Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut Kekinian

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

Disusun Oleh :

Abidin Ramadhani

20423168

ACC Munaqasyah 24 Februari 2025
Fitri Eka A.

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA

2025

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Abidin Ramadhani

NIM : 20423168

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis "Njagung" Jagung Bakar Serut Kekinian

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

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 18 Februari 2025



Abidin Ramadhani

NOTA DINAS

Hal : Skripsi

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Agama Islam

Universitas Islam Indonesia

Di Yogyakarta

Assalamualaikum Wr.Wb

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 543/Dek/60/DAATI/FIAI/III/2023 pada tanggal: __/__/__ atas tugas kami sebagai pembimbing tugas akhir saudara:

Nama : Abidin Ramadhani

NIM : 20423168

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ilmu Agama Islam

Judul Skripsi : Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut Kekinian

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

Waassalamualaikum Wr.Wb

Yogyakarta, 24 Februari 2025

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

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Abidin Ramadhani

NIM : 20423168

Judul Skripsi : Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut Kekinian

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

Yogyakarta, 24 Februari 2025

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

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

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

Hari	:	Selasa
Tanggal	:	22 April 2025
Judul Skripsi	:	Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis "Njagung" Jagung Bakar Serut Kekinian
Disusun oleh	:	ABIDIN RAMADHANI
Nomor Mahasiswa	:	20423168

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

TIM PENGUJI:

Ketua/Pembimbing	: Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA	(.....)
Penguji I	: Rheyza Virgiawan, Lc., ME	(.....)
Penguji II	: Soya Sobaya, SEI, MM	(.....)

Yogyakarta, 28 April 2025
Dekan,

Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat, karunia, dan kemudahan-Nya yang selalu menyertai setiap langkah saya. Dengan penuh kerendahan hati, saya persembahkan karya sederhana ini kepada orang-orang yang luar biasa, yang selalu memberikan doa, dukungan, dan semangat di setiap perjalanan hidup saya.

1. Untuk Orang Tua Tercinta, Ayah dan Ibu

Segala pencapaian saya hingga saat ini tidak terlepas dari doa, kasih sayang, bimbingan, dan pengorbanan kalian yang tiada henti. Apa yang saya capai hari ini tidak akan pernah cukup untuk membalas semua cinta dan perjuangan kalian. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan kepada kalian.

2. Untuk Pembimbing dan Para Dosen

Kepada para dosen di Program Studi Ekonomi Islam, khususnya dosen pembimbing saya, terima kasih atas segala ilmu, arahan, dan dukungan yang telah diberikan. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan Bapak dan Ibu dosen dengan pahala yang berlimpah.

3. Untuk Rekan-Rekan Kuliah

Kepada teman-teman seperjuangan di Program Studi Ekonomi Islam, terima kasih atas kebersamaan, semangat, dan dukungan yang tak ternilai selama masa perkuliahan. Setiap diskusi, tawa, dan kerja sama menjadi pengalaman berharga yang tidak akan saya lupakan. Semoga kita semua senantiasa diberi kesuksesan di jalan masing-masing.

Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi orang lain dan menjadi awal dari langkah-langkah saya berikutnya dalam mengabdikan ilmu untuk masyarakat.

MOTTO

Ilmu yang bermanfaat adalah amal jariyah yang tak terputus, karena pendidikan bukan sekadar mengejar gelar, tetapi membangun masa depan. Keuangan yang sehat bukan tentang seberapa banyak yang didapat, tetapi seberapa berkah yang dikelola. Dengan kesungguhan dan keikhlasan, setiap langkah menuju ilmu dan keberkahan akan selalu dimudahkan oleh Allah.

ABSTRAK

Laporan ini membahas aspek keuangan dalam pengelolaan usaha "Njagung," dengan fokus pada penetapan harga dan sistem pembayaran. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah ketidaksesuaian harga yang menyebabkan kerugian sebesar Rp444.264,81 pada bulan pertama. Melalui evaluasi dan penyesuaian strategi harga, usaha ini berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp648.400,58, dengan keuntungan signifikan pada bulan kedua mencapai Rp1.092.665,39. Selain itu, keterbatasan sistem pembayaran yang hanya mengandalkan transaksi tunai juga menjadi hambatan bagi pelanggan yang lebih memilih pembayaran digital. Sebagai solusi, penerapan sistem pembayaran QRIS direkomendasikan untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan dan efisiensi transaksi. Laporan ini menyoroti pentingnya pemantauan keuangan yang baik, penyesuaian harga yang kompetitif, serta modernisasi sistem pembayaran guna menjaga profitabilitas dan daya saing usaha. Dengan strategi keuangan yang lebih terstruktur, diharapkan "Njagung" dapat berkembang secara berkelanjutan di pasar yang kompetitif.

Kata kumci : Keuangan, Penetapan Harga, QRIS, Profitabilitas, Strategi Bisnis

ABSTRACT

This report discusses the financial aspects of managing the business "Njagung," with a focus on pricing and payment systems. One of the main challenges faced was a price mismatch that caused a loss of Rp444,264.81 in the first month. Through evaluation and adjustment of the pricing strategy, the business managed to book a net profit of Rp648,400.58, with a significant profit in the second month reaching Rp1,092,665.39. In addition, the limitations of payment systems that only rely on cash transactions are also an obstacle for customers who prefer digital payments. As a solution, the implementation of the QRIS payment system is recommended to improve customer convenience and transaction efficiency. This report highlights the importance of good financial monitoring, competitive price adjustments, and payment system modernization to maintain business profitability and competitiveness. With a more structured financial strategy, it is expected that "Njagung" can sustainably expand in a competitive market.

Keywords: Finance, Pricing, QRIS, Profitability, Business Strategy

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987
Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)

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

ه	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2: Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
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 Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يْـَ	Fathah dan ya	ai	a dan u
...وْـَ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

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

C. *Maddah*

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

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

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

Contoh:

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

D. Ta’ Marbutah

Transliterasi untuk ta’ marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta’ marbutah hidup

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

2. Ta’ marbutah mati

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

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

Contoh:

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

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- البِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

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

G. Hamzah

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

Contoh:

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

H. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim

dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

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

I. Huruf Kapital

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

Contoh:

- اَلْحَمْدُ 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

Segala Segala puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan nikmat, rahmat, hidayah, dan inayah-Nya yang senantiasa menyertai setiap langkah kehidupan penulis. Berkat ridho-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Aspek Keuangan pada Perintisan Bisnis "Njagung" Jagung Bakar Serut Kekinian".

Sholawat dan salam senantiasa tercurah kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umat dari zaman kegelapan menuju jalan penuh cahaya dan ilmu pengetahuan. Semoga kita semua selalu mendapatkan syafaat beliau hingga akhir zaman.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi di Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, dan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam. Penyusunan skripsi ini tentunya tidak lepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Fathul Wahid, S. T., M. Sc., Ph. D selaku Rektor Universitas Islam Indonesia beserta jajarannya yang telah memberi berbagai fasilitas dan kesempatan kepada para mahasiswa UII, khususnya penulis untuk melanjutkan studi dan menambah ilmu serta wawasan di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Asmuni, M.A. selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam UII.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM. selaku Ketua Jurusan Studi Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, L.c, M.E selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, UII.
5. Kedua orang tua tercinta, atas segala doa, cinta, pengorbanan, dan dukungan yang tiada henti, baik secara moral maupun materi, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

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

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang ekonomi Islam.

Yogyakarta, 21 Februari 2025



Abidin Ramadhani

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN ..... ii.
NOTA DINAS iii
REKOMENDASI PEMBIMBING iv
LEMBAR PENGESAHAN v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
MOTTO vii
ABSTRAK viii
ABSTRACT ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN x
KATA PENGANTAR xviii
DAFTAR ISI xx
DAFTAR TABEL xxii
DAFTAR GAMBAR xxiii
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
A. Analisis Situasi 1
B. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis 3
C. Tujuan Perintisan Bisnis 4
D. Sasaran Perintisan Bisnis 4
E. Metode Perintisan Bisnis 5
F. Sistematika Penulisan 8
BAB II 10
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 10
A. Profil Bisnis 31
B. Pelaksanaan Bisnis (Aspek Keuangan) 10
BAB III 34
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 34
A. Identifikasi Masalah Aspek Keuangan 34
B. Tinjauan Teoritis Aspek Keuangan 35
C. Pemecahan Masalah 37
BAB III 40

KESIMPULAN DAN SARAN 40
A. Kesimpulan 40
B. Saran 40
DAFTAR PUSTAKA 42
LAMPIRAN 44
A. Realisasi Kegiatan Usaha 44
B. Bukti Realisasi Kegiatan Usaha 48
C. Riwayat Hidup 51

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Target Perintisan Bisnis 7
Tabel 2 Daftar Kegiatan Bisnis 8
Tabel 3 Program Kerja Anggota Berdasarkan Bidang 33
Tabel 4 Bahan Baku Jagung 13
Tabel 5. Bahan Baku Minuman 13
Tabel 6. Tools untuk Jagung 13
Tabel 7. Tools untuk Minuman 14
Tabel 8. Tools Tetap 14
Tabel 9. Tools Tetap dengan Biaya Penyusutan 15
Tabel 10. Biaya Marketing dan Grobak 15
Tabel 11. Bahan Baku Olahan Jagung 16
Tabel 12. Bahan Baku Olahan Minuman 16
Tabel 13. Bahan Baku Keselurahan Olahan Jagung 16
Tabel 14. Bahan Baku Keseluruhan Minuman 17
Tabel 15. Total Biaya Variabel Produk Per-Unit 18
Tabel 16. Total Biaya Variabel Produk 18
Tabel 17. Tabel Pendapatan Harian 18
Tabel 18. Biaya Tetap 19
Tabel 19. Pemasukan Bulan Oktober 20
Tabel 20. Pengeluaran Bulan Oktober 20
Tabel 21. Laporan Laba Rugi Oktober 23
Tabel 22. Laporan Arus Kas Oktober 24
Tabel 23. Pemasukan Bulan November 25
Tabel 24. Pengeluaran Bulan November 26
Tabel 25. Laporan Laba Rugi November 28
Tabel 26. Laporan Arus Kas November 29

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Alokasi Anggaran Pelaksanaan Usaha..... 11.
Gambar 2. Logo Usaha Njagung..... 32.

BAB I
PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

"Njagung" Jagung Bakar Serut memiliki potensi besar untuk menjadi bisnis yang sukses di Yogyakarta dengan menawarkan produk yang unik dan inovatif. Keunggulan utama dari "Njagung" adalah penggunaan bahan baku segar dan bumbu homemade yang menjamin kualitas dan rasa otentik, ditambah dengan berbagai varian topping modern yang menarik minat konsumen. Harga yang terjangkau dan penyajian yang beragam menjadikannya pilihan menarik bagi berbagai segmen pasar, termasuk pelajar, mahasiswa, pekerja, dan penduduk lokal. Selain itu, penambahan penyajian minuman segar dalam penjualan makanan ringan dapat memicu penambahan nilai jual dari "Njagung" (Sholekha et al., 2024). Namun, sebagai bisnis rintisan, "Njagung" menghadapi tantangan dalam meningkatkan brand awareness dan memastikan kelancaran operasional, terutama dalam manajemen pasokan bahan baku segar dan konsistensi produk serta pengaruh harga dan pelayanan, yang mana memiliki pengaruh yang signifikan pada keputusan pembeli (Haque, 2020).

Di sisi lain, tren makanan kekinian sedang populer, terutama di kalangan anak muda. Kuliner kekinian masih menjadi tujuan yang digandrungi oleh generasi milenial. Generasi yang dalam kehidupannya erat dengan penggunaan media sosial ini sering kali mengunggah setiap aktivitas sosialnya (Kurniawati, 2020), memberikan peluang besar bagi "Njagung" untuk berkembang. Pasar Yogyakarta yang luas dan beragam menawarkan potensi yang signifikan, didukung oleh pemanfaatan media sosial seperti Facebook yang dapat memperluas jangkauan dan volume penjualan, khususnya pada tingkat konsumtif mahasiswa (Mursito, 2019). Meskipun menghadapi kompetisi yang ketat dari banyak pemain di pasar street food dari makanan ringan, serta perubahan preferensi konsumen yang cepat, "Njagung" dapat memanfaatkan peluang ini dengan strategi pemasaran yang efektif melalui promosi pada platform media sosial, event khusus, dan kemitraan dengan komunitas lokal dapat meningkatkan brand awareness dan menarik lebih banyak

pelanggan serta memberikan pelayanan terbaik dan menjalin hubungan dengan pembeli dan pelanggan (Musyawarah & Idayanti, 2022), selain itu memperhatikananalisa SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) juga merupakan salah satu hal penting dalam menjaga, dan meningkatkan keefisienan terhadap strategi pemasaran terhadap tingkat penjualan (Egha et al., 2021).

Dari sekian banyak strategi bisnis yang ada, peneliti memilih menggunakan strategi pemasaran offline, di mana peneliti akan menjual produk secara langsung di sekitar Jl. Kaliurang, Yogyakarta. Selain itu, strategi pemasaran offline membantu dalam membangun kepercayaan dan keamanan dengan konsumen, memungkinkan penjual untuk memberikan spesifikasi produk yang jelas secara langsung (Sri Susilawati et al., 2022). "Njagung" dapat menghadirkan variasi produk baru yang sesuai dengan selera pasar, memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis di masa depan. Kesimpulannya, “Njagung” Jagung Bakar Serut memiliki fondasi yang kuat dan potensi besar untuk sukses, dengan strategi yang tepat untuk mengatasi kelemahan dan ancaman, serta memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.

Break-Even Point (BEP) menjadi salah satu komponen penting dalam perencanaan bisnis. BEP digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar bisnis tidak mengalami kerugian. Dengan menghitung BEP, "Njagung" dapat mengelola biaya produksi dan operasional dengan lebih efektif, serta menetapkan target penjualan yang realistis untuk mencapai keuntungan. Pentingnya memahami BEP juga terletak pada kemampuannya untuk membantu pengusaha dalam mengambil keputusan strategis, seperti menentukan harga jual, jumlah produksi, dan perencanaan skala usaha. Garrison et al. (2015) menjelaskan bahwa BEP merupakan alat yang penting dalam analisis manajerial untuk memahami hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba. Selain itu, Supriyono (2008) menekankan bahwa BEP adalah instrumen evaluasi esensial dalam menentukan titik impas ideal yang dapat meningkatkan efisiensi bisnis. Hansen dan Mowen (2006) menambahkan bahwa BEP juga

berfungsi untuk mengidentifikasi pengaruh biaya terhadap laba dan membantu perencanaan strategi keuangan perusahaan.

Dengan strategi yang matang, "Njagung" dapat menghadirkan variasi produk baru yang sesuai dengan selera pasar, memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis di masa depan. Kesimpulannya, “Njagung” Jagung Bakar Serut memiliki fondasi yang kuat dan potensi besar untuk sukses, dengan strategi yang tepat untuk mengatasi kelemahan dan ancaman, serta memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.

B. Rumusan Masalah Perintisan Bisnis

Perintisan bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut dihadapkan pada berbagai tantangan yang perlu diatasi untuk mencapai kesuksesan dan keberlanjutan. Salah satu tantangan utama adalah meningkatkan brand awareness “Njagung” di pasar Yogyakarta, terutama mengingat persaingan yang ketat di sektor street food dan makanan ringan. Menjaga kualitas dan konsistensi produk melalui penggunaan bahan baku segar dan bumbu homemade merupakan aspek krusial yang harus dikelola dengan baik, serta tetap menjaga hubungan yang harmonis terhadap pembeli maupun pelanggan. Untuk menarik segmen pasar utama seperti pelajar, mahasiswa, pekerja, dan penduduk lokal, diperlukan strategi pemasaran yangefektif dan kreatif.

Selain itu, efisiensi operasional harus dijaga, termasuk dalam hal manajemen pasokan bahan baku dan variasi menu, guna memastikan produk selalu tersedia dan berkualitas. Inovasi produk dan varian rasa yang menarik perlu diperkenalkan secara berkala untuk menjaga relevansi dan menarik minat konsumen. Kemitraan dengan aplikasi pesan antar juga menjadi strategi penting untuk memperluas jangkauan dan volume transaksi penjualan. Mengumpulkan dan memanfaatkan feedback pelanggan akan membantu dalam peningkatan kualitas dan daya tarik produk “Njagung” dan juga preferensi cita rasa yang sesuai. Di sisi regulasi, langkah-langkah harus diambil untuk mematuhi kebijakan pemerintah terkait keamanan pangan dan bisnis kuliner. Terakhir, pengembangan strategi harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan menjadi tantangan tersendiri yang

perlu diselesaikan. Rumusan masalah ini membantu dalam mengidentifikasi tantangan utama dan merancang strategi yang efektif untuk mengatasi tantangan tersebut dalam perintisan bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut.

C. Tujuan Perintisan Bisnis

Tujuan utama perintisan bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut adalah menciptakan sebuah merek yang dikenal dan dihargai di pasar kuliner Yogyakarta. Kami berkomitmen untuk memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan dengan produk jagung bakar serut yang unik, inovatif, dan berkualitas tinggi. Melalui upaya pemasaran yang efektif, kami bertujuan untuk meningkatkan brand awareness “Njagung” dan memperluas pangsa pasar, termasuk segmen pelajar, mahasiswa, pekerja, dan penduduk lokal. Kami juga menekankan pentingnya inovasi produk dan varian rasa baru untuk tetap relevan dan menarik minat konsumen. Selain itu, kami berusaha menjalin kemitraan strategis dengan aplikasi pesan antar, komunitas lokal, dan supplier bahan baku untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan mencapai tujuan-tujuan ini, kami berharap menjadi agen perubahan dalam industri kuliner lokal, menginspirasi inovasi dan kreativitas, serta memberikan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi pelanggan.

D. Sasaran Perintisan Bisnis

Sasaran perintisan bisnis "Njagung" menunjukkan manfaat-manfaat dan implikasi positif yang mungkin dapat diperoleh jika tujuan dari bisnis tercapai, sehingga manfaat-manfaat tersebut akan berkaitan erat dengan tujuan perintisan bisnis. Lingkup kegiatan perintisan bisnis ini adalah mengembangkan bisnis kuliner "Njagung" Jagung Bakar Serut dengan konsep yang inovatif dan menarik. Sasaran akan ditargetkan pada perintisan bisnis ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk Pemilik Bisnis: Menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan dan berkelanjutan dengan memperkenalkan konsep "Njagung" yang unik dan menarik, serta meningkatkan kehadiran bisnis di pasar kuliner Yogyakarta.

2. Untuk Pelanggan: Menawarkan pengalaman kuliner yang berbeda dan memuaskan dengan berbagai varian rasa dan topping inovatif, serta menyediakan layanan yang ramah dan berkualitas. Fokus utama pelanggan adalah individu berusia 10-35 tahun yang memiliki ketertarikan pada makanan olahan jagung, terutama yang memiliki rasa manis. Mereka cenderung memiliki minat dalam kuliner kreatif dan mencari pengalaman makan yang unik.

3. Untuk Komunitas Lokal: Meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan komunitas lokal dengan memberikan peluang bagi para petani jagung lokal untuk menjual hasil panen mereka kepada "Njagung", serta mempromosikan keberagaman produk lokal dalam industri kuliner.

Dengan mencapai sasaran-sasaran ini, perintisan bisnis "Njagung" bertujuan untuk menjadi pelopor dalam industri kuliner Yogyakarta, memberikan kontribusi positif bagi komunitas lokal, dan menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi pelanggan.

E. Metode Perintisan Bisnis

Metode pelaksanaan yang akan dilakukan pada perintisan bisnis ini yaitu meliputi :

a) Model Kegiatan Peritisan Bisnis

Dengan Metode pelaksanaan yang akan dilakukan, antara lain:

1. Analisa Keuangan

Proses analisis keuangan melibatkan identifikasi, evaluasi, dan perbandingan laporan keuangan, seperti neraca, laba rugi, perubahan modal, cashflow, serta aspek lainnya. Dalam konteks Project, analisis keuangan berfokus pada perhitungan Break Even Point (titik impas), untuk menentukan jumlah produk yang perlu terjual setiap bulannya dan prediksi waktu bisnis mencapai titik impas. Selain itu, analisis keuangan juga memberikan gambaran tentang potensi laba atau rugi dalam bisnis.

2. Penyusunan Angaran

Anggaran adalah perencanaan keuangan masa depan perusahaan yang disusun secara kuantitatif, formal, dan sistematis (Arwin et al., 2019) Penyusunan anggaran dilakukan pada tahap awal perencanaan bisnis untuk menentukan jumlah modal yang diperlukan oleh bisnis dan memudahkan pengalokasian dana.

3. Rencana Pemecahan Masalah

Pelaksanaan perintisan bisnis memerlukan persiapan matang sebelum memulai operasional. Salah satu aspek krusialnya adalah bagian keuangan, di mana pengalokasian dana dari berbagai sumber perlu disusun secara cermat untuk memahami kebutuhan dana dan merencanakan perolehan laba bisnis. Setelah penyusunan anggaran dana selesai, laporan keuangan akan disusun sebagai bukti dan alat evaluasi keuangan bisnis di masa mendatang. Dengan demikian, tim bisnis dapat dengan lebih mudah menentukan langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan bisnis mereka.

4. Pelaksanaan kegiatan bimbingan

Bimbingan dengan dosen mencakup pendampingan penyusunan anggaran, analisis BEP, dan evaluasi laporan keuangan untuk memastikan kesiapan dan keberlanjutan bisnis “Njagung” Jagung Bakar Serut.

5. Pelaksanaan kegiatan bisnis

Sasaran pelaksanaan kegiatan perintisan bisnis ini adalah “Njagung” Jangung Bakar Serut Kekinian. Kegiatan yang ditargetkan meliputi:

Tabel 1. Target Perintisan Bisnis

No	Program	Aktivitas	Target Perintisan Bisnis
1	Perencanaan Keuangan (Planning)	Menghitung Modal dan Keuntungan	Memperoleh Keuntungan (Presentasi Dari Modal/BPP)
2		Merancang Keuangan Awal dan Cash Flow	Merincikan Kebutuhan Dana Secara Rinci, Dan Laporan Yang Sistematis
3	Proyeksi dan Analisis (Forecasting and Analysis)	Membuat Proyeksi Break Even Point (BEP)	Menentukan Target Penjualan Yang Harus Di Capai
4	Pengendalian Keuangan (Control)	Strategi Keuangan yang Efisien dan Efektif	Siskulasi keuangan yang stabil
5	Evaluasi Keuangan (Evaluation)	Menganalisis Kinerja Keuangan dan Menilai Efektivitas	Penilaian Terhadap Capaian Target dan Penyesuaian Rencana

Adapun daftar kegiatan bisnis pada aspek keuangan sebagai berikut :

Tabel 2 Daftar Kegiatan Bisnis

NO	Program	Aktivitas
1	Rekapitulasi penjualan	Seminggu Sekali (Setiap Hari Senin Saat Libur Pukul 09:00 WIB)
2	Pencatatan Pengeluaran (Pembelian Stok Produk, Pembayaran Ads)	Setiap Selasa - Minggu/ Sewaktu Waktu (Jam Operasional 18.00-22.00 WIB)
3	Laporan Keuangan (Penjualan + Pengeluaran)	1 Bulan Sekali (Setiap Tanggal 1)
4	Laporan Laba Rugi	Satu Bulan Sekali (Setiap Tanggal 1)

6. Evaluasi Kegiatan Hasil

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

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian terperinci terhadap tahapan-tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Bagian awal depan merupakan bagian sampul dan judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi empat bagian Bab yakni Bab I, II, III, dan IV.

1. Pada Bab I Pendahuluan : Pada Bab I yang terdiri dari latar belakang munculnya ide bisnis ini. Dalam latar belakang penulisan menunjukan pentingnya

ide bisnis yang akan diajukan ini dan memberikan alasan mengapa bisnis ini layak untuk di coba atau di implementasikan.

2. Pada Bab II Pelaksanaan Kegiatan Bisnis : Berisi tentang sistematika bisnis yang akan dijalankan dimana meliputi profil bisnis, tinjauan aspek produksi, dan tinjauan aspek keuangan. Pada bab II peneliti menjabarkan program kerja penulis yaitu pada aspek produksi yang telah dirancang sedemikian rupa

3. Pada Bab III Identifikasi dan Pemecahan Masalah : Bab ini menjelaskan tentang proses identifikasi masalah yang diperoleh setelah melakukan riset pasar. Selain itu, bab ini juga membahas tinjauan teoritis terkait dengan teori produksi dan kajian secara Islam. Kemudian, bab ini menjelaskan bagaimana proses pemecahan masalah dilakukan berdasarkan temuan dari riset pasar dan tinjauan teoritis yang telah dilakukan.

4. Pada Bab IV Saran dan Kesimpulan : Pada bab ini, dijelaskan tentang keseluruhan konsep bisnis yang telah dirancang, terutama fokus pada aspek pemasaran. Bab ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah bisnis yang dirancang oleh peneliti dan tim layak untuk dijalankan atau tidak. Evaluasi ini mencakup berbagai aspek seperti potensi pasar, keunggulan produk, strategi pemasaran, serta analisis risiko dan keuangan. Dengan mempertimbangkan semua faktor ini, bab ini akan menarik kesimpulan apakah bisnis yang dirancang memiliki prospek yang cukup baik untuk dilanjutkan atau tidak.

BAB II

A. Pelaksanaan Bisnis (Aspek Keuangan)

"Njagung" resmi memulai operasinya sebagai bagian dari praktik tugas akhir. Namun, laporan ini secara khusus menganalisis data keuangan yang dikumpulkan sejak 16 Oktober 2024 hingga periode pelaksanaan tugas akhir selama enam bulan. Sebagai usaha rintisan, "Njagung" berfokus pada pengelolaan keuangan yang transparan dan akurat, mencakup pencatatan arus kas harian, rekapitulasi pemasukan bulanan, serta pengelolaan pembayaran terkait operasional bisnis.

Laporan ini ditujukan untuk mengulas secara rinci bagaimana bidang keuangan menjalankan tugas-tugas tersebut selama periode praktik bisnis. Penekanan diberikan pada pelaporan keuangan dan analisis arus kas untuk memastikan bahwa "Njagung" dapat mengelola modal secara efisien dan mendukung keberlanjutan usaha.

1. Penyusunan Anggaran

Dalam menjalankan bisnis "Njagung", kolaborasi antar anggota kelompok sangat penting untuk menciptakan suasana kerja yang produktif dan terorganisir. Koordinasi dilakukan baik secara langsung melalui pertemuan tatap muka maupun tidak langsung melalui grup WhatsApp. Proses ini mencakup pembagian tanggung jawab sesuai bidang masing-masing, seperti bidang produksi yang bertugas melakukan riset untuk menentukan produk jagung bakar serut yang sesuai dengan preferensi konsumen, khususnya di sekitar lingkungan kampus. Selain itu, bidang produksi juga memprioritaskan kontrol kualitas, termasuk ketahanan makanan, harga, dan standar kualitas bahan baku yang digunakan. Bidang pemasaran memanfaatkan platform WhatsApp dan Instagram sebagai saluran utama promosi dan interaksi dengan konsumen. Untuk kebutuhan konten, seperti unggahan di Instagram, perencanaan dilakukan secara berkala, termasuk penjadwalan pengunggahan dan strategi branding.

Sementara itu, bidang keuangan mengelola laporan keuangan dengan transparansi penuh. Semua anggota kelompok dapat memantau pencatatan keuangan yang mencakup arus kas harian dan laporan bulanan untuk memastikan pengelolaan yang akuntabel. Setiap keputusan penting terkait "Njagung" dibahas melalui musyawarah bersama, memastikan tidak ada informasi yang disembunyikan dan semua pihak terlibat dalam pengambilan keputusan.

Dalam menjalankan "Njagung", penyusunan anggaran dilakukan dengan merinci alokasi dana yang mencakup pengadaan bahan baku, peralatan, serta biaya pemasaran. Sumber dana untuk mendukung operasional ini berasal dari hasil iuran tim proyek yang dikumpulkan selama dua bulan. Pada bulan pertama, terkumpul dana sebesar Rp750.000, sedangkan pada bulan kedua, jumlah iuran meningkat menjadi Rp850.000. Dana tersebut digunakan secara optimal untuk memenuhi kebutuhan awal usaha, seperti pembelian bahan baku berkualitas, peralatan pendukung, dan kegiatan promosi melalui WhatsApp dan Instagram, yang menjadi media pemasaran utama "Njagung".



Gambar 1. Alokasi Anggaran Pelaksanaan Usaha

2. Pengadaan Alat dan Bahan

Sebelum memulai operasional “Njagung”, seluruh tim berkolaborasi untuk mencari dan menyiapkan peralatan yang dibutuhkan. Alat dapur dan bahan baku menjadi prioritas utama untuk mendukung kelancaran produksi. Sebelum melakukan pembelian, tim melakukan riset untuk menemukan tempat yang tepat untuk membeli peralatan dan perlengkapan produksi. Bidang produksi memutuskan untuk membeli peralatan dapur dan perlengkapan lainnya di Toko Buyung Upik di Jl. Kaliurang Km. 10 dan Toko Merah di Jl. Kaliurang Km. 14, yang dianggap sebagai pilihan terbaik karena menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan tempat lain. Selain itu, untuk kebutuhan bahan baku yang sulit ditemukan di toko fisik, bidang pemasaran mencari toko online di platform seperti Shopee untuk membeli bahan produksi yang diperlukan. Sebagai bidang keuangan, penulis bertugas untuk memberikan anggaran dana yang telah disepakati kepada bidang produksi agar dapat memenuhi semua kebutuhan tersebut.

Berikut ini adalah penjabaran dari setiap produk yang akan ditampilkan:

- Produk A : Jagung Bakar Serut Dengan Toping Oreo Susu Mentega
- Produk B : Jagung Bakar Serut Dengan Toping Mentega Mozarella Barbeque Bon Cabe
- Produk C : Jagung Bakar Serut Dengan Toping Pisang Serut Susu Mentega
- Produk D : Jagung Bakar Serut Dengan Susu Mentega
- Produk E : Jagung Bakar Serut Dengan Topping Mentega Keju Cedar Susu
- Produk F : Es Teh

Bahan Baku

Tabel 3 Bahan Baku Jagung

No	Bahan	Jumlah
1	Jagung Manis	5 buah
2	Mentega 250 gram Filma	1 buah
3	Susu Kaleng Tiga Sapi 490 ml	1 buah
4	Oreo Crumb	1 buah
5	Pisang Susu	2 buah
6	Keju Cedar Prochiz 70 gr	1 buah
7	Bon Cabe 40 gr (1 buah)	1 buah
8	BBQ Saos Del Monte 250 gr	1 buah
9	Keju Mozarella Perfetto 200 gr	2 buah

Tabel 4. Bahan Baku Minuman

No	Bahan	Jumlah
1	Air Galon Isi Ulang 19 liter	1 buah
2	Teh Goalpara 50 gr	1 buah
3	Gula Pasir 1 kg	1 buah
4	Es Batu 1 kg	1 buah

Alat/Tools

Tabel 5. Tools untuk Jagung

No	**Tools Jagung Bakar**	**Qty**	**Price (Unit)**	**Total**
1	Sendok Teh Bening	50	Rp 119,98	Rp 5.999
2	Paper Bowl 360 ml	50	Rp 359,98	Rp 17.999
3	Kantong Plastik	50	Rp 180	Rp 9.000
4	Tissue Take Away	100	Rp 65	Rp 6.500
5	Tissue Dine In	200	Rp 149,495	Rp 29.899
6	Isolatip	12	Rp 1.250	Rp 15.000
7	Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
8	Sarung Tangan Plastik	25	Rp 1.184	Rp 29.600
	TOTAL			**Rp 125.997**

Tabel 6. Tools untuk Minuman

Tools Jagung Bakar	Qty	Price (Unit)	Total
Sedotan	50	Rp 150	Rp 7.500
TOTAL			**Rp 7.500**

Tools Tetap

Tabel 7. Tools Tetap

No	Tools Tetap	Qty	Price (Unit)	Total
1	Pangangan	1	Rp 27.900	Rp 27.900
2	Gelas Kaca	**6**	Rp 4.000	Rp 24.000
3	Kipas Listrik	1	Rp 23.999	Rp 23.999
4	Torch	1	Rp 120.000	Rp 120.000
5	Penjepit Makanan	1	Rp 6.500	Rp 6.500
6	Panci Kukus 36 cm	1	Rp 164.900	Rp 164.900
7	Parutan Keju	1	Rp 1.473	Rp 1.473
8	Parutan Jagung	1	Rp 5.988	Rp 5.988
9	Kuas Kecil	2	Rp 531	Rp 1.062
10	Stainlis Bwol	5	Rp 4.700	Rp 23.500
11	Alat Isolatip	1	Rp 22.900	Rp 22.900
12	Teko	1	Rp 12.900	Rp 12.900
13	Pompa Galon Manual	1	Rp 13.900	Rp 13.900
14	Wadah Es Batu 8 Liter	1	Rp 55.250	Rp 55.250
15	Serok Es Batu	1	Rp 10.157	Rp 10.157
16	Termos 2 Liter	1	Rp 40.900	Rp 40.900
17	Papan Standing	1	Rp 45.000	Rp 45.000
18	Banner 1x1 Meter	1	Rp 14.500	Rp 14.500
19	Daftar Menu	4	Rp 12.500	Rp 50.000
20	Tiker170 x 200	2	Rp 52.850	Rp 105.700
21	Pangangan	1	Rp 27.900	Rp 27.900
	TOTAL			**Rp 770.529**

Tools Tetap Dengan Biaya Penyusutan

Berikut ini adalah rumus untuk pehitungan residu :

$$\left(\frac{(Harga\ per\ Unit - (Harga\ per\ Unit \times \frac{Nilai\ Residu}{100\%}))}{7}\right) \times Quantity$$

Tabel 8. Tools Tetap dengan Biaya Penyusutan

No	Tools Tetap (Penyusutan)	Qty	Price (Unit)	Nilai Residu (10%)	Nilai Residu (10%) Per-Minggu
1	Pangangan	1	Rp 27.900	Rp 2.790	Rp 3.587,143
2	Gelas Kaca	**6**	Rp 4.000	Rp 400	Rp 3.085,714
3	Kipas Listrik	1	Rp 23.999	Rp 2.399,9	Rp 3.085,586
4	Torch	1	Rp 120.000	Rp 12.000	Rp 15.428,571
5	Penjepit Makanan	1	Rp 6.500	Rp 650	Rp 835,714
6	Panci Kukus 36 cm	1	Rp 164.900	Rp 16.490	Rp 21.201,429
7	Parutan Keju	1	Rp 1.473	Rp 147,3	Rp 189,386
8	Parutan Jagung	1	Rp 5.988	Rp 598,8	Rp 769,886
9	Kuas Kecil	2	Rp 531	Rp 53,1	Rp 136,543
10	Stainlis Bwol	5	Rp 4.700	Rp 470	Rp 3.021,429
11	Alat Isolatip	1	Rp 22.900	Rp 2.290	Rp 2.944,286
12	Teko	1	Rp 12.900	Rp 1.290	Rp 1.658,571
13	Pompa Galon Manual	1	Rp 13.900	Rp 1.390	Rp 1.787,143
14	Wadah Es Batu 8 Liter	1	Rp 55.250	Rp 5.525	Rp 7.103,571
15	Serok Es Batu	1	Rp 10.157	Rp 1.015,7	Rp 1.305,9
16	Termos 2 Liter	1	Rp 40.900	Rp 4.090	Rp 5.258,571
17	Papan Standing	1	Rp 45.000	Rp 4.500	Rp 5.785,714
18	Banner 1x1 Meter	1	Rp 14.500	Rp 1.450	Rp 1.864,286
19	Daftar Menu	4	Rp 12.500	Rp 1.250	Rp 6.428,571
20	Tiker 170 x 200	2	Rp 52.850	Rp 5.285	Rp 13.590
21	Pangangan	1	Rp 27.900	Rp 2.790	Rp 3.587,143
	TOTAL				**Rp 99.068,014**

Tabel 9. Biaya Marketing dan Grobak

No	Marketing Dan Grobak /Bulan	Qty	Price	Total
1	Sosial Media Ads (IG,Facebook, Tiktok)	3	Rp 20.000	Rp 60.000
2	Marketplace	2	Rp 50.000	Rp 100.000
3	Event Bazar	1	Rp 75.000	Rp 75.000
4	Grobak	1	Rp 300.000	Rp 300.000
	TOTAL			**Rp 535.000**

Tabel 10. Bahan Baku Olahan Jagung

No	Bahan Baku Olahan Jagung	Gram/ ml	Price (Gram/ml)	Total
1	Jagung	125gr	Rp 20	Rp 2.500
2	Mentega Filma	20gr	Rp 46,36	Rp 927,2
3	Susu Kaleng	25ml	Rp 25,693	Rp 642,325
4	Oreo Crumb	50gr	Rp 21	Rp 1.050
5	Pisang Susu	100gr	Rp 10.213	Rp 1.021,3
6	Mozzarella	15gr	Rp 233,25	Rp 3498,75
7	BBQ Saos Del Monte	25gr	Rp 38,36	Rp 959
8	Bon Cabe	5gr	Rp 329,75	Rp 1.648,75
9	Keju Cedar Prochiz Serut	10gr	Rp 198,429	Rp 1.984,29
	TOTAL			**Rp 14.231,61**

Tabel 11. Bahan Baku Olahan Minuman

No	Bahan Baku Olahan Minuman	Gram/ ml	Price (Gram/ml)	Total
1	Air	350ml	Rp 0,315	Rp 110,25
2	Teh Goalpara	2gr	Rp 143,8	Rp 287,6
3	Gula	30gr	Rp 12,5	Rp 375
4	Es Batu	100gr	Rp 10	Rp 1.000
	TOTAL			**Rp 1.772,85**

Tabel 12. Bahan Baku Keselurahan Olahan Jagung

No	Bahan Baku Keseluruhan Olahan Jagung	Gram/ ml	Price (Gram/ml)	QTY	Total
1	Jagung	250gr	Rp 20	5	Rp 25.000
2	Mentega Filma	250gr	Rp 46,36	1	Rp 11.590
3	Susu Kaleng	490gr	Rp 25,693	1	Rp 12.589,57
4	Oreo Crumb	1000gr	Rp 21	1	Rp 21.000
5	Pisang Susu	100gr	Rp 10,213	2	Rp 2.042,6
6	Mozzarella	120gr	Rp 233,25	1	Rp 27.990
7	BBQ Saos Del Monte	250gr	Rp 38,36	1	Rp 9.590
8	Bon Cabe	40	Rp 329,75	1	Rp 13.190
9	Keju Cedar Prochiz Serut	70	Rp 198,429	1	Rp 13.890,03
	TOTAL				**Rp 136.882,2**

Tabel 13. Bahan Baku Keseluruhan Minuman

No	Bahan Baku Keseluruhan	Gram/ ml	Price (Gram/ml)	QTY	Total
1	Air	19000 ml	Rp 0,315	1	Rp 5.985
2	Teh Goalpara	50gr	Rp 143,8	1	Rp 7.190
3	Gula	1000gr	Rp 12,5	1	Rp 12.500
4	Es Batu	1000gr	Rp 10	1	Rp 10.000
	TOTAL				**Rp 35.675**

Kemudian dari pengalokasian dana tersebut dapat diperoleh harga pembuatan produk dengan perhitungan sebagai berikut:

Jagung Bakar Serut Oreo Susu Mentega	
Harga Bahan Pokok	Rp 5.119,525
Biaya Alat	Rp 1.317,855
keuntungan	Rp 5.562,62
Total	**Rp 12.000**

Jagung Bakar Serut Mentega Mozzarella BBQ	
Harga Bahan Pokok	Rp 9.533,7
Biaya Alat	Rp 1.317,855
keuntungan	Rp 3.148,445
Total	**Rp 14.000**

Jagung Bakar Serut Pisang Susu Mentega	
Harga Bahan Pokok	Rp 5.090,825
Biaya Alat	Rp 1.317,855
keuntungan	Rp 5.591,32
Total	**Rp 12.000**

Jagung Bakar Serut Susu Mentega	
Harga Bahan Pokok	Rp 4.069,525
Biaya Alat	Rp 1.317,855
keuntungan	Rp 3.612,62
Total	**Rp 9.000**

Jagung Bakar Serut Mentega Keju Cedar	
Harga Bahan Pokok	Rp 6.053,815
Biaya Alat	Rp 1.317,855
keuntungan	Rp 5.628,33
Total	**Rp 13.000**

Es Teh	
Harga Bahan Pokok	Rp 1.772,85
Biaya Alat	Rp 150
keuntungan	Rp 2.077,15
Total	**Rp 4.000**

Berikut adalah rincian lengkap BEP (Break-Even Point) dan juga estimasi balik modal untuk ide usaha “Njagung” :

Tabel 14. Total Biaya Variabel Produk Per-Unitz

Produk	**Biaya Bahan Pokok**	**Biaya Alat per Unit**	**Total Biaya Variabel per Unit**
PRODUK A	Rp 5.119,525	Rp 1.317,855	Rp 6.437,38
PRODUK B	Rp 9.533,7	Rp 1.317,855	Rp 10.851,555
PRODUK C	Rp 5.090,825	Rp 1.317,855	Rp 6.408,68
PRODUK D	Rp 4.069,525	Rp 1.317,855	Rp 5.387,38
PRODUK E	Rp 6.053,815	Rp 1.317,855	Rp 7.371,67
PRODUK F	Rp 1.772,85	Rp 150	Rp 1.922,85

Tabel 15. Total Biaya Variabel Produk

Produk	**Biaya Variabel per Unit**	**QTY**	**Total Biaya Variabel**
PRODUK A	Rp 6.437.38	2	Rp 12.874,76
PRODUK B	Rp 10.851.555	2	Rp 21.703,11
PRODUK C	Rp 6.408.68	2	Rp 12.817,36
PRODUK D	Rp 5.387.38	2	Rp 10.774,76
PRODUK E	Rp 7.371.67	2	Rp 14.743,22
PRODUK F	Rp 1.922,85	6	Rp 11.537,1
	TOTAL		**Rp 84.450,31**

Tabel 16. Tabel Perkiraan Pendapatan Harian

Produk	**QTY**	**Price Per Unit**	**Total Pendapatan**
PRODUK A	2	Rp 12.000	Rp 24.000
PRODUK B	2	Rp 14.000	Rp 28.000
PRODUK C	2	Rp 12.000	Rp 24.000
PRODUK D	2	Rp 9.000	Rp 18.000
PRODUK E	2	Rp 13.000	Rp 26.000
PRODUK F	6	Rp 4.000	Rp 24.000
	TOTAL		**Rp 144.000**

Tabel 17. Biaya Tetap

Jenis Biaya	**Jumlah**
Biaya Alat Tetap	Rp 770.529
Biaya Penyusutan Alat Tetap	Rp 99.068,014
Biaya Bahan Baku	Rp 172.557,196
Biaya Marketing dan Grobak	Rp 535.000
Total Biaya Tetap	**Rp 1.577.154,21**

$$BEP = \frac{TOTAL\ BIAYA\ TETAP}{(PENDAPATAN\ HARIAN - TOTAL\ BIAYA\ VARIABEL)}$$

$$BEP = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{\mathbf{(144.000 - 84.450,31)}} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{\mathbf{59.549.69}} = 26.484 \text{ Hari}$$

Jadi, diperlukan sekitar 27 hari untuk mencapai titik impas dengan pendapatan harian bersih tersebut.Adapun perhitungan titik impas untuk penjualan setiap produk adalah sebagai berikut:

Dengan Rumus : $\frac{TOTAL\ BIAYA\ TETAP}{(KEUNTUNGAN\ BERSIH\ PER\ HARI\ SETIAP\ UNIT\ x\ QTY\ PENJUALAN)}$

- Produk A = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(5.562,62 \text{ x } 2)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{11.125,24} = 141,763$ Unit
- Produk B = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(3.148,445 \text{ x } 2)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{6.298,89} = 250,386$ Unit
- Produk C = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(5.591,32 \text{ x } 2)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{11.182,64} = 141,01$ Unit
- Produk D = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(3.612,62 \text{ x } 2)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{7.225,24} = 218,283$ Unit
- Produk E = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(5.628,33 \text{ x } 2)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{11.256,66} = 140.1$ Unit
- Produk F = $\frac{\mathbf{1.577.154,21}}{(2.077,15 \text{ x } 6)} = \frac{\mathbf{1.577.154,21}}{12.462,9} = 126.547$ Unit

Jadi, diperlukan sekitar 142 Unit Produk A untuk mencapai titik impas dengan keuntungan bersih penjualan per unit, 251 Unit Produk B, 142 Unit Produk C, 219 Unit Produk D, 141 Unit Produk E, dan 127 Unit Produk F untuk mencapai titik impas masing-masing dengan keuntungan bersih penjualan per unitnya.

3. Laporan Keuangan Bulanan

Pemasukan Bulan Oktober

Tabel 18. Pemasukan Bulan Oktober

Tanggal	Produk A	Produk B	Produk C	Produk D	Produk E	Produk F	Total Penjualan
16 Okt 2024	1	2	1	1	1	9	Rp 110.000
17 Okt 2024	1	1	1	1	1	1	Rp 64.000
18 Okt 2024	2	3	2	1	2	4	Rp 141.000
19 Okt 2024	0	2	1	1	0	1	Rp 53.000
20 Okt 2024	1	1	1	1	2	4	Rp 89.000
21 Okt 2024	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
22 Okt 2024	2	3	2	1	2	4	Rp 141.000
23 Okt 2024	1	0	0	1	0	3	Rp 33.000
24 Okt 2024	2	2	2	1	2	4	Rp 127.000
25 Okt 2024	0	1	1	1	1	0	Rp 48.000
26 Okt 2024	2	2	2	1	2	4	Rp 127.000
27 Okt 2024	0	1	1	1	1	0	Rp 48.000
28 Okt 2024	1	0	0	1	0	3	Rp 33.000
29 Okt 2024	2	2	2	1	2	4	Rp 127.000
30 Okt 2024	1	0	0	1	0	3	Rp 33.000
31 Okt 2024	2	2	2	1	2	4	Rp 127.000
TOTAL							Rp 1.301.000

Pengeluaran Bulan Oktober

Tabel 19. Pengeluaran Bulan Oktober

Date	Item	Quantity	Cost Per Unit (Rp)	Total Cost(Rp)
16 Okt 2024	Persediaan Jagung	20	Rp 5.000	Rp 100.000

16 Okt 2024	Persediaan Mentega 250 gram Filma	5	Rp 11.590	Rp 57.950
16 Okt 2024	Persediaan Susu Kaleng Tiga Sapi	3	Rp 12.589,57	Rp 37.768,71
16 Okt 2024	Persediaan Oreo Crumb 1Kg	3	Rp 21.000	Rp 63.000
16 Okt 2024	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
16 Okt 2024	Persediaan Keju Cedar Prochiz	3	Rp 13.890,03	Rp 41.670,09
16 Okt 2024	Persediaan Bon Cabe	2	Rp 13.190	Rp 26.380
16 Okt 2024	Persediaan BBQ Saos Del Monte	2	Rp 9.590	Rp 19.180
16 Okt 2024	Persediaan Keju Mozarella Perfetto	2	Rp 27.990	Rp 55.980
16 Okt 2024	Persediaan Air Galon Isi Ulang 19 liter	1	Rp 5.985	Rp 5.985
16 Okt 2024	Persediaan Teh Goalpara 50 gr	4	Rp 7.190	Rp 28.760
16 Okt 2024	Persediaan Gula Pasir 1 kg	2	Rp 12.500	Rp 25.000
16 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
16 Okt 2024	Persediaan Sendok Teh Bening	50	Rp 119,98	Rp 5.999
16 Okt 2024	Persediaan Paper Bowl 360 ml	50	Rp 359,98	Rp 17.999
16 Okt 2024	Persediaan Kantong Plastik	50	Rp 180	Rp 9.000
16 Okt 2024	Persediaan Tissue Take Away	100	Rp 65	Rp 6.500
16 Okt 2024	Persediaan Tissue Dine In	200	Rp 149,50	Rp 29.899
16 Okt 2024	Persediaan Isolatip	12	Rp 1.250	Rp 15.000
16 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
16 Okt 2024	Persediaan Sarung Tangan Plastik	25	Rp 1.184	Rp 29.600
16 Okt 2024	Persediaan Sedotan	50	Rp 150	Rp 7.500
17 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
18 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
18 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000

19 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
19 Okt 2024	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
20 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
20 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
22 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
22 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
23 Okt 2024	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
23 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
24 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
24 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
24 Okt 2024	Persediaan Sendok Teh Bening	50	Rp 119,98	Rp 5.999
24 Okt 2024	Persediaan Paper Bowl 360 ml	50	Rp 359,98	Rp 17.999
24 Okt 2024	Persediaan Kantong Plastik	50	Rp 180	Rp 9.000
24 Okt 2024	Persediaan Sedotan	50	Rp 150	Rp 7.500
24 Okt 2024	Persediaan Jagung	20	Rp 5.000	Rp 100.000
25 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
26 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
26 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
27 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
27 Okt 2024	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
29 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
29 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
30 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
30 Okt 2024	Persediaan Teh Goalpara 50 gr	4	Rp 7.190	Rp 28.760
30 Okt 2024	Persediaan Gula Pasir 1 kg	2	Rp 12.500	Rp 25.000
30 Okt 2024	Persediaan Mentega 250 gram Filma	5	Rp 11.590	Rp 57.950
30 Okt 2024	Persediaan Bon Cabe	2	Rp 13.190	Rp 26.380
30 Okt 2024	Persediaan BBQ Saos Del Monte	2	Rp 9.590	Rp 19.180
30 Okt 2024	Persediaan Keju Mozarella Perfetto	2	Rp 27.990	Rp 55.980
31 Okt 2024	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000

31 Okt 2024	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
31 Okt 2024	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
31 Okt 2024	Persediaan Jagung	20	Rp 5.000	Rp 100.000
TOTAL				Rp 1.346.195,8

Laporan Laba Rugi Bulan Oktober

Tabel 20. Laporan Laba Rugi Oktober

NJAGUNG LAPORAN LABA RUGI PER 31 OKTOBER		
Pendapatan		
Penjualan	Rp 1.301.000	Rp 1.301.000
Pengeluaran		
Bahan	Rp 1.212.699,80	Rp 1.212.699,80
Peralatan	Rp 133.497	Rp 133.497
Penyusutan Alat	Rp 99.068,01	Rp 99.068,01
Sewa Gerobak	Rp 300.000	Rp 300.000
Laba		Rp **(444.264,81)**

Berdasarkan laporan laba rugi per-bulan Oktober, dapat di simpulkan bahwa terjadi kerugian sebesar Rp (444.264,81) dikarenakan pengeluaran lebih besar dibandingkan penghasilan penjualan.

Laporan Arus Kas Bulan Oktober

Tabel 21. Laporan Arus Kas Oktober

NJAGUNG LAPORAN ARUS KAS OKTOBER		
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		
Arus Kas Masuk	Rp 1.301.000	Rp 1.301.000
Arus Kas Keluar	Rp 1.212.699,80	Rp 1.212.699,80
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		Rp 88.300,2
Arus Kas dari Aktivitas Investasi		
Peralatan Penyusutan Alat Gerobak	Rp 133.497 Rp 99.068,01 Rp 300.000	Rp 133.497 Rp 99.068,01 Rp 300.000
		Rp (532.566.01)
		Rp (444.264,81)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan		
Modal	Rp 1.600.000	
Prive	0	
Arus Kas untuk Aktivitas Pendanaan		Rp 1.600.000
Arus Kas Setara kas Pada akhir periode		Rp **1.155.735,19**

Berdasarkan laporan arus kas yang disusun untuk usaha "Njagung," dapat dilihat bahwa omset pada bulan Oktober mencapai sekitar **Rp1.155.735,19**. Namun, setelah mengurangi seluruh biaya operasional dan pengeluaran lain yang terkait dengan produksi, "Njagung" mengalami kerugian sebesar **Rp444.264,81**. Hal ini menunjukkan bahwa pada bulan pertama, meskipun ada pendapatan yang

masuk, pengeluaran yang tinggi untuk biaya bahan baku, operasional, dan lainnya melebihi pendapatan yang dihasilkan.

Kerugian ini mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangan perlu dievaluasi dan disesuaikan agar usaha dapat mencapai titik impas (break-even) pada bulan-bulan berikutnya. Dengan menganalisis laporan arus kas secara mendetail, "Njagung" dapat lebih bijaksana dalam merencanakan pengeluaran dan menetapkan strategi harga yang lebih tepat guna mengurangi kerugian dan meningkatkan profitabilitas di masa depan.

Pemasukan Bulan November

Tabel 22. Pemasukan Bulan November

Tanggal	Produk A	Produk B	Produk C	Produk D	Produk E	Produk F	Total Penjualan
01-Nov-24	1	0	0	1	0	3	Rp 33000
02-Nov-24	2	2	2	1	2	4	Rp 127000
03-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
04-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
05-Nov-24	2	2	2	1	2	4	Rp 127000
06-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
07-Nov-24	2	2	2	1	2	4	Rp 127000
08-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
09-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
10-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
11-Nov-24	2	2	2	1	2	4	Rp 127000
12-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
13-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000
14-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
15-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000
16-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
17-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000
18-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
19-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
20-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000
21-Nov-24	0	0	0	0	0	0	Rp 0
22-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
23-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000

24-Nov-24	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	**Libur**	Rp 0
25-Nov-24	1	1	1	1	1	3	Rp 72000
26-Nov-24	2	3	2	1	2	4	Rp 141000
TOTAL							Rp 1.963.000

Pengeluaran Bulan November

Tabel 23. Pengeluaran Bulan November

Date	**Item**	**Qty**	**Cost Per Unit (Rp)**	**Total Cost(Rp)**
1-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
1-Nov-24	Persediaan Sendok Teh Bening	50	Rp 119,98	Rp 5.999
1-Nov-24	Persediaan Paper Bowl 360 ml	50	Rp 359,98	Rp 17.999
1-Nov-24	Persediaan Kantong Plastik	50	Rp 180	Rp 9.000
1-Nov-24	Persediaan Sedotan	50	Rp 150	Rp 7.500
2-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
2-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
3-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
3-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
5-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
5-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
6-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
6-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
7-Nov-24	Persediaan Jagung	20	Rp 5.000	Rp 100.000
9-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
9-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
11-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
11-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
13-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
13-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
14-Nov-24	Persediaan Gula Pasir 1 kg	2	Rp 12.500	Rp 25.000
14-Nov-24	Persediaan Teh Goalpara 50 gr	4	Rp 7.190	Rp 28.760
14-Nov-24	Persediaan Mentega 250 gram Filma	5	Rp 11.590	Rp 57.950
14-Nov-24	Persediaan Bon Cabe 40 gr	2	Rp 13.190	Rp 26.380

14-Nov-24	Persediaan BBQ Saos Del Monte 250 gr	2	Rp 9.590	Rp 19.180
14-Nov-24	Persediaan Keju Mozarella Perfetto 200 gr	2	Rp 27.990	Rp 55.980
16-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
16-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
19-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
19-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
20-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	12.000
20-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
21-Nov-24	Persediaan Jagung	20	Rp 5.000	Rp 100.000
21-Nov-24	Persediaan Air Galon Isi Ulang 19 liter	1	Rp 5.985	Rp 5.985
23-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
23-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
25-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
25-Nov-24	Persediaan Pisang Susu	12	Rp 1.021,30	Rp 12.255,60
26-Nov-24	Persediaan Arang	2	Rp 6.000	Rp 12.000
26-Nov-24	Persediaan Es Batu 1 kg	1	Rp 10.000	Rp 10.000
TOTAL				Rp 771.226,60

Laporan Laba Rugi Bulan November

Tabel 24. Laporan Laba Rugi November

NJAGUNG LAPORAN LABA RUGI NOVEMBER		
Pendapatan		
Penjualan	Rp 1.963.000	Rp 1.963.000
Pengeluaran		
Bahan	Rp 637.769,60	Rp 637.770
Peralatan	Rp 133.497	Rp 133.497
Penyustan Alat	Rp 99.068	Rp 99.068
Gerobak	Rp 0	Rp 0
Laba		**1.092.665,39**

Berdasarkan laporan laba rugi per-bulan November, dapat di simpulkan bahwa terjadi keuntungan yang masif sebesar Rp 1.092.665,39 dikarenakan pengeluaran lebih sedikit dibandingkan penghasilan dari penjualan.

Laporan Arus Kas November

Tabel 25. Laporan Arus Kas November

NJAGUNG LAPORAN ARUS KAS NOVEMBER		
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		
Arus Kas Masuk	Rp 1.963.000	
		Rp 1.963.000
Arus Kas Keluar	Rp 637.769,60	
		Rp 637.769,60
Arus Kas dari Aktivitas Operasi		Rp 1.325.230,4
Arus Kas dari Aktivitas Investasi		
Peralatan	Rp 133.497	
		Rp 133.497
Penyusutan Alat	Rp 99.068,01	
		Rp 99.068,01
Gerobak	Rp 0	
		Rp 0
		(232.565,01)
		1.092.665,39
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan		
Modal	1.155.735,19	
Prive	0	
Arus Kas untuk Aktivitas Pendanaan		1.155.735,19
Arus Kas Setara kas Pada akhir periode		**2.248.400,58**

Berdasarkan laporan arus kas yang disusun untuk usaha "Njagung," dapat dilihat bahwa omset pada bulan november mencapai sekitar **Rp2.248.400,58**. Dari jumlah tersebut, setelah dikurangi dengan seluruh biaya operasional dan pengeluaran lain yang terkait dengan produksi, "Njagung" berhasil memperoleh laba bersih pada bulan November sebesar **Rp1.092.665,39**. Meskipun harus dikurangi dengan kerugian pada bulan lalu sebesar **Rp444.264,81**, dan mendapatkan keuntungan bersih dalam 2 bulan penjualan sebesar **Rp648.400,58,** namun tetap saja hal ini menunjukkan bahwa meskipun ada berbagai biaya yang perlu dikeluarkan untuk menjalankan usaha, bisnis "Njagung" masih mampu menghasilkan keuntungan.

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

B. Profil Bisnis

“Njagung” adalah usaha kuliner yang dirintis sebagai bagian dari tugas akhir oleh mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, pada tahun 2024. kuliner berbasis jagung bakar serut yang unik. Mengutamakan bahan baku jagung manis segar dan bumbu homemade, "Njagung" berupaya menawarkan cita rasa otentik yang khas sekaligus mencerminkan nilai-nilai kreativitas dan kemandirian mahasiswa.

Sebagai bagian dari tugas akhir, "Njagung" mengembangkan berbagai varian rasa dan topping yang inovatif, seperti Susu Mentega, Pisang Susu Mentega, Mentega Keju Susu, Oreo Susu Mentega, dan Mentega Keju Barbeque Bon Cabe Setiap varian dirancang untuk memberikan pengalaman kuliner yang menarik dan memenuhi beragam selera konsumen, baik yang menyukai rasa manis, gurih, maupun pedas. Keberagaman produk ini mencerminkan upaya mahasiswa untuk memahami pasar sekaligus mengaplikasikan konsep inovasi dalam bisnis makanan. Penyajian produk yang menarik serta harga yang terjangkau juga menjadi keunggulan, menjadikannya pilihan populer di kalangan pelajar, mahasiswa, hingga masyarakat umum.

Selain memenuhi persyaratan akademik, "Njagung" juga dirancang untuk memiliki dampak nyata bagi masyarakat Yogyakarta. Dengan memanfaatkan potensi besar kota ini sebagai destinasi wisata kuliner, usaha ini berupaya menciptakan peluang bisnis yang berkelanjutan sekaligus membangun keterampilan wirausaha mahasiswa. Konteks tugas akhir ini menjadikan "Njagung" sebagai contoh nyata bagaimana pendidikan dapat dikonversi menjadi inovasi praktis yang relevan dengan kebutuhan pasar.



Gambar 2. Logo Usaha Njagung

Filosofi Logo “Njagung” mengandung makna yang mencerminkan nilai-nilai inti dari usaha ini serta visi untuk berkembang dan memberikan pengalaman yang menyenangkan kepada pelanggan.

1. Warna Kuning pada logo, yang dominan di seluruh desain, melambangkan kehangatan dan keceriaan, mencerminkan rasa jagung bakar yang manis dan menggugah selera. Kuning juga berhubungan dengan rasa bahagia dan semangat, yang diharapkan dapat ditularkan kepada konsumen setiap kali mereka menikmati produk “Njagung”.

2. Gambar Jagung dalam logo menggambarkan produk utama yang menjadi ciri khas usaha ini. Jagung bakar serut adalah inti dari usaha, dan gambar jagung menyiratkan kesegaran serta kualitas bahan baku yang digunakan. Selain itu, jagung juga melambangkan keberagaman, karena bisa diolah menjadi berbagai rasa dan varian, sesuai dengan kreativitas yang ditawarkan oleh "Njagung."

3. Warna Hijau di sekitar jagung dalam logo merujuk pada kesegaran, alam, dan ketahanan lingkungan. Hijau juga menunjukkan kualitas bahan baku yang digunakan, yang berasal dari alam dan diproses dengan perhatian terhadap kualitas dan kebersihan. Ini mengingatkan konsumen akan pentingnya keberlanjutan dalam produk yang mereka konsumsi.

Tim bisnis “Njagung“ saat ini terdiri dari dua anggota yang masing-masing mengemban tanggung jawab di dua bidang kerja. Salah satu anggota bertugas di bidang pemasaran dan keuangan, dengan fokus pemasaran pada kegiatan promosi serta pengembangan branding produk, sedangkan bidang keuangan mencakup tugas pencatatan keuangan dan pengelolaan arus kas. Anggota lainnya bertanggung jawab atas bidang riset dan produksi. Pada bidang riset, fokusnya adalah inovasi produk serta analisis tren pasar, sementara bidang produksi bertugas menjaga kualitas bahan baku, proses produksi, serta memastikan konsistensi rasa. Setiap bidang menjalankan tugasnya sesuai dengan program kerja yang telah disusun secara matang. Program kerja dari masing-masing bidang dirangkum dalam tabel berikut:

Tabel 26 Program Kerja Anggota Berdasarkan Bidang

Pemasaran	Keuangan	Riset	Produksi
Membuat dan mempublikasikan konten promosi untuk media sosial seperti Instagram	Mencatat arus kas harian secara detail dan akurat	Melakukan riset pasar untuk mengidentifikasi kebutuhan dan preferensi konsumen.	Melakukan kontrol terhadap bahan baku dan stok secara rutin
Melakukan photoshoot produk untuk meningkatkan daya tarik visual	Menyusun laporan keuangan bulanan yang transparan untuk evaluasi bisnis.	Menganalisis kinerja produk pesaing untuk menentukan strategi inovasi	Menjaga kualitas dan konsistensi produk selama proses produksi
	Mengelola pembayaran terkait operasional usaha.	Melakukan riset bahan baku untuk memastikan kualitas dan efisiensi biaya	Merawat media penyimpanan dan peralatan produksi agar tetap higienis

BAB III
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah Aspek Keuangan

Dalam menjalankan bisnis “Njagung”, meskipun perencanaan yang telah disusun dengan cermat, tidak jarang terdapat kendala yang menghambat implementasi rencana tersebut. Sebagai pengusaha, penting untuk dapat menyesuaikan dan merespons masalah yang muncul dengan merancang alternatif jika rencana awal tidak bisa dijalankan sesuai harapan. Salah satu masalah yang cukup serius adalah terkait dengan administrasi dan pembayaran, khususnya dalam hal penetapan harga Berikut adalah beberapa masalah yang ditemukan dalam perencanaan keuangan:

a. Penetapan Harga yang Tidak Sesuai

Salah satu tantangan utama yang dihadapi usaha “Njagung” adalah penentuan harga produk yang belum sesuai dengan biaya produksi maupun ekspektasi pasar. Hal ini terbukti dari laporan keuangan bulan pertama yang menunjukkan kerugian sebesar Rp444.264,81. Kondisi ini menunjukkan bahwa harga jual yang ditetapkan saat ini belum mampu menutupi biaya operasional. Selain itu, kurangnya riset terkait harga pasar dan daya beli konsumen juga menjadi faktor yang memperburuk situasi. Jika masalah ini tidak segera ditangani, usaha “Njagung“ berisiko kehilangan daya tariknya di mata konsumen karena harga yang tidak sesuai dengan kebutuhan pasar.

Kesalahan dalam penetapan harga juga memengaruhi cara konsumen melihat produk “Njagung“. Sebagian sedikit dari mereka beranggapan bahwa harga “NJAGUNG“ dianggap terlalu mahal dibanding kompetitornya, namun komplain tersebut tidak cukup relevan dikarenakan mayoritas pembeli merasa puas dengan porsi yang ditawarkan. Di sisi lain, jika harga terlalu murah, usaha mungkin tidak mendapatkan keuntungan yang cukup untuk berkembang. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi yang matang terhadap struktur biaya, target keuntungan, dan

strategi pemasaran yang relevan agar harga yang ditetapkan bisa menarik minat konsumen sekaligus mengamankan kestabilan keuangan usaha.

b. Ketiadaan Sistem Pembayaran QRIS

Masalah kedua yang dihadapi “Njagung“ adalah belum diterapkannya sistem pembayaran digital seperti QRIS. Dalam era digital yang serba praktis, banyak konsumen lebih memilih metode pembayaran non-tunai karena kemudahan dan efisiensinya. Tidak adanya QRIS sebagai metode pembayaran digital di usaha “Njagung“ menyulitkan pelanggan dalam melakukan transaksi. Dalam era digital seperti sekarang, banyak pelanggan jarang membawa uang tunai dan lebih mengandalkan pembayaran non-tunai yang cepat dan praktis. Ketergantungan pada transaksi tunai ini membuat pelanggan merasa kurang nyaman, terutama mereka yang tidak terbiasa membawa uang cash. Situasi ini berpotensi mengurangi kepuasan pelanggan dan bahkan membuat mereka enggan untuk berbelanja, meskipun tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Oleh karena itu pada beberapa hari setelah kejadian serupa yang sering terulang, penulis mengalihkan pembayaran QRIS dengan menawarkan pembayaran melalui transfer Bank (QRIS Bank), dan juga Spay.

B. Tinjauan Teoritis Aspek Keuangan

a. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah ringkasan yang disusun untuk mencatat dan menggambarkan keadaan keuangan suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Laporan ini disusun dengan tujuan memberikan informasi yang jelas kepada manajemen dan pihak lain yang berkepentingan dengan data keuangan perusahaan, seperti investor, kreditor, dan pemangku kepentingan lainnya. Laporan keuangan ini mencakup berbagai pos yang menggambarkan kondisi finansial perusahaan. Dalam konteks bisnis “Njagung”, laporan keuangan juga penting untuk memberikan gambaran tentang pemasukan dan pengeluaran yang terjadi selama periode tertentu. Jenis laporan keuangan yang umum digunakan termasuk laporan

laba rugi, neraca, dan laporan arus kas yang menunjukkan aliran dana masuk dan keluar dari bisnis (Pratama dan Akbar, 2013).

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

b. Penetapan Harga

Menurut Kotler (2008), ada beberapa prinsip dalam penetapan harga yang perlu diperhatikan oleh pebisnis, termasuk dalam bisnis seperti “Njagung”:

1) Penetapan harga harus mempertimbangkan berbagai faktor, seperti tujuan harga yang ingin dicapai, tingkat permintaan pasar, perkiraan biaya produksi, serta harga yang ditawarkan oleh pesaing. Analisis ini penting untuk menentukan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan.

2) Tidak selalu harus berusaha mendapatkan laba maksimum dengan menetapkan harga tertinggi, karena kadang-kadang tujuan pemasaran bisa tercapai dengan memaksimalkan penerimaan yang diperoleh saat ini, memperbesar pangsa pasar, atau mengutamakan faktor lain.

3) Pemahaman terhadap respons pasar terhadap perubahan harga sangat penting. Bisnis perlu mengevaluasi seberapa besar perubahan harga dapat mempengaruhi permintaan terhadap produk yang ditawarkan.

4) Penetapan harga juga harus memperhitungkan berbagai jenis biaya, baik biaya langsung maupun tidak langsung, biaya tetap dan variabel, serta biaya lainnya yang terkait dengan produksi dan distribusi.

5) Harga yang ditetapkan oleh pesaing juga perlu dipertimbangkan karena dapat memengaruhi permintaan terhadap produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, penting untuk memantau harga pesaing dan menyesuaikan harga sesuai kebutuhan.

6) Ada beberapa strategi penetapan harga yang dapat digunakan, seperti markup, harga berdasarkan sasaran keuntungan, harga psikologis, pemberian diskon, promosi, serta strategi harga untuk produk yang dijual dalam paket.

Pendekatan penetapan harga dalam usaha "Njagung" didasarkan pada prinsip syariah, yang mengedepankan keadilan dan hak penjual, bukan sekadar menyesuaikan dengan permintaan pelanggan. Prinsip ini merujuk pada hadits Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Abu Dawud:

عن أنس قال :قال الناس يارسول الله غلا السعر فسعر لنا فقال رسول الله صلى الله عليه و سلم إن الله تعالى هو المسعر القابض الباسط الرزاق وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال

Artinya: "Dari Anas, ia berkata: "Orang-orang berkata, 'Wahai Rasulullah, harga-harga sudah melambung tinggi, maka tetapkanlah harga-harga untuk kami.' Rasulullah saw bersabda, 'Sesungguhnya, Allah Yang Maha Tinggi adalah yang menetapkan harga, yang memampangkan rezeki. Sesungguhnya, aku berharap akan bertemu dengan Allah, dan tidak ada di antara kalian yang menuntutku atas darah atau harta yang kurang adil.'" (HR Abu Dawud).

Berdasarkan prinsip ini, usaha "Njagung" menetapkan harga dengan mempertimbangkan hak penjual untuk mendapatkan keuntungan yang wajar tanpa memaksakan ketetapan harga tertentu kepada pelanggan. Pendekatan ini bertujuan menjaga keadilan dalam transaksi sekaligus mematuhi nilai-nilai yang diajarkan dalam Islam.

C. Pemecahan Masalah

Penyelesaian masalah yang dihadapi oleh usaha "Njagung" akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Penetapan Harga yang Tidak Sesuai

Masalah dalam penetapan harga yang tidak sesuai dapat mengganggu kestabilan keuangan usaha “Njagung”. Oleh karena itu, diperlukan penyesuaian dan perbaikan dalam perencanaan harga agar bisnis dapat berjalan lebih lancar dan menguntungkan di masa depan. Pemecahan masalah harga ini harus didukung oleh teori-teori yang telah dipelajari agar langkah yang diambil bisa lebih terarah dan dapat dipertanggungjawabkan. Untuk mengatasi masalah ini, strategi penetapan harga perlu diterapkan dengan hati-hati, memastikan bahwa harga yang ditetapkan bisa menciptakan keuntungan sekaligus tidak memberatkan konsumen.

Penetapan harga untuk produk “Njagung” harus lebih rinci, mengingat bahan baku yang digunakan relatif stabil harganya. Dengan menyusun daftar harga yang lebih detail, masalah terkait ketidaksesuaian harga di masa lalu dapat diminimalkan. Hal ini akan membantu menjaga kestabilan keuangan dan mengurangi ketidakpastian yang dapat merugikan bisnis. Penyesuaian harga ini diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas usaha. Salah satu kunci sukses bisnis adalah penetapan harga yang kompetitif dan wajar bagi konsumen, karena hal ini dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

Bagi sebagian besar konsumen, harga adalah faktor yang sangat sensitif dalam membuat keputusan pembelian, terutama bagi kalangan mahasiswa yang menjadi target utama “Njagung”. Oleh karena itu, penetapan harga harus mempertimbangkan berbagai faktor agar dapat diterima oleh konsumen sambil tetap menjaga margin keuntungan perusahaan. Bisnis yang mampu menambah nilai pada produk dan memberikan pengalaman lebih dari yang diharapkan akan membuat konsumen lebih puas. Dengan penetapan harga yang lebih sesuai, diharapkan penjualan dapat meningkat. Namun, strategi penetapan harga ini harus terus fleksibel dan disesuaikan dengan keadaan pasar agar tetap relevan dan kompetitif.

b. Ketiadaan QRIS

Di tengah maraknya penggunaan transaksi digital, usaha “Njagung” harus segera mengatasi permasalahan terkait pembayaran yang hanya mengandalkan transaksi tunai. Hal ini dapat menghambat kenyamanan konsumen yang lebih memilih transaksi non-tunai. Sebagai solusi, “Njagung“ perlu segera mengadopsi QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard), yang merupakan standar pembayaran digital yang dapat memudahkan pelanggan untuk melakukan pembayaran dengan berbagai aplikasi dompet digital. Penggunaan QRIS akan mempercepat proses pembayaran dan mengurangi ketergantungan pada uang tunai, sekaligus memberikan kemudahan bagi konsumen yang jarang membawa uang tunai. Implementasi QRIS juga akan meningkatkan profesionalisme usaha, serta memberikan kesan positif di mata konsumen yang menghargai kemudahan dan kenyamanan bertransaksi. Dengan memperkenalkan sistem pembayaran yang lebih modern dan praktis ini, “Njagung“ dapat menarik lebih banyak pelanggan, khususnya generasi muda yang sudah terbiasa dengan pembayaran digital.

BAB IV
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dalam laporan ini, masih terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan bisnis “Njagung”. Laporan ini fokus pada aspek keuangan dari usaha “Njagung“ yang memegang peranan penting dalam kelangsungan bisnis. Salah satu permasalahan utama yang diidentifikasi adalah penetapan harga yang tidak sesuai dengan struktur biaya dan ekspektasi pasar. Hal ini menyebabkan kerugian sebesar Rp444.264,81 pada bulan pertama. Oleh karena itu, evaluasi terhadap strategi penetapan harga sangat diperlukan untuk memastikan keuntungan yang memadai guna menutupi biaya operasional. Pada akhirnya, “Njagung“ berhasil membukukan laba bersih sebesar Rp 648,400.58. Hal ini dicapai berkat keuntungan yang signifikan pada bulan kedua, yakni sebesar Rp 1.092.665,39, yang mampu menutupi kerugian pada bulan sebelumnya.

Selain itu, masalah lainnya adalah kurangnya sistem pembayaran digital, seperti QRIS, yang menyulitkan pelanggan dalam melakukan transaksi. Mengingat pentingnya kemudahan pembayaran untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan, implementasi QRIS menjadi solusi yang sangat relevan. Kedua masalah ini harus segera diatasi agar usaha “Njagung“ dapat terus berkembang dengan stabil secara finansial.

B. Saran

Di bidang keuangan, tugas utama adalah menyusun laporan arus kas harian, menyusun laporan keuangan bulanan, serta mengkoordinasikan dengan bidang produksi dan pemasaran mengenai keuangan. Keuangan mencakup hal-hal dasar seperti penetapan harga, pemantauan, dan evaluasi arus kas yang harus dijaga dengan baik. Oleh karena itu, calon pengusaha harus memiliki kemampuan untuk menganalisis kondisi keuangan dengan baik sebelum dan selama menjalankan bisnis agar dapat mengoptimalkan keuntungan dan kelangsungan usaha. Dalam hal penetapan harga, disarankan agar usaha “Njagung” melakukan evaluasi yang lebih mendalam terhadap struktur biaya dan menetapkan harga yang lebih kompetitif.

Hal ini akan memungkinkan usaha untuk tetap memberikan keuntungan yang wajar sambil memperhatikan daya beli konsumen. Sedangkan untuk meningkatkan kenyamanan transaksi, sangat penting bagi “Njagung“ untuk segera mengimplementasikan QRIS sebagai alternatif pembayaran digital, mengingat semakin berkembangnya tren pembayaran non-tunai. Kedua solusi ini diharapkan dapat memperbaiki kinerja keuangan usaha, meningkatkan profitabilitas, dan menjaga daya saing usaha “Njagung“ di pasar yang kompetitif.

DAFTAR PUSTAKA

Arwin, Luis, W., Mediyanti, S., Siahaan, R. F. B., & Utama, T. (2019).ANALISIS PENYUSUNAN ANGGARAN PADA CV. BUANA RAYA MEDAN. ILMIAH SIMANTEK , 3(1).

Egha, H., Widiastomo, H., & Achsa, A. (2021). Strategi pemasaran terhadap tingkat penjualan. Kinerja, 18(1), 2021–2036. http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/KINERJA

Haque, M. G. (2020). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PT. BERLIAN MULTITAMA DI JAKARTA. E-MABIS, 21(1).

Kurniawati, A. D. (2020). POST BEFORE EATING: Motif Generasi Milenial Ponorogo dalam Fenomena Kuliner Kekinian. 14(2). https://www.nytimes.com/2010/04/07/dining/07camera.html.

Mursito, H. (2019). SOSIAL MEDIA SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK UKM (Studi Kasus di SMESCO Jakarta) (Vol. 4, Issue 2). Musyawarah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). ISSN (cetak) 2621-7406 ISSN (online). Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen, 1(1), 2656–6265.

Sholekha, E., Irawan, B., & Bahtiar, A. (2024). ANALISIS PENJUALAN PRODUK SNACK DAN MINUMAN MENGGUNAKAN METODE K-MEANS PADA DATASET TRANSAKSI PENJUALAN. Mahasiswa Teknik Informatika, 8(3).

Sri Susilawati, P., Hilal, F., Aulia Azzahra, N., & Luthfiah Nurlaeli, S. (2022). Perbandingan Strategi Pemasaran Online Dan Offline di Era Pandemi Covid-19. Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah, 5(3), 1080– 1083. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v5i3.1480

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

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

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

Pratama, R. Y., Yuliati, L., & Susanto, A. B. (2023). Pengaruh Religiusitas, Citra Merek dan Bauran Pemasaran terhadap Minat Beli Produk Kecantikan Wardah:(Studi pada Probolinggo). IJABAH, 1(2), 89-100.

LAMPIRAN

A. Realisasi Kegiatan Usaha

MINGGU 2				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	28/08/2024	Membuat pencatatan biaya pengeluaran untuk pembelian bahan baku di excel	3 jam	
2	28/08/2024	Mulai membuat design produk	3 jam	
3	29/08/2024	Membuat akun instagram dan opening media sosial	1 jam	
4	30/08/2024	Membuatt perhitungan dengan harga bersih pada setiap jenis produk	5 jam	
5	31/08/2024	Mengakumulasikan biaya pemasaran yang sesuai budget dan target dengan melihat juga lokasi	3 jam	

MINGGU 3				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	01/09/2024	Berdiskusi dengan partner bisnis untuk menentukan apakah perlu membeli akun canva premium karena bagian pemasaran membuat flyer untuk promosi dengan menggunakan akun canva	3 jam	
2	02/09/2024	Menentukan bagi hasil sesuai dengan modal yang sudah dikeluarkan masing-masing	3 jam	
3	03/09/2024	Membuat tabel berisiskan semua harga pada setiap pembelian yang dilakukan ataupun pembelian berulang	1 jam	
4	05/09/2024	Mengakumulasikan biaya pemasaran untuk endors dikemudian hari yang	3 jam	

		sesuai budget dan target dengan melihat juga lokasi selebram		

MINGGU 4				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	06/09/2024	Evaluasi apasaja hal yang masih kurang baik dari semua bagian	3 jam	
2	07/09/2024	Mengakumulasikan pemasukan untuk kebutuhan modal pada produksi selanjutnya dilakukan selama 2 hari	3 jam	
3	08/09/2024	Mengkaji ulang untuk penetapan harga jual dengan mengakumulasikan pengeluaran keseluruhan kebutuhan produksi, pemasaran	1 jam	
4	09/09/2024	Mencatat keuangan satu minggu	1 jam	

MINGGU 5				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	10/09/2024	Pencatatan pembayaran pada toko sembako di sekitar uii dan di Shoope	3 jam	
2	11/09/2024	Mengakumulasikan biaya pemasaran untuk kebutuhan endorse dan online advertising	3 jam	
3	13/09/2024	Pencatatan di lakukan di MS.Excel berupa produk yang laku, promo yang dipakai dan sebagainya	2 jam	
4	14/09/2024	Berdiskusi untuk menentukan berapa bagi hasil yang diperoleh	1 jam	
5	15/09/2024	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	3 jam	

MINGGU 6				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	05/11/2024	Pencatatan hasil bersih dari kedua sumber bisnis	3 jam	
2	07/11/2024	Pencatatan manual dikarenakan tidak adanya biaya admin dan lain sebagainy	1 jam	
3	10/11/2024	Pencatatan hasil bersih dari kedua sumber bisnis	5 jam	
4	15/11/2024	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	5 jam	

MINGGU 7				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	16/11/2024	Melakukan pembayaran untuk stok bahan baku	3 jam	
2	19/11/2024	Melakukan pencatatan biaya pengeluaran untuk pembelian bahan baku di ms. Excel	3 jam	
3	20/11/2024	Berdiskusi mengenai bagi hasil	1 jam	
4	21/11/2024	Mencatat pendapatan yang diperoleh selama seminggu	2 jam	
5	22/11/2024	Perhitungan produk baru dilakukan secara manual dengan memasukan harga modal per gram nya	1 jam	
6	23/11/2024	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	5 jam	

MINGGU 8				
No	Tanggal	Kegiatan	Waktu	Ket
1	26/11/2024	Melakukan pembayaran untuk kebutuhan bagian pemasaran	3 jam	
2	27/11/2024	Mencatat pendapatan selama seminggu	3 jam	
3	28/11/2024	Berdiskusi mengenai bagi hasil	1 jam	
4	29/11/2024	Menyusun laporan keuangan selama 1 minggu	5 jam	
5	30/11/2024	Mencatat pengeluaran untuk kebutuhan pemasaran dan kebutuhan bisnis lainnya	1 jam	
6	30/11/2024	Menyusun laporan keuangan selama 1 bulan	1 jam	

B. Bukti Realisasi Kegiatan Usaha



Gambar Preview Jualan “NJAGUNG”



Gambar Pembuatan Design untuk sosial media



Gambar Pembuatan Standing Banner



Gambar Pembuatan Akun Instagram



Gambar Antrian Pelanggan



Gambar Pelaksanaan Penjualan



Gambar Antrian Pelanggan



Gambar Antrian Pelanggan



Gambar Kegiatan Usaha



Gambar Kegiatan Usaha

C. Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP

Abidin Ramadhani ialah anak pertama dan satu-satunya dari pasangan suami-istri dari bapak bernama bp. Teguh Susanto, Abidin Ramadhani lahir di Kab.Demak, Kecamatan Mranggen pada tanggal 14 Desember 2001. Penulis saat ini berdomisili di Semarang, Bandungrejo, Mranggen Kab Demak. Penulis menamatkan Pendidikan di Sekolah Menengah Atas di SMA IT Bina Amal pada tahun 2020. Penulis kemudian melanjutkan Pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia pada tahun 2020.