaya bahan baku
4	Maret 2026	Evaluasi HPP, perbaikan porsi, dan pengendalian stock opname	6 jam	Dilakukan untuk mengurangi bahan rusak dan pemborosan
5	Maret 2026	Promosi melalui media sosial dan penyusunan laporan keuangan Maret	5 jam	Dilakukan rekap penjualan bulanan
6	April 2026	Peningkatan produksi, evaluasi penjualan, dan penyusunan laporan laba rugi, neraca, serta arus kas	7 jam	Menjadi dasar penyusunan evaluasi akhir usaha

B. Diagram Riset Pasar

Usia

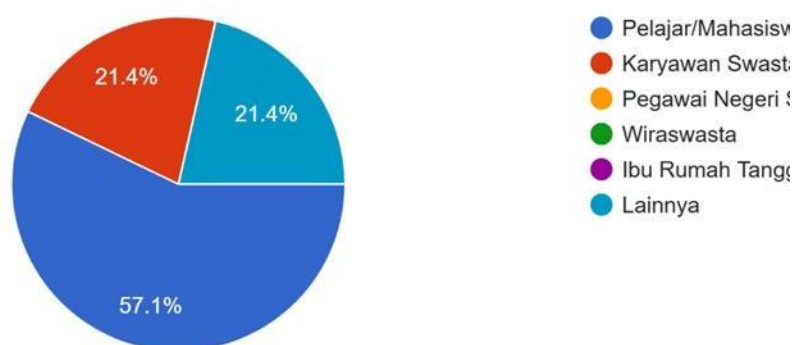
14 responses



Menunjukkan rata-rata usia target konsumen direntang usia 18-30 tahun sebesar 85,7%.

Pekerjaan

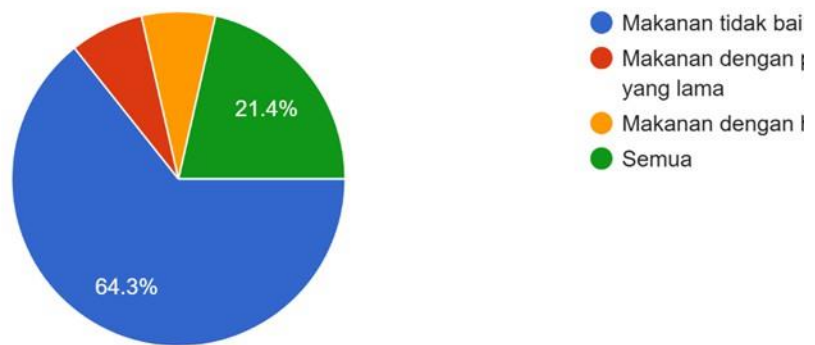
14 responses



Menunjukkan pekerjaan target konsumen rata-rata adalah pelajar/mahasiswa sebesar 57,1 %

1. Apa masalah yang paling sering anda hadapi dalam kehidupan sehari-hari, k
menentukan produk makanan yang anda pilih?

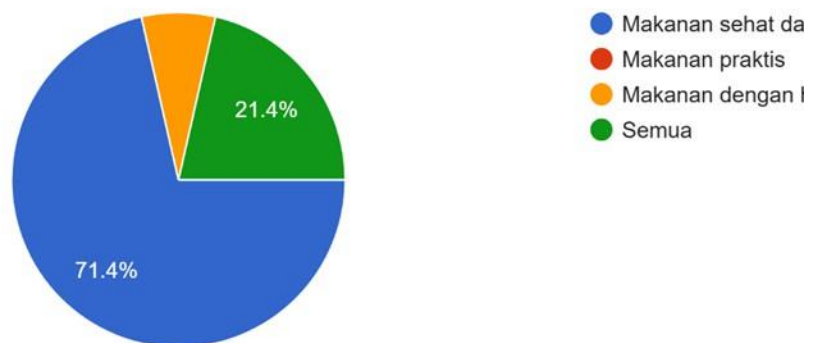
14 responses



Sebanyak 64,3% target konsumen memiliki masalah makanan tidak baik untuk kesehatan dalam menentukan produk makanan.

2. Bagaimana Anda berharap produk yang kami tawarkan dapat membantu me
produk makanan sehari-hari?

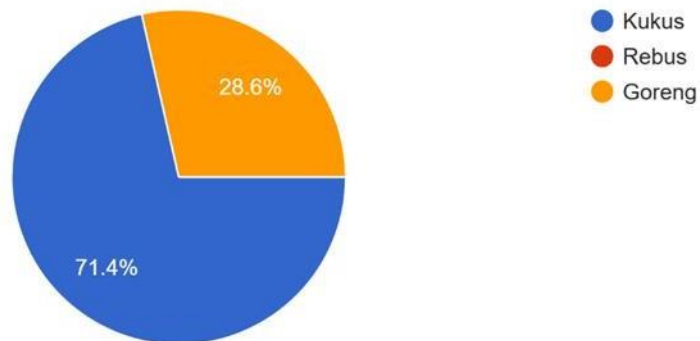
14 responses



Sebanyak 71,4% target konsumen mengharapkan produk makanan yang sehat dan bergizi.

3. Dari cara pengolahannya, jenis makanan apa yang anda sukai?

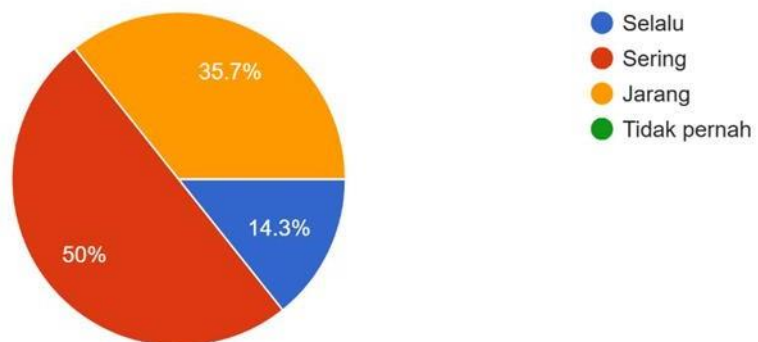
14 responses



71,4% orang menyukai jenis makanan yang pengolahannya di kukus.

4. Seberapa sering anda mengonsumsi makanan yang dikukus?

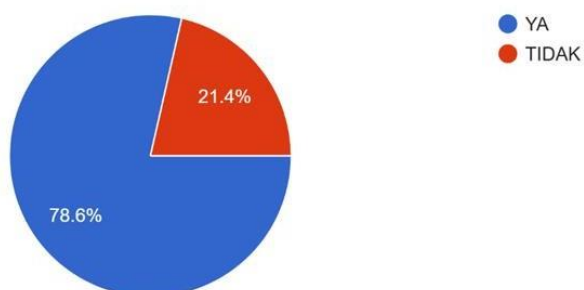
14 responses



50% orang sering mengonsumsi makanan yang dikukus.

5. Apakah anda mengenal makanan polo pendem kukus?

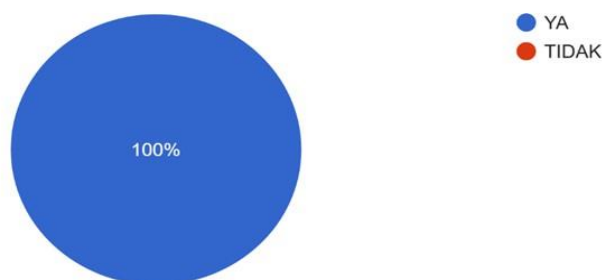
14 responses



78,6% orang sudah mengenal makanan Polo Pendem Kukus Slamet Waras

6. Apakah anda tertarik untuk mencoba makanan polo pendem kukus?

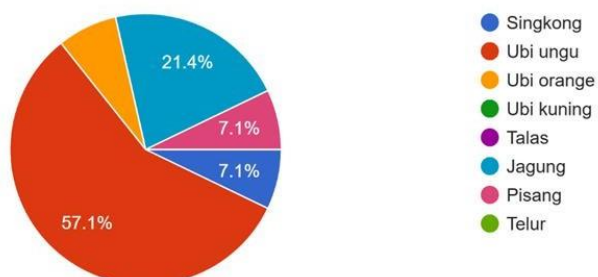
14 responses



100% orang tertarik untuk mencoba Polo Pendem Kukus Slamet Waras

7. Dari beberapa produk makanan polo pendem kukus, produk manakah yang paling anda sukai

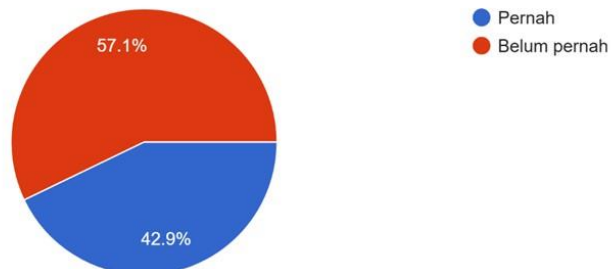
14 responses



57,1% lebih menyukai produk ubi ungu

8. Apakah anda pernah menjumpai pedagang dengan produk serupa sebelumnya?

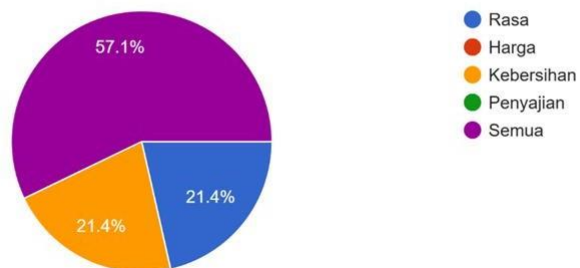
14 responses



57,1% belum pernah menemui penjual dengan produk serupa

9. Faktor apa yang paling penting bagi anda dalam membeli produk polo pendem kukus?

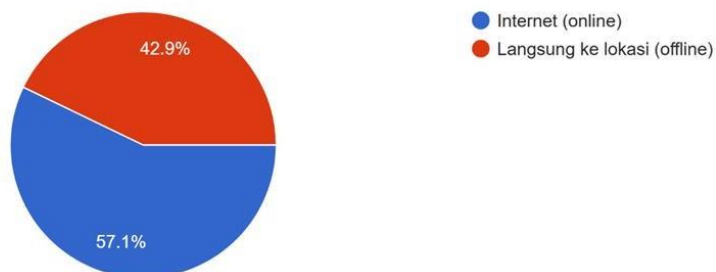
14 responses



57,1% memilih faktor rasa, harga, kebersihan, dan penyajian dalam membeli produk.

10. Bagaimana Anda mencari informasi tentang produk sebelum membeli?

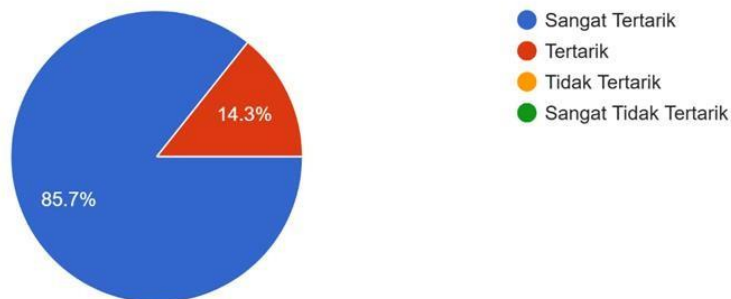
14 responses



57,1% memilih untuk mencari informasi produk

11. Seberapa tertarik Anda untuk mencoba produk (polo pendem kukus) yang kami tawar!

14 responses



85,7% Sangat tertarik untuk mencoba produk Polo Pendem Kukus Slamet Waras kukus

Saran dan masukan anda untuk kami

semoga rasanya enak

Variasi produk lain seperti sayuran dan sebagainya

Jual online via shopee food aja, asalkan pendaftarannya punya NPWP , pasti langsung ACC saran sih

Utamakan rasa dan kebersihan

manisnya udah pas, tapi saya pikir akan lebih nikmat jika ada sentuhan rasa gurih dari santan yang lebih kua

Sajikan makanan yag sehat dan bergizi, serta utamakan kebersihan dalam proses masak dan penyajiannya. :)

Usaha Polo Pendem Kukus bisa lebih menarik jika ditambah varian rasa manis dan gurih, kemasan dengan desain menarik serta ramah lingkungan, dan dipromosikan aktif lewat media sosial maupun bazar. Untuk memperluas pasar, produk bisa dijual dalam versi frozen, dititipkan diwarung atau minimarket, serta dibuatk promo paket hemat agar lebih diminati. Jangan lupa meminta feedback pelanggan dan membuat program loyalitas supaya konsumen merasa dihargai dan mau membeli kembali.

Agar pembeli merasa puas, perhatikan tentang kebersihan dan cara penyajian produknya.

Lebih mendeskripsikan lebih jelas mengenai apa itu polo pendem kukus melalui pemasaran dalam bentuk digital agar banyak org tau produk anda

Bisa ditambahkan varian produk sehat yang lain seperti sayuran dan daging yang dimasak dengan cara diku

Pilihlah bahan baku yang berkualitas

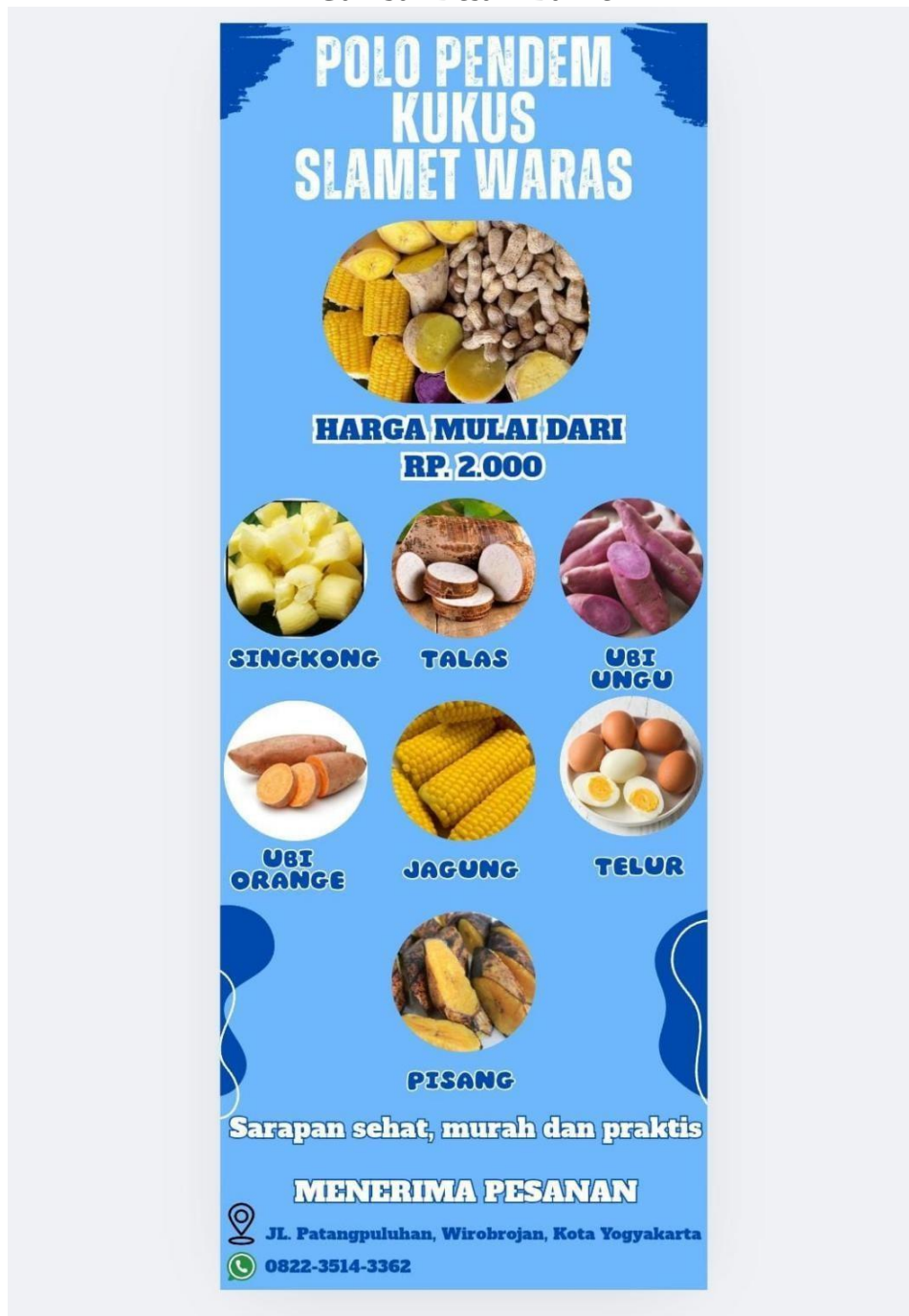
Mungkin bisa bandingkan kandungan nutrisi polo pendem (misalnya ubi jalar, singkong) yang dikukus denga yang diolah menggunakan metode lain seperti direbus, digoreng, atau dibakar.

Penasaran terobosan apalagi untuk mendapatkan produk yg khas tetapi bisa memanjakan lidah

kualitas harus dijaga

Beberapa saran dan masukan dari target calon konsumen.

Gambar Desain Banner



Gambar ini merupakan desain banner yang digunakan sebagai media promosi usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras. Desain banner berfungsi untuk memperkenalkan identitas usaha, menampilkan nama produk, serta menarik perhatian calon konsumen. Media promosi ini menjadi bagian dari strategi pemasaran visual agar produk lebih mudah dikenali oleh masyarakat dan memiliki daya tarik dalam kegiatan penjualan.

C. Bukti Realisasi Kegiatan Usaha

Gambar Bukti Realisasi Kegiatan Usaha







Gambar ini menunjukkan dokumentasi bukti pelaksanaan kegiatan usaha Polo Pendem Kukus Slamet Waras. Dokumentasi tersebut dapat mencakup proses persiapan bahan baku, kegiatan produksi, pengemasan, penjualan, promosi, maupun aktivitas pendukung lain yang dilakukan selama perintisan bisnis. Bukti realisasi ini memperkuat bahwa kegiatan usaha tidak hanya dirancang secara teoritis, tetapi juga telah dilaksanakan secara nyata sebagai bagian dari tugas akhir perintisan bisnis.

D. Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP

Agung Yudha Prasetyo ialah anak ke tiga dari pasangan suami istri dari bapak bernama Slamet Raharjo dan ibu Wahyu Endang Rudiatin, Agung Yudha Prasetyo lahir di Jakarta 12 Februari 2002. Penulis saat ini berdomisili di Kabupaten Purbalingga, Kecamatan Kejobong. Penulis menamatkan Pendidikan Sekolah Menengah atas di SMA N 1 Bukateja pada tahun 2020. Penulis kemudian melanjutkan Pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia pada tahun 2020.