RENA *Recycling Project : Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Keuangan)

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

oleh :

Asmira Dewi Safitri
18423156

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Asmira Dewi Safitri
NIM	: 18423156
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Rena *Recycling Project: Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Keuangan)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia 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, 06 Maret 2025



Asmira Dewi Safitri

NIM 18423156

NOTA DINAS

Yogyakarta, 19 Oktober 2022
23 Rabiul Awal 1444H

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

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1236/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2022 tanggal 19 Oktober 2022 M, 23 Rabiul Awal 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara :

Nama	: Asmira Dewi Safitri
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423156
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Tugas Akhir	: Rena *Recycling Project: Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Keuangan)

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Bisnis saudara tersebut diatas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasyah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing

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

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Asmira Dewi Safitri
NIM	: 18423156
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Rena *Recycling Project: Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Keuangan)

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

Dosen Pembimbing

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

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fiai.uii.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi ini telah diujikan dalam Sidang Skripsi Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari	:	Selasa
Tanggal	:	22 April 2025
Judul Skripsi	:	Rena Recycling Project : Rebranding Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Keuangan)
Disusun oleh	:	ASMIRA DEWI SAFITRI
Nomor Mahasiswa	:	18423156

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 I	: Rheyza Virgiawan, Lc., ME	(.....)
Penguji II	: Soya Sobaya, SEI, MM	(.....)

Yogyakarta, 22 April 2025
Dekan,

Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, Tuhan semesta alam, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Sholawat serta salam semoga tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, yang telah memberikan petunjuk kebaikan kepada penulis. Penulis juga berharap akan mendapatkan syafaat Beliau di hari akhir kelak. Karya ini penulis susun dengan segenap kemampuan dan penulis persembahkan sebagai bentuk dedikasi dan rasa syukur.

Kepada kedua orang tua tercinta, Ibu Astuti dan Bapak Ramelan, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala doa yang tak pernah berhenti mengalir untuk penulis. Terima kasih atas cinta dan kasih sayang yang tulus, motivasi yang tiada henti, dukungan dan restu yang selalu mengiringi langkah penulis. Terima kasih atas kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan, serta pengorbanan dan jerih payah yang tak ternilai harganya. Semua itu menjadi kekuatan dan inspirasi bagi penulis dalam menyelesaikan karya ini.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, khususnya dosen Program Studi Ekonomi Islam, yang telah membimbing penulis sejak awal masa perkuliahan hingga saat ini. Penulis juga menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada Ibu Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A., selaku dosen pembimbing, yang telah memberikan bimbingan, saran, dan masukan berharga dalam penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini hingga proses sidang selesai. Semoga ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dapat penulis amalkan dengan baik dan menjadi keberkahan yang terus mengalir bagi Bapak/Ibu semua.

Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada sahabat-sahabat terdekat, tim support, dan teman kelompok, yaitu Rendik Alviansyah, Naufal Fikri, dan Eko Prasetyo, yang telah berjuang bersama-sama hingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terima kasih atas segala dukungan, kerja sama, dan semangat yang telah diberikan. Tak lupa, penulis juga

berterima kasih kepada diri sendiri yang telah berjuang sejauh ini, berusaha memberikan yang terbaik demi orang-orang yang penulis sayangi dan yang selalu menyayangi penulis. Semua perjuangan ini adalah bukti cinta dan dedikasi penulis kepada mereka.

MOTTO

"Kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, maka bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakal."
(QS. Ali 'Imran: 159)

"Tidak ada kesempurnaan tanpa keberanian untuk memulai — karena justru dari langkah awal dan proses perbaikan berkelanjutanlah, kesempurnaan itu mulai tumbuh."

ABSTRAK

RENA *RECYCLING PROJECT : REBRANDING* PRODUK DAUR ULANG SAMPAH PLASTIK (BIDANG KEUANGAN)

ASMIRA DEWI SAFITRI
18423156

Sampah plastik adalah masalah global yang semakin serius, terutama di kota-kota padat seperti Yogyakarta. Data DLH Yogyakarta menunjukkan peningkatan volume sampah plastik rata-rata 11,53% per tahun, dengan 300 ton sampah harian yang hanya 270 ton terangkut ke TPS. Sampah yang tidak terkelola menyebabkan pencemaran lingkungan dan emisi gas rumah kaca. Bisnis ini bertujuan mempromosikan produk ramah lingkungan (*Go Green*) dan mendaur ulang sampah plastik menjadi barang fungsional untuk mengurangi ketergantungan pada plastik sekali pakai. Analisis keuangan UMKM RENA Recycling Project dilakukan selama periode 9 September hingga 10 Desember 2022, mencakup perencanaan keuangan, harga pokok produksi, arus kas, laporan laba rugi, proyeksi Break Even Point (BEP), dan koordinasi produksi-pemasaran. Meski menghadapi tantangan seperti pengeluaran tinggi dan fluktuasi penjualan, bisnis ini berhasil mempertahankan likuiditas yang baik. Dalam laporan ini juga menjelaskan aktivitas dalam kurun periode operasional, bisnis berhasil mempertahankan likuiditas yang baik meskipun menghadapi tantangan seperti pengeluaran tinggi dan fluktuasi penjualan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk pengembangan bisnis, seperti peningkatan sistem pencatatan keuangan digital, diversifikasi sumber pendapatan, dan optimalisasi strategi pemasaran guna meningkatkan profitabilitas. Dengan demikian, bisnis ini tidak hanya memberikan keuntungan finansial tetapi juga berkontribusi pada pelestarian lingkungan.

Kata Kunci: Bisnis daur ulang, manajemen keuangan, *Break Even Point* (BEP), arus kas, laporan laba rugi.

ABSTRACT
RENA RECYCLING PROJECT: REBRANDING HANDICRAFT PRODUCTS MADE FROM RECYCLED PLASTIC WASTE (FINANCIAL SECTOR)

ASMIRA DEWI SAFITRI
18423156

Plastic waste is an increasingly serious global problem, especially in densely populated cities like Yogyakarta. Data from the Yogyakarta Environmental Agency shows an increase in the volume of plastic waste of an average of 11.53% per year with 300 tons of daily waste of which only 270 tons are transported to the garbage dump (TPS). Unmanaged waste causes environmental pollution and greenhouse gas emissions. This business aims to promote environmentally friendly products (Go Green) and recycle plastic waste into functional goods to reduce dependence on single-use plastic. The financial analysis of the RENA Recycling Project MSME was carried out during the period from September 9 to December 10, 2022, covering financial planning, production costs, cash flow, profit and loss statements, Break Even Point (BEP) projections, and production-marketing coordination. Despite facing challenges such as high expenses and sales fluctuations, this business managed to maintain good liquidity. This report also explains the activities during the operational period, the business managed to maintain good liquidity despite facing challenges such as high expenses and sales fluctuations. This research is expected to be a reference for business development, such as improving the digital financial recording system, diversifying revenue sources, and optimizing marketing strategies to increase profitability. Thus, this business not only provides financial benefits but also contributes to environmental conservation.

***Keywords**: Recycling business, financial management, Break Even Point (BEP), cash flow, income statement*.

March 12, 2025

TRANSLATOR STATEMENT
The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

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:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	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	Żal	ż	Zet (dengan titik di atas)

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

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:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	a	a
ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
يْ...َ	Fathah dan ya	ai	a dan u
وْ...َ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

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

c. *Maddah*

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

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

Contoh:

- قَالَ qāla
- رَمَى ramā
- قِيْلَ qīla
- يَقُوْلُ yaqūlu

d. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

   Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".
3. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

   Contoh:

   - رَوْضَةُ الأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
   - الْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah

- طَلْحَةْ 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
- البِرُّ al-birr

f. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

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

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

   Contoh:

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

g. Hamzah

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

Contoh:

- تَأْخُذُ ta'khużu
- شَيئٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

h. Penulisan Kata

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

Contoh:

- وَ إِنَّ اللهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ Wa innallāha lahuwa khair ar- rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

i. Huruf Kapital

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

Contoh:

- الْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ 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:

- اللهُ غَفُوْرٌ رَحِيْمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلهِ الأُمُوْرُ جَمِيْعًا 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

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan judul RENA R*ecycling Project: Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik secara lancar. Sholawat serta salam senantiasa penulis haturkan kepada Rasulullah SAW, yang menjadi sumber inspirasi dan teladan terbaik bagi seluruh umat manusia.

Penulis menyadari banyak pihak yang telah membantu selama pengerjaan tugas akhir ini. Terima kasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua tercinta, Ibu Astuti dan Bapak Ramelan, atas doa, dukungan, dan kasih sayang yang menjadi motivasi penulis dalam menyelesaikan karya ini.

Tidak lupa juga penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

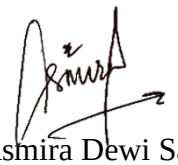
1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Studi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, L.c, M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia
5. Ibu Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A., selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Islam sekaligus Dosen Pembimbing atas segala dukungan, arahan, serta bimbingan penuh kesabaran selama penyusunan tugas akhir ini
6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.

7. Kedua Orang Tua, Bapak Ramelan dan Ibu Astuti yang memberikan penulis semangat dan doa yang selalu dipanjatkan demi kelancaran penyusunan Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
8. Kakak-kakak penulis, Mbak Aima, Mas Erfan, Mas Yasfi dan Mbak Marwah yang selalu menyemangati penulis dalam menyusun Tugas Akhir Perintisan Bisnis.
9. Keluarga besar Pondok Pesantren Barokah Kalimasada, Bapak Asyrof, Ibu Lisa, Bapak Sudarmadji dan Ibu Zakiyyah yang telah membimbing penulis sejak awal studi di Universitas Islam Indonesia
10. Keluarga besar Pondok Pesantren Afkaaruna, Kyai Arif, Nyai Suci, teman-teman *khudama'* dan Santri yang turut memberikan dukungan serta doa untuk kelancaran penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis
11. Keluarga Besar Sogan Batik Rejodani, Bapak Taufiq dan Ibu Iffah yang telah membimbing dan selalu memberikan motivasi, serta rekan-rekan Laskar Sogan yang turut memberi doa dan dukungan kepada penulis
12. Teman-teman kelompok yaitu Rendik, Naufal dan Eko yang telah bekerjasama menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik.
13. Teman – teman penulis yang telah memberikan semangat dan informasi penting terkait syarat Tugas Akhir Perintisan Bisnis selama menyelesaikan studi di Yogyakarta.

Dengan segala kerendahan hati, penulis memohon maaf kepada semua pihak atas segala kesalahan dan hal-hal yang mungkin kurang berkenan di hati. Hal tersebut semata-mata berasal dari kelalaian dan kekhilafan penulis sendiri. Oleh karena itu, penulis dengan terbuka menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi para pembaca.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 06 Maret 2025



Asmira Dewi Safitri

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ii
NOTA DINAS iii
REKOMENDASI PEMBIMBING iv
LEMBAR PENGESAHAN v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
HALAMAN MOTTO viii
ABSTRAK ix
ABSTRACT x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN xi
KATA PENGANTAR xviii
DAFTAR ISI xx
DAFTAR TABEL xxii
DAFTAR GAMBAR xxiv
DAFTAR LAMPIRAN xxv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Capaian Target 6
C. Sistematika Penulisan 6
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 8
A. Profil Bisnis 8
B. Pelaksanaan Bisnis 13
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 46
A. Identifikasi Masalah 46
B. Tinjauan Teoritis Tentang Keuangan 48
C. Pemecahan Masalah Keuangan 52
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 55
A. Kesimpulan 55
B. Saran 56

1. Saran Pada Aspek Keuangan 56
2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya 57
DAFTAR PUSTAKA 59
LAMPIRAN 61
RIWAYAT HIDUP 67

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 2. 1. Deskripsi Tugas 10
Tabel 2. 2. Target Umum (Bidang Keuangan) 11
Tabel 2. 3. Target Spesifik (Bidang Keuangan) 12
Tabel 2. 4. Rincian Iuran Tim 14
Tabel 2. 5. Anggaran Pengadaan Barang 15
Tabel 2. 6. Anggaran Pengadaan Barang *(tools)* 15
Tabel 2. 7. Anggaran Marketing 16
Tabel 2. 8. Proyeksi produksi produk *Coin Purse* 16
Tabel 2. 9. Proyeksi Biaya Produksi *Coin Purse* 17
Tabel 2. 10. Proyeksi HPP *Coin Purse* 17
Tabel 2. 11. Proyeksi laba Rugi *Coin Purse* 18
Tabel 2. 12. Realisasi HPP *Coin Purse* 19
Tabel 2. 13. Laba Rugi Realisasi *Coin Purse* 20
Tabel 2. 14. Realisasi Biaya Produksi Pensil *Case* 20
Tabel 2. 15. Harga Pokok Produksi Pensil *Case* 21
Tabel 2. 16. Laba Rugi Pensil *Case* 22
Tabel 2. 17. Realisasi Biaya Produksi *Classic Wallet* 22
Tabel 2. 18. Harga Pokok Produk *Classic Wallet* 23
Tabel 2. 19. Laba Rugi *Classic Wallet* 24
Tabel 2. 20. Realisasi Biaya Produksi *Wallet Double Pocket* 24
Tabel 2. 21. Realisasi Harga Pokok Produksi *Wallet Double Pocket* 25
Tabel 2. 22. Laba Rugi *Wallet Double Pocket* 25
Tabel 2. 23. Proyeksi Biaya Produksi *Handphone Case* 26
Tabel 2. 24. Proyeksi Harga Pokok Produk *Handphone Case* 27
Tabel 2. 25. Proyeksi Laba Rugi *Handphone Case* 27
Tabel 2. 26. Realisasi Biaya Produksi *Handphone Case* 28
Tabel 2. 27. Realisasi Harga Pokok Produksi *Handphone Case* 28
Tabel 2. 28. Laba Rugi *Handphone Case* 29

Tabel 2. 29. Proyeksi biaya produksi Laundry Bag 30
Tabel 2. 30. Proyeksi Harga Jual Produk *Laundry Bag* 30
Tabel 2. 31. Proyeksi Laba Rugi *Laundry Bag* 31
Tabel 2. 32. Realisasi Biaya Produksi *Laundry Bag* 32
Tabel 2. 33. Realisasi Harga Pokok Produksi *Laundry Bag* 32
Tabel 2. 34. Laba Rugi Produk *Laundry Bag* 33
Tabel 2. 35. *Cash flow* 34
Tabel 2. 36. Laporan Laba Rugi 36
Tabel 2. 37. BEP produk *Coin Purse* 38
Tabel 2. 38. BEP Pensil *Case* 39
Tabel 2. 39. BEP *Classic Wallet* 40
Tabel 2. 40. BEP *Wallet Double Pocket* 41
Tabel 2. 41. BEP *Handphone Case* 42
Tabel 2. 42. BEP *Laundry bag* 42

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2. 1. Logo RENA *Recyling Project* 9
Gambar 2. 2. Bagan Struktur Bisnis RENA *Recycling Project*..... 12

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1. Hasil Survei Google *Form* 61
Lampiran 2. Wawancara Responden 62
Lampiran 3. Kas Keluar Masuk 62
Lampiran 4. Nota dan bukti Transsaksi M-banking 64

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sampah merupakan salah satu masalah kompleks yang dihadapi oleh negara-negara berkembang maupun negara maju di seluruh dunia. Persoalan yang timbul akibat sampah adalah masalah umum yang telah menjadi fenomena global di berbagai negara (Masruroh, 2021). Masalah sampah ini tidak akan pernah berakhir, karena selama manusia masih hidup, sampah akan terus diproduksi. Sebagaimana diketahui, produksi sampah berbanding lurus dengan pertambahan jumlah penduduk. Semakin banyak jumlah penduduk, semakin tinggi pula jumlah sampah yang dihasilkan Hampir semua aktivitas perdagangan tidak terlepas dari penggunaan sampah plastik, mulai dari pedagang kecil hingga pedagang besar yang memanfaatkan plastik sebagai pembungkus berbagai jenis barang belanjaan.

Sampah plastik menjadi masalah serius setelah masa penggunaannya berakhir. Sifat plastik yang praktis, ringan, tahan lama, dan murah membuatnya mudah dibuang saat sudah tidak diperlukan, bahkan sering kali berakhir di tempat sampah hanya setelah sekali pakai. Diperkirakan, sampah plastik membutuhkan waktu ratusan tahun untuk terurai, sehingga terus menumpuk dan mencemari tanah, saluran air, sungai, serta laut. Penumpukan sampah plastik ini dapat mengganggu bahkan mematikan organisme air, serta menghambat proses fotosintesis tumbuhan air yang menjadi penghasil oksigen bagi kehidupan di perairan. Seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pemanasan global dan fenomena lingkungan yang terjadi, manusia semakin peduli terhadap kebersihan lingkungan dan keberlangsungan kehidupan di masa depan. Secara bertahap, upaya untuk melakukan perubahan dan menanggulangi pencemaran sampah plastik pun semakin gencar dilakukan.

Kontributor utama sampah plastik secara global berasal dari rumah tangga, yang disebabkan oleh kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjaga lingkungan serta kecenderungan untuk mengabaikan dampak dari sampah tersebut. Astuty (2022) menyatakan bahwa akumulasi sampah plastik rumah tangga dipengaruhi oleh jumlah anggota keluarga dan tingkat pendapatan mereka. Dalam skala yang lebih besar, volume sampah plastik akan terus bertambah seiring dengan pertumbuhan populasi, seperti yang terlihat di Yogyakarta. Menurut data Dinas Lingkungan Hidup (DLH) Yogyakarta, volume sampah plastik meningkat rata-rata 11,53% setiap tahun. Setiap harinya, Yogyakarta menghasilkan 300 ton sampah, tetapi hanya 270 ton yang berhasil diangkut ke Tempat Pembuangan Sampah (TPS), meninggalkan 30 ton sampah yang tidak tertangani. Jika tidak dikelola dengan baik, masalah sampah plastik ini dapat menyebabkan dampak buruk bagi lingkungan. Untuk mengatasi hal tersebut, beberapa kelurahan di Yogyakarta telah membentuk Bank Sampah yang menerapkan prinsip 3R *(Reduce, Reuse, Recycle)* sebagai strategi pengelolaan sampah yang cerdas, efisien, dan terencana (Kementerian Lingkungan Hidup, 2021). Melalui upaya ini, diharapkan dampak negatif dari sampah plastik dapat diminimalisir.

Seperti yang telah diketahui, sampah plastik merupakan salah satu sumber emisi gas rumah kaca yang sangat memengaruhi perubahan iklim. Selain itu, limbah plastik juga menjadi penyebab utama pencemaran air, tanah, dan udara. Situasi ini semakin diperparah oleh masih rendahnya kesadaran masyarakat akan bahaya dan dampak negatif sampah plastik jika tidak dikelola dengan baik, karena sampah plastik jelas bukan masalah sepele (Alkhajar and Luthfia, 2020). Permasalahan sampah telah mencapai tingkat kompleksitas yang tinggi di berbagai daerah. Bercampurnya sampah kemasan dengan sampah organik membuat pemulung enggan mengambilnya karena tidak laku dijual ke industri daur ulang. Namun, beruntungnya, saat ini mulai banyak bermunculan komunitas masyarakat yang memanfaatkan sampah kemasan menjadi produk bernilai jual, yang juga dapat menjadi peluang usaha (Nofiyanti et al., 2020). Produk daur ulang sampah plastik merupakan salah satu upaya untuk mengurangi dampak negatif sampah plastik,

seperti mencegah pencemaran tanah, air, dan udara, serta mengurangi peningkatan emisi gas rumah kaca.

Penulis memilih untuk menjual produk daur ulang sampah plastik karena tingginya volume sampah plastik yang dihasilkan masyarakat setiap hari, yang menjadi masalah serius bagi pemerintah dan masyarakat. Selain itu, produk daur ulang sampah plastik dianggap unik dan masih jarang digunakan oleh masyarakat sekitar. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya produk ramah lingkungan dan mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan. Sebagai bagian dari upaya pengelolaan dan pemanfaatan sampah plastik, penulis menjalin kerja sama jangka panjang dengan mitra sentra penghasil sampah plastik (Purwanto and Rahman Hakim, 2020). Selain itu, penulis juga bekerja sama dengan Butik Daur Ulang Sampah Plastik *Project* B Indonesia di Yogyakarta untuk melakukan *rebranding* produk.

Butik Daur Ulang Sampah Plastik *Project* B Indonesia adalah sebuah butik yang berkontribusi positif dalam upaya mengurangi jumlah sampah plastik yang terbuang percuma. Dengan memanfaatkan sampah plastik kemasan dan kreativitas, butik ini mengolahnya menjadi berbagai produk siap pakai yang memiliki nilai jual. Bahan baku diperoleh melalui sistem Bank Sampah, yang tidak hanya menguntungkan bisnis tetapi juga memberdayakan masyarakat. Tujuan bisnis ini adalah mengampanyekan penggunaan produk berbasis *Go Green* dalam kehidupan sehari-hari yang dapat digunakan berulang kali, sehingga mengurangi ketergantungan pada sampah plastik. Daur ulang sampah plastik dianggap sebagai salah satu solusi paling realistis, karena kemasan plastik dapat diubah menjadi berbagai barang sesuai kebutuhan.

Sebelum memulai perintisan bisnis, penulis melakukan riset pasar dengan menyebarkan *link Google Form.* Riset ini bertujuan untuk memahami wawasan masyarakat tentang produk daur ulang sampah serta kebiasaan berbelanja responden yang menjadi target, yaitu kelompok usia 18 hingga 40 tahun. Berikut adalah hasil yang diperoleh dari riset pasar tersebut:

1. Sebanyak 85,2% responden menyadari keberadaan produk daur ulang sampah plastik.

2. Sebanyak 14,8% responden tidak mengetahui tentang produk-produk hasil daur ulang sampah plastik.
3. Sebanyak 85% responden lebih memilih platform Shopee untuk berbelanja secara online.
4. Sebanyak 15% responden lebih sering menggunakan platform Tokopedia untuk melakukan pembelian online.
5. Sebanyak 55% responden menggunakan produk yang kami tawarkan, seperti dompet, tas belanja, dan pouch, dengan frekuensi 3 bulan hingga 1 tahun sekali.
6. Sebanyak 45% responden menggunakan produk serupa, seperti dompet, tas belanja, dan pouch, lebih dari 1 tahun sekali.

Setelah melakukan riset pasar melalui *Google Form*, penulis memiliki ide untuk mengembangkan gagasan dengan melakukan *rebranding* produk daur ulang sampah plastik. Hal ini didasarkan pada penilaian konsumen yang sangat positif terhadap kualitas produk yang penulis tawarkan.

Selain itu, pada tahap awal menjalankan bisnis ini, kami melakukan riset pasar secara daring *(online)* menggunakan *Google Form*. Namun, metode ini dinilai masih kurang efektif dalam menjangkau target pasar. Oleh karena itu, kami juga melakukan riset pasar secara luring *(offline)* melalui wawancara langsung dengan beberapa orang terkait produk daur ulang sampah plastik..

Dari hasil riset pasar melalui pendekatan wawancara langsung terkait produk daur ulang sampah plastik, diperoleh hasil sebagai berikut:

a. Produk yang kami tawarkan lebih menjangkau pasar ibu-ibu (perempuan) dibandingkan dengan bapak-bapak (laki-laki).
b. Responden menilai dari segi harga produk daur ulang sampah plastik itu relatif mahal.
c. Responden lebih memilih produk daur ulang sampah plastik yang tidak menampilkan merek produk tertentu.Setelah melakukan riset pasar melalui *Google Form* dan wawancara langsung, hasil yang diperoleh penulis yakni memiliki target pasar yang lebih jelas dan produk seperti apa yang harus dijual.

Beberapa aspek yang mendukung perintisan bisnis daur ulang sampah plastik ini meliputi bidang produksi, pemasaran, dan keuangan. Dalam bidang produksi,

bisnis ini tergolong sederhana karena berperan sebagai *reseller.* Tugas utama bidang produksi adalah membeli produk jadi dari *Project* B Indonesia, yang bertindak sebagai produsen produk daur ulang sampah plastik siap pakai, kemudian melakukan *rebranding* dengan menambahkan aksesoris seperti label plat berbahan akrilik bertuliskan "RENA *PROJECT*". Selain itu, bidang produksi juga bertanggung jawab untuk menentukan spesifikasi produk, menghitung biaya produksi, melakukan quality control pada setiap pembelian, mengelola stok barang, serta menangani keluhan pelanggan. Bidang produksi juga bekerja sama dengan bidang keuangan untuk menetapkan harga jual produk.

Bidang kedua adalah bidang pemasaran, yang memiliki peran penting tidak kalah dari bidang produksi. Tugas utama bidang pemasaran meliputi survei pasar, memperkenalkan brand melalui media sosial, serta menerapkan strategi pemasaran dari mulut ke *mulut (Word of Mouth)* untuk membantu RENA *Recycling Project* memahami potensi pasar dan menjangkau target pasar yang tepat. Selain itu, bidang pemasaran juga bertanggung jawab untuk membuat logo produk. Program kerja lainnya mencakup pembuatan konten pemasaran di media sosial, seperti mengunggah postingan di cerita dan *feed* Instagram, mempromosikan produk di *WhatsApp, Facebook,* dan *Marketplace*, serta menjalankan *campaign marketing* seperti beriklan di *Marketplace*. Terakhir, bidang pemasaran bekerja sama dengan bidang keuangan untuk menentukan alokasi biaya pemasaran, termasuk Instagram *Ads*, *Facebook Ads*, *campaign marketing di Marketplace*, dan partisipasi dalam kegiatan bazar.

Bidang terakhir adalah bidang keuangan, yang memegang peran krusial dalam bisnis ini. Beberapa tugas utama bidang keuangan meliputi menyusun anggaran untuk semua aktivitas bisnis, mencatat pemasukan dan pengeluaran agar dapat memantau alokasi dana selama bisnis berjalan, serta menyusun laporan keuangan bulanan dan laporan akhir keuangan. Selain itu, bidang keuangan bertanggung jawab membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP) untuk setiap produk yang akan dijual. Terakhir, bidang keuangan berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran untuk menjalankan program-program yang telah direncanakan bersama.

B. Capaian Target

Pada pelaksanaan program tugas akhir perintisan bisnis ini, ada beberapa capaian target yang akan penulis laksanakan, diantaranya yaitu:

1. Merencanakan keuangan bisnis RENA *Recycling Project*
2. Merancang strategi keuangan secara efektif dan efisien
3. Menyusun laporan keuangan bisnis RENA *Recycling Project*

C. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan

saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan.

Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Jumlah penduduk mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, dan hal ini berdampak pada semakin banyaknya penggunaan sampah plastik di masyarakat. Penumpukan sampah plastik yang semakin besar dapat menimbulkan berbagai dampak negatif bagi lingkungan jika tidak dikelola dengan baik. Sampah plastik sendiri membutuhkan waktu hingga ratusan tahun untuk terurai. Kondisi ini mendorong beberapa orang untuk mengambil inisiatif mengelola kembali sampah plastik tersebut. Sebagian orang yang memiliki modal lebih mendirikan pabrik pengolahan sampah plastik untuk diubah menjadi produk tertentu atau produk setengah jadi. Sementara itu, para pelaku UMKM mengolah sampah plastik menjadi berbagai produk kerajinan bernilai guna dan jual, seperti tas belanja *(shopping bag), pouch*, tempat pensil, atau dompet. Adanya produk kerajinan bernilai jual ini membuka peluang keuntungan bisnis. Berangkat dari hal tersebut, penulis berinisiatif membuka bisnis bernama RENA *Recycling Project*, di mana penulis melakukan *rebranding* produk dari Butik Daur Ulang Sampah Plastik *Project* B Indonesia.

Bisnis RENA *Recycling Project* merupakan bisnis *rebranding* yang dikelola pada tahun 2022 yang berlokasi di Perumahan Griya Perwira Wisata No. AU-2 Kaliurang KM 13,5. RT 08 / RW 37. Dusun Besi, Desa Sukoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, Yogyakarta.

Penulis memilih nama sebagai *brand* RENA *Recycling Project* karena bisnis ini berfokus pada daur ulang sampah, sehingga identitas "*Recycling*" menjadi ciri khasnya. Bisnis ini didirikan sebagai bagian dari tugas akhir perintisan bisnis yang dijalankan oleh penulis bersama tiga teman lainnya. Bentuk bisnis yang dipilih adalah penjualan produk daur ulang sampah plastik yang unik dan masih jarang digunakan oleh masyarakat sekitar. Beberapa contoh produk yang ditawarkan antara lain tas belanja *(shopping bag*), dompet (ukuran kecil dan besar), *pouch*,

tempat pensil, dan lainnya. Semua produk tersebut terbuat dari bahan dasar daur ulang sampah plastik yang telah melalui berbagai proses pengolahan.

Produk daur ulang sampah plastik yang dibuat merupakan hasil pengembangan dari produk yang sudah ada, sehingga penulis hanya melakukan *rebranding*. Penulis berfokus pada pembuatan identitas merek, yang berarti perubahan utama dalam *rebranding* ini adalah mengganti nama dan melakukan promosi merek. Oleh karena itu, penulis menggunakan merek "RENA *Recycling Project*" yang kemudian diwakili dengan logo seperti terlihat pada gambar berikut:

Gambar 2. 1. Logo RENA *Recyling Project*



Pelaku bisnis telah membentuk tim atau kelompok yang memiliki latar belakang dan keahlian di bidang masing-masing. Kelompok bisnis ini terbentuk pada tanggal 2 November 2021, di mana mereka masih perlu melakukan diskusi internal sebelum bisnis benar-benar dijalankan. Diskusi tersebut mencakup pembagian tugas antaranggota kelompok sesuai dengan spesialisasi yang dibutuhkan. Hal ini dilakukan karena pengelolaan bisnis daur ulang sampah plastik memerlukan kriteria tertentu yang dapat mendukung kebutuhan bisnis, serta pengalaman setiap anggota dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing.

Berdasarkan hasil diskusi internal, tim bisnis saat ini terdiri dari empat orang yang bertugas di bidang masing-masing, meliputi bidang produksi, pemasaran, dan keuangan.

Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya masing-masing sesuai dengan program kerja dan perencanaan yang telah disusun sebelumnya oleh setiap

bidang. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang-bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1. Deskripsi Tugas

Bidang Produksi	**Bidang Pemasaran**	**Bidang Keuangan**
1. Menentukan produk yang akan dijual. 2. Menyusun jadwal pengadaan produk. 3. Melakukan pengelolaan stok. 4. Melakukan pengawasan kualitas (*quality control*). 5. Mengatur pendistribusian produk. 6. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran untuk menanggapi respons pasar. 7. Berkoordinasi dengan bidang keuangan terkait pengadaan produk. 8. Berkoordinasi dengan *supplier* untuk pengadaan produk.	1. Melakukan survei pasar. 2. Mendesain logo RENA. 3. Memperkenalkan merek melalui media sosial dan strategi dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*). 4. Membuat konten pemasaran. 5. Memasarkan produk melalui *Marketplace*. 6. Berkoordinasi dengan bidang produksi terkait penyediaan stok. 7. Berkoordinasi dengan bidang keuangan terkait pembiayaan hasil penjualan dan iklan.	1. Menyusun perencanaan keuangan bisnis. 2. Mencatat pemasukan dan pengeluaran untuk memantau alokasi dana (*cash flow*). 3. Membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP). 4. Mengelola penyimpanan keuangan. 5. Melakukan pemeriksaan keuangan secara berkala. 6. Berkoordinasi dengan bidang produksi terkait penyediaan stok. 7. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran terkait pembiayaan iklan.

Tabel 2. 2. Target Umum (Bidang Keuangan)

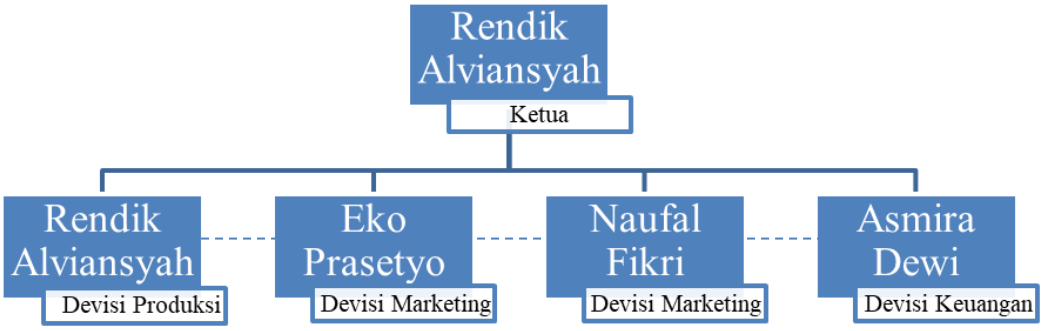
No	Aktivitas	Target	Bulan	Ketercapaian
1	Menyusun anggaran keuangan bisnis	Pembagian persentase alokasi modal untuk setiap devisi	September	Sudah tercapai 1 kali dengan membuat *draft* pembagian persentase alokasi modal untuk setiap devisi dari target (1 kali)
2	Menyusun perencanaan keuangan bisnis	Semua devisi memperoleh pendanaan sesuai dengan anggaran dan kebutuhannya	September Oktober	Sudah tercapai 2 kali dengan membuat *draft* penyusunan anggaran diwal bisnis berjalan, dan dilakukan ulang dibulan berikutnya (tercapai dengan melebihi target yang ditentukan 1 kali)
3	Mencatat pemasukan dan pengeluaran (*cash flow*).	Semua transaksi bisnis, keluar masuknya keuangan tercatat dalam laporan	September Oktober November Desember	Sudah tercapai dimana semua transaksi produk, pembelian dan penjualan tercatat
4	Membuat proyeksi Break Even Point (BEP).	Penjualan produk mencapai BEP	September	Tidak tercapai. Penjualan produk tidak mencapai BEP
5	Penyimpanan Keuangan	Penyimpanan Keuangan dilakukan dengan membuka rekening bank secara khusus untuk bisnis	September	Sudah tercapai 1 kali dari target (1 kali) dengan melakukan penyimpanan keuangan bisnis pada rekening khusus namun atas nama pribadi divisi keuangan dan sebagian masuk pada shopee
6	Pemeriksaan keuangan secara berkala	Sirkulasi keuangan tetap terkontrol dan meminimalisir kerugian	September Oktober November Desember	Dilakukan secara pribadi setiap bulan, dan dilakukan pengecekan bersama tim pada bulan Oktober dan Desember (sudah tercapai1 kali dari target yang ditentukan)
7	Berkoordinasi dengan bidang produksi dalam hal	Proses pengadaan barang dan stok berjalan dengan baik dan efisien		Sudah tercapai 2 kali dengan melakukan alokasi biaya pengadaan produk dari target yang ditentukan (4 kali)

	penyediaan stok			
8	Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dalam hal pembiayaan iklan	Proses pembiayaan iklan atau pemasaran berjalan dengan efektif dan efisien		Sudah tercapai 2 kali dengan melakukan alokasi biaya pemasaran produk dari target yang ditentukan (4 kali)

Tabel 2. 3. Target Spesifik (Bidang Keuangan)

Aktivitas	**Target**	**Bulan**	**Ketercapaian**
Merencanakan strategi keuangan yang efektif dan efisien serta menyusun laporan keuangan	Menentukan harga jual produk	September	Catatan transaksi dan Laporan Keuangan
	Melakukan pembayaran tagihan iklan pemasaran	Oktober	
	Membuat Laporan Keuangan setiap bulan	November	
		Desember	

Selanjutnya, untuk menentukan program kerja bisnis RENA *Recycling Project*, diperlukan struktur manajemen yang jelas. Berikut adalah rincian struktur manajemen bisnis RENA *Recycling Project*, yang dapat dilihat pada bagan di bawah ini.



Gambar 2. 2. Bagan Struktur Bisnis RENA *Recycling Project*

Keterangan:

: Garis Komando

: Garis Koordinasi

Struktur bisnis RENA *Recycling Project* dipimpin oleh Rendik Alviansyah dan sekaligus menangani bidang produksi. Sebagai ketua, ia memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk merencanakan serta mengarahkan seluruh kegiatan dalam proses menjalankan bisnis ini. Bidang produksi sendiri bertugas mengelola produk, termasuk menentukan spesifikasi produk, menghitung biaya produksi, melakukan manajemen stok, dan mengawasi kualitas produk (*quality control*).

Bidang pemasaran, tugasnya dibagi antara dua orang, yaitu Eko Prasetyo dan Naufal Fikri, dengan fokus yang berbeda. Eko Prasetyo bertanggung jawab atas pemasaran *online*, seperti membuat konten iklan, poster, dan katalog produk yang diunggah di media sosial, termasuk *story* dan *feed Instagram*, serta memposting produk di *WhatsApp, Facebook, dan Marketplace*. Dia juga menjalankan *campaign* marketing, seperti beriklan di *Marketplace*. Sementara itu, Naufal Fikri fokus pada pemasaran *offline*, yang meliputi perencanaan dan penjualan produk secara langsung, seperti mengikuti bazar, menawarkan produk kepada komunitas ibu-ibu arisan, atau membuka stand.

Terakhir, Asmira Dewi bertugas di bidang keuangan, yang mencakup pengelolaan keuangan mulai dari modal awal, pencatatan pemasukan dan pengeluaran untuk memantau alokasi dana (*cash flow*), serta membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP).

Untuk alur koordinasi antar bidang, ketua bisnis bertugas memberikan arahan kepada masing-masing bidang agar seluruh kegiatan atau program bisnis dapat berjalan dengan lancar.

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis RENA *Recycling Project* secara resmi beroperasi penuh mulai tanggal 9 September 2022. Laporan dan analisis kinerja bisnis dilakukan dalam periode waktu dari 9 September 2022 hingga 10 Desember 2022. Pada bagian ini, penulis akan membahas analisis pelaksanaan perintisan bisnis RENA, khususnya dari aspek keuangan. Aspek keuangan ini bertujuan untuk mengelola dan mengontrol keuangan bisnis. Berikut beberapa aspek keuangan yang dilaksanakan oleh penulis:

1. Menyusun perencanaan keuangan bisnis

Perencanaan keuangan merupakan proses pengembangan dan penerapan rencana secara menyeluruh, serta proses perumusan tujuan keuangan untuk jangka panjang maupun jangka pendek sehingga kebutuhan keuangan suatu bisnis terpenuhi. Dalam penyusunan perencanaan keuangan terdapat beberapa komponen, di antaranya perhitungan modal dan perincian anggaran yang disesuaikan dengan kebutuhan operasional dan strategi bisnis.

Salah satu bagian penting dari perencanaan keuangan adalah strategi permodalan, yaitu cara yang ditempuh oleh pelaku usaha dalam memperoleh sumber dana yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis. Strategi permodalan sangat menentukan arah pengembangan usaha, karena sumber dana yang dipilih dapat memengaruhi risiko, fleksibilitas, dan keberlanjutan keuangan. Dalam tahap awal usaha, strategi yang umum digunakan adalah *bootstrapping*, yaitu pembiayaan yang berasal dari dana pribadi atau internal tim, tanpa melibatkan pihak luar seperti investor atau lembaga keuangan. Strategi ini dinilai lebih efisien untuk skala usaha mikro karena meminimalkan utang dan mengandalkan komitmen internal.

Pelaksanaan RENA *Project* sendiri diawali dengan perhitungan modal yang digunakan untuk pengadaan barang dan biaya marketing. Strategi permodalan yang dipilih dalam perintisan bisnis ini adalah model internal, yaitu melalui iuran dari anggota tim. Perolehan modal dari hasil iuran tim RENA *Project* selama dua bulan, yaitu bulan Agustus dan September. Iuran yang dilakukan oleh anggota tim sebesar Rp100.000,- setiap bulannya. Dengan total empat anggota, dana yang berhasil dikumpulkan mencapai Rp800.000,- yang kemudian menjadi modal utama dalam menjalankan bisnis RENA Project. Adapun rinciannya terpaparkan dalam tabel berikut:

Tabel 2. 4. Rincian Iuran Tim

Anggota	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Eko	Rp 100,000	Rp 100,000			
Rendik	Rp 100,000	Rp 100,000			
Asmira	Rp 100,000	Rp 100,000			
Naufal	Rp 100,000	Rp 100,000			
Total	**Rp 400,000**	**Rp 400,000**	Rp 0	Rp 0	Rp 0
					Rp 800,000

Setelah perhitungan modal, maka tahap selanjutnya yang dilakukan oleh RENA *Project* yakni menyusun anggaran keuangan.

Anggaran keuangan didefinisikan sebagai susunan rencana secara sistematis dan rinci dari seluruh kegiatan bisnis dengan menunjukkan nominal kebutuhan operasional dalam periode tertentu. Berdasarkan alokasi dana yang telah dituliskan dengan persentase pada bagian perencanaan keuangan, maka alokasi dana akan di anggarkan secara lebih rinci lagi sebagai berikut:

Tabel 2. 5. Anggaran Pengadaan Barang

Produk	Ket.	*Qty*	Harga	Harga beli	Total
PRODUK A (*POUCH*)	produk utama	3	Rp 27.000	Rp 24.300	Rp 72.900
PRODUK B (*SHOPPING BAG*)	produk utama	3	Rp 45.000	Rp 40.500	Rp121.500
PRODUK C (*LAUNDRY BAG*)	produk utama	3	Rp 75.000	Rp 67.500	Rp202.500
				Rp 132.300	**Rp 396.900**

Tabel 2. 6. Anggaran Pengadaan Barang *(tools)*

Tools	*Qty*	*Price*	Total
Hang tag	9	Rp 800	Rp 7.200
Packaging (box/ *paperbag*)	9	Rp 1.000	Rp 9.000
Solatip	2	Rp 15.000	Rp 30.000
Greeting Card	9	Rp 500	Rp 4.500
			Rp 46.200

Tabel 2. 7. Anggaran Marketing

Marketing/Bulan	***Qty***	***Price***	**Total**
Sosial Media ads (IG&facebook)	4	Rp 15.000	Rp 60.000
Marketplace	2	Rp 25.000	Rp 50.000
Event Bazar	1	Rp 50.000	Rp 50.000
			Rp 160.000

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa anggaran keuangan untuk pengadaan barang sebesar Rp396.900, bidang marketing Rp160.000, dan *Tools* atau perlengkapan Rp46.200. Dengan begitu dari modal Rp1.150.000 maka perkiraan kas yang tersisa sebesar Rp546.900.

2. Perhitungan Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Perusahan atau biaya produksi merupakan total dari seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, baik biaya yang bersifat tetap (*fixed cost*) maupun biaya tidak tetap (*variable cost*). Tujuan dari biaya tersebut untuk memenuhi kebutuhan bahan baku yang diolah hingga menjadi produk siap pakai (Heryanto & Gunawan, 2021). Adapun penentuan Harga Pokok Produksi untuk enam produk yang dimiliki Rena Project sebegai berikut:

a. Menentukan Harga Pokok Produksi Produk *Coin Purse*

Tabel 2. 8. Proyeksi produksi produk *Coin Purse*

BULAN	**2022**	**2023**	**2024**
September	10.00	0.00	0.00
Oktober	10.00	0.00	0.00
November	10.00	0.00	0.00
Desember	10.00	0.00	0.00
Jumlah	**40**	**0**	**0**

Penentuan HPP produk *Coin Purse* diawali dengan menentukan asumsi kapasitas produksi atau target produk yang terjual dalam setiap bulan sebanyak 10 unit, maka terdapat 40 produk dalam satu periode bisnis. Diketahui harga

beli setiap unit produk coin purse sebesar Rp7.200. Perincian kebutuhan biaya produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 9. Proyeksi Biaya Produksi *Coin Purse*

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	288,000
4	Plastik Kemasan	Rp	46,000
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
7	Depresiasi	Rp	-
8	Plastik Kemasan	Rp	1,150
Jumlah		**Rp**	**34,150**

Sehingga kebutuhan dana untuk pengadaan produk coin purse sebanyak 40 unit adalah Rp347.000. Selanjutnya perhitungan harga pokok produksi untuk kapasitas 40 dalam satu periode diperoleh Rp8.875.

Tabel 2. 10. Proyeksi HPP *Coin Purse*

Perhitungan harga pokok produksi dan penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	334,000.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**334,000.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	334,000.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**334,000.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga pokok produksi	**Rp**	**355,000.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-

Harga Pokok Produksi	**Rp**	**355,000.00**
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**355,000.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**355,000.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**8,875.00**
Volume Produksi		40
Harga Jual Produk	**Rp**	**12,000**

Berdasarkan hasil HPP tersebut, apabila tim menjual produk dengan harga Rp12.000, maka margin yang diperoleh dari setiap unit produk sebesar Rp3.125.

Tabel 2. 11. Proyeksi laba Rugi *Coin Purse*

	2022	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**480,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	347,000
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**355,000**
Laba Sebelum Pajak	Rp	125,000
Pajak Penghasilan (20%)	Rp	625
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**124,375**

Apabila seluruh produk, sebanyak 40 unit itu habis terjual selama periode bisnis berjalan dengan harga Rp12.000 maka keuntungan yang diperoleh sebesar Rp125.000 sebelum dipotong pajak.

Adapun perhitungan diatas adalah asumsi kapasitas dan penjualan produk yang diharapkan oleh tim Rena *Project*. Dalam pelaksanaanya realisasi pembelian dan penjualan produk *coin purse* tidak sesuai yang diharapkan.

Kapasitas produk atau persediaan produk yang dimiliki tidak mencapai 40, melainkan hanya 5 produk. Dengan besaran biaya *fixed cost* dan *variabel cost* yang sama dengan apa yang sudah diasumsikan diatas, maka di peroleh HPP nya sebesar Rp12.550.

Tabel 2. 12. Realisasi HPP *Coin Purse*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	41,750.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**41,750.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	41,750.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**41,750.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Depresiasi	Rp	-
Biaya Amortisasi	Rp	-
Biaya Administrasi	Rp	-
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Biaya Bunga	Rp	-
Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Biaya Maintenance (5% - 10% dari Investasi)	Rp	-
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**62,750.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	62,750.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**62,750.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**62,750.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**12,550.00**
Volume Produksi		5
Harga Jual Produk	**Rp**	**12,000**

Dalam pelaksanaannya produk *coin purse* dijual dengan harga Rp12.000, sedangkan HPPnya Rp12.550. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam penjualan *coin purse* ini bisnis tidak memperoleh keuntungan justru mengalami kerugian total sebesar Rp2.750 sebab harga jual produk lebih rendah dari HPPnya.

Tabel 2. 13. Laba Rugi Realisasi *Coin Purse*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**60,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	54,750
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**62,750**
Laba Sebelum Pajak	Rp	(2,750)
Pajak Penghasilan (20%)	Rp	(14)
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**(2.736)**

b. Menentukan Harga Pokok Produksi Pensil *Case*

Langkah awal dalam menentukan Harga Pokok Produksi dimulai dengan menetukan kapasitas produksi atau persediaan awal produk. Untuk produk pensil *case* stok awal tersedia 6 unit produk, dengan harga beli per unit sebesar Rp22.500, plastik kemasan Rp50, biaya untuk label produk Rp1.100 dan biaya lain-lain, maka total biaya yang dibutuhkan untuk 6 unit produk pensil *case* adalah Rp166.900.

Tabel 2. 14. Realisasi Biaya Produksi Pensil *Case*

No	**Jenis**	**2022**	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	135,000

4	Plastik Kemasan + Label Produk	Rp	6,900
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**154,900**

Berdasarkan kapasitas ketersediaan produk dan biaya produksi yang dibutuhkan, maka diperoleh harga pokok produksi untuk 6 unit produk sebesar Rp29.150.

Tabel 2. 15. Harga Pokok Produksi Pensil *Case*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	141,900.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**141,900.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	141,900.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**141,900.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**162,900.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	162,900.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**162,900.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**162,900.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**27,150.00**
Volume Produksi		6
Harga Jual Produk	**Rp**	**32,000**

Dari HPP yang di peroleh tersebut, realisasi pelaksanaan bisnis ini menjual produk Pensil *Case* dengan harga Rp32.000 untuk setiap unitnya. Sehingga

keuntungan yang diperoleh dari penjualan Pensil *Case* sebesar Rp4.850 per unit produk dan keuntungan seluruh produk sebelum dipotong pajak sebesar Rp29.100.

Tabel 2. 16. Laba Rugi Pensil *Case*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**192,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	154,900
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**162,900**
Laba Sebelum Pajak	Rp	29,100
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	146
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**28.955**

c. Menentukan Harga Pokok Produksi *Classic Wallet*

Untuk menentukan Harga Pokok Produksi, biaya tetap dan *variabel Classic Wallet* sama dengan produk-produk sebelumnya, perbedaannya hanya pada harga pembelian bahan bakunya, yaitu sebesar Rp31.500. Dari harga dengan rumus perhitungan yang sama diperoleh besaran biaya produksi untuk *Classic Wallet* sebanyak 13 unit produk adalah Rp437.450.

Tabel 2. 17. Realisasi Biaya Produksi *Classic Wallet*

No	**Jenis**	**2022**	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	409,500
4	Plastik Kemasan	Rp	14,950
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**437,450**

Selanjutnya, Harga Pokok Produksi yang diperoleh dari ketersediaan produk sebanyak 13 unit sebesar Rp34.265. Harga jual yang ditetapkan tim adalah Rp40.000 per unit, sehingga Keuntungan yang diperoleh tim sebesar Rp5.735 untuk setiap unitnya. Dan total keuntungan untuk seluruh produk jika terjual habis sebesar Rp74.550 sebelum dipotong pajak.

Tabel 2. 18. Harga Pokok Produk *Classic Wallet*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	424,450.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**424,450.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	424,450.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**424,450.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**445,450.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**445,450.00**
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**445,450.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**445,450.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**34,265.00**
Volume Produksi		13
Harga Jual Produk	**Rp**	**40,000**

Tabel 2. 19. Laba Rugi *Classic Wallet*

Keterangan	2022	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**520,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	437,450
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Total Pengeluaran	**Rp**	**445,450**
Laba Sebelum Pajak	Rp	74,550
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	373
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**74,177**

d. Menentukan Harga Pokok Produksi *Wallet Double Pocket*

Kapasitas produksi untuk *Wallet Double Pocket* selama periode bisnis berlangsung sebanyak 6 unit produk dengan harga beli produk sebesar Rp22.500, setelah dijumlahkan dengan biaya-biaya lainnya diperoleh biaya produksi sebesar Rp154.900.

Tabel 2. 20. Realisasi Biaya Produksi *Wallet Double Pocket*

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	135,000
4	Plastik Kemasan	Rp	6,900
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**154,900**

Setelah diketahui total kebutuhan biaya produksi untuk 6 unit produk *Wallet Double Pocket* maka Harga Pokok Produksi dapat diperoleh dengan harga Rp27.150. Dalam hal ini tim menjual produk dengan harga Rp32.000 untuk setiap unit. Dengan begitu, keuntungan yang dapat diperoleh dari setiap produk sebesar Rp4.850 dan keuntungan secara keseluruhan setelah produk *Wallet Double Pocket* terjual habis sebesar Rp29.100 sebelum dipotong pajak.

Tabel 2. 21. Realisasi Harga Pokok Produksi *Wallet Double Pocket*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	141,900.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**141,900.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	141,900.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**141,900.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Depresiasi	Rp	-
Biaya Amortisasi	Rp	-
Biaya Administrasi	Rp	-
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**162,900.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	162,900.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**162,900.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**162,900.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**27,150.00**
Volume Produksi		6
Harga Jual Produk	**Rp**	**32,000**

Tabel 2. 22. Laba Rugi *Wallet Double Pocket*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**192,000**
Pengeluaran		
Biaya Produksi	Rp	154,900
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Total Pengeluaran	**Rp**	**162,900**
Laba Sebelum Pajak	Rp	29,100

Pajak Penghasilan	(0.5%)	Rp	146
Laba Setelah Pajak		**Rp**	**28,955**

e. Menentukan Harga Pokok Produksi *Handphone Case*

Penentuan HPP produk *Handphone Case* diawali dengan menentukan asumsi kapasitas produksi atau target produk yang terjual dalam setiap bulan sebanyak 20 unit. Diketahui harga beli setiap unit produk *Handphone Case* sebesar Rp19.800. Perincian kebutuhan biaya produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. 23. Proyeksi Biaya Produksi *Handphone Case*

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	396,000
4	Plastik Kemasan + Label	Rp	23,000
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**432,000**

Berdasarkan total biaya produksi yang telah dituliskan didalam tabel tersebut, yaitu sebesar Rp432.000 untuk menghasilkan 20 unit produk *Handphone Case*, maka ditemukan Harga Pokok Penjualannya sebesar Rp22.000.

Tabel 2. 24. Proyeksi Harga Pokok Produk *Handphone Case*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	419,000.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**419,000.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	419,000.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**419,000.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**440,000.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	440,000.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**440,000.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**440,000.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**22,000.00**
Volume Produksi		20
Harga Jual Produk	**Rp**	**25,000**

Jika produk dijual dengan harga Rp25.000 per unit, maka keuntungan yang diperoleh untuk setiap produk sebesar Rp3.000. sehingga total keuntungan untuk penjualan 20 produk adalah Rp48.000 (sebelum dipotong pajak)

Tabel 2. 25. Proyeksi Laba Rugi *Handphone Case*

Keterangan	**2020**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**500,000**
Pengeluaran		

Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	432,000
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**440,000**
Laba Sebelum Pajak	Rp	60,000
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	300
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**59,700**

Berdasarkan asumsi kapasitas produksi sebanyak 20 unit, penjualan produk *Handphone Case* diperhitungkan dapat memberikan keutungan walaupun tidak begitu tinggi. Namun dalam kenyataan yang terjadi dalam perintisan bisnis ini, kapasitas produk yang dimiliki hanya 2, sehingga biaya produksi dan HPP yang diperoleh lebih tinggi dari apa yang telah diasumsikan sebelumnya.

Realitanya dengan Kapasitas produksi sebanyak 2 unit dengan biaya pembelian produk yang sama yaitu Rp19.800 diperoleh total biaya produksinya Rp54.900. Setelah dijumlahkan dengan biaya-biaya lainnya diperoleh nilai Harga Pokok Produksi sebesar Rp37.450.

Tabel 2. 26. Realisasi Biaya Produksi *Handphone Case*

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	39,600
4	Plastik Kemasan Dan Label	Rp	2,300
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**54,900**

Tabel 2. 27. Realisasi Harga Pokok Produksi *Handphone Case*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	41,900.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**41,900.00**

Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	41,900.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**41,900.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**62,900.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	62,900.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**62,900.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**62,900.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**31,450.00**
Volume Produksi		2
Harga Jual Produk	**Rp**	**25,000**

Setelah diperoleh harga jual produknya, ternyata harga jual produk yang telah dilakukan oleh tim lebih rendah dari pada HPP yang seharusnya. Dari HPP Rp31.450 produk dijual pada harga Rp25.000. sehingga dari sini jelas terlihat bahwa tim mengalami kerugian, yakni sebesar Rp12.900 untuk penjualan dari dua produk HP case tersebut.

Tabel 2. 28. Laba Rugi *Handphone Case*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**50,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	54,900
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**62,900**
Laba Sebelum Pajak	Rp	(12,900)
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	(65)
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**(12,836)**

f. Menentukan Harga Pokok Produksi *Laundry Bag*

Penentuan HPP produk *Laundry Bag* diawali dengan menentukan asumsi kapasitas produksi atau target produk sebanyak 10 unit. Diketahui harga beli setiap unit produk *Laundry Bag* sebesar Rp69.300 dengan rincian kebutuhan biaya produksi sebagai berikut:

Tabel 2. 29. Proyeksi biaya produksi Laundry Bag

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	693,000
4	Plastik Kemasan	Rp	11,500
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**717,500**

Tabel 2. 30. Proyeksi Harga Jual Produk *Laundry Bag*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	704,500.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**704,500.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	704,500.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**704,500.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Depresiasi	Rp	-
Biaya Amortisasi	Rp	-
Biaya Administrasi	Rp	-
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**725,500.00**

Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	725,500.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**725,500.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**725,500.00**
PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**72,550.00**
Volume Produksi		10
Harga Jual Produk	**Rp**	**77,000**

Berdasarkan besaran biaya produksi yang dibutuhkan untuk menghasilkan 10 unit produk *Laundry Bag*, maka dari total biaya produksi tersebut sebesar Rp717.500 diperoleh HPP perunit nya Rp72.550. Jika produk dijual dengan harga Rp77.000 per unitnya, maka keuntungan tiap unit sebesar Rp4.450 dan total keuntungan dari seluruh produk atau 10 unit *Laundry bag* sebelum dipotong pajak sebesar Rp32.500 sebagaimana yang tertera dalam tabel berikut:

Tabel 2. 31. Proyeksi Laba Rugi *Laundry Bag*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**770,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	717,500
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**725,500**
Laba Sebelum Pajak	Rp	44,500
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	223
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**44,278**

Setelah diasumsikan dengan memproduksi 10 unit produk *Laundry Bag*, tim bisnis akan memperoleh keuntungan ketika produknya dapat terjual habis. Namun pada kenyataanya, dalam praktik bisnis yang telah berlangsung, tim bisnis hanya menyediakan dan mampu menjual satu unit produk saja. Sehingga dalam perhitungan kebutuhan biaya produksi cukup besar dan HPP yang

diperoleh lebih tinggi dari pada harga jual yang ditetapkan oleh tim bisnis. Berdasarkan faktor tersebut tim bisnis mengalami kerugian pada penjualan produk *Laundry Bag.*

Tabel 2. 32. Realisasi Biaya Produksi *Laundry Bag*

No	Jenis	2022	
1	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
2	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
3	Bahan Baku	Rp	69,300
4	Plastik Kemasan	Rp	1,150
5	Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
6	Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Jumlah		**Rp**	**83,450**

Tabel 2. 33. Realisasi Harga Pokok Produksi *Laundry Bag*

Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Penjualan		
Persediaan Bahan Baku		
Persediaan Awal	Rp	-
Pembelian	Rp	70,450.00
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	**Rp**	**70,450.00**
Persediaan Barang Dalam Proses (*Work In Process* /WIP)		
Persediaan Awal	Rp	-
Total Biaya Bahan Baku	Rp	70,450.00
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Saldo Akhir	Rp	-
Total Biaya WIP	**Rp**	**70,450.00**
Biaya Overhead Pabrik		
Biaya Tansportasi dan BBM	Rp	3,000.00
Biaya Listrik dan Telepon	Rp	10,000.00
Biaya Pemasaran	Rp	8,000.00
Total BOP	**Rp**	**21,000.00**
Harga Pokok Produksi	**Rp**	**91,450.00**
Persediaan Barang Jadi		
Persediaan Awal	Rp	-
Harga Pokok Produksi	Rp	91,450.00
Barang Tersedia Untuk Dijual	**Rp**	**91,450.00**
Saldo Akhir	Rp	-
Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**91,450.00**

PPN (20%)	Rp	-
Total Harga Pokok Penjualan	**Rp**	**91,450.00**
Volume Produksi		1
Harga Jual Produk	**Rp**	**77,000**

Tabel 2. 34. Laba Rugi Produk *Laundry Bag*

Keterangan	**2022**	
Pemasukan		
Hasil Penjualan	**Rp**	**77,000**
Pengeluaran		
Pajak Penjualan (10%)	Rp	-
Biaya Produksi	Rp	83,450
Biaya Pemasaran (5%)	Rp	8,000
Biaya Administrasi (5%)	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total Pengeluaran	**Rp**	**91,450**
Laba Sebelum Pajak	Rp	(14,450)
Pajak Penghasilan (0.5%)	Rp	(72)
Laba Setelah Pajak	**Rp**	**(14,378)**

Berdasarkan beberapa tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan *laundry bag* dengan harga Rp77.000 tidak layak, sebab HPP yang diperoleh Rp91.450 untuk satu unit produk. Dengan begitu dari penjualan produk *laundry bag* bisnis mengalami kerugian sebesar Rp14.450.

3. Mencatat pemasukan dan pengeluaran arus kas (*cash flow*).

Pencatatan keuangan dilakukan untuk seluruh transaksi pengeluaran dan pemasukan pada seluruh keperluan bisnis. Sumber pemasukan sendiri yang berasal dari iuran tim yang hanya dilakukan pada dua bulan pertama, yakni bulan Agustus dan September. Selain itu, pemasukan bulanan yang diperoleh bisnis berasal dari omset penjualan produk dan tidak ada penambahan modal diluar dua bulan awal. Pemasukan yang berasal dari penjualan produk tercatat dalam laporan penjualan pada saat terjadi transaksi. Begitupun pada pencatatan pengeluaran akan dituliskan pada laporan arus kas sesaat setelah transaksi dilakukan.

Realisasi pencatatan keluar masuknya keuangan bisnis dalam setiap bulan digambarkan pada tabel berikut:

Tabel 2. 35. *Cash flow* RENA *Project* Periode September- Desember 2022

Tanggal	Transaksi	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
September				
8/1/2022	Kas Anggota Tim	Rp400,000		Rp400,000
9/1/2022	Kas Anggota Tim	Rp400,000		Rp800,000
9/10/2022	Pembelian produk 1		Rp265,500	Rp534,500
9/11/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp574,500
9/11/2022	Bazar		Rp30,000	Rp544,500
9/16/2022	Biaya ads Marketplace		Rp50,000	Rp494,500
9/29/2022	Label Produk		Rp54,949	Rp439,551
9/20/2022	Biaya Ads Sosmed		Rp50,000	Rp389,551
	Total	**Rp840,000**	**Rp450,449**	**Rp389,551**
Oktober				
10/1/2022	Saldo dari bulan lalu	Rp389,551		Rp389,551
10/3/2022	Biaya ads Marketplace		Rp50,000	Rp339,551
10/3/2022	Biaya ads Sosmed		Rp50,000	Rp289,551
10/26/2022	Pembelian produk 2		Rp233,100	Rp56,451
10/27/2022	Penjualan produk	Rp12,000		Rp68,451
10/28/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp100,451
10/29/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp132,451
10/30/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp172,451
	Total	**Rp505,551**	**Rp333,100**	**Rp172,451**
November				
11/1/2022	Saldo dari bulan lalu	Rp172,451		Rp172,451
11/2/2022	Biaya ads Marketplace		Rp50,000	Rp122,451
11/3/2022	Pembelian produk 3		Rp162,000	-Rp39,549
11/4/2022	Penjualan produk	Rp12,000		-Rp27,549
11/5/2022	Penjualan produk	Rp12,000		-Rp15,549
11/6/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp16,451
11/7/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp48,451
11/8/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp80,451
11/9/2022	Penjualan produk	Rp32,000		Rp112,451
11/10/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp152,451
11/11/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp192,451
11/12/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp232,451

11/13/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp272,451
	Total	**Rp484,451**	**Rp212,000**	**Rp272,451**
Desember				
12/1/2022	Saldo dari bulan lalu	Rp272,451		Rp272,451
12/5/2022	Pembelian produk 4		Rp157,500	Rp114,951
12/6/2022	Penjualan produk	Rp40,000		Rp154,951
12/7/2022	Penjualan produk	Rp77,000		Rp231,951
12/8/2022	Penjualan produk	Rp12,000		Rp243,951
12/9/2022	Penjualan produk	Rp25,000		Rp268,951
12/10/2022	Penjualan produk	Rp25,000		Rp293,951
	Total	**Rp451,451**	**Rp157,500**	**Rp293,951**

Tabel arus kas di atas menggambarkan aliran kas masuk (*cash inflow*) dan kas keluar (*cash outflow*) yang terjadi selama bisnis berlangsung selama satu periode, yaitu pada bulan September hingga bulan Desember.

Selama bulan September tercatat pemasukan berasal dari kontribusi anggota tim sebesar Rp800.000 yang digunakan sebagai modal utama, kemudian ada penjualan produk satu produk sebesar Rp40.000. Total pengeluaran pada bulan ini terhitung paling tinggi selama periode bisnis berlangsung yakni sebesar Rp450.449 yang digunakan untuk biaya marketing dan produksi. Walaupun terjadi pengeluaran yang cukup signifikan, saldo kas masih menunjukkan positif sebesar Rp389.551. hal ini menunjukkan bahwa bisnis masih memiliki likuiditas yang cukup untuk melanjutkan operasional.

Selama bulan Oktober tercatat pemasukan utama berasal dari penjualan produk dengan total Rp116.000 untuk 4 pcs produk. Meskipun produk baru berhasil terjual di akhir bulan, hal ini menunjukkan adanya aktivitas bisnis yang masih berjalan. Sedangkan catatan pengeluaran digunakan untuk membeli beberapa stok dan produk baru dengan total Rp233.100 dan biaya pemasaran seperti iklan *marketplace* dan media sosial sebesar Rp100.000. Pada bulan ini walaupun pengeluaran lebih tinggi dari pada pemasukan, namun saldo kas masih menunjukkan angka positif sebesar Rp172.451, hal ini menunjukkan jika bisnis masih memiliki likuiditas yang cukup untuk melanjutkan operasional.

Selama bulan November, tercatat pemasukan utama berasal dari penjualan produk. Penjualan di bulan November ini menunjukkan angka paling tinggi selama periode bisnis berlangsung dengan total penjualan mencapai Rp484.451 dengan jumlah produk terjual sebanyak 10 pcs. Peningkatan penjualan secara konsisten di akhir bulan menunjukkan adanya peningkatan aktivitas bisnis. Pengeluaran pada bulan ini digunakan untuk pembelian produk sebesar Rp162.000 dan biaya iklan *marketplace* sebesar Rp50.000. Pengeluaran pada bulan ini menyebabkan saldo kas sempat negatif, namun adanya penjualan yang tinggi berhasil mengembalikan saldo kas ke angka positif. Saldo akhir bulan November 2022 adalah Rp272.451, angka tersebut menunjukkan bahwa kondisi kondisi keuangan bisnis berhasil pulih setelah sempat mengalami defisit.

Selama bulan Desember, tercatat bahwa pemasukan berasal dari penjualan produk dengan total Rp179.000 dari 5 pcs produk terjual. Pengeluaran bulan ini digunakan untuk membeli persediaan produk sebesar Rp157.500. Angka pengeluasan ini relatif besar, tetapi pemasukan dari penjualan produk dapat menutup pengeluaran tersebut dengan saldo akhir bulan Desember 2022 sebesar Rp293.951. Saldo tersebut menunjukkan bahwa bisnis dapat mempertahankan likuiditas yang baik meskipun terdapat pengeluaran yang signifikan.

4. Laporan Laba Rugi

Tabel 2. 36. Laporan Laba Rugi RENA *Project* Periode September-Desember 2022

LAPORAN LABA RUGI RENA *RECYCLING PROJECT* 31 DESEMBER 2022			
Penjualan			
Coin Purse	Rp60,000		
Pensilcase	Rp192,000		
classic wallet	Rp520,000		
wallet double pocket	Rp192,000		
handphonecase	Rp50,000		
Laundry bag	Rp77,000		

TOTAL PENJUALAN		**Rp1,091,000**	
Harga Pokok Produksi			
Coin Purse	Rp60,000		
Pensilcase	Rp162,900		
classic wallet	Rp445,445		
wallet double pocket	Rp162,900		
handphonecase	Rp44,000		
Laundry bag	Rp91,450		
Total Harga Pokok Produksi		**Rp966,695**	
LABA (RUGI) KOTOR			**Rp124,305**
Biaya Lain-lain			
Biaya Marketing	Rp250,000		
BBM & Internet	Rp78,000		
Total Biaya lain-lain		**Rp328,000**	
LABA (RUGI) BERSIH			**(Rp203,695)**

Berdasarkan laporan laba rugi diatas, dari penjualan produk *Coin Purse, Pencil Case, Classic Wallet, Wallet Double Pocket, Handphone Case*, dan *Laundry Bag* menunjukkan bahwa RENA *project* ini mengalami kerugian sebesar Rp203.695 yang disebabkan oleh beberapa produk ternyata memiliki harga jual yang lebih rendah dari HPP sehingga hasil penjualan tidak maksimal dan belum mampu menutup beban-beban operasional. Adapun bisnis ini sebuah *project* baru bagi penulis dan tim, sehingga banyak *trial and error* yang harus terus diperbaiki dan dikembangkan supaya bisnis dapat berkelanjutan.

5. Membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP)

Secara umum, *Break Even Point* (BEP) adalah kondisi di mana suatu perusahaan mencapai titik impas, artinya tidak mengalami keuntungan (laba) maupun kerugian. Dalam situasi ini, pendapatan yang diperoleh sama persis dengan total biaya yang dikeluarkan selama operasi bisnis.

Dalam pelaksanaan bisnis RENA *Project*, perhitungan BEP dilakukan untuk setiap jenis produk. Rumusnya adalah dengan membagi biaya tetap

dengan hasil harga produk dikurangi biaya variabel. Secara singkat, rumus BEP dapat ditulis sebagai berikut:

$$BEP\ (Q) = FC/P\text{-}VC$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

P = Harga Per-unit

VC = Biaya Variabel Per-unit

BEP(Q) = Break Even Point yang digunakan dalam unit

Dengan menggunakan rumus BEP tersebut, maka diperoleh BEP untuk setiap jenis produk sebagai berikut:

a. BEP untuk produk *Coin Purse* dengan kapasitas produksi 5 unit produk

Tabel 2. 37. BEP produk *Coin Purse*

Keterangan	**Jumlah**	
Penjualan	**Rp**	**60,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-
Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	36,000
Plastik	Rp	5,750
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	(14)
Total	**Rp**	**41,736**
BEP harga	**Rp**	**42,708**
BEP unit		**4**

Selama periode bisnis berjalan, persediaan *coin purse* sebanyak 5 unit produk dan tercatat total penjualan *coin purse* mencapai 4 unit dengan harga jual per unit sebesar Rp12.000. Berdasarkan hasil perhitungan, *Break Even Point* (BEP) secara teoritis dapat dicapai pada penjualan unit ke-4.

Namun demikian, apabila diperhatikan secara lebih menyeluruh, nilai Harga Pokok Produksi (HPP) per unit yang tercatat sebesar Rp12.550 justru melebihi harga jual produk. Hal ini menunjukkan bahwa total biaya produksi (gabungan antara biaya tetap dan variabel yang dialokasikan ke tiap unit) lebih besar dari pendapatan yang diperoleh per penjualan unit. Dengan demikian, secara praktis, usaha tidak akan mampu mencapai titik impas (BEP) pada harga jual saat ini karena setiap unit yang dijual justru menghasilkan kerugian. Kondisi ini menandakan bahwa margin kontribusi yang tersedia tidak cukup untuk menutupi beban biaya tetap, yang pada akhirnya menyebabkan kerugian operasional sejak awal produksi.

b. BEP untuk Pensil *Case* dengan ketersediaan produk sebanyak 6 unit.

Tabel 2. 38. BEP Pensil *Case*

Keterangan	**2022**	
Penjualan	**Rp**	**192,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-
Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	135,00 0
Plastik	Rp	6,900
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	146
Total	**Rp**	**142,046**
BEP harga	**Rp**	**49,046**
BEP unit		**2**

Selama periode bisnis berjalan, tercatat bahwa total penjualan pensil *case* hanya berhasil terjual sebanyak 2 unit dari 6 unit produk yang tersedia dengan harga jual per unit sebesar Rp32.000. Jumlah penjualan tersebut ternyata sama dengan nilai titik impas (*Break Even Point* / BEP) yang telah dihitung sebelumnya, yaitu sebanyak 2 unit. Dengan begitu biaya yang dikeluarkan untuk produk pensil *case* ini sama dengan pendapatan yang diperoleh dari penjualan.

c. BEP untuk *Classic Wallet* dengan persediaan produk 13 unit

Tabel 2. 39. BEP *Classic Wallet*

Keterangan	**2020**	
Penjualan	**Rp**	**520,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-
Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	409,500
Plastik	Rp	14,950
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	373
Total	**Rp**	**424,823**
BEP harga	**Rp**	**71,025**
BEP unit		**2**

Selama periode bisnis berlangsung, produk *Classic wallet* telah terjual sebanyak 7 unit produk dengan harga jual Rp40.000 per unit. Dari penjualan tersebut menunjukkan bahwa bisnis telah berhasil melampaui target penjualan berdasarkan jumlah BEP nya yaitu 2 unit. Keberhasilan ini menunjukkan

bahwa pendapatan penjualan dapat menutup biaya produksi, operasional dan pemasaran yang dikeluarkan bisnis.

d. BEP untuk *Wallet Double Pocket* dengan stok produk sebanyak 6 unit

Tabel 2. 40. BEP *Wallet Double Pocket*

Keterangan	**2020**	
Penjualan	**Rp**	**192,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-
Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	135,000
Plastik	Rp	6,900
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	146
Total	**Rp**	**142,046**
BEP harga	**Rp**	**49,965**
BEP unit		**2**

Penjualan produk *Wallet Double Pocket* selama bisnis beroperasional berhasil terjual sebanyak 4 unit produk dari total stok produknya 6 unit. Diketahui nilai BEP *Wallet Double Pocket* sejumlah 2 unit produk, sedangkan produk yang terjual 4 unit. Dengan begitu, penjualan produk ini telah memcapai titik impas atau hasil penjualan mampu menutup pengeluaran biaya operasional, produksi dan pemasarannya.

e. BEP *Handphone Case* dengan stok produk 2 unit

Tabel 2. 41. BEP *Handphone Case*

Keterangan	2 pcs	
Penjualan	**Rp**	**50,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-
Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	39,600
Plastik	Rp	2,300
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	(165)
Total	**Rp**	**41,836**
BEP harga	**Rp**	**79,613**
BEP unit		**3**

Penjualan *handphone case* selama bisnis berjalan mampu menjual habis produk, yaitu sebanyak 2 unit. Berdasarkan hasil BEP yang diperoleh yakni 3 unit, maka penjualan produk masih belum memenuhi target BEPnya. Sehingga perlu dilakukan strategi penjualan dan produksi yang lebih efisien untuk menutup biaya yang dikeluarkan untuk biaya produksi dan pemasaran produk.

f. BEP *Laundry bag* dengan satu unit stok produk

Tabel 2. 42. BEP *Laundry bag*

Keterangan	BEP 1 produk	
Penjualan	**Rp**	**77,000**
Fixed Cost		
Tenaga Kerja Tak Langsung	Rp	-
Transportasi Dan Bbm	Rp	3,000
Rekening Listrik Dan Telepon	Rp	10,000
Depresiasi	Rp	-

Amortisasi	Rp	-
Beban Bunga	Rp	-
Total	**Rp**	**13,000**
Variable Cost		
Tenaga Kerja Langsung	Rp	-
Bahan Baku	Rp	69,300
Plastik	Rp	1,150
Pajak Penjualan	Rp	-
Pajak Penghasilan	Rp	(72)
Total	**Rp**	**70,378**
BEP harga	**Rp**	**151,157**
BEP unit		**2**

Selama bisnis berlangsung, ketersediaan produk *Laundry bag* sejumlah satu unit yang kemudian terjual melalui akun marketplace. Berdasarkan BEP yang telah terhitung, satu unit yang terjual tersebut tidak dapat menutup biaya pengeluaran produk dari sisi pemasaran dan produksi. Maka dari itu perlu dilakukan peningkatan stok dan penjualan hingga unit untuk mencapai nilai BEP nya.

6. Penyimpanan Keuangan

Penyimpanan keuangan merupakan tindakan atau proses yang melibatkan pengumpulan serta penyimpanan dana atau aset dengan tujuan menjaga keamanan, likuiditas, dan pertumbuhan nilai dari dana tersebut (Kardoyo et al., 2017). Dalam pelaksanaan bisnis biasanya dilakukan berbagai strategi seperti menabung di bank, investasi dalam instrumen keuangan, atau memanfaatkan layanan penyimpanan lainnya untuk mengelola dana yang mereka miliki. Hal ini penting dalam mengelola keuangan bisnis atau lembaga keuangan untuk mencapai tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang.

Selama pelaksanaan bisnis berlangsung penyimpanan keuangan terpusat pada bagian keuangan, dengan mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran. Pengumpulan modal pada bulan pertama anggota bisnis menyerahkan dana secara tunai yang kemudian dicatat dan disimpan oleh bagian keuangan pada

tempat penyimpanan khusus seperti *pouch*. Selain itu untuk transaksi secara non tunai dilakukan dengan menggunakan akun rekening atas nama pribadi yang dikhususkan untuk penyimpanan keuangan bisnis. Selanjutnya pada produk yang terjual di *marketplace* dana masuk dari hasil penjualan secara otomatis masuk dalam saldo *shopeepay* sehingga penyimpanan keuangan terdapat pada rekening bisnis, uang tunai dan sebagian tersimpan dalam saldo *Shopeepay*.

7. Pemeriksaan keuangan secara berkala

Setiap bulannya proses pemeriksaan keuangan yang komprehensif dan teliti dilakukan sebagai bagian dari rutinitas operasional. Langkah ini bertujuan untuk memastikan semua aspek keuangan terdokumentasi dengan baik. Bagian keuangan bertanggung jawab menyusun laporan keuangan bulanan yang mencakup seluruh transaksi dan kegiatan keuangan yang terjadi selama periode tersebut.

Setelah laporan keuangan bulanan selesai disusun, kemudian dilanjutkan dengan menyampaikannya kepada anggota tim untuk dilakukan evaluasi bersama-sama. Proses evaluasi ini mencakup berbagai aspek laporan keuangan, seperti pendapatan, pengeluaran, dan kebutuhan dana untuk pemasaran.

8. Berkoordinasi dengan bidang produksi dalam hal penyediaan stok

Berkoordinasi merupakan bentuk kerjasama tim dalam menjalan tugas masing-masing untuk mencapai tujuan yang sama. Dalam menjalankan tugas akhir perintisan bisnis ini, tentunya diperlukan koordinasi dan komunikasi yang baik antar anggota agar terciptanya sinkronisasi antar bidang. Oleh karena itu, penulis juga melakukan koordinasi dengan bidang produksi dan bidang pemasaran. Beberapa kegiatan yang dilakukan antara bidang keuangan dengan bidang produksi antara lain:

a. Memberikan informasi saldo kas yang dimiliki tim bisnis kemudian bidang produksi membuat list kebutuhan beserta pembiayaan yang dibutuhkan oleh bidang produksi. Setelah data kebutuhan beserta biayanya diterima oleh bidang keuangan maka bidang keuangan

memberikan dana sesuai yang dibutuhkan untuk dibelanjakan oleh bidang produksi.

b. Mencatat hasil pembelian stok barang. Kemudian bidang keuangan melakukan pencatatan barang masuk beserta nilai barang stok yang dimiliki bisnis.
c. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dalam hal pembiayaan iklan

Selain berkoordinasi dengan bidang produksi tentunya bidang keuangan juga harus berkoordinasi juga dengan bidang pemasaran dalam mengelola dan merealisasikan program pemasaran yang telah direncanakan sebelumnya.

Berikut kegiatan yang dilakukan bersama oleh bidang keuangan dan bidang pemasaran:

a. Memberikan informasi saldo kas yang dimiliki tim bisnis kemudian bidang pemasaran membuat list kebutuhan beserta pembiayaan yang dibutuhkan oleh bidang pemasaran. Dalam hal ini bidang pemasaran dibagi menjadi dua yaitu pemasaran secara *online* dan pemasaran secara *offline.*
b. Bidang pemasaran melaporkan dan mencatat pengeluaran yang dilakukan oleh bagian bidang pemasaran *online* maupun *offline.*

BAB III
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis telah melalui beberapa perencanaan, diskusi dan kesepakatan tim hingga berjalan sebagaimana mestinya, namun tentu dalan pelaksanaannya tidak luput dari hambatan dan kendala. Beberapa masalah dan kendala kecil hingga cukup besar ditemukan dalam proses pelaksanaan bisnis. Disisi lain, adanya hambatan dan masalah dalam sebuah bisnis ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku bisnis. Evaluasi yang menghasilkan solusi hingga masalah terpecahkan menjadi salah satu kunci yang harus dipegang oleh pelaku bisnis untuk menjaga proses berjalannya bisnis agar masalah yang pernah terjadi tidak terulang. Adapun beberapa kendala yang ditemui penulis dan tim di lapangan, antara lain:

1. Menyusun perencanaan keuangan bisnis

   Sebelum bisnis Rena *Project* mulai beroperasional, langkah awal yang dilakukan adalah diskusi mendalam terkait produk yang akan diproduksi atau produk yang menjadi fokus bisnis. Berdasarkan hasil diskusi tersebut, tim merumuskan konsep yang dirasa paling tepat untuk proses bisnis Rena *Project* ini dengan melakukan rebranding produk daur ulang sebagai fokus utama bisnis. Setelah penetapan fokus utama produk bisnis ini, kemudian tim melakukan survei produk beserta harganya.

   Hasil survei produk membawa hasil yang cukup menarik, dimana harga jual setiap unit produk yang akan di rebranding ini melebihi *budget* yang sebelumnya telah ditetapkan oleh tim. Kondisi ini menimbulkan tantangan dalam menentukan strategi pembiayaan yang sesuai, terlebih ketika sumber permodalan masih sangat terbatas dan belum melibatkan akses pembiayaan eksternal. Tim sepenuhnya mengandalkan dana pribadi melalui sistem iuran antar anggota sebagai modal awal. Keterbatasan ini menjadi masalah serius

karena berpotensi menghambat kelancaran proses produksi maupun kegiatan pemasaran yang elah direncanakan.

2. Menyusun anggaran keuangan bisnis

   Anggaran keuangan Rena *Project* ini telah disusun sebelum bisnis berjalan. Meski begitu bukan berarti adanya anggaran diawal ini membuat bisnis berjalan sesuai dengan apa yang telah didiskusikan dan disepakati oleh tim. Melainkan bisnis masih dihadapkan dengan sejumlah kendala yang muncul saat bisnis beroperasional. Kendala dan tantangan utama yang dihadapi oleh tim yakni adanya perubahan jumlah produk yang tidak sesuai dengan estimasi anggaran biaya yang telah dialokasikan. Selain itu, penjualan produk juga tidak sesuai dengan yang ditargetkan oleh tim, sehingga hal ini menjadi permasalahan baru bagi tim yang perlu dicarikan solusinya.

3. Mencatat pemasukan dan pengeluaran (*cashflow*)

   Cashflow atau arus kas memiliki peran yang penting untuk membantu perusahaan dalam mengevaluasi dan mengelola ketersediaan dana secara efektif. Adanya arus kas ini perusahaan memperoleh dan dapat mengidentifikasi sumber uang masuk yang berasal dari hasil penjualan, serta penggunaan uang keluar untuk keperluan operasional bisnis.

   Kendala yang terjadi dalam proses pencatatan transaksi dalam perintisan bisnis RENA *Project* ini diantaranya, keterlambatan pencatatan transaksi, sertanya adanya ketidak sesuaian pencatatan. Proses penjualan yang dilakukan melalui *platform marketplace* dan *offline* dengan penanggung jawab penjualan dilakukakn oleh dua orang yang berbeda, kemudian jika ada barang yang terjual maka tim marketing melaporkan kepada bidang keuangan melalui grup *whatsapp* yang mana grup ini satu-satunya grup *whatsapp* yang dimiliki oleh tim. Sehingga jika terjadi diskusi, catatan penjualan tersebut akan tenggelam dengan topik pembahasan yang lain.

4. Membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP)

   Break Even Point (BEP) dapat kita sebut dengan titik impas, dimana dalam kondisi ini bisnis tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. Jadi biaya operasinal yang dikeluarkan oleh bisnis senilai dengan biaya yang diterima.

Selain itu menjadi salah satu hal yang perlu diperhitungkan dalam menjalankan sebuah bisnis sebagai tolak ukur keberhasilan bisnis jika dilihat dari keuntungan yang diperoleh.

Idealnya dalam menentukan BEP indikator yang harus ditentukan adalah harga jual per unit, biaya variabel per unit serta biaya tetap yang dikeluarkan oleh unit bisnis. Kendala yang dialami penulis di awal sebab perhitungan BEP yang kurang detail. Terdapat kesalahan dalam menentukan HPP sehinggal dalam penjualan produk marjin keuntungan yang diperoleh tidak maksimal.

5. Koordinasi Tim

   Kerjasama merupakan bentuk kekuatan yang berasal dari kolaborasi dari beberapa individu dengan beberapa keahlian yang dikoordinasikan sehingga menciptakan hasil yang sesuai dengan visi. Komitmen antar tim dalam menjalankan tugas bersama sangat penting. Terjalinnya komunikasi yang baik antar anggota menentukan kelancaran berjalannya sebuah bisnis. Kendala yang dialami oleh penulis dalam berkordinasi dengan tim adalah kurangnya pertemuan yang intensif dan diskusi bisnis banyak dilakukan secara *online* melalui grup *whatsapp*. Hal tersebut menimbulkan risiko adanya keterlambatan informasi bagi anggota grup, karena tidak semua tim menyimak diwaktu yang sama.

6. Strategi Pemasaran yang Kurang Efektif dan Produk Kurang Terserap Pasar.

   Kendala besar lainnya yang dihadapi adalah strategi pemasaran yang belum optimal dan daya serap pasar yang rendah terhadap produk RENA *Project*. Kondisi ini berdampak langsung terhadap tingkat pendapatan dan proyeksi arus kas, sehingga menjadi isu finansial yang perlu ditangani oleh bidang keuangan bersama tim terkait.

B. Tinjauan Teoritis Tentang Keuangan

Proses berlangsungnya perintisan bisnis tentu tidak semulus yang diperkirakan di awal, beberapa permasalahan bisnis terjadi secara global dan secara khusus pada bagian keuangan. Dalam penelitian ini, untuk menjelaskan aspek-aspek keuangan agar lebih mudah dipahami oleh pembaca, penulis akan memandu

melalui tahap tinjauan teoritis yang komprehensif. Tinjauan teoritis ini bermanfaat untuk menganalisis serta merangkum berbagai konsep, teori dan temuan terkini dalam konteks keuangan dengan pendekatan teori terbaru yang secara umum berasal dari jurnal. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman dalam melakukan laporan perintisan bisnis. Beberapa teori dan definisi yang terkait dengan bidang keuangan diantaranya sebagai berikut:

1. Anggaran

   Anggaran merupakan proses yang melibatkan perencanaan keuangan dengan cermat dan terperinci untuk mengatur pengeluaran dan pendapatan dalam periode waktu tertentu. Proses ini bertujuan untuk mengalokasikan sumber daya *financial* secara efektif dan efisien. (Waty, 2023). Proses penyusunan anggaran dilakukan pada tahap awal bisnis dengan tujuan utama untuk menentukan berapa banyak kebutuhan modal bisnis serta mempermudah pengalokasian dana secara efisien. (Indrawati, 2020).

   Dalam proses penyusunan anggaran, sebuah perusahaan akan melakukan analisis terhadap berbagai faktor yang dapat mempengaruhi keuangan, seperti biaya produksi, pengeluaran operasional, proyeksi penjualan dan sumber pendapatan lainnya Dengan demikian, anggaran menjadi alat yang penting bagi perusahaan dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik dan mengarahkan aktivitas bisnis mereka menuju pencapaian tujuan yang telah ditetapkan

2. Perencanaan Keuangan

   Perencanaan keuangan, sebagaimana yang didefinisikan oleh Financial Planning Standards Board Indonesia, merupakan proses yang bertujuan untuk mencapai tujuan hidup individu, kelompok ataupun bisnis dengan melalui manajemen yang terencana dan terintegrasi dari sisi keuangan. Dalam proses ini, individu melakukan analisis menyeluruh terhadap situasi keuangannya, merumuskan tujuan keuangan untuk jangka panjang maupun jangka pendek, serta mengembangkan strategi dan rencana tindakan yang tepat. Perencanaan keuangan tidak hanya berkaitan dengan aspek pengelolaan pendapatan, pengeluaran, dan investasi, tetapi juga memperhitungkan aspek-aspek lain

seperti perlindungan risiko, perencanaan pajak, serta perencanaan pensiun. (Purnama and Simarmata, 2021)

Perencanaan keuangan adalah suatu proses perumusan tujuan keuangan baik jangka panjang maupun jangka pendek untuk perusahaan, serta pengembangan strategi yang diperlukan guna mencapai tujuan tertentu. Dalam perencanaan keuangan, ada beberapa tahapan yang perlu dilakukan, diantaranya yakni penentuan anggaran, proyeksi pendapatan dan biaya, dan pengaturan kebijakan keuangan. Secara lebih rinci, perencanaan keuangan mencakup penyusunan rencana anggaran yang didalamnya termasuk perkiraan pemasukan dan pengeluaran perusahaan. Selain itu, juga melibatkan proyeksi potensi pendapatan di masa mendatang dan proyeksi perkiraan pembiayaan besar yang harus dikeluarkan. (Agit et al., 2023)

Pentingnya perencanaan keuangan sendiri terletak pada kemampuannya dalam memberi arahan yang jelas bagi perusahaan untuk mencapai tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Dengan merinci anggaran dan proyeksi, perusahaan dapat mengidentifikasi kebutuhan sumber daya serta dapat memutuskan kebijakan strategi yang digunakan untuk mencapai stabilitas keuangan.

3. Laporan Keuangan

Berdasarkan PSAK (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan) no 1 revisi 2009 : Laporan keuangan adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Laporan keuangan merupakan bentuk penyajian posisi keuangan secara terstruktur dan rinci serta kinerja finansial dalam suatu entitas atau perusahaan. Dalam hal, ini informasi yang disampaikan mencakup aset, kewajiban, ekuitas, pendapatan, dan pengeluaran entitas tersebut, termasuk juga memberikan pemahaman yang mendalam tentang situasi keuangan dan hasil operasionalnya.

Laporan Keuangan merupakan hasil akhir dari proses yang melibatkan pencatatan setiap transaksi keuangan di dalam suatu perusahaan atau entitas, kemudian dilakukan pengelompokan berdasarkan jenis dan karakteristiknya. Dari data-data yang terkumpul kemudian disusun dan diringkas dengan tujuan

untuk memberikan gambaran secara menyeluruh tentang kondisi keuangan dan kinerja dari perusahaan atau entitas tersebut. Dengan begitu, Laporan Keuangan tidak hanya sekadar menunjukkan transaksi-transaksi individual, tetapi juga merupakan hasil dari keseluruhan analisis terhadap aktivitas keuangan yang telah dilakukan dalam periode waktu tertentu. (Agit et al., 2023)

4. *Break Even Point* (BEP)

   Break Even Poin merupakan situasi di mana sebuah perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tanpa mengalami kerugian maupun tanpa memperoleh keuntungan. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk operasionalnya sama dan sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Dengan kata lain, apabila selisih nominal antara pendapatan dan pengeluaran adalah nol, maka menandakan bahwa perusahaan telah mencapai titik di mana pendapatan cukup untuk menutup semua biaya operasionalnya. (Rusmayanti, 2021)

   Break Even Poin adalah suatu titik atau keadaan di mana kondisi operasional perusahaan tidak menghasilkan keuntungan bersih serta tidak mengalami kerugian finansial. Dengan kata lain, pada titik ini, dalam menjalankan segala aktivitas bisnisnya total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Biaya tersebut juga termasuk biaya produksi, biaya overhead, dan biaya lainnya. (S and Khalid, 2020)

   Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Break Even Poin* ini merupakan titik kritis dalam operasional perusahaan yang di tunjukkan dengan kondisi pendapatan perusahaan dari perolehan penjualan produk atau jasa setara dengan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi maupun menyediakan barang atau jasa. Pada titik ini sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan bersih juga tidak mengalami kerugian finansial.

5. Harga Pokok Produksi

   Harga pokok produksi merupakan total biaya yang mencakup seluruh kebutuhan produksi yang terjadi selama proses manufaktur suatu produk, diantaranya biaya-biaya tersebut seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja

langsung, serta biaya overhead pabrik seperti biaya listrik, biaya pemeliharaan mesin, dan biaya penyusutan peralatan. Biaya terebut merupakan total pengeluaran yang diperlukan untuk menghasilkan barang jadi yang siap untuk dijual atau didistribusikan ke pasar. (Satriani and Kusuma, 2020)

Biaya-biaya yang mempengaruhi Harga Pokok Produksi (HPP) meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan seluruh biaya overhead pabrik, baik itu yang bersifat variabel tetap ataupun variabel tidak tetap, yang berasal dari produksi maupun non-produksi seperti biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum.

C. Pemecahan Masalah Keuangan

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, terdapat beberapa kendala atau hambatan yang muncul selama proses perintisan bisnis ini. Oleh karena itu, penulis memberikan rekomendasi untuk mengatasi kendala atau hambatan tersebut. Berikut adalah langkah-langkah partisipatif yang dapat diambil untuk menyelesaikan masalah dalam proses perintisan bisnis:

1. Perencanaan keuangan

   Bentuk dari respon permasalahan yang ada terkait penyediaan sumber modal, bidang keuangan beserta tim memutuskan untuk menerapkan sistem iuran dari setiap anggota tim. Dimana pengumpulan modal ini dilakukan sejak satu bulan sebelum bisnis resmi beroperasional. Sehingga modal dari dua kali iuran selama dua bulan dapat memenuhi kebutuhan modal bisnis. Hal ini menjadi salah satu bentuk komitmen tim dalam memastikan sumber daya modal atau finansial dalam kondisi aman dan cukup untuk keberlangsungan operasional bisnis.

   Adapun beberapa alternatif strategi permodalan yang dapat digunakan dalam pengembangan bisnis rintisan, namun hingga saat ini RENA *Project* belum menerapkannya. Beberapa strategi permodalan tersebut *Crowdfunding*, yakni penggalangan dana melalui *platform* digital berbasis komunitas untuk membiayai ide atau produk baru, dan *Angel Investment*, yaitu pendanaan dari individu berpengalaman yang tidak hanya memberikan modal tetapi juga mentorship kepada bisnis rintisan.

2. Anggaran

Untuk mengatasi permasalahan yang kompleks ini, anggota tim mengambil langkah stategis untuk mengoptimalkan penggunaan dana dan efisiensi operasional. Salah satu langkah yang diambil yakni dengan adanya kebijakan untuk menyediakan stok produk terbatas atau hanya sekedar untuk sampel saja, dan kemudian untuk proses penjualan produk kami menerapkan sistem *Pre-order*. Kebijakan tersebut tidak hanya sebagai bentuk upaya antisipasi penumpukan stok produk, melainkan juga untuk fleksibilitas dalam penyediaan produk sesuai dengan apa yang dibutuhkan di pasar.

Selain hal tersebut, adapun stategi kebijakan anggaran lain yang dilakukan oleh bidang keuangan bersama tim sebab adanya kendala yang berkaitan dengan bidang pemasaran. Pada bulan ketiga bisnis berjalan, tim memutuskan untuk memangkas pengeluaran bidang pemasaran, khususnya pada aspek penggunaan iklan di *platform marketplace*. Penyebabnya karena penggunaan iklan pada *platform marketplace* tersebut ternyata tidak berdampak secara signifikan terhadap peningkatan penjualan produk, justru penjualan yang dilakukan secara *offline* dengan memanfaatkan pendekatan personal seperti *mouth to mouth* ini yang lebih cocok dan efektif untuk memasarkan produk Rena *Project*. Adanya upaya-upaya ini dalam membuat kebijakan yang dilakukan oleh bidang keuangan beserta tim dalam menghadapi kendala yang terjadi menunjukkan bahwa tim mampu beradaptasi dengan melakukan penyesuaian yang strategis untuk menjaga keberlanjutan bisnis.

3. Mencatat pemasukan dan pengeluaran (*cashflow*)

Sebagai solusi atas permasalahan pencatatan transaksi yang kurang terstruktur, bidang keuangan menetapkan prosedur pencatatan sementara dengan menggunakan fitur tanda dan catatan khusus pada perangkat telepon genggam. Setiap transaksi yang terjadi dicatat secara real-time untuk menghindari risiko kehilangan data. Selanjutnya, pada akhir pekan, seluruh catatan tersebut direkapitulasi dan dimasukkan secara sistematis ke dalam laporan arus kas (*cashflow*) mingguan, sehingga memastikan ketersediaan data keuangan yang lebih akurat dan terdokumentasi dengan baik.

4. Perhitungan Ulang Terhadap *Break Even Point* (BEP)

   Perhitungan ulang terhadap *Break Even Point* (BEP) dilakukan sebagai respons atas ditemukannya kerugian pada beberapa produk. Fenomena tersebut mengindikasikan bahwa pendekatan perhitungan BEP secara agregat kurang relevan untuk produk dengan karakteristik harga yang bervariasi dan memiliki rentang selisih harga yang signifikan. Oleh karena itu, dilakukan penyesuaian dengan menghitung BEP secara individual pada masing-masing produk, guna memperoleh gambaran yang lebih akurat mengenai titik impas dan potensi profitabilitas setiap lini produk.

5. Koordinasi antar tim

   Komunikasi dan koordinasi yang baik dalam tim bisnis sangat penting untuk meningkatkan kekompakan tim. Dengan komunikasi dan koordinasi antar bidang yang efektif, hubungan antaranggota tim akan semakin solid, sehingga memudahkan pelaksanaan dan penyelesaian program kerja masing-masing anggota. Salah satu solusi atas permasalahan ini dengan mengadakan beberapa kali pertemuan bersama untuk membahas dan berkoordinasi terkait penyesuaian data.

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Bisnis RENA *Recycling Project* telah menyelesaikan perjalanan bisnis selama periode September hingga Desember 2022, khususnya pada aspek keuangan yang tercermin dari laporan keuangan mulai dari aspek anggaran, penentuan HPP, proyeksi *Break Even Point* (BEP), laporan laba rugi hingga penyimpanan keuangam.

Penyimpanan keuangan yang terpusat dan terorganisir, termasuk penggunaan rekening bisnis, uang tunai, dan saldo *Shopeepay*, menjadi kunci dalam menjaga likuiditas dan keamanan dana. Pemeriksaan keuangan secara berkala juga dilakukan setiap bulan untuk memastikan transparansi dan akurasi laporan keuangan. Proses evaluasi bersama anggota tim membantu dalam mengidentifikasi kebutuhan dana untuk pemasaran dan operasional, serta memastikan bahwa bisnis tetap berjalan sesuai rencana. Koordinasi yang baik antara bidang keuangan, produksi, dan pemasaran juga menjadi faktor penting dalam mengelola stok barang dan pembiayaan iklan secara efektif.

Hasil dari *project* bisnis yang dijalankan RENA tercermin dari laporan laba rugi yang mana bisnis ini masih mengalami kerugian yang disebabkan oleh penjualan produk yang kurang maksimal. Margin keuntungan yang diperoleh sangat tipis sehingga hasil penjualan tidak mampu menutup biaya operasional yang dikeluarkan bisnis. Hal ini akan menjadi pembelajaran bagi penulis dan tim bahwa dalam proses perjalanan bisnis banyak aspek yang perlu diperhatikan lebih detail, terutama pada bagian keuangan. Sebab bagaimanapun juga modal adalah bagian utama penggerak bisnis, sehingga perencanaan keuangan yang baik serta pendanaan yang cukup akan berpengaruh besar terhadap keberlangsungan sebuah bisnis.

B. Saran

1. Saran Pada Aspek Keuangan

Dalam laporan perintisan bisnis ini beberapa hal dapat dikembangkan diantaranya:

a. Peningkatan Sistem Pencatatan Keuangan Digital

Menerapkan software akuntansi atau aplikasi keuangan digital untuk meningkatkan efisiensi pencatatan transaksi, mengurangi kesalahan manusia, dan memudahkan pelacakan arus kas.

b. Optimalisasi Pengelolaan Arus Kas

Membuat strategi pengelolaan arus kas yang lebih detail, termasuk pembuatan dana darurat untuk mengantisipasi fluktuasi penjualan atau pengeluaran tak terduga.

c. Diversifikasi Sumber Pendapatan

Menjelajahi sumber pendapatan tambahan, seperti penjualan produk baru, layanan daur ulang custom, atau kolaborasi dengan pihak lain untuk meningkatkan pemasukan, seperti bekerjasama dengan lembaga atau institusi untuk menyediakan produk-produk daur ulang sebagai souvenir. Kerjasama semacam ini dapat dilakukan dengan lembaga pendidikan, organisasi non-pemerintah, atau perusahaan yang memiliki kegiatan yang melibatkan pemberian hadiah atau souvenir kepada karyawan, peserta acara, atau klien mereka. Kerjasama lainnya bisa dengan sistem titip jual ke Toko Souvenir atau toko oleh-oleh yang memiliki basis pelanggan yang sesuai dengan produk yang ditawarkan, seperti toko yang menjual barang-barang unik, lokal, atau ramah lingkungan.

d. Evaluasi Biaya Produksi dan Harga Jual

Melakukan analisis terhadap biaya produksi dan harga jual sangat penting untuk memastikan margin keuntungan yang cukup. UMKM umumnya menetapkan margin sekitar 30% hingga 50% untuk memastikan kelangsungan bisnis. Margin yang lebih tinggi sangat

dianjurkan, karena selain untuk menutupi biaya produksi, juga penting untuk menciptakan dana darurat dan mengantisipasi biaya risiko yang mungkin timbul. Evaluasi harga jual yang tepat, dengan memperhatikan daya beli pasar dan nilai produk, akan membantu bisnis tetap menguntungkan dan siap menghadapi ketidakpastian pasar.

e. Peningkatan Strategi Pemasaran Berbasis Data

Mengalokasikan anggaran pemasaran secara lebih efektif dengan memprioritaskan platform atau strategi pemasaran yang memberikan ROI (*Return on Investment*) tertinggi

2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya

a. Analisis Dampak Penerapan Teknologi pada Efisiensi Keuangan

Melakukan penelitian bagaimana penggunaan teknologi seperti *software* akuntansi atau sistem manajemen keuangan digital dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi pengelolaan keuangan bisnis daur ulang.

b. Studi tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pencapaian BEP

Perlu diakukan lebih analisis lebih mendalam terkait faktor-faktor seperti biaya produksi, harga jual, volume penjualan, dan strategi pemasaran yang memengaruhi pencapaian BEP pada bisnis produk daur ulang.

c. Evaluasi Strategi Penyimpanan dan Investasi Keuangan

Meneliti strategi penyimpanan dan investasi keuangan yang paling efektif untuk bisnis kecil dan menengah, termasuk penggunaan rekening bisnis, instrumen investasi, atau layanan keuangan digital.

d. Pengaruh Koordinasi Antar Tim terhadap Kinerja Keuangan

Meneliti bagaimana koordinasi antara bidang keuangan, produksi, dan pemasaran memengaruhi kinerja keuangan bisnis, termasuk efisiensi pengeluaran dan peningkatan penjualan.

e. Studi tentang Manajemen Risiko Keuangan pada Bisnis Daur Ulang

Meneliti strategi manajemen risiko keuangan yang dapat diterapkan untuk mengatasi fluktuasi penjualan, kenaikan biaya produksi, atau tantangan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

Agit, A., Paryati, R., Nuansari, S.D. dkk, 2023. Manajemen Keuangan Bisnis.

Alkhajar, E.N.S., Luthfia, A.R., 2020. Daur ulang sampah plastik sebagai mitigasi perubahan iklim 04, 61–64.

Fauziyah, Afkar, T., Estiasih, S.P., Handayani, C.M.S., 2024. STRATEGI PERMODALAN UMKM DESA WAGE - TAMAN - SIDOARJO. J. Penamas Adi Buana 7, 79–88.

Indrawati, S., 2020. pengaruh partisipasi penyusunan anggaran terhadap kinerja manajerial PADA BPR DI WILAYAH OTORITAS JASA KEUANGAN PURWOKERTO. J. Ekon. Bisnis dan Akunt. 22.

Kardoyo, Widiyanto, Setiaji, K., 2017. Kewirausahaan: Kajian Manajemen Keuangan Bagi Wirausaha Pemula. LPPM Universitas Negeri Semarang.

Nofiyanti, E., Salman, N., Nurjanah, N., Mellyanawaty, M., Nurfadhillah, T., 2020. PELATIHAN DAUR ULANG SAMPAH PLASTIK MENJADI SOUVENIR RAMAH LINGKUNGAN DI KABUPATEN TASIKMALAYA. J. Abdi Masy. 1, 105–116.

Purnama, E.D., Simarmata, F.E., 2021. EFEK LIFESTYLE DALAM MEMODERASI PENGARUH PENGETAHUAN KEUANGAN DAN LITERASI KEUANGAN TERHADAP PERENCANAAN KEUANGAN. J. Inov. Penelit. 1, 1–208.

Purwanto, E., Rahman Hakim, M., 2020. Strategi Pengembangan Usaha Daur Ulang Sampah Plastik Di Bank Sampah Kota Pekalongan. JMBI UNSRAT (Jurnal Ilm. Manaj. Bisnis dan Inov. Univ. Sam Ratulangi). 7, 707–717.

Rusmayanti, S., 2021. BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS JAGUNG ENAK. J. Akrab Juara 6, 182–195.

S, H., Khalid, I., 2020. ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. SEMEN INDONESIA TBK. YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI). J. Semarak 3, 153–167.

Satriani, D., Kusuma, V.V., 2020. PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PENJUALAN 4.

Waty, E. dkk, 2023. Managemen Keuangan dan Bisnis. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Survei Google *Form*







Lampiran 2. Wawancara Responden





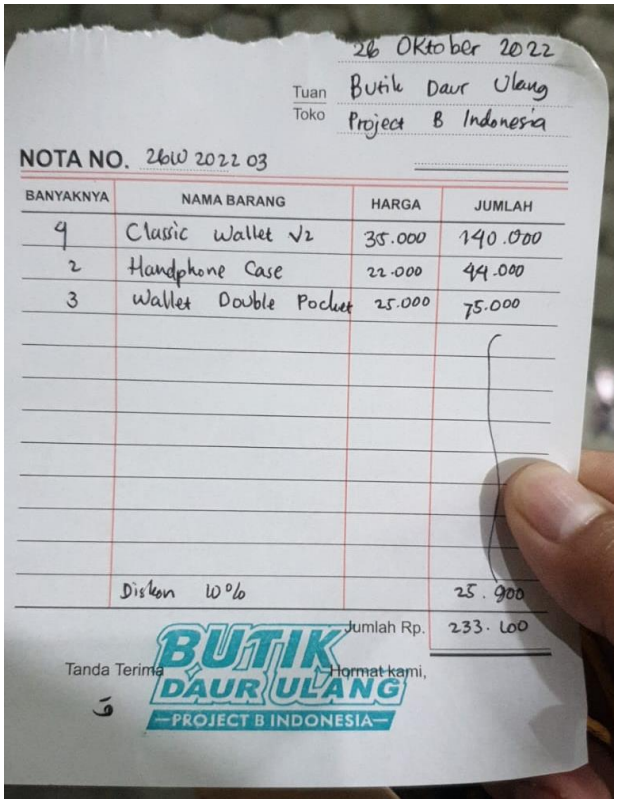
Lampiran 3. Kas Keluar Masuk

Tanggal	Deskripsi	Keterangan	Debit	Kredit	Saldo
8/1/2022	Kas Anggota Tim	Cash	Rp400.000		Rp400.000
9/1/2022	Kas Anggota Tim	Cash	Rp400.000		Rp800.000
9/10/2022	Pembelian produk 1	Cash		Rp265.500	Rp534.500
9/11/2022	Penjualan produk	Cash	Rp40.000		Rp574.500
9/11/2022	Ads Marketplace			Rp50.000	Rp524.500
9/20/2022	Ads Marketplace			Rp50.000	Rp474.500

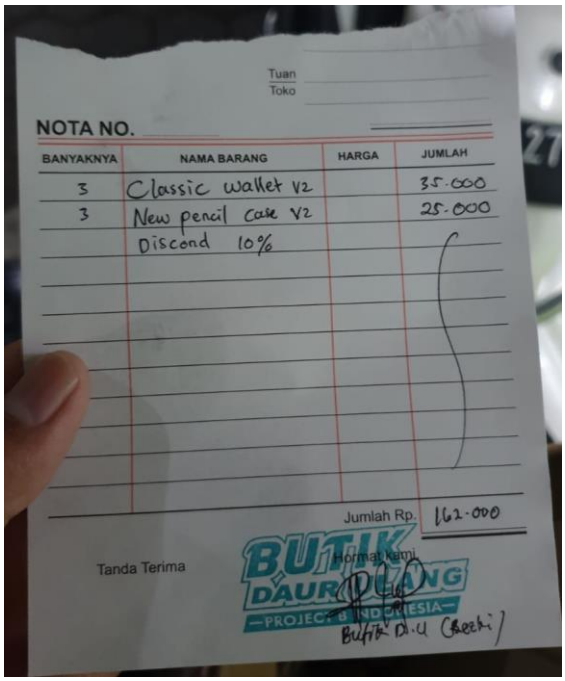
9/29/2022	Biaya Ads Sosmed			Rp50.000	Rp424.500
10/3/2022	Label Produk			Rp54.949	Rp369.551
10/3/2022	Biaya ads Sosmed			Rp50.000	Rp319.551
10/3/2022	Pembelian produk 2			Rp233.100	Rp86.451
10/15/2022	Penjualan produk		Rp32.000		Rp118.451
10/18/2022	Penjualan produk		Rp32.000		Rp150.451
10/18/2022	Penjualan produk		Rp40.000		Rp190.451
10/26/2022	Penjualan produk		Rp12.000		Rp202.451
11/05/2022	Ads Marketplace			Rp50.000	Rp152.451
11/05/2022	Penjualan produk	Shopee	Rp32.000		Rp184.451
11/10/2022	Penjualan produk		Rp12.000		Rp196.451
11/15/2022	Pembelian produk 3			Rp162.000	Rp34.451
11/15/2022	Penjualan produk		Rp12.000		Rp46.451
11/17/2022	Penjualan produk	Shopee	Rp32.000		Rp78.451
11/18/2022	Penjualan produk		Rp32.000		Rp110.451
11/18/2022	Penjualan produk		Rp32.000		Rp142.451
11/21/2022	Penjualan produk	shopee	Rp40.000		Rp182.451
11/25/2022	Penjualan produk		Rp40.000		Rp222.451
11/25/2022	Penjualan produk		Rp40.000		Rp262.451
11/25/2022	Penjualan produk		Rp40.000		Rp302.451
12/02/2022	Pembelian produk 4	Transfer		Rp157.500	Rp144.951
12/03/2022	Bazar	Cash		Rp30.000	Rp114.951

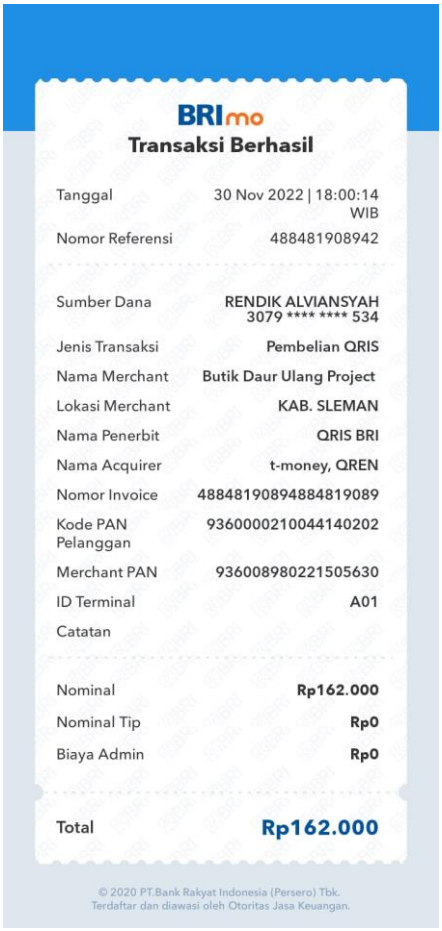
12/05/2022	Penjualan produk	Shopee	Rp40.000		Rp154.951
12/08/2022	Penjualan produk	Shopee	Rp77.000		Rp231.951
12/11/2022	Penjualan produk	Shopee	Rp12.000		Rp243.951
12/15/2022	Penjualan produk	Cash	Rp25.000		Rp268.951
12/15/2022	Penjualan produk	Cash	Rp25.000		Rp293.951

Lampiran 4. Nota dan bukti Transsaksi M-banking







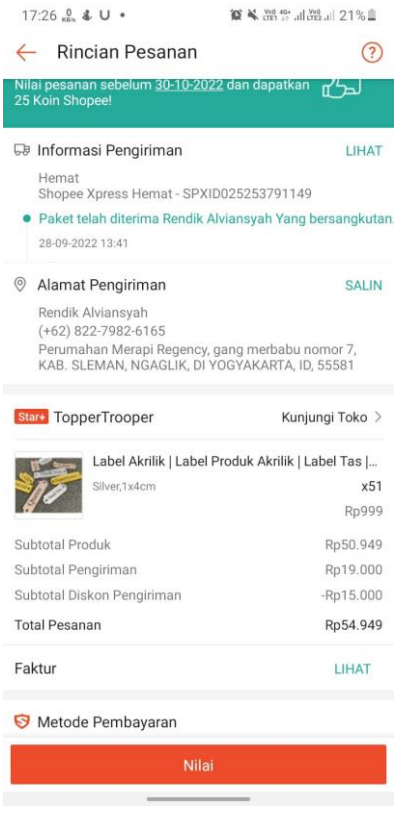


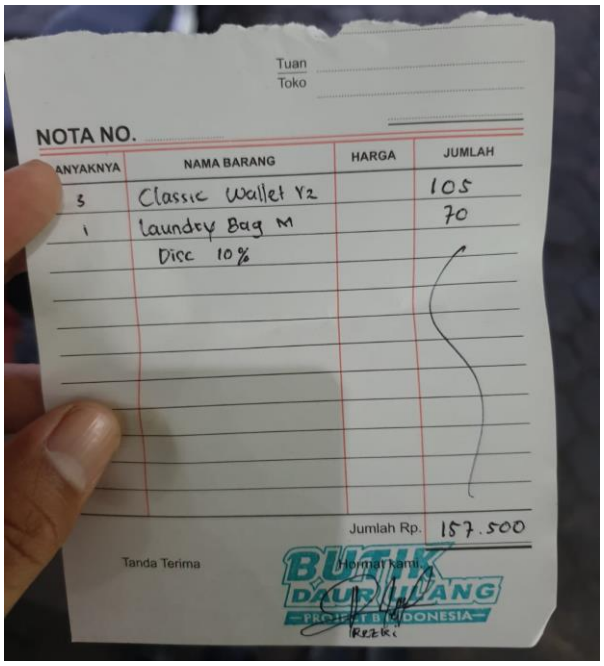
BRImo

Transaksi Berhasil

Tanggal	30 Nov 2022 | 18:00:14 WIB
Nomor Referensi	488481908942
Sumber Dana	RENDIK ALVIANSYAH 3079 **** **** 534
Jenis Transaksi	Pembelian QRIS
Nama Merchant	Butik Daur Ulang Project
Lokasi Merchant	KAB. SLEMAN
Nama Penerbit	QRIS BRI
Nama Acquirer	t-money, QREN
Nomor Invoice	48848190894884819089
Kode PAN Pelanggan	9360000210044140202
Merchant PAN	936008980221505630
ID Terminal	A01
Catatan	
Nominal	Rp162.000
Nominal Tip	Rp0
Biaya Admin	Rp0
Total	**Rp162.000**

© 2020 PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
Terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.





Tuan
Toko

NOTA NO.

ANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3	Classic Wallet Y2		105
1	Laundry Bag M		70
	Disc 10%		

Jumlah Rp. 157.500

Tanda Terima

Hormat Kami

BUTIK DAUR ULANG PROJECT B INDONESIA

Rezki

BRImo

Transaksi Berhasil

Tanggal	05 Dec 2022 | 17:22:32 WIB
Nomor Referensi	489802584339
Sumber Dana	RENDIK ALVIANSYAH 3079 **** **** 534
Jenis Transaksi	Pembelian QRIS
Nama Merchant	Butik Daur Ulang Project
Lokasi Merchant	KAB. SLEMAN
Nama Penerbit	QRIS BRI
Nama Acquirer	t-money, QREN
Nomor Invoice	48980258434898025843
Kode PAN Pelanggan	9360000210044140202
Merchant PAN	936008980221505630
ID Terminal	A01
Catatan	
Nominal	Rp157.500
Nominal Tip	Rp0
Biaya Admin	Rp0
Total	**Rp157.500**

© 2020 PT.Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
Terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

RIWAYAT HIDUP

Asmira Dewi Safitri merupakan anak ketiga dari pasangan suami-istri Ramelan Hadi Brata dan Astuti yang lahir di Banyuwangi, Penulis saat ini berdomisili di Sariharjo, kec. Ngaglik, Kab. Sleman. Penulis menamatkan Pendidikan di Sekolah Dasar hingga Menengah Atas di Jawa Timur sebelum pada akhirnya melanjutkan studi di Yogyakarta tepatnya pada Fakultas Ilmu Agama Islam, program studi Ekonomi Islam, Universitas Islam Indonesia.

Selama kuliah, penulis aktif dalam berbagai kegiatan organisasi dan sosial, termasuk bergabung dengan Komunitas Kelompok Studi Pasar Modal Syariah, relawan mengajar di TPA, dan berperan dalam pengelolaan koperasi di pesantren. Di luar kampus, penulis memperoleh pengalaman berharga dalam industri batik, khususnya dalam bagian pemasaran, selama dua tahun terakhir. Pengalaman ini memberikan wawasan mendalam tentang dunia bisnis dan pemasaran.