“Inovasi Paper Bag Ramah Lingkungan Sebagai Pengganti Plastik Packaging Pada Bisnis Jasa Cuci Sepatu SHOE_DJOE”

Aspek Keuangan

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

ACC Munaqasah 4/08/26





Disusun Oleh :

Muhammad Daffa Anggaraksa 20423007

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA

2026

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	: Muhammad Umair
NIM	: 20423058
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Perintisan Bisnis	: Inovasi Bisnis Jasa Cuci Sepatu Milenial Menjadi Solusi Bisnis Ekonomis Dan Ramah Lingkungan

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari penulisan Laporan 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 penulis buat dengan sebenarnya dan tanpa adanya paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 7 Maret 2025



Muhammad Umair

NOTA DINAS

Yogyakarta, 07 Maret 2025

7 Ramadhan 1446 H

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

Assalamualaikum Wr. Wb.

kami kirimkan 4 (empat) eksemplar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 42/Dek/60/DAATI/FIAI/VI/2024 tanggal 4 Januari 2024 M, 22 Jumadil Akhir 1445 H atas tugas kami sebagai pembimbing Tugas Akhir saudara:

Nama	: Muhammad Daffa Anggaraksa Nomor Induk Mahasiswa 20423007
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2023/2024
Judul Perintisan Bisnis	: Inovasi Bisnis Jasa Cuci Sepatu Milenila Menjadi Solusi Bisnis Ekonomis dan Ramah Lingkungan (Bidang Keuangan)

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

Demikian semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, 07 Maret 2025

Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini;

Nama : Muhammad Daffa

NIM : 20423007

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Inovasi Bisnis Jasa Cuci Sepatu Milenial Menjadi Solusi Ekonomis Dan Ramah Lingkungan

Menyatakan bahwa, berdasarkan hasil dan proses 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 Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Junadi Safitri, S.E.I., M.E.I.

LEMBAR PENGESAHAN

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari	:	Kamis
Tanggal	:	27 Agustus 2026
Judul Tugas Akhir	:	Inovasi Paper Bag Ramah Lingkungan sebagai Pengganti Plastik Packaging pada Bisnis Jasa Cuci Sepatu Shoe_Djoe
Nama	:	MUHAMMAD DAFFA ANGGARAKSA
Nomor Mahasiswa	:	20423007

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
Junaidi Safitri, SEI, MEI (.....)

Penguji 1
Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA (.....)

Penguji 2
Tulasmi, SEI, MEI (.....)

Yogyakarta, 27 Agustus 2026
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan

Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat bagi hamba-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dalam kondisi sehat walafiat, dan juga dengan berkat rahmat-Nya penulis dapat menyusun laporan dengan sebaik mungkin. Shalawat serta salam selalu diucapkan kepada Nabi Muhammad SAW atas segala syafaat dan petunjuk yang beliau berikan. Karena itu, penulis menyampaikan persembahan karya ini kepada:

Kepada Ibu Sri Rejeki Handayani dan Bapak Heru Mulyono penulis mengucapkan terima kasih atas segala doa dan dukungan penuh serta segala pengorbanan yang telah diberikan dan juga kesabaran dalam mendidik saya. Atas segala dukungan cinta kasih sayang atas beribu-ribu nasehat serta semangat yang telah diberikan kepada penulis, dan dengan dorongan motivasi serta jerih payah yang tiada hentinya diberikan untuk penulis. Tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada saudara kandung penulis Shalahuddin Ash Shiddiqy dan Adinda Kayana Rameyza yang selama ini ada di belakang memberikan dukungan kepada penulis.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, terutama Dosen dan Staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah membina penulis dari awal perkuliahan hingga sekarang. Ucapan terima kasih yang terkhusus penulis tujukan kepada Bapak Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I. sebagai dosen pembimbing penulis yang telah membantu dan memberikan usulan untuk penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga proses sidang akhir saat ini. Semoga dengan binaan dan bimbingannya semua, penulis dapat mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan menjadi keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terima kasih penulis ucapkan kepada Rizki Tri Atmojo dan Muhammad Umair, karena telah berkenan untuk bekerja sama dalam menuntaskan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan segala rintangan dan juga lika-likunya. Terima kasih kepada teman-teman seperjuangan dan seangkatan penulis di prodi Ekonomi Islam yang telah menjadi keluarga dan teman seperjuangan pada proses pendidikan ini. Terima kasih untuk diri penulis sendiri yang sudah berjuang dan berusaha untuk memberikan yang terbaik, semoga Allah SWT memberikan rahmat dan kasih-Nya kepada kita semua.

MOTTO

"Orang-orang yang berusaha dengan sungguh-sungguh untuk (mencari keridaan) Kami benar-benar akan Kami tunjukkan kepada mereka jalan-jalan Kami. Sesungguhnya Allah benar-benar bersama orang-orang yang berbuat kebaikan.".

(QS. Al-Ankabut: 69)

"Sesungguhnya Allah mencintai seseorang yang apabila bekerja, mengerjakannya secara *itqan*

(profesional, tuntas, dan sempurna)." (HR. Ath Thabrani)

ABSTRAK

INOVASI BISNIS JASA CUCI SEPATU MILENIAL MENJADI SOLUSI BISNIS EKONOMIS DAN RAMAH LINGKUNGAN

MUHAMMAD DAFFA ANGGARAKSA

20423007

Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah serta meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap layanan yang praktis menjadi salah satu faktor yang mendorong munculnya peluang bisnis di bidang jasa, termasuk jasa perawatan sepatu. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses perintisan dan pelaksanaan bisnis jasa cuci sepatu SHOE_DJOE serta mengidentifikasi permasalahan dan upaya pemecahan masalah yang dihadapi, khususnya dalam aspek keuangan. SHOE_DJOE merupakan bisnis jasa cuci sepatu yang menyasar kalangan mahasiswa dengan menawarkan layanan Fast Clean, Deep Clean, dan Next Day. Pelaksanaan bisnis dilakukan melalui pembagian tugas pada bidang produksi, pemasaran, dan keuangan. Pada aspek keuangan, kegiatan yang dilakukan meliputi analisis kebutuhan modal, pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel, pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, penentuan harga jual, serta koordinasi dalam pengelolaan anggaran. Selain itu, SHOE_DJOE menerapkan inovasi penggunaan *paper bag* sebagai kemasan ramah lingkungan untuk menggantikan kemasan berbahan plastik. Dalam pelaksanaannya, bisnis ini menghadapi beberapa permasalahan, yaitu pencatatan keuangan yang belum terstruktur, kesulitan dalam menentukan format laporan keuangan, serta kurangnya koordinasi antarbidang yang menyebabkan ketidaktepatan dalam penggunaan anggaran. Upaya pemecahan masalah dilakukan dengan melakukan rekapitulasi pencatatan secara terstruktur, menetapkan format laporan keuangan sebagai pedoman pencatatan, serta meningkatkan perencanaan dan koordinasi dalam penyusunan anggaran. Berdasarkan pelaksanaan bisnis yang telah dilakukan, pengelolaan keuangan yang tertib, perencanaan anggaran yang matang, dan koordinasi antarbidang menjadi faktor penting dalam mendukung kelancaran operasional dan keberlangsungan bisnis SHOE_DJOE.

Kata Kunci: Perintisan Bisnis, Jasa Cuci Sepatu, SHOE_DJOE, Pengelolaan Keuangan, UMKM.

ABSTRACT

MILLENNIAL SHOE CLEANING SERVICE BUSINESS INNOVATION INTO AN ECONOMIC AND ENVIRONMENTALLY FRIENDLY BUSINESS SOLUTION

MUHAMMAD DAFFA ANGGARAKSA
20423007

The growth of micro, small, and medium enterprises, combined with the increasing public demand for practical services, has driven the emergence of business opportunities in the service sector, including shoe care services. This study aims to describe the initiation and implementation of the SHOE_DJOE shoe cleaning service business and identify the challenges and problem-solving efforts faced, particularly in the financial aspect. SHOE_DJOE is a shoe cleaning business targeting university students by offering Fast Clean, Deep Clean, and Next Day services. Business execution is carried out through division of work across production, marketing, and finance departments. In the financial aspect, activities include analyzing capital requirements, categorizing fixed and variable costs, recording transactions, preparing financial statements, setting selling prices, and coordinating budget management. Additionally, SHOE_DJOE implements innovation by using eco-friendly paper bags for packaging to replace plastic packaging. During operation, the business faced several challenges: unstructured financial record-keeping, difficulty in determining financial statement formats, and a lack of cross-departmental coordination leading to inaccurate budget utilization. Problem-solving efforts were made by restructuring transaction records, establishing a standardized financial report format, and improving budget planning and coordination. Based on business operations, orderly financial management, solid budget planning, and inter-departmental coordination serve as crucial factors in supporting SHOE_DJOE's operational efficiency and business sustainability.

Keywords: Business Initiation, Shoe Cleaning Services, SHOE_DJOE, Financial Management, MSMEs.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Ara	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangk	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 bawal
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
ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Ara	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:

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

Huruf Ara	Nama	Huruf Latin	Nama
...يْـَ	Fathah dan ya	ai	a dan u
...وْـَ	Fathah dan wa	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:

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Ara	Nama	Huruf Lat	Nama
...اَـى	Fathah dan alif atau	ā	a dan garis di atas

ى...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
وُ...	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
- لِلّهِ 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 Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta taufik dan hidayah-Nya, sehingga dengan rahmat, taufik dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Tidak lupa shalawat serta salam kita curahkan kepada junjungan kita, Nabi Muhammad saw yang telah mengentaskan umatnya dari gelapnya kebodohan dengan sinar-sinar pengetahuan dan keislaman yang menginspirasi penulis untuk terus berkarya melalui Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan judul "Inovasi Paper Bag Ramah Lingkungan Sebagai Pengganti Plastik Packaging Pada Bisnis Jasa Cuci Sepatu Shoe_Djoe".

Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan ilmu dan pengalaman yang berharga yang bisa menjadi bekal penulis untuk kedepannya. Dukungan serta do'a-do'a yang telah diberikan kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dengan tuntas dan tepat waktu, maka dari itu, penulis memohon izin untuk mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Hari Purnomo, M.T., IPU., ASEAN Eng., selaku rektor Universitas Islam Indonesia beserta jajaran-jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu di kampus tercinta Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Dr. Siti Achiria, SE., MM., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

5. Bapak Junaidi Safitri, S.E.I., M.E.I., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan arahan, masukkan, dan bimbingan dalam menuntaskan kewajiban kami untuk menyelesaikan studi di Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
6. Segenap Dosen dan staff Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan ilmu serta pendidikan kepada mahasiswa Ekonomi Islam sebagai bekal untuk melanjutkan kehidupan dengan penuh harapan.
7. Kedua orang tua Ibu Sri Rejeki Handayani dan Bapak Heru Mulyono serta saudara kandung penulis yang senantiasa hadir di sepanjang masa studi dengan beriringkan do'a dan nasehat yang membuat hidup semakin terarah dan terkendali.
8. Rekan sekelompok Rizki Tri Atmojo dan Muhammad Umair yang telah mampu bekerjasama menyelesaikan tugas akhir ini hingga tuntas dengan segala hiruk-pikuknya.
9. Seluruh mahasiswa program studi Ekonomi Islam seperjuangan angkatan 2020 yang telah membersamai penulis dari awal masuk hingga bersama-sama menyelesaikan pendidikan dan mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi.

Dengan kerendahan hati, penulis juga meminta maaf yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak atas kesalahan yang kurang berkenan, semua kesalahan yang penulis lakukan merupakan kekhilafan penulis semata. Dalam penyusunan tugas

akhir ini penulis menyadari bahwa masih banyak sekali kekurangan dan kesalahan, maka dari itu penulis sangat menerima segala macam saran dan kritik tentu yang bersifat membangun untuk kemajuan bersama. Semoga dengan adanya tulisan ini dapat memberikan edukasi dan manfaat bagi pembacanya.

Yogyakarta, 3 Agustus 2026



Muhammad Daffa Anggaraksa

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ii
NOTA DINAS iii
REKOMENDASI PEMBIMBING iv
LEMBAR PENGESAHAN v
MOTTO viii
ABSTRAK ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN x
KATA PENGANTAR xviii
DAFTAR ISI 1
DAFTAR TABEL 3
DAFTAR GAMBAR 5
BAB I PENDAHULUAN 6
A. LATAR BELAKANG 6
B. SISTEMATIKA PENULISAN 12
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 13
A. PROFIL BISNIS 13
B. TINJAUAN ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA 17
C. PELAKSANAAN BISNIS 20
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 54
A. IDENTIFIKASI MASALAH 54
B. TINJAUAN TEORITIS TENTANG KEUANGAN 55
C. PEMECAHAN MASALAH KEUANGAN 56
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 58
A. KESIMPULAN 58

B. SARAN 60

DAFTAR PUSTAKA 62

LAMPIRAN 63

RIWAYAT HIDUP PENULIS.....64

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Pembagian Tugas Tiap Bidang 16

Tabel 2.2 Sturktur dan Fungsional Jabatan 19

Tabel 2.3 Fixed Cost 22

Tabel 2.5 Variable Cost 23

Tabel 2.6 Biaya Penyusutan 25

Tabel 2.7 Biaya Operasional 26

Tabel 2.7 Perhitungan Harga Jual Fast Clean 27

Tabel 2.8 Perhitungan Harga Jual Deep Clean 28

Tabel 2.8 Perhitungan Harga Jual Next Day 28

Tabel 2.9 Break Even Point 32

Tabel 2.10 Modal 33

Tabel 2.11 Penjualan Bulan Maret 34

Tabel 2.12 Penjualan Bulan April 34

Tabel 2.13 Penjualan Bulan April 36

Tabel 2.14 Pendapatan Bulan Maret 38

Tabel 2.15 Pendapatan Bulan April 39

Tabel 2.16 Pendapatan Bulan Mei 40

Tabel 2.17 Laba Rugi Bulan Maret 41

Tabel 2.18 Laba Rugi Bulan April 42

Tabel 2.19 Laba Rugi Bulan Mei 43

Tabel 2.20 Neraca Bulan Februari 44

Tabel 2.21 Neraca Bulan Maret 45

Tabel 2.22 Neraca Bulan April 46

Tabel 2.23 Neraca Bulan Mei 47

Tabel 2.24 Perubahan Modal Bulan Februari.....49

Tabel 2.25 Perubahan Modal Bulan Maret.....49

Tabel 2.26 Perubahan Modal Bulan April.....50

Tabel 2.27 Perubahan Modal Bulan Mei.....50

Tabel 2.28 Peralatan.....51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Data UMKM 2018-2023 6

Gambar 1.2 Grafik Komposisi Sampah 9

Gambar 1.3 Grafik Persebaran Sampah dan Sampah Plastik di Indonesia (2017-2025) 10

Gambar 2.1 Logo SHOE_DJOE..... 14

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Dewasa ini, perkembangan dari dunia usaha baik itu secara online maupun pendirian usaha kecil menengah (UKM). Perkembangan ini tentu saja memberikan dampak kepada pertumbuhan perekonomian nasional. Dilansir dari website KADIN Indonesia, bahwa UMKM memiliki peran yang sangat besar dalam mendorong perekonomian nasional. Pada tahun 2023, jumlah pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mencapai 66 juta. UMKM memberikan kontribusi sebesar 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Rp. 9,850 triliun dan menyerap hingga 97% atau setara dengan 117 juta tenaga kerja dari keseluruhan total tenaga kerja.

Data UMKM 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	66
Pertumbuhan (%)		1.98%	-2.24%	2.28%	1,52%

Gambar 1.1 Data UMKM 2018-2023

Sumber : https://gapembi.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa selama lima tahun terakhir bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memberikan dampak pada pertumbuhan ekonomi secara nasional. Pada tahun 2019, jumlah UMKM mengalami peningkatan sebesar 1,28 juta atau sebesar 1,98% dari tahun 2018. Kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 1,47 juta atau sebesar 2,24%. Dan pada tahun 2021 dan 2023 jumlah UMKm mengalami peningkatan sebesar 2,28% dan 1,52%.

Fashion merupakan salah satu hal penting yang tidak akan terlepas dari kehidupan sehari-hari. Mulai dari pakaian yang harus digunakan untuk kegiatan didalam ruangan hingga pakaian apa yang harus digunakan untuk kegiatan diluar ruangan. Salah satu hal yang menjadi perhatian dikalangan anak muda dalam ber-*fashion* adalah sepatu. Selain berfungsi sebagai alas kaki, sepatu juga seringkali menjadi cerminan gaya hidup seseorang. Sehingga sepatu tidak hanya digunakan ketika bersekolah, berolahraga, ataupun bekerja saja. Untuk bisa tampil maksimal, tentu sepatu harus dirawat dengan baik agar kualitas dan ketahanannya terjaga. Tetapi masih banyak orang yang merasa kesulitan dalam merawat sepatunya dan ingin sepatunya tetap bersih dan terawat tanpa perlu repot mencuci. Karena alasan tersebut banyak dari kalangan pelajar maupun pekerja kantoran memilih unutk menggunakan jasa cuci sepatu untuk merawat sepatu mereka.

Industri *laundry* adalah salah satu sektor UMKM yang berkembang pesat akhir-akhir ini. Selain permintaan mencuci pakaian, permintaan untuk mencuci sepatu juga mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Fenomena ini terjadi karena beberapa dari kita menganggap bahwa mencuci bukanlah salah satu dari rutinitas sehari-hari dan menganggap hanya akan membuang waktu dengan pertimbangan prioritas pekerjaan utama yang sudah memakan waktu yang cukup banyak. Faktor ini yang membuka peluang dan menaikkan sektor bisnis *laundry* tak lepas juga dengan sepatu. Maka tak heran bila UMKM pada sektor bisnis jasa *laundry* mengalami peningkatan yang drastis.

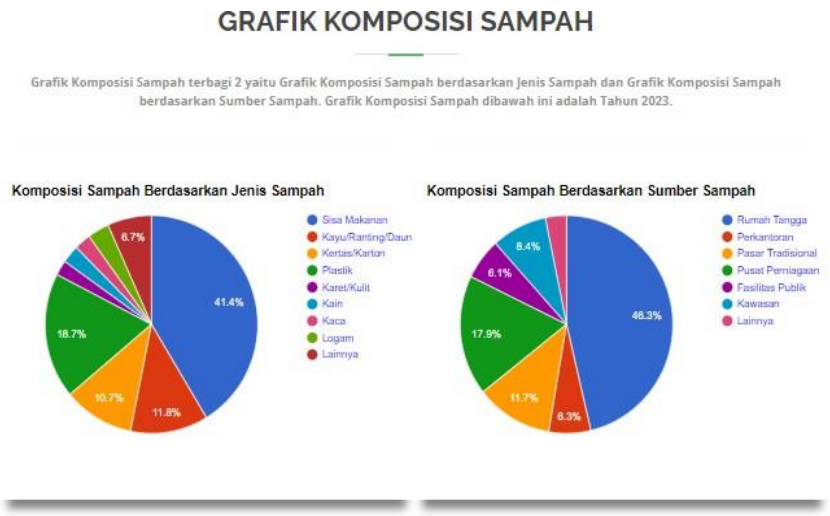
Dalam menghadapi perkembangan zaman yang terus berubah, setiap individu dituntut untuk memiliki pola pikir yang adaptif dan dinamis agar mampu mengikuti perubahan yang terjadi. Sikap tersebut tidak hanya penting dalam menjalani kehidupan sehari-hari, tetapi juga dalam mengelola dan merintis suatu usaha. Berdasarkan berbagai survei, salah

satu faktor yang menyebabkan seseorang ragu untuk memulai usaha adalah karena lebih berfokus pada berbagai permasalahan dan risiko yang mungkin dihadapi daripada mencari solusi untuk mengatasinya. Sebagai contoh, seseorang yang ingin memulai bisnis jasa cuci sepatu mungkin merasa ragu karena terlalu memikirkan kemungkinan kerugian dan berbagai risiko yang dapat terjadi. Kondisi tersebut dapat menghambat seseorang untuk memulai usahanya karena perhatian yang diberikan hanya tertuju pada permasalahan. Sebaliknya, apabila seseorang mampu memusatkan perhatian pada solusi dan langkah-langkah untuk mengatasi berbagai kendala dalam proses perintisan usaha, maka peluang untuk segera memulai dan mengembangkan bisnis akan semakin besar.

Hal pertama yang perlu diperhatikan sebelum memulai sebuah bisnis adalah melakukan analisis terhadap potensi pasar sebagai dasar dalam menentukan produk atau jasa yang akan ditawarkan. Tahap ini penting dilakukan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya kerugian di kemudian hari. Selain mempertimbangkan kondisi pasar, pemilihan produk juga perlu disesuaikan dengan kemampuan finansial serta keterampilan (*skill*) yang dimiliki agar kebutuhan modal tetap berada dalam jangkauan dan tidak membebani proses perintisan usaha. Pada dasarnya, tidak ada bisnis yang langsung berjalan secara sempurna sejak awal. Oleh karena itu, sebuah usaha dapat dimulai secara bertahap dengan memanfaatkan sumber daya, kemampuan, dan modal yang tersedia saat ini.

Terlepas dari solusi bisnis yang ekonomis, kami juga mempertimbangkan dari segi lingkungan, yaitu perihal pembungkus hasil cucian yang menggunakan plastik. Permasalahan sampah plastik yang terus meningkat dan berpotensi membahayakan alam dalam jangka panjang, ditambah lagi Indonesia adalah negara kepulauan. Sampah plastik

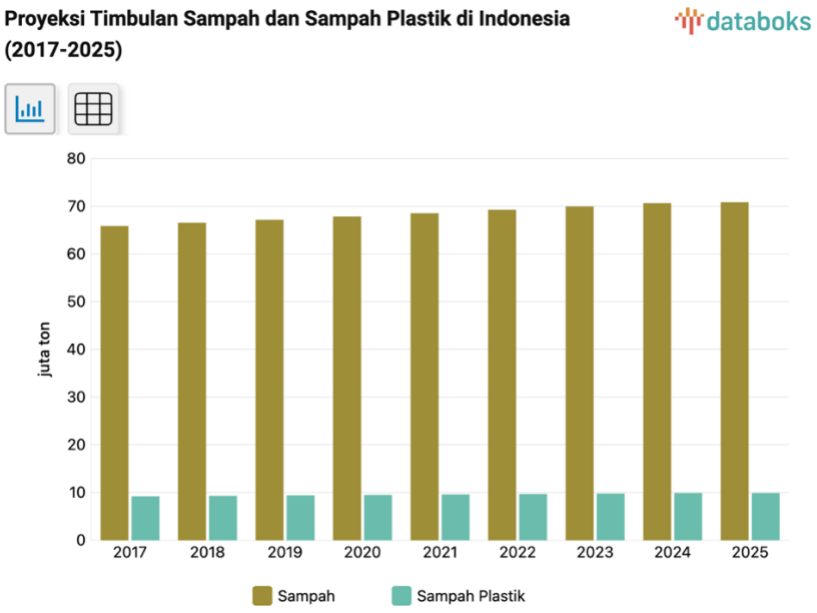
merupakan salah satu permasalahan lingkungan yang hingga saat ini masih menjadi perhatian, baik dalam pencemaran tanah maupun laut. Penggunaan plastik dalam kehidupan manusia sulit untuk dihindari karena material tersebut banyak digunakan dalam berbagai kebutuhan, mulai dari keperluan rumah tangga, konstruksi, hingga aktivitas sehari-hari. Seiring dengan meningkatnya aktivitas dan kebutuhan masyarakat, volume sampah plastik juga terus mengalami peningkatan. Apabila tidak dikelola dengan baik, penumpukan sampah plastik dapat menimbulkan berbagai dampak negatif terhadap kelestarian lingkungan serta kesehatan dan kehidupan manusia. Kondisi tersebut semakin kompleks akibat pertumbuhan jumlah penduduk, peningkatan taraf kehidupan, perubahan gaya hidup masyarakat, serta upaya pengurangan sampah plastik yang belum berjalan secara optimal. Selain itu, rendahnya kesadaran sebagian masyarakat terhadap pengelolaan sampah dan belum optimalnya penanganan yang dilakukan oleh pemerintah, baik di tingkat pusat maupun daerah, turut memperburuk permasalahan sampah plastik.



Gambar 1.2 Grafik Komposisi Sampah

Sumber: https://sipsn.menlhk.go.id/sipsn/

Salah satu dampak yang ditimbulkan oleh sampah plastik adalah pencemaran lingkungan dan gangguan terhadap kesehatan manusia. Pembakaran sampah plastik secara terbuka (*open burning*) dapat menghasilkan polutan berbahaya yang mencemari udara dan berpotensi meningkatkan risiko berbagai gangguan kesehatan, termasuk kanker. Paparan terhadap zat berbahaya tertentu yang dihasilkan dari pembakaran plastik juga dapat menimbulkan gangguan pada kulit yang serius, salah satunya dikenal sebagai *chloracne*. Selain mencemari udara, sampah plastik juga dapat mencemari berbagai sumber dan lingkungan perairan, seperti saluran air, irigasi, sungai, danau, serta pantai, bahkan dapat mencemari tanah. Apabila terakumulasi dalam jumlah besar, sampah plastik dapat menyumbat aliran air dan sungai sehingga menghambat sistem drainase serta meningkatkan risiko terjadinya banjir.



Gambar 1.3 Grafik Persebaran Sampah dan Sampah Plastik di Indonesia (2017-2025)

Sumber : https://shorturl.at/rgt6h

Timbulan sampah diperkirakan masih akan terus mengalami peningkatan hingga tahun 2025. Kondisi tersebut tidak terlepas dari pola hidup dan aktivitas masyarakat, mengingat kebersihan lingkungan pada dasarnya merupakan tanggung jawab bersama, terutama masyarakat yang berada di sekitar lingkungan tersebut. Rendahnya kesadaran mengenai pentingnya pengelolaan sampah, baik organik maupun anorganik, dapat menyebabkan peningkatan volume sampah sekaligus memperburuk kondisi lingkungan. Kebiasaan membuang sampah ke sungai juga berpotensi memperbesar pencemaran laut, mengingat banyak sungai di Indonesia yang bermuara ke laut. Permasalahan tersebut akan terus berlangsung apabila tidak diikuti dengan peningkatan kesadaran masyarakat untuk mengurangi produksi dan penggunaan sampah plastik serta menerapkan pengelolaan sampah yang lebih baik.

Berdasarkan *Jurnal Ilmiah Nasional Bidang Ilmu Teknik*, negara yang maju dalam pengelolaan lingkungan adalah negara yang mampu mengelola sampah secara mandiri dengan mengolahnya menjadi produk yang memiliki nilai guna maupun memanfaatkannya sebagai sumber energi alternatif. Sebaliknya, ketidakmampuan suatu negara dalam mengelola sampah dapat menimbulkan permasalahan lingkungan yang semakin serius dan pada akhirnya memberikan dampak negatif terhadap keberlangsungan negara tersebut. Kondisi ini menjadi semakin penting untuk diperhatikan, khususnya terhadap jenis sampah yang sulit terurai secara alami oleh mikroorganisme karena dapat terus menumpuk apabila tidak segera dikelola atau dimanfaatkan secara optimal (Nurhidayat & Adiluhung, 2021).

Permasalahan sampah plastik tidak akan dapat diselesaikan secara optimal apabila penggunaan produk berbahan plastik masih terus dilakukan tanpa diimbangi dengan upaya pengelolaan dan pengurangan sampah secara masif. Berangkat dari permasalahan tersebut, Shoe_Djoe berinisiatif untuk turut berkontribusi dalam upaya mengurangi penggunaan sampah plastik di

Indonesia sebagai bentuk kepedulian terhadap kelestarian lingkungan, sehingga generasi mendatang tetap dapat menikmati keindahan alam yang dijaga sejak saat ini. Meskipun dampak dari timbulan sampah plastik mungkin belum dirasakan secara signifikan dalam skala kecil, upaya pengurangan penggunaannya tetap perlu dilakukan sejak dini untuk mencegah permasalahan yang lebih besar di masa mendatang.

Sebagai salah satu bentuk implementasinya, Shoe_Djoe berupaya mengganti penggunaan pembungkus plastik pada sepatu setelah proses pencucian atau *treatment* dengan pembungkus berbahan kertas. Pemilihan kertas sebagai alternatif pembungkus didasarkan pada karakteristiknya yang lebih mudah terurai secara alami dibandingkan dengan plastik. Selain itu, bahan dasar kertas yang berasal dari sumber alami dinilai memiliki potensi yang lebih ramah terhadap lingkungan. Melalui perubahan sederhana tersebut, Shoe_Djoe diharapkan dapat turut mengurangi penggunaan plastik sekaligus meningkatkan kesadaran akan pentingnya penerapan praktik usaha yang lebih memperhatikan aspek keberlanjutan lingkungan.

B. SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan bisnis ini terdiri dari bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal mencakup bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian, diantaranya Bab I, II, III, dan IV. Bab I memuat pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang menjelaskan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II memuat laporan umum operasional bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menjelaskan secara umum mengenai bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan mengenai beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah memuat identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menjelaskan mengenai permasalahan yang dihadapi dalam merintis bisnis. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan mengenai teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan terakhir pada bagian pemecahan masalah menguraikan teori atau pendekatan yang dipakai dalam pemecahan masalah yang dihadapi.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan saran yang menjelaskan secara umum terkait pelaksanaan bisnis. Pelaksanaan aspek dan penyelesaian malasah yang dihadapi dalam Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan terjun di bidang bisnis yang sama.

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

Bisnis ini sudah dirancang sejak 2 tahun lalu yaitu pada tahun 2022 dan dirintis 5 bulan setelahnya oleh rekan penulis dengan tujuan untuk memenuhi tugas akhir perintisan bisnis yang menjadi syarat kelulusan. Selain itu, dipilihnya bisnis ini juga didasari karena melihat peluang yang cukup besar pada usaha jasa cuci sepatu ketika itu. Adapun penamaan “SHOE_DJOE” merupakan nama yang diberikan oleh rekan penulis

sekaligus pemilik dari usaha jasa cuci sepatu.

Nama “SHOE_DJOE” berasal dari dua kata yaitu “SHOE” yang berasal dari bahasa inggris yang memiliki makna sepatu dan “DJOE” yang merupakan nama panggilan dari rekan penulis sekaligus pemilik. Adapun yang menjadi pasar utama dan fokus bisnis ini adalah kalangan mahasiswa.

Pada awal perintisan bisnis ini, sempat belum menemukan ide untuk inovasi pada bisnis ini yang mampu memberikan dampak baik secara internal maupun eksternal. Kemudian seiring berjalannya waktu rekan penulis mendapatkan ide dan setelah didiskusikan bersama akhirnya penulis dan rekan sekelompok setuju untuk melakukan inovasi berupa penggunaan *packaging* dari kertas yang ramah lingkungan sebagai pengganti *packaging* yang terbuat dari plastik yang selama ini digunakan. Melihat juga dari sampah plastic yang semakin hari semakin meningkat, ditambah lagi dengan kurangnya kesadaran Masyarakat terkait pengelolaan sampah plastik yang dihasilkan dari kegiatan sehari-hari. Berikut merupakan logo bisnis jasa cuci sepatu ini,



Gambar 2.1 Logo SHOE_DJOE

Gambar disebelah kiri merupakan logo yang kami gunakan pada saat awal merintis bisnis ini sebelum adanya inovasi pada *packaging* yang kami gunakan dan gambar yang disebalah kanan merupakan logo yang didesain ulang setelah adanya inovasi penggunaan *packaging* dengan kertas ramah lingkungan sebagai pengganti dari *packaging* yang berbahan plastik. Pada awal perintisan bisnis ini, kami menggunakan slogan "cuci sepatu elit, harga irit" dengan maksud bahwa bisnis kami menyediakan jasa cuci sepatu dengan harga yang terjangkau tapi dengan juga dengan hasil maksimal serta pelayan yang tidak kalah dengan jasa cuci sepatu lain yang memiliki tarif lebih tinggi dari bisnis kami. Adapun setelah adanya inovasi terbaru dari kami, slogan yang kami gunakan mengalami penambahan yaitu "*using me = saving ur habitat*" yang terttulis pada *packaging* kami. Mungkin jika diperhatikan, slogan tersebut terdengar kurang sopan ketika dibaca. Tertapi, setelah berdiskusi bersama, menurut kami slogan-slogan yang seoperti inilah yang menarik bagi orang-orang daripada menggunakan kalimat yang Panjang. Selain itu, tujuan dari kami menggunakan slogan tersebut adalah untuk memberikan peringatan sekaligus meningkatkan kesadaran serta kepedulian masyarakat akan lingkungan disekitar kita

Bisnis ini juga mememiliki visi yaitu "menjadi pusat jasa cuci di tempat di mana bisnis berada, dan melayani segala jenis jasaa cuci mulai dari sepatu, baju, hingga kendaraan". Untuk mencapai visi tersebut, "SHOE_DJOE" memiliki misi sebagai berikut,

1. Memberikan pelayan secara maksimal kepada customer
2. Menjaga kualitas, baik dari segi produk, inovasi, maupun pelayanan
3. Selalu berinovasi menciptakan terobosan baru
4. Berkolaborasi dengan Lembaga-lembaga yang berhubungan

Dalam melaksanakan Tugas Akhir ini, penulis dan dua rekan pnulis yang lain membentuk kelompok dengan pembagian tugas menajdi 3 bagian yaitu bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi. Adapun tugas masing-masing bagian adalah sebagai berikut ,

Tabel 2.1 Pembagian Tugas Tiap Bidang

Bidang Produksi	**Bidang Pemasaran**	**Bidang Keuangan**
1. Riset spesifikasi produk 2. Menentukan bahan baku dan alat produksi	1. Melakukan riset pasar dan target konsumen 2. Membuat konten di sosial media	1. Menganalisis keuangan usaha 2. Mencatat arus kas 3. Membuat laporan keuangan
3. Manajemen stok 4. Membuat rincian biaya produksi dan berkoordinasi dengan bagian keuangan	Sebagai media penjualan 3. Melakukan strategi pemasaran dan konsep pemasran AIDA 4. Membuat rincian biaya pemasaran dan berkoordinasi dengan bagian keuangan	4. Berkoordinasi dengan bagian produksi dan pemasaran dalam mengatur keuangan

B. TINJAUAN ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia (SDM) adalah aspek yang sangat krusial dalam sebuah bisnis, sehingga harus mempertimbangkan banyak hal untuk merekrut tenaga kerja. Kualitas sumber daya manusia sangat mempengaruhi kinerja suatu bisnis, semakinbaik sumber daya manusia maka semakin baik pula pertumbuhan dan perkembangan suatu bisnis, begitu pun sebaliknya ketika sumber daya manusia itu tidak baik maka akan berpengaruh buruk juga pada suatu bisnis. Menurut Sakban dan teman temannya,

1. Analisis Jabatan di Shoe_Djoe

Analisis jabatan proses penyusunan data jabatan yang kemudian digunakan untuk penataan kelembagaan atau struktur jabatan sesuai dengan tanggung jawab dan tugas yang akan dilimpahkan. Analisis ini nantinya akan digunakan untuk membantu mencari sumber daya manusia yang dibutuhkan pihak perusahaan sesuai dengan kualifikasi yang telah ditentukan.

Proses analisis jabatan rencananya akan kami terapkan secara masif ketika sudah memiliki sistem untuk menuju bisnis auto pilot. Untuk saat ini, proses ini belum kami terapkan karena terkendala dengan sistem dan keadaan yang memang belum membutuhkan karyawan untuk membantu proses pelayanan. Tetapi, kami sudah menyusun dan merencanakan kualifikasi atau standarisasi yang akan kami jadikan acuan ketika suatu saat kami membutuhkan partner untuk menjalankan bisnis ini, adapun spesifikasi jabatan yang ada pada saat ini yaitu,

a. Kepala Bagian Produksi

Staf bagian produksi memiliki tanggung jawab penuh dalam menjamin kualitas pelayanan yang dilakukan, mulai dari kebersihan, kekeringan, hingga menjamin sepatu wangi hingga sampai ke tangan konsumen.

b. Kepala Bagian Keuangan

Bagian keuangan bertanggung jawab untuk memastikan sirkulasi keuangan berjalan sesuai dengan pemasukan dan pengeluaran, bekerja sama dengan bagian produksi untuk membeli barang yang sudah habis maupun akan habis, dan bekerja sama dengan pemasaran jikalau membutuhkan biaya untuk proses pemasaran seperti promosi berbayar dan lain sebagainya.

c. Kepala Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran adalah bagian yang tak kalah pentingnya dengan bagian lain, yaitu menjamin penjualan produk jasa secara berkala dan menaikkan penjualan dengan terobosan-terobosan yang baru agar tetap dilirik oleh para konsumen.

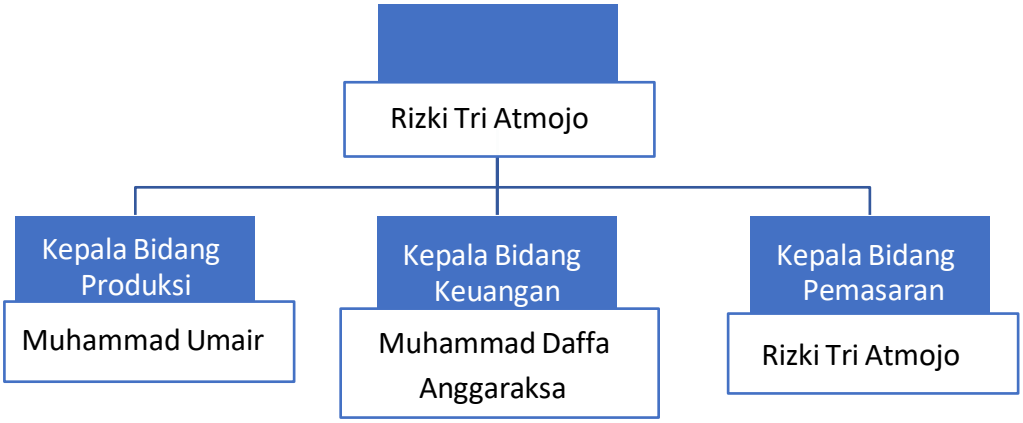
2. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan sebuah garis hirarki yang membagi tugas dari setiap individu sesuai dengan posisi masing-masing yang berguna untukmempermudah pembagian tugas dan wewenang setiap kepala. Struktur organisasi memiliki banyak macamnya seperti struktur fungsional yang membagi sesuai dengan fungsinya, struktur divisional yang membagi sesuai dengan divisi atau tugas masing-masing, struktur tim kerja untuk mempermudah proses menyelesaikan sebuah pekerjaan, dan lain sebagainya. Dalam praktiknya, Shoe_Djoe menggunakan struktur organisasi yang sederhana dan tidak rumit

karena menurut penulis, struktur sederhana lebih cocok untuk diterapkan pada bisnis yang masih pada tahap merintis.

Selain itu, struktur sederhana diharapkan dapat menjadi langkah awal untuk membuat struktur yang lebih tersistem dan lebih baik lagi kedepannya.

Struktur Organisasi di Shoe_Djoe :



Dari struktur organisasi diatas dapat dijelaskan bahwa Shoe_Djoe dijalankan oleh 3 anggota kelompok dengan tugas dan tanggung jawab masing-masing. Berikut adalah tabel yang menjelaskan tentang jabatan struktural beserta jabatan fungsionalnya,

Tabel 2.2 Sturktur dan Fungsional Jabatan

Identifikasi Jabatan	Spesifikasi Jabatan	Uraian Jabatan
Kepala Bisnis	Memanajemen jalannya b	• Memanajemen dan mengontrol keberlangsungan bisnis

Kepala Bidang Produksi	Pengelolaan SDM, operasi dan produksi	• Melakukan *treatment* produk y masuk • Mencari dan bekerja sa dengan produsen *cleaner* sepatu • Memastikan pr terlayani dengan maks
Kepala Bidang Keuangan	Manajemen dan pencatatan arus keuangan	• Melakukan analisis lap kas • Mencatat arus kas • Koordinasi dengan ba produksi atau pemas saat membutuhkan l dalam operasional
Kepala Bidang Pemasaran	Pengelolaan akun media sosial	• Melakukan riset pasar • Mendesain logo, media sosial, dan p iklan • Melakukan promosi menggunakan fasilitas yang ada

C. PELAKSANAAN BISNIS

Bisnis “Shoe_Djoe” telah berperasi sejak tahun 2022, tepatnya pada bulan November. Bisnis ini dirinitis dengan tujuan untuk turut memenuhi permintaan akan jasa cuci separu yang meningkat pada saat musim hujan, khususnya di kalangan para mahasiswa yang seringkali tidak memiliki waktu untuk mencuci sepatu karena kesibukan kuliah, organisasi, ataupun bekerja. Bisnis ini kami angkat dalam rangka memenuhi Tugas Akhir perintisan bisnis dengan inovasi berupa penggunaan *packaging* berbahan kertas yang ramah lingkungan, mengingat limbah sampah plastik di Indonesia khususnya di Kota Yogyakarta meningkat. Adapun inovasi yang kami lakukan ini kamu beri nama inovasi “*Friendly Packing*” karena kami harap dengan adanya inovasi *packaging* berbahan kertas ini dapat membantu mengurangi jumlah sampah plastic yang terus mengalami peningkatan. Juga dengan adanya inovasi ini, kami berharap mampu memberikan inspirasi kepada rekan-rekan lain yang juga bergerak pada bidang jasa cuci khususnya jasa cuci sepatu ini. Dalam proses pelaksanaannya, penulis bertanggung jawab pada bagian keuangan.

Adapun tugas dari divisi keuangan yaitu melakukan pencatatan transaksi keuangan dan menyusun laporan keuangan. Dalam menjalankan Tugas Akhir perintisan bisnis ini, ada empat target pencapaian yang telah ditetapkan yaitu menganalisis keuangan usaha, mencatat arus kas bisnis, membuat laporan keuangan, dan berkoordinasi dengan bagian produksi dan pemasaran dalam mengatur keuangan. Berikut adalah uraian dari target pencapaian kami :

1. Menganalisis Keuangan Usaha

   a. *Fixed Cost*

      Biaya tetap atau *fixed cost* adalah biaya yang dikeluarkan secara periodik dan jumlah yang dikeluarkan selalu sama, tidak terpengaruh oleh jumlah volume pada periode tersebut (Assegaf, 2019). Bisa diartikan biaya tetap adalah biaya yang tidak akan berubah, meskipun jumlah *output* berubah. Dengan kata lain, walaupun *output* berubah menjadi lebih banyak atau lebih sedikit, biaya akan terus sama besarnya.

      Sebelum melakukan penjualan, penulis merinci dan menganalisis perkiraan biaya tetap yang diperlukan. Penulis menghitung biaya tetap dengan memperhatikan kebutuhan akan peralatan-peralatan dalam bisnis. Adapun *fixed cost* tersebut tertera pada tabel berikut:

Tabel 2.3 Fixed Cost

No.	Fixed cost	Ket	Qty	Harga	Jumlah
1	Paket Sikat Utama	Alat	1	Rp50.000,00	Rp50.000,00
2	Sikat In Sole	Alat	1	Rp7.000,00	Rp7.000,00
3	Paket Sikat Detailing	Alat	1	Rp13.000,00	Rp13.000,00
4	Sikat Premium	Alat	1	Rp35.000,00	Rp35.000,00
5	Penghapus Suede	Alat	1	Rp7.000,00	Rp7.000,00
6	Lap Microfiber	Alat	5	Rp5.000,00	Rp25.000,00
TOTAL					Rp137.000,00

Berdasarkan tabel 2.3, dapat dilihat alat yang diperlukan dalam proses jasa cuci sepatu yaitu paket sikat utama seharga Rp50.000, sikat in sole seharga Rp7.000, paket sikat detailing seharga Rp13.000, dan sikat premium seharga Rp35.000 untuk sikat-sikat yang digunakan dalam proses pencucian sepatu. Penulis juga membeli penghapus suede seharga Rp7.000 yang digunakan untuk membersihkan noda pada sepatu yang memiliki bahan suede dan lap microfiber seharga Rp5.000/unit yang digunakan untuk mengeringkan sepatu yang sudah selesai dicuci sebelum dijemur.

b. *Variable Cost*

Biaya variabel atau *variable cost* adalaha biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis (Assegaf, 2019). Bisa diartikan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang akan berubah mengikuti jumlah *output* yang dihasilkan.

Penulis merinci dan menganalisis biaya variabel yang akan dikeluarkan sebelum menjalankan bisnis. berikut adalah tabel yang mencantumkan biaya variabel:

Tabel 2.5 Variable Cost

No.	Variable Cost	Ket	Qty	Harga	Jumlah
1	Cleaner Sepatu	Bahan Utama	1 Liter	Rp90.000,00	Rp90.000,00
2	Cleaner Booster Sepatu	Bahan Utama	1 Liter	Rp100.000,00	Rp100.000,00
3	Parfum Sepatu	Bahan Utama	3 Botol	Rp17.000,00	Rp51.000,00

4	Paper Bag	Bahan Utama	50 Pcs	Rp1.500,00	Rp75.000,00
TOTAL					Rp316.000,00

Berdasarkan tabel 2.4, terdapat empat bahan yang diperlukan dalam proses jasa cuci sepatu kami. Dalam bisnis ini terdapat beberapa paket jasa cuci sepatu, yaitu fast clean, deep clean, dan next day. Untuk perbedaan paket jasa yang kami tawarkan terletak pada bahan dan alat yang dipakai dalam proses pencucian sepatu. Untuk masing-masing paket memiliki harga yang berbeda-beda. Paket jasa faast clean seharga Rp20.000, paket deep clean seharga Rp25.000, dan paket next day seharga Rp30.000.

Dalam proses pencucian sepatu, pada paket fast clean hanya membutuhkan bahan cleaner sepatu dalam prosesnya. Untuk proses deep clean membutuhkan bahan cleaner dan cleaner booster untuk mencuci sepatu yang memiliki noda yang susah dihilangkan. Selanjutnya parfum sepatu digunakan sebagai sentuhan terakhir ketika sepatu yang sudah selesai diproses agar tetap terjagi wangi dari sepatu yang akan diserahkan. Kemudian sebagai alternatif packaging selain palstik, tim penulis memilih untuk menggunakan packaging berupa paper bag untuk mengurang sampah plastik dan lebih ramah lingkungan.

Bahan-bahan di atas, penulis beli secara online melalui marketplace shopee dan mendapatkan gratis ingkos kirim. Sehingga, total biaya variabel yang kami hitung sebagai perkiraan selama satu bulan senilai Rp316.000 dengan kuantitas 50 kali cuci sepatu.

c. Biaya Penyusutan

Tabel 2.6 Biaya Penyusutan

No	Nama Peralatan	Nilai	Nilai Residu 10%	Umur	Penyusutan Pertahun	Penyusutan Perbulan
1	Paket Sikat Utama	Rp50.000,00	Rp5.000,00	2	Rp22.500,00	Rp937,50
2	Sikat In Sole	Rp7.000,00	Rp700,00	2	Rp3.150,00	Rp131,25
3	Paket Sikat Detailing	Rp13.000,00	Rp1.300,00	2	Rp5.850,00	Rp243,75
4	Sikat Premium	Rp35.000,00	Rp3.500,00	2	Rp15.750,00	Rp656,25
5	Penghapus Suede	Rp7.000,00	Rp700,00	2	Rp3.150,00	Rp131,25
6	Lap Microfiber	Rp5.000,00	Rp500,00	1	Rp4.500,00	Rp375,00
					Rp54.900,00	Rp2.475,00

Dalam sebuah bisnis, diperlukan untuk menyiapkan berbagai peralatan. Peralatan-peralatan tersebut dianggarkan pada biaya tetap atau *fixed cost*, namun setiap waktunya peralatan tersebut memiliki nilai depresiasi. Depresiasi (penurunan nilai) pada *fixed cost* dikenal sebagai biaya penyusutan. Peralatan yang memiliki nilai penyusutan meliputi paket sikat utama, sikat *in sole*, paket sikat detailing, sikat premium, penghapus *suede*, dan lap *microfiber*.

d. Biaya Operasional

Adapun biaya operasional yang telas penulan analisis adalah sebagai berikut :

Tabel 2.7 Biaya Operasional

Biaya Operasional (Bulan)				
No.	Keterangan	Qty	Harga	Jumlah
1	Bensin	5 liter	Rp15.000,00	Rp75.000,00
Total				Rp75.000,00

Biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan proses produksi diebut sebagai biaya operasional. Berdasarkan analisis di atas, biaya operasional yang dikeluarkan adalah biaya pembelian bensin sebanyak 5 liter dengan harga per liternya seharga Rp15.000 untuk pengantaran sepatu. Sehingga diperoleh total biaya operasional dalam satu bulan senilai Rp80.500.

e. Biaya Investasi

Berikut adalah tabel biaya investasi yang telah penulis analisis :

No.	Keterangan	Jumlah
1	Peralan (*fixed cost*)	Rp137.000,00
2	Bahan habis pakai (*variable cost*)	Rp316.000,00
3	Biaya Operasional	Rp75.000,00
Total		Rp528.000,00

Untuk menjalankan bisnis SHOE_DJOE, penulis memerlukan biaya senilai Rp528.000 per bulannya. Biaya tersbut dikeluarkan untuk membeli peralatan yang dibutuhkan dalam proses cuci sepatu senilai Rp137.000, bahan habus pakai senilai Rp316.000, dan biaya operasional senilai Rp75.000. Biaya investasi ini yang menjadi pertimbangan sebagai modal awal bisnis jasa cuci sepatu SHOE_DJOE.

f. Harga Jual Produk

Tabel 2.7 Perhitungan Harga Jual Fast Clean

No.	Penentuan Harga Jual	Harga
1	Bahan Habis Pakai	Rp7.900
2	Operasional	Rp2.000
3	Total Biaya	Rp9.900
4	Penyusutan	Rp2.475
5	Harga Sebelum Laba	Rp12.375
6	Laba (per unit)	Rp7.000
7	Harga Jual	Rp19.375
8	Pembulatan Harga Jual	Rp20.000

Tabel 2.8 Perhitungan Harga Jual Deep Clean

No.	Penentuan Harga Jual	Harga
1	Bahan Habis Pakai	Rp7.900
2	Operasional	Rp2.000
3	Total Biaya	Rp9.900
4	Penyusutan	Rp2.475
5	Harga Sebelum Laba	Rp12.375
6	Laba (per unit)	Rp12.000
7	Harga Jual	Rp24.375
8	Pembulatan Harga Jual	Rp25.000

Tabel 2.8 Perhitungan Harga Jual Next Day

No.	Penentuan Harga Jual	Harga
1	Bahan Habis Pakai	Rp7.900
2	Operasional	Rp2.000
3	Total Biaya	Rp9.900
4	Penyusutan	Rp2.475
5	Harga Sebelum Laba	Rp12.375
6	Laba (per unit)	Rp17.000
7	Harga Jual	Rp29.375
8	Pembulatan Harga Jual	Rp30.000

Dalam menentukan harga jasa cuci sepatu SHOE_DJOE, penulis perlu meninjau semua biaya untuk mendapatkan harga jasa cuci sepatu yang sesuai. Untuk harga jasa cuci sepatu yang kami tawarkan memiliki 3 variasi harga yang terbagi menjadi paket *Fast Clean*, *Deep Clean*, dan *Next Day*. Pertama, penulis dan rekan bisnis penulis memperhitungkan bahan habis pakai senilai Rp7.900/cuci

sepatu yang ditambahkan dengan biaya operasional sebesar Rp2.000/cuci sepatu dan biaya penyusutan senilai Rp2.475, sehingga diperoleh total biaya senilai Rp12.375. Kemudian penulis melakukan pembahasan dengan rekan bisnis penulis untuk menentukan laba jasa cuci sepatu, dan disepakati masing-masing paket jasa cuci sepatu memiliki laba yang berbeda-beda. Untuk paket *Fast Clean* disepakati laba yang diambil sebesar Rp7.000, untuk paket *Deep Clean* disepakati laba yang diambil sebesar Rp12.000, dan untuk paket *Next Day* disepakati laba yang diambil sebesar Rp17.000. Dengan demikian, paket jasa cuci sepatu yang ditawarkan untuk paket *Fast Clean* seharga Rp19.375 dan dibulatkan menjadi Rp20.000. Kemudian untuk paket *Deep Clean* seharga Rp24.375 dan dibulatkan menjadi Rp25.000. Dan untuk paket *Next Day* seharga Rp29.375 dan dibulatkan menjadi Rp30.000.

g. Kelayakan Usaha

Sebelum menjalankan bisnis, penulis perlu memperhitungkan kelayakan bisnis pada jasa cuci sepatu yang akan dijalankan. Menurut Husein Umar (2012) dalam (Sukmawati & Nasution, 2019) kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang mempelajari tentang suatu usaha atau bisnis yang akan dijalankan secara mendalam, yang bertujuan untuk menentukan kelayakan dari bisnis yang akan dijalankan.

Adapun dalam menentukan kelayakan suatu bisnis terdapat beberapa komponen yang menjadi perhitungan. Menurut (Putra, Prijanto, Sukendar, & Arisena, 2019) untuk melihat layak atau tidaknya sebuah bisnis untuk dijalankan dapat dilakukan perhitungan *Payback Period*, *Net Present Value* (NPV), dan R/C (*Revenue Cost Ratio*)

Payback Period menurut (Syahyunan, 2014) dalam jurnal (Yurian, Manik, & Adel, 2020) adalah suatu metode untuk mengetahui berapa lama jangka waktu yang dibutuhkan untuk mengembalikan dana yang diinvestasikan pada suatu bisnis. *Payback Periode* dapat dihitung menggunakan rumus perhitungan sebagai, *Payback Period* = Nilai Investasi / Kas Masuk Bersih.

Net Present Value (NPV) menurut (Cahyani, Hardiyanti, & Nurzhaputra, 2017) diartika sebagai analisa keuangan yang digunakan untuk menilai kelayakan sebuah usaha yang dilihat dari melalui nilai sekarang dari arus kas bersih yang akan diterima dibandingkan nilai sekarang dari modal investasi yang dikeluarkan

BULAN KE	INVESTASI	PEMASUKAN		NET CASH FLOW	KUMULATIF
		NET PROFIT	DEPRESIASI & AMORTISASI		
0	Rp137.000			-Rp137.000	-Rp137.000
1		Rp149.125	Rp2.475	Rp151.600	Rp14.600
2		Rp159.125	Rp2.475	Rp161.600	Rp176.200
3		Rp212.000	Rp2.475	Rp214.475	Rp390.675

Didapati nilai PBP dan NPV, dari perhitungan yang sudah dilakuakn sebagai berikut

Payback Periode = 0 + (Rp137.000/Rp151.600) Payback Periode = 0 + (0,90)

Payback Periode = 0,90 (Dibulatkan menjadi 1)

Artinya, periode pengembalian investasi yaitu setelah 27 hari atau jika dibulatkan menjadi 30 hari atau 1 bulan. Sehingga bisnis dinilai layak untuk dijalankan karena pengembalian investasi lebih cepat dari umur investasi.

Selanjutnya dari perhitungan melalui *microsoft excel*, didapati nilai NPV sebesar Rp..... Dengan ketentuan; NPV>0 proyek/usaha layak untuk dilaksananakan; NPV=0 Proyek/usaha berada du dalam keadaan BEP dimana TR = TC dalam bentuk *persent value*; NPV<0 Proyek/usaha tidak layak untuk dilaksanakan.

Berdasarkan analisa kelayakan usaha, SHOE_DJOE layak untuk dijalankan karena NPV lebih dari 0 dan bernilai positif.

R/C (*Revenue Cost Ratio*) merupakan perbandingan antara total penerimaan dengan total biaya dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

$$R/C =$$

$$R/C = \frac{\quad}{\quad}$$

$$TR\ TC = \underline{Rp1.000.000}\ Rp528.000 R/C = 1{,}89$$

Dimana :

R/C = *revenue cost ratio*

TR = total *revenue* (total penerimaan) TC = total *cost* (total biaya)

Dengan ketentuan :

1) Jika *revenue cost ratio* < 1 maka bisnis dinyatakan rugi
2) Jika *revenue cost ratio* = maka bisnis dinyatakan impas
3) Jika *revenue cost ratio* > 1 maka bisnis dinyatakan untung

Berdasarkan hasil dari analisis diatas, bisnis SHOE_DJOE memiliki nilai R/C > 1, sehingga bisnis layak untuk dijalankan.

h. *Break Even Point* (BEP)

Dalam melakukan perencanaan bisnis, penulis perlu menghitung *break event point* (BEP). BEP dapat diartikan sebagai kondisi atau titik dimana perushaan tidak memperoleh keuntungan ataupun dan tidak mengalami kerugian (Matuankotta & Luturmas, 2023). Analisi BEP ini digunakan untuk menentukan hubungan antara biaya, banyaknya penjualan, dan produksi bisa digunakan untuk menemukan titik impas. Berikut adalah tabel perhitungan BEP yang telah penulis lakukan :

Tabel 2.9 Break Even Point

BEP per Bulan	per Bulan	3 Bulan
Total *fix Cost* (a)		
Peralatan	Rp45.667,00	Rp137.000,00
Jumlah	Rp45.667,00	Rp137.000,00
Variabel cost (b)		
Bahan baku	Rp7.900,00	Rp7.900,00
Operasional	Rp2.000,00	Rp2.000,00
Jumlah	Rp9.900,00	Rp9.900,00
Pembulatan harga jual (C)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
Profit (c-b)	Rp15.100,00	Rp15.100,00
BEP UNIT		
total biaya tetap/(harga jual unit produk- biaya variabel setiap unit)	3	9
BEP HARGA		

total biaya tetap/(1-biaya variabel setiap unit/harga jual)	Rp75.607,62	Rp226.821,19

Dari perhitungan tabel diatas, diperoleh break even point (BEP) unit dan BEP harga jasa cuci sepatu SHOE_DJOE masing-masing sebanyak 3 unit dan Rp75.607,62. Dalam menjalankan bisnis jasa cuci sepatu SHOE_DJOE, penulis melakukan penjualan dalam kurun waktu tiga bulan. Oleh karena itu, diperoleh BEP unir dan BEP harga untuk tiga bulan sebanyak 9 unit dan Rp228.821,19.

2. Laporan Arus Kas

a. Modal

Setiap anggota tim berkontribusi dalam permodalan awal bisnis SHOE_DJOE. Penulias dan tim sepakat untuk mengumpulkan modal sebesar Rp400.000 per orang, sehingga diperoleh modal awal sebesar Rp1.200.000. Penulis memutuskan untuk menyimpan modal yang sudah terkumpul di rekening BSI milik penulis dan menggunakannya juga sebagai alat pembayaran saat menjalankan bisnis nantinya.

Berikut adalah anggaran modal yang telah disepakati :

Tabel 2.10 Modal

Tanggal	**Bulan**	**Nama**	**Modal**
11/02/2024	Februari	Atmodjo	Rp400.000,00
12/02/2024		Umair	Rp400.000,00
12/02/2024		Daffa	Rp400.000,00
Total			Rp1.200.000,00

Dari modal awal tersebut, penulis dan tim melakukan pembelian alat dan bahan yang akan digunakan meliput sikat cuci sepatu, kain *microfiber*, *cleaner* cuci sepatu, *cleaner booster* cuci sepatu, dan *paper bag* dengan biaya sebesar Rp453.000.

b. Penjualan

1) Penjualan Bulan Februari

Pada bulan Februari, bisnis SHOE_DJOE belum melakukan penjualan jasa cuci sepatu. Hal ini disebabkan karen bisnis SHOE_DJOE masih dalam tahapan pembelian peralatan, bahan habis pakai, dan packaging *paper bag*.

Pada bulan Februari, SHOE_DJOE masih dalam tahap fokus dalam pembelian untuk pengadaan peralatan dan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses jasa cuci sepatu.

2) Penjualan Bulan Maret

Pada bulan Maret, bisnis SHOE_DJOE melayani jasa cuci sepatu sebanyak 13 paket jasa cuci sepatu. Adapun tabel penjualan bulan maret sebagai berikut :

Tabel 2.11 Penjualan Bulan Maret

No	Tanggal	Jumlah (Kode)	Jenis Barang	Nominal
1	03/03/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
2	05/03/2024	3 (FC)	Sepatu	Rp60.000,00
		4 (DC)	Sepatu	Rp100.000,00
3	10/03/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
4	13/03/2024	3 (DC)	Sepatu	Rp75.000,00
5	17/03/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
TOTAL		13		Rp310.000,00

Penjualan pertama SHOE_DJOE tercatat pada tanggal 3 Maret 2024, sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Kemudian dua hari berikutnya tercatat penjualan pada tanggal 5 Maret 2024, sebanyak 3 paket *Fast Clean* dan 4 paket *Deep Clean*. Kemudian pada pertengahan bulan maret tercatat penjualan pada tanggal 10 Maret 2024 sebanyak 1 paket *Deep Clean*, pada tanggal 13 Maret sebanyak 3 paket *Deep Clean*, dan pada tanggal 17 Maret sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Setelah penulis melakukan perhitungan penjualan, didapatkan pemasukan sebesar Rp310.000 dari penjualan 13 paket jasa cuci sepatu.

3) Penjualan Bulan April

Pada bulan April, bisnis SHOE_DJOE melayani jasa cuci sepatu sebanyak 13 paket jasa cuci sepatu. Adapun tabel penjualan bulan april sebagai berikut :

Tabel 2.12 Penjualan Bulan April

NO	Tanggal	Jumlah(Kode)	Jenis Barang	Nominal
1	01/04/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
2	05/04/2024	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
3	09/04/2024	4 (DC)	Sepatu	Rp100.000,00
4	17/04/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
5	21/04/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
6	24/04/2024	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
		1 (RG)	Sepatu	Rp15.000,00
7	28/04/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp25.000,00
TOTAL		13		Rp315.000,00

Pada awal bulan april tercatat penjualan pada tanggal 1 April 2024 sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Lalu pada tanggal 5 April 2024 tercatat penjualan sebanyak 2 paket *Deep Clean* dan pada tanggal 9 April 2024 tercatat penjualan sebanyak 4 paket *Deep Clean*. Kemudian pada pertengahan bulan april tercatat penjualan pada tanggal 17 April 2024 sebanyak 1 paket *Deep Clean*.

Lalu di akhir bulan april tercatat penjualan pada tanggal 21 April 2024 sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Kemudian pada tanggal 24 April 2024 tercatat penjualan sebanyal 2 paket *Deep Clean* dan 1 paket Reguler. Dan pada tanggal 28 April 2024 tercatat penjualan sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Sehingga total penjualan bisnis cuci sepatu SHOE_DJOE pada bulan April sebanyak 13 paket senilai Rp315.000

4) Penjualan Bulan Mei

Pada periode bulan Mei, bisnis SHOE_DJOE melayani jasa cuci sepatu sebanyak 13 paket jasa cuci sepatu. Adapun tabel penjualan bulan Mei sebagai berikut :

Tabel 2.13 Penjualan Bulan April

NO	Tanggal	Jumlah (Kode)	Jenis Barang	Nominal
1	01/05/2024	1 (DC)	Tas Ransel	Rp30.000,00
2	03/05/2024	1 (DC)	Sepatu	Rp60.000,00
		2 (RG)	Sepatu	Rp50.000,00
3	05/05/2024	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
4	11/05/2024	3 (DC)	Sepatu	Rp75.000,00
5	15/05/2025	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
6	22/05/2024	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
		1 (RG)	Sepatu	Rp25.000,00

7	24/05/2024	1 (ND)	Sepatu	Rp30.000,00
8	27/05/2024	2 (DC)	Sepatu	Rp50.000,00
TOTAL		16		Rp470.000,00

Pada periode awal bulan Mei, tercatat penjualan pada tanggl 1 Mei 2024 sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Kemudian pada tanggal 3 Mei 2024 tercatat penjualan sebanyak 1 paket *Deep Clean* dan 2 paket Reguler. Lalu pada tanggal 5 Mei 2024 tercatat penjualan sebanyak 2 paket *Deep Clean*.

Pada periode pertengahan bulan Mei, tercatat penjualan pada tanggal 11 Mei 2025 sebanyak 3 paket *Deep Clean* dan pada tanggal 15 Mei 2024 tercatat penjualan sebanyak 2 paket *Deep Clean*.

Kemudian pada periode akhir bulan tercatat penjualan pada tanggal 22 Mei 2024 sebanyak 2 paket *Deep Clean* dan 1 paket Reguler. Lalu pada tanggal 24 Mei 2024 tercatat penjualan sebanyak 1 paket *Next Day* dan pada tanggal 27 Mei 2024 tercatat penjualan sebanyal 2 paket *Deep Clean*. Sehingga pada bulan Mei tercatat penjualan jasa cuci sepatu SHOE_DJOE sebanyak 16 paket senilai Rp470.000.

3. Mencatat Laporan Keuangan

   a. Pendapatan

      Penulis melakukan pencatatan laporan pendapatan sejak bulan Maret 2024 hingga Mei 2024. Hal ini dikarenakan pada bulan Februari 2024 tim perintisan bisnis masih dalam tahapan pembelian peralatan, pembelian bahan habis pakai, dan packaging paper bag, sehingga bisnis baru memperoleh pendapatan di bulan Maret 2024. Berikut adalah laporan pendapatan SHOE_DJOE dari bulan Maret hingga Mei.

1) Pendapatan Bulan Maret

Tabel 2.14 Pendapatan Bulan Maret

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	3 (FC)	Rp20.000,00	Rp60.000,00
	5 (DC)	Rp25.000,00	Rp125.000,00
Minggu Kedua	1 (DC)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
Minggu Ketiga	3 (DC)	Rp25.000,00	Rp75.000,00
Minggu Keempat	1 (DC)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
Total Pendapatan Bulanan			Rp310.000,00

Bisnis jasa cuci sepatu SHOE_DJOE mulai menerima order pada minggu pertama bulan Maret. Pada minggu pertama, SHOE_DJOE mendapatkan pemasukan sebesar Rp185.000 dari penjualan 3 paket *Fast Clean* dan 5 paket *Deep Clean*. Selanjutnya pada minggu kedua, SHOE_DJOE mendapatkan mendapatkan pemasukan sebesar Rp25.000 dari 1 paket *Deep Clean* dan pada minggu ketiga mendapatkan pemasukan sebesar Rp75.000 dari 3 paket *Deep Clean*. Kemudian pada minggu keempat mendapatkan pemasukan sebesar Rp25.000 dari 1 paket *Deep Clean*. Sehingga total pendapatan pada bulan Maret sebesar Rp310.000.

2) Pendapatan Bulan April

Tabel 2.15 Pendapatan Bulan April

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	3 (DC)	Rp25.000,00	Rp75.000,00
Minggu Kedua	4 (DC)	Rp25.000,00	Rp100.000,00
Minggu Ketiga	1 (DC)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
Minggu Keempat	4 (DC)	Rp25.000,00	Rp100.000,00
	1 (RG)	Rp15.000,00	Rp15.000,00
Total Pendapatan Bulanan			Rp315.000,00

Pendapatan pada bulan April didapat mulai dari penjualan yang dilakukan sejak minggu pertama. Pemasukan pertama bisnis SHOE_DJOE pada bulan April terjadi pada minggu pertama senilai Rp75.000 yang diperoleh melalui penjualan 3 paket *Deep Clean*. Kemudian pada minggu kedua, pendapatan yang diperoleh sebesar Rp100.000 dari penjualan sebanyak 4 paket *Deep Clean* dan pada minggu ketiga diperoleh pendapatan sebesar Rp25.000 melalui penjualan sebanyak 1 paket *Deep Clean*. Selanjutnya pada minggu keempat bisnis SHOE_DJOE mendapatkan pemasukan sebesat Rp115.000 melalui penjualan paket *Deep Clean* sebanyak 4 dan paket Reguler sebanyak 1. Sehingga total pendapatan bisnis SHOE_DJOE pada bulan April sebesar Rp315.000.

3) Pendapatan Bulan Mei

Tabel 2.16 Pendapatan Bulan Mei

Keterangan	Jumlah	Harga	Total
Minggu Pertama	4 (DC)	Rp30.000,00	Rp120.000,00
	1 (RG)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
Minggu Kedua	3 (DC)	Rp30.000,00	Rp90.000,00
Minggu Ketiga	2 (DC)	Rp30.000,00	Rp60.000,00
Minggu Keempat	4 (DC)	Rp30.000,00	Rp120.000,00
	1 (RG)	Rp25.000,00	Rp25.000,00
	1 (ND)	Rp30.000,00	Rp30.000,00
Total Pendapatan Bulanan			Rp470.000,00

Sama seperti bulan-bulans sebelumnya, penjualan di bulan Mei dilakukan pada minggu pertama. Pada minggu pertama bulan Mei, diperoleh pendapatan sebesar Rp145.000 dari penjualan paket *Deep Clean* sebanyak 4 paket dan paket Reguler sebanyak 1 paket. Kemudian pada minggu kedua diperoleh pendapatan sebesar Rp90.000 dari penjualan sebanyak 3 paket *Deep Clean* dan pada minggu ketiga mendapat pemasukan sebesar Rp60.000 yang diperoleh melalui penjualan sebanyak 2 paket *Deep Clean*. Selanjutnya pada minggu keempat, diperoleh pemasukan sebesar Rp470.000 melalui penjualan sebanyak 4 paket *Deep Clean*, 1 paket Reguler, dan 1 paket *Next Day*. Sehingga total pendapatan pada bulan Mei sebesar Rp470.000

b. Laba Rugi

Menurut (Shatu, 2016) dalam (Nurmalasari, Anna, & Arissusandi, 2019) laporan laba rugi adalah laporan yang menunjukkan pendapatan dan beban dari suatu perusahaan dalam suatu periode akuntansi.

Tabel 2.17 Laba Rugi Bulan Maret

SHOE_DJOE LABA RUGI PER 31 MARET 2024			
Pendapatan			
Penjualan			Rp310.000
Potongan Penjualan			Rp0
Total Pendapatan			Rp310.000
HPP			Rp115.700
Laba rugi kotor			Rp194.300
Biaya Lainnya			
Biaya Kemasan	Rp	-	
Biaya Pemasaran	Rp	-	
Biaya Jahit	Rp	-	
Total Biaya Lainnya			Rp0
Laba Rugi Bersih			Rp194.300

Tabel 2.18 Laba Rugi Bulan April

SHOE_DJOE LABA RUGI **PER 30 APRIL 2024**			
Pendapatan			
Penjualan			Rp315.000
Potongan Penjualan			Rp0
Total Pendapatan			Rp315.000
HPP			Rp115.700
Laba rugi kotor			Rp199.300
Biaya Lainnya			
Biaya Kemasan	Rp	-	
Biaya Pemasaran	Rp	-	
Biaya Jahit	Rp	-	
Total Biaya Lainnya			Rp0
Laba Rugi Bersih			Rp199.300

Tabel 2.19 Laba Rugi Bulan Mei

SHOE_DJOE **LABA RUGI** **PER 31 MEI 2024**			
Pendapatan			
Penjualan			Rp470.000
Potongan Penjualan			Rp0
Total Pendapatan			Rp470.000
HPP			Rp142.400
Laba rugi kotor			Rp327.600
Biaya Lainnya			
Biaya Kemasan	Rp	-	
Biaya Pemasaran	Rp	-	
Biaya Jahit	Rp	-	
Total Biaya Lainnya			Rp0
Laba Rugi Bersih			Rp327.600

Berdasarkan data tabel diatas, dapat diketahui bahwa pada bulan Maret bisnis SHOE_DJOE mendapat laba sebesar Rp194.300 yang diperoleh dari penjualan jasa cuci sepatu senilai Rp310.000 yang dikurangi dengan HPP dan biaya lainnya. Selanjutnya pada bulan April, bisnis mengalami kenaikan laba menjadi sebesar Rp199.300 yang diperoleh dari penjualan jasa cuci sepatu senilai Rp315.000 yang dikurangi dengan HPP dan biaya lainnya. Terakhir, pada bulan Mei, bisnis mengalami kenaikan laga lagi sehingga menjadi sebesar Rp327.000 yang diperoleh dari penjualan jasa cuci sepatu senilai Rp470.000 yang dikurangi dengan HPP.

c. Laporan Neraca

Neraca merupakan salah satu komponen utama dalam laporan keuangan yang digunakan untuk menggambarkan kondisi dan posisi keuangan suatu entitas pada periode tertentu. Neraca atau *balance sheet* menyajikan informasi mengenai sumber daya ekonomi yang dimiliki entitas serta sumber pendanaan yang digunakan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam menilai kondisi keuangan dan struktur permodalan suatu bisnis. Secara umum, neraca terdiri atas tiga unsur utama, yaitu aset, liabilitas, dan ekuitas, yang saling berkaitan dalam menggambarkan posisi keuangan entitas pada suatu periode tertentu. (Yulianasari, 2020)

Berikut adalah laporan posisi keuangan BHOOMY yang telah penulis buat dari bulan Februari sampai bulan Mei.

Tabel 2.20 Neraca Bulan Februari

SHOE_DJOE
LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA)
PER 29 FEBRUARI 2024

Keterangan / Pos Akun	Jumlah (Rp)
ASET	
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	1.063.000
Total Aset Lancar	**1.063.000**
Aset Tidak Lancar	
Peralatan Operasional	137.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	0
Total Aset Tidak Lancar	**137.000**
TOTAL ASET	**1.200.000**
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas (Kewajiban)	
Liabilitas Jangka Pendek (Utang Usaha)	0
Total Liabilitas	**0**
Ekuitas (Modal)	
Modal Pemilik (Disetor)	1.200.000
Saldo Laba (Retained Earnings)	0
Total Ekuitas	**1.200.000**

TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	**1.200.000**

Pada laporan neraca bulan Februari 2024, dapat dilihat bahwa total aktiva (aset) dan pasiva (liabilitas serta ekuitas) masing-masing sebesar **Rp1.200.000,00** dan belum mendapati laba. Hal ini dikarenakan pada bulan Februari 2024 usaha SHOE_DJOE masih berada dalam tahapan pengumpulan modal awal dari para pemilik sebesar Rp1.200.000,00 serta pengadaan peralatan operasional awal sebesar Rp137.000,00, sehingga sisa modal tersimpan dalam bentuk kas sebesar Rp1.063.000,00.

Tabel 2.21 Neraca Bulan Maret

SHOE_DJOE
LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA)
PER 31 MARET 2024

Keterangan / Pos Akun	Jumlah (Rp)
ASET	
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	1.259.775
Total Aset Lancar	**1.259.775**
Aset Tidak Lancar	
Peralatan Operasional	137.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-2.475
Total Aset Tidak Lancar	**134.525**
TOTAL ASET	**1.394.300**
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas (Kewajiban)	
Liabilitas Jangka Pendek (Utang Usaha)	0
Total Liabilitas	**0**
Ekuitas (Modal)	
Modal Pemilik (Disetor)	1.200.000
Saldo Laba (Retained Earnings)	194.300
Total Ekuitas	**1.394.300**
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	**1.394.300**

Pada laporan neraca bulan Maret 2024, total aktiva dan pasiva mengalami peningkatan menjadi **Rp1.394.300,00**. Peningkatan ini dipengaruhi oleh perolehan laba bersih dari kegiatan operasional selama bulan Maret sebesar Rp194.300,00. Pada posisi aset, kas dan setara kas bertambah menjadi Rp1.259.775,00, sedangkan nilai buku peralatan operasional berukurang menjadi Rp134.525,00 akibat adanya alokasi beban penyusutan peralatan bulanan sebesar Rp2.475,00.

Tabel 2.22 Neraca Bulan April

SHOE_DJOE
LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA)
PER 30 APRIL 2024

Keterangan / Pos Akun	Jumlah (Rp)
ASET	
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	1.461.550
Total Aset Lancar	**1.461.550**
Aset Tidak Lancar	
Peralatan Operasional	137.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-4.950
Total Aset Tidak Lancar	**132.050**
TOTAL ASET	**1.593.600**
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas (Kewajiban)	
Liabilitas Jangka Pendek (Utang Usaha)	0
Total Liabilitas	**0**
Ekuitas (Modal)	
Modal Pemilik (Disetor)	1.200.000
Saldo Laba (Retained Earnings)	393.600
Total Ekuitas	**1.593.600**
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	**1.593.600**

Pada laporan neraca bulan April 2024, total aktiva dan pasiva mencatatkan kenaikan menjadi **Rp1.593.600,00**.

Kenaikan tersebut bersumber dari akumulasi laba bersih usaha hingga bulan April 2024 yang mencapai Rp393.600,00 (laba bulan April sebesar Rp199.300,00). Saldo kas dan setara kas meningkat menjadi Rp1.461.550,00, sementara akumulasi penyusutan peralatan operasional bertambah menjadi Rp4.950,00 sehingga nilai bersih peralatan menjadi sebesar Rp132.050,00.

Tabel 2.23 Neraca Bulan Mei

SHOE_DJOE
LAPORAN POSISI KEUANGAN (NERACA)
PER 31 MEI 2024

Keterangan / Pos Akun	**Jumlah (Rp)**
ASET	
Aset Lancar	
Kas dan Setara Kas	1.791.625
Total Aset Lancar	**1.791.625**
Aset Tidak Lancar	
Peralatan Operasional	137.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan	-7.425
Total Aset Tidak Lancar	**129.575**
TOTAL ASET	**1.921.200**
LIABILITAS DAN EKUITAS	
Liabilitas (Kewajiban)	
Liabilitas Jangka Pendek (Utang Usaha)	0
Total Liabilitas	**0**
Ekuitas (Modal)	
Modal Pemilik (Disetor)	1.200.000
Saldo Laba (Retained Earnings)	721.200
Total Ekuitas	**1.921.200**
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	**1.921.200**

Pada laporan neraca bulan Mei 2024, posisi total aktiva dan pasiva menunjukkan perkembangan signifikan menjadi sebesar **Rp1.921.200,00**.

Hal ini didorong oleh pertumbuhan pendapatan jasa cuci sepatu pada bulan Mei yang menghasilkan tambahan laba bersih sebesar Rp327.600,00, sehingga total akumulasi saldo laba mencapai Rp721.200,00. Saldo kas akhir bulan Mei tercatat sebesar Rp1.791.625,00 dan akumulasi penyusutan peralatan menjadi Rp7.425,00 (nilai bersih peralatan Rp129.575,00).

d. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal merupakan salah satu komponen laporan keuangan yang menyajikan informasi mengenai jumlah dan komposisi modal yang dimiliki oleh suatu entitas dalam periode tertentu. Laporan ini juga menggambarkan perubahan yang terjadi pada modal serta faktor-faktor yang menjadi penyebab terjadinya perubahan tersebut. Penyusunan laporan perubahan modal dilakukan ketika terdapat perubahan pada jumlah atau komposisi modal selama suatu periode akuntansi. Dengan demikian, laporan ini berfungsi untuk memberikan informasi mengenai perkembangan modal entitas dari awal hingga akhir periode pelaporan.

Berikut adalah laporan perubahan modal jasa cuci sepatu SHOE_DJOE yang telah penulis buat dari bulan Februari sampai bulan Mei.

Tabel 2.24 Perubahan Modal Bulan Februari

SHOE_DJOE
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PERIODE BERAKHIR 29 FEBRUARI 2024

Komponen Ekuitas	**Jumlah (Rp)**
Modal Awal Periode	0
Setoran Modal Tambahan Pemilik	1.200.000
Laba Bersih Periode Berjalan	0
Prive / Pengambilan Pribadi Pemilik	0
Kenaikan / (Penurunan) Modal Bersih	**1.200.000**
MODAL AKHIR PERIODE	**1.200.000**

Berdasarkan laporan perubahan modal pada bulan Februari 2024, modal awal usaha tercatat sebesar Rp0,00. Kemudian terdapat setoran modal awal disetor dari seluruh anggota kelompok penulis sebesar Rp400.000,00 per orang, sehingga total modal disetor mencapai **Rp1.200.000,00**. Karena pada bulan ini belum ada aktivitas penjualan dan operasional, maka tidak terdapat perolehan laba maupun penarikan prive, sehingga modal akhir periode bulan Februari tetap sebesar **Rp1.200.000,00**.

Tabel 2.25 Perubahan Modal Bulan Maret

SHOE_DJOE
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PERIODE BERAKHIR 31 MARET 2024

Komponen Ekuitas	**Jumlah (Rp)**
Modal Awal Periode	1.200.000
Setoran Modal Tambahan Pemilik	0
Laba Bersih Periode Berjalan	194.300
Prive / Pengambilan Pribadi Pemilik	0
Kenaikan / (Penurunan) Modal Bersih	**194.300**
MODAL AKHIR PERIODE	**1.394.300**

Berdasarkan laporan perubahan modal pada bulan Maret 2024, usaha diawali dengan modal awal sebesar Rp1.200.000,00. Selama bulan Maret, usaha SHOE_DJOE berhasil membukukan laba bersih operasional sebesar Rp194.300,00 tanpa adanya penarikan prive dari pemilik. Penambahan laba bersih tersebut meningkatkan total ekuitas

usaha sehingga posisi modal akhir pada bulan Maret 2024 menjadi sebesar **Rp1.394.300,00**.

Tabel 2.26 Perubahan Modal Bulan April

SHOE_DJOE
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PERIODE BERAKHIR 30 APRIL 2024

Komponen Ekuitas	**Jumlah (Rp)**
Modal Awal Periode	1.394.300
Setoran Modal Tambahan Pemilik	0
Laba Bersih Periode Berjalan	199.300
Prive / Pengambilan Pribadi Pemilik	0
Kenaikan / (Penurunan) Modal Bersih	**199.300**
MODAL AKHIR PERIODE	**1.593.600**

Berdasarkan laporan perubahan modal pada bulan April 2024, modal awal periode dicatat sebesar Rp1.394.300,00 yang berasal dari modal akhir bulan Maret. Dengan perolehan laba bersih operasional bulan April sebesar Rp199.300,00 serta tidak adanya pengeluaran untuk prive, terjadi kenaikan modal bersih senilai Rp199.300,00. Sehingga total modal akhir usaha SHOE_DJOE pada akhir bulan April 2024 meningkat menjadi **Rp1.593.600,00**.

Tabel 2.27 Perubahan Modal Bulan Mei

SHOE_DJOE
LAPORAN PERUBAHAN MODAL
PERIODE BERAKHIR 31 MEI 2024

Komponen Ekuitas	**Jumlah (Rp)**
Modal Awal Periode	1.593.600
Setoran Modal Tambahan Pemilik	0
Laba Bersih Periode Berjalan	327.600
Prive / Pengambilan Pribadi Pemilik	0
Kenaikan / (Penurunan) Modal Bersih	**327.600**
MODAL AKHIR PERIODE	**1.921.200**

Berdasarkan laporan perubahan modal pada bulan Mei 2024, usaha berpatokan pada modal awal sebesar Rp1.593.600,00. Kinerja operasional di bulan Mei memberikan kontribusi kenaikan modal tertinggi dengan menyumbang laba bersih sebesar Rp327.600,00.

Tanpa adanya pengambilan prive oleh pemilik, penambahan laba bersih tersebut secara langsung meningkatkan modal akhir pemilik pada bulan Mei 2024 menjadi sebesar **Rp1.921.200,00**.

4. Berkoordinasi dengan Bidang Produksi dan Pemasaran

   a. Pengadaan Alat Produksi

      Dalam pengadaan alat produksi, divisi produksi dibantu dengan penulis melakukan riset harga untuk harga alat dan perlengakapan yang dibutuhkan untuk kelangsungan proses berjalannya bisnis. Setelah melakukan riset , divisi produksi memutuskan untuk membeli alat dan perlengkapan melalui platform online yaitu e-commerce. Pertimbangan yang diambil ketika memutskan untuk mebeli melalui platform online yaitu karena pilihan produk dan variasi harga yang lebih beragam disbanding dengan toko offline.

Tabel 2.28 Peralatan

No.	Fixed cost	Ket	Qty	Harga	Jumlah
1	Paket Sikat Utama	Alat	1	50.000	50.000
2	Sikat In Sole	Alat	1	7.000	7.000
3	Paket Sikat Detailing	Alat	1	13.000	13.000
4	Sikat Premium	Alat	1	35.000	35.000
5	Penghapus Suede	Alat	1	7.000	7.000
6	Lap Microfiber	Alat	5	5.000	25.000
TOTAL					137.000

b. Penentuan mitra bahan baku

Dalam penentuan mitra bahan baku, bidang produksi sudah melakukan riset dan berdiskusi terlebih dahulu dengan kepala bisnis terkait bahan baku apa saja yang dibutuhkan untuk proses jasa cuci sepatu. Selanjutnya, bidang membuat daftar bahan yang dibutuhkan beserta harga tiap bahan yang sudah disesuaikan dengan anggaran yang sudah disepakati. Kemudian bidang produksi melakukan pembelian beberapa bahan baku melalui *e-commerce* kemudian penulis sebagai bidang keuangan akan mentransfer uang sejumlah yang dibutuhkan untuk membayar pembelian bahan atau bidang produksi yang mengirimkan kode pembayaran ke bidang keuangan untuk dilakukan pembayaran pesanan.

Dalam proses pembelian bahan baku, bidang produksi memanfaatkan platform online yaitu *e-commerce*. Hal ini dikarenakan harga yang lebih terjangkau, pilihan bahan baku yang lebih bervariasi dan tidak terdapat ongkos pengiriman ke jogja, karena memanfaatkan promo gratis ongkir yang tersedia. Berikut adalah anggaran biaya bahan baku :

No.	Variable Cost	Ket	Qty	Harga	Jumlah
1	Cleaner Sepatu	Bahan Utama	1 Liter	90.000	90.000
2	Cleaner Booster Sepatu	Bahan Utama	1 Liter	120.000	120.000
3	Parfum Sepatu	Bahan Utama	3 Botol	17.000	51.000
4	Paper Bag	Bahan Utama	50 PCS	1.500	75.000
TOTAL					261.000

c. Penentuan Mitra Bahan Kemasan

Sebelum melakukan pembelian bahan kemasan, penulis melakukan riset dan diskusi dengan tim terkait kemasan yang menarik bagi konsumen, tahan lama, dan harganya terjangkau. Adapun dari penulis dan tim sebelumnya sudah menyepakati bahwa packaing yang akan digunakan merupakan bahan yang ramah lingkungan dan belum pernah dipakai oleh competitor. Setelah melakukan diskusi lebih lanjut akhirnya diputuskan untuk packaging yang akan digunakan yaitu paper bag.

Selanjutnya, penulis dan tim melakukan pencarian vendor pembuatan *paper bag* custom melalui pencarian *google* dan sosial media instagram

d. Melakukan pencatatan

Pada pelaksanaan bisnis SHOE_DJOE, penulis dan tim melakukan penjualan sebanyak 42 kali pencucian sepatu. Untuk pencatatan penjualan dilakukan oleh bidang produksi terlebih dahulu yang kemudian diserahkan kepada penulis selaku bidang keuaangan untuk dilakukan perekapan ulang. Adapun yang dicatat meliputi tanggal penjualan, jumlah dan produk apa yang dipesan, dan nominal harganya.

Penulis melakukan hal tersebut bertujuan untuk mempermudah pencatatan penjualan harian. Penulis kemudian melakukan pembukuan dari hasil pencatatn tersebut untuk membuat laporan keunagn SHOE_DJOE. Pembukuan ini dibuat oleh penulis bertujuan agar anggota tim yang lain dapt melacak arus kas bisnis SHOE_DJOE juga. Selain itu, dengan pembukuan tersebut penulis bisa mengetahui apakah SHOE_DJOE relah menapai titik *brak even point* (BEP) atau belum dengan mengetahui jumlah keuntungan yang dihasilkan.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. IDENTIFIKASI MASALAH

Munculnya permasalahan dalam suatu bisnis bukanlah sesuatu yang kita anggap sebagai halangan, melainkan sesuatu yang harus kita tuntaskan dengan mencari Solusi yang relevan sehingga proses bisnis bisa terus berjalan. Dalam proses perintisan bisnis ini kami menemui beberapa permasalahan berikut khususnya pada bagian keuangan,

1. Pencatatan keuangan yang kurang terstruktur

   Dalam pencatatan keuangan selama proses perintisan bisnis ini masih belum dilakukan secara terstruktur dikarenakan penulis lebih sering mencatat dalam note di hp ketika sedang diluar dan tidak membawa laptop. Sehingga menyebabkan pencatatan yang kurang rapi dan terstruktur.
2. Kesulitan dalam menulis dan membuat format laporan keuangan

   Penulis mengalami kesulitan dalam melakukan pencatatan laporan seperti laporan arus kan dan laporan keuangan dikarenakan format yang berbeda-beda dari referensi yang sudah dicari terkait laporan arus kas dan laporan keuangan.
3. Kurangnya koordinasi dengan divisi lain sehingga menyebabkan kurang tepatnya *spending budget*

   Dalam pelaksanaan bisnis ini masih terjadi beberapa kali spending budget yang kurang tepat dikarenakan kuranganya koordinasi dan perencanaan terkait bagaimana alokasi spending budget yang harus dilakukan. Sehingga beberapa kali menyebabkan harus menggunakan uang pribadi terlebih dahulu untuk keperluan operasional bisnis.

B. TINJAUAN TEORITIS TENTANG KEUANGAN

Perusahaan jasa merupakan sebuah entitas/bisnis yang aktivitas ekonomi utamanya adalah memberikan output yang ditawarkan kepada pihak lain dan tidak memiliki bentuk fisik. Menurut (Dewi, 2017) dalam (Nugroho, Marcelia, & Chang, 2024) kegiatan utama dari perusahaan jasa adalah

menyediakan jasa kepada pengguna. Perusahaan jasa memperoleh pendapatan melalui kemampuan atau keahlian manusia ataupun dengan menyewakan asetnya untuk memberikan jasa kepada pelanggan.

Selain itu, (Astuti, Lestari, Saragih, Annisa, & Williana, 2024) menyatakan bahwa keberhasilan perusahaan jasa sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola biaya operasional dan kualitas pelayanan, karena kedua aspek tersebut berhubungan langsung dengan kepuasan pelanggan dan keberlangsungan usaha. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perusahaan jasa merupakan perusahaan yang memperoleh pendapatan dari aktivitas pelayanan kepada pelanggan, di mana kualitas layanan menjadi faktor utama dalam menciptakan nilai tambah dan daya saing perusahaan.

Secara umum, perusahaan jasa memiliki beberapa komponen utama yang membentuk aktivitas operasionalnya. Berdasarkan (Saragih, Nasution, & Rizal, 2025), komponen tersebut meliputi pendapatan jasa, biaya operasional, aset perusahaan, kewajiban, modal, serta laporan keuangan yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen.

Dalam perspektif akuntansi biaya, (Siagian & Pasaribu, 2024) menjelaskan bahwa penyusunan biaya pada perusahaan jasa umumnya terdiri atas biaya material atau bahan penunjang, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead sebagai dasar dalam menentukan harga jasa yang diberikan kepada pelanggan. Sementara itu, (Prasetyo, 2025) menambahkan bahwa setiap aktivitas pelayanan memiliki cost driver yang berbeda sehingga pengelompokan aktivitas menjadi komponen penting dalam menghasilkan informasi biaya yang akurat melalui metode Activity-Based Costing (ABC).

Biaya pada perusahaan jasa merupakan seluruh pengorbanan sumber daya ekonomi yang dikeluarkan untuk menghasilkan pelayanan kepada pelanggan. (Astuti, Lestari, Saragih, Annisa, & Williana, 2024) mengemukakan bahwa biaya operasional perusahaan jasa terdiri atas biaya

tetap (fixed cost) dan biaya variabel (variable cost), yang keduanya harus dikelola secara efektif agar perusahaan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas.

Selanjutnya, (Siagian & Pasaribu, 2024) menjelaskan bahwa dalam metode Job Order Costing, biaya jasa diklasifikasikan menjadi tiga kelompok utama, yaitu biaya material, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Ketiga komponen tersebut digunakan sebagai dasar dalam menentukan biaya pelayanan setiap pelanggan.

Dengan demikian, biaya yang terdapat dalam perusahaan jasa secara umum meliputi biaya tenaga kerja, biaya bahan atau material pendukung, biaya overhead, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, serta biaya operasional lainnya yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan penyediaan jasa kepada pelanggan.

C. PEMECAHAN MASALAH KEUANGAN

Dari setiap permasalahan yang sudah penulis uraikan di atas, maka penulis berupaya untuk melakukan langkah pemecahan masalah dan antisipasi untuk melancarkan pencatan keuangan serta memajukan bisnis, diantarangan sebagai berikut;

1. Segera melakukan rekap pencatatan ketika sudah sampai dan bisa mengakses laptop agar catatan sementara yang ada di hp atau note bisa segera dicatatkan sesuai dengn format yang sudah dibuat. Sebagai pencatatan awal ketika sedang melakukan pembelian atau menerima pembayaran dilakukan di hp atau note untuk sementara. Kemudian dari catatan sementara tersebut dipindahkan ke excel dengan format pencatatan keuangan yang sudah dibuat agar lebih terstruktur dan rapi sehingga lebih memudahkan dalam pemantauan dan evaluasi.

2. Memilih dan menetapkan salah satu dari berbagai referensi yang ditemukan untuk dijadikan acuan dalam pembuatan laporan keuangan. Setelah ditetapkan salah satu referensi yang akan dijadikan sebagai acuan maka akan lebih memudahkan dalam menyusun laporan. Format yang kami gunakan pencatatan adalah berdasarkan Ikatan Akuntansi Indonesia dalam PSAK No. 1 mengenai penyajian laporan keuangan menerangkan bahwa laporan keuangan memuat laporan posisi keuangan (neraca) pada akhir periode, laporan laba rugi juga penghasilan komprehensif lain selama periode, laporan perubahan modal selama periode, laporan arus kas selama periode, dan catatan atas laporan keuangan. Dalam pembuatan laporan bisnis ini, penulis menentukan untuk membuat laporan keuangan bisnis, diantaranya: (1) laporan neraca, (2) laporan laba rugi, dan (3) laporan perubahan modal.
3. Membahas lebih lanjut dan mematangkan lagi dari segi planning di awal sehingga mengurangi adanya kemungkinan ketidaksesuaian *spending budget*. Perlu dilakukan pembahasan di awal terkait rencana *spending budget* mulai dari plotting dana hingga penentuan siapa yang membeli dan akan beli dimana sehingga akan lebih memudahkan dalam memastikan bahwa plotting keuangannya sudah sesuai dengan yang direncanakan atau belum. Tujuannya agar kedepannya mengurangi adanya kemungkinan harus mengeluarkan dana pribadi untuk membeli keperluan bisnis

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Membangun sebuah bisnis pada dasarnya tidak hanya berkaitan dengan besarnya modal yang harus disiapkan maupun jumlah tenaga kerja yang diperlukan, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh kesiapan mental dalam memulai dan menjalankan usaha. Di era saat ini, terdapat berbagai jenis usaha yang dapat dirintis dengan modal relatif kecil, salah satunya adalah bisnis jasa cuci sepatu yang dikembangkan oleh penulis. Meskipun pertumbuhan usaha mungkin membutuhkan waktu yang lebih panjang, kondisi tersebut tidak menjadi penghalang untuk mengembangkan bisnis hingga mampu bersaing dengan usaha sejenis. Model usaha ini dapat dikategorikan sebagai bisnis ekonomis karena dapat dimulai dengan keterbatasan modal. Melalui konsep tersebut, penulis juga ingin memberikan edukasi kepada masyarakat, khususnya teman-teman, bahwa keterbatasan modal bukanlah hambatan mutlak untuk memulai sebuah bisnis selama terdapat kemauan dan kesiapan untuk menjalankannya.

Permasalahan peningkatan volume sampah di Indonesia salah satunya dipengaruhi oleh masih rendahnya kesadaran masyarakat dalam menjaga dan mengelola lingkungan. Kondisi tersebut bahkan telah menjadi perhatian di tingkat internasional karena Indonesia termasuk salah satu negara yang memiliki tingkat permasalahan sampah plastik yang tinggi. Produksi sampah di Indonesia mencapai sekitar 20 juta ton per tahun, dengan sekitar 34% atau setara dengan 7 juta ton di antaranya masih belum terkelola dengan baik. Angka tersebut mungkin terlihat sebagai data statistik semata, tetapi dampaknya dapat ditemukan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari. Berbagai permasalahan seperti tempat pembuangan atau pengelolaan sampah yang tidak lagi mampu menampung volume sampah, hingga terjadinya banjir akibat meluapnya sungai pada musim hujan, menjadi contoh nyata dari dampak peningkatan timbulan sampah yang tidak diimbangi dengan

pengelolaan secara optimal.

Sampah plastik dapat menimbulkan berbagai dampak negatif terhadap lingkungan maupun kesehatan manusia. Salah satu dampaknya terjadi ketika sampah plastik dibakar secara terbuka (*open burning*), yang dapat menghasilkan polutan berbahaya dan menyebabkan pencemaran udara. Paparan terhadap zat yang dihasilkan dari proses pembakaran tersebut berpotensi meningkatkan risiko gangguan kesehatan, termasuk penyakit kanker serta gangguan kulit serius yang dikenal sebagai *chloracne*. Selain mencemari udara, sampah plastik juga dapat mencemari berbagai lingkungan perairan dan daratan, seperti saluran air, jaringan irigasi, sungai, danau, pantai, serta tanah. Apabila terakumulasi dalam jumlah yang besar, sampah plastik dapat menyumbat aliran air maupun sungai sehingga menghambat sistem drainase dan meningkatkan risiko terjadinya banjir.

Melihat berbagai dampak negatif yang ditimbulkan oleh penggunaan plastik, kami melakukan diskusi dan mengambil keputusan untuk mengganti kemasan produk dari bahan plastik menjadi kemasan berbahan dasar kertas yang lebih mudah terurai dan dapat berintegrasi dengan lingkungan. Langkah tersebut merupakan bagian dari komitmen kami dalam menjalankan bisnis yang tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga memperhatikan aspek kelestarian lingkungan. Kami meyakini bahwa perubahan harus dimulai dari diri sendiri, karena apabila tidak dimulai dari sekarang, maka tidak ada pihak lain yang dapat menjamin perubahan tersebut akan terjadi. Pemikiran inilah yang mendorong kami untuk terus melakukan pengembangan dan inovasi agar bisnis yang dijalankan dapat memberikan manfaat bagi pelanggan sekaligus meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan.

B. SARAN

Bisnis jasa cuci sepatu ini masih berada dalam tahap perintisan karena baru berjalan selama kurang lebih dua tahun. Pada umumnya, bisnis yang masih berada pada usia tersebut cenderung berfokus pada pengembangan usaha, baik dalam aspek kualitas produk maupun perluasan lokasi. Namun, sesuai dengan tujuan awal pendiriannya sebagai bagian dari penyelesaian tugas akhir, penulis berupaya menghadirkan sebuah inovasi yang tidak hanya dapat diterapkan dalam jangka pendek, tetapi juga memiliki potensi untuk terus dikembangkan di masa mendatang. Dalam penerapan inovasi ini untuk pertama kalinya, penulis tidak menetapkan ekspektasi yang terlalu tinggi terhadap hasil yang diperoleh. Fokus utama penulis adalah memberikan kontribusi nyata dalam mengurangi permasalahan sampah plastik yang jumlahnya terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu.

Penulis berharap generasi berikutnya dapat melanjutkan dan mengembangkan inovasi ini agar menjadi lebih baik serta mampu bersaing dengan berbagai jenis kemasan anorganik yang saat ini masih banyak digunakan. Dengan adanya pengembangan tersebut, diharapkan masyarakat semakin tertarik untuk beralih dari penggunaan produk yang kurang ramah lingkungan menuju alternatif produk yang lebih ramah terhadap lingkungan dan berkelanjutan. Selain itu, dari segi keuangan, penulis berharap kepada teman-teman agar dapat melakukan perencanaan spending budget yang lebih matang, pencatatan keuangan yang lebih rapi dan terstruktur, dan eksekusi yang sesuai dengan apa yang sudah disesuaikan

DAFTAR PUSTAKA

Assegaf, A. R. (2019). PENGARUH BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL TERHADAP PROFITABILITAS PT. PECEL LELE LELA INTERNASIONAL, CABANG 17, TANJUNG BARAT, JAKARTA SELATAN. *Jurnal Ekonomi dan Industri*, 1-5.

Astuti, N. A., Lestari, A. A., Saragih, E. P., Annisa, A. A., & Williana, F. N. (2024). Analisis Perilaku Biaya: Suatu Studi Komparasi Konsep Teoritis dan Praktik Pada Biaya Operasional (Perusahaan Jasa). *GEMILANG: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, *4*(3), 135-145.

Cahyani, N., Hardiyanti, S., & Nurzhaputra, A. (2017). Penerapan Metode Net Present Value (NPV) pada Decision Support System Analisis Kelayakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Komputer (SNIK) 2017*, 271-279.

Maruta, H. (2017). PENGERTIAN, KEGUNAAN, TUJUAN DAN LANGKAH-LANGKAH PENYUSUNAN LAPORAN ARUS KAS. *Jurnal Akuntansi Syariah*, *1*(2), 238-257.

Matuankotta, F., & Luturmas, J. (2023). Analisa Break Even Point Produk Jus Pala Pada UD. Tomasiwa Desa Morela Kecamatan Leihitu. *JURNAL ADMINISTRASI TERAPAN*, *2*(2), 275-282.

Nugroho, V., Marcelia, & Chang, M. (2024). PELATIHAN AKUNTANSI PERUSAHAAN JASA BAGI SISWA/I YAYASAN PRIMA UNGGUL DI JAKARTA TIMUR. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, *7*(1), 161-169.

Nurmalasari, N., Anna, A., & Arissusandi, R. (2019). RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI LAPORAN LABA RUGI BERBASIS WEB PADA PT. UNITED TRACTORS PONTIANAK. *Evolusi: Jurnal Sains dan Manajemen*, *7*(2), 6-14.

Prasetyo, H. D. (2025). Penerapan Activity-Based Costing dalam Menentukan Tarif Layanan Jasa Profesional. *Journal of Economics, Business, Management, Accounting and Social Sciences*, *3*(5), 340-345.

Putra, I. G., Prijanto, A., Sukendar, N. M., & Arisena, G. M. (2019). Kajian analisis biaya dan manfaat (cost-benefit analysis) kawasan agrowisata di Indonesia. *AGROMIX*, *11*(2), 189-201.

Saragih, K. J., Nasution, R. C., & Rizal, M. (2025). PENYUSUNAN ANGGARAN LABA-RUGI DAN NERACA SERTA MASTER ANGGARAN PADA PERUSAHAAN DAGANG, JASA DAN MANUFAKTUR. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*, *3*(4), 1-10.

Siagian, W. M., & Pasaribu, H. M. (2024). Analisis Penentuan Biaya Pelayanan Jasa Berdasarkan Metode Job Order Costing pada Usaha Bidang Jasa di Medan Helvetia. *Moneter: Jurnal Akuntansi dan Keuangan.*, *11*(2), 2.

Sukmawati, H., & Nasution, F. Z. (2019). ANALISIS KELAYAKAN BISNIS SYARIAH PADA USAHA MIKRO TEMPE. *Jurnal Ekonomi Syariah*, *2*(1), 2548-5032.

Yulianasari. (2020). Analisis Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Pada Usaha Keil dan Menengah (UKM) Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) Dalam Memperoleh Pembiayaan Kredit (Studi Kasus di Sentral Oleh-oleh Rasa Kota Bengkulu). *Akuntansi UNIHAZ-JAZ*, 51-65.

Yurian, S. R., Manik, T., & Adel, J. F. (2020). ANALISIS REVENUE COST RATIO, PAYBACK PERIOD DAN BREAK EVEN POINT UNTUK MENILAI KELAYAKAN USAHA PADA USAHA KERUPUK DIWILAYAH KELURAHAN SEI. LEKOP KECAMATAN BINTAN TIMUR KABUPATEN BINTAN. *STUDENT ONLINE JOURNAL*, *1*(2), 342-349.

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara dari pasangan Heru Mulyono dan Sri Rejeki Handayani. Lahir di Malang, 13 November 2001. Alamat asal dari penulis Perumahan Muslim Darussalam 3 Blok Arafah No. 8, Dusun Jetis, Desa Wedomartani, Kecamatan Ngemplak, Kabupaten Sleman. Pendidikan terakhir penulis di Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Ibnu Abbas Kalten dan lulus pada tahun 2020. Setelah lulus dari pondok pesantren penulis melanjutkan studi ke perguruan tinggi di Universitas Islam Indonesia, tepatnya di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam.

Selama masa perkuliahan, penulis aktif bergabung dalam lembaga dakwah kampus UII Ayo Mengajar. Selama bergabung kedalam lembaga dakwah kampus UII Ayo Mengajar, penulis menjadi pengajar aktif selama 2 periode dan ditunjuk sebagai staf ahli bidang hubungan masyarakat pada 1 periode terakhir