TAUSI :TAHU BAKSO ISI DENGAN BERBAGAI ISIAN DAN INOVASI VARIAN RASA BIDANG KEUANGAN

TAUSI: STUFFED MEATBALL TOFU WITH VARIOUS FILLINGS AND FLAVOR VARIANT INNOVATIONS FINANCE SECTOR

Skripsi

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi Islam dari Program Studi Ekonomi Islam



Oleh :

Mujahid Haris

21423100

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2025

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	: Mujahid Haris
NIM	: 21423100
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam.
Judul Tugas Akhir	: Tahu Bakso Isi dengan Berbagai isian dan Inovasi varian rasa Bidang Keuangan.

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

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 25 November 2025



Mujahid Haris

NOTA DINAS

Yogyakarta, 25 November 2025 M / 4 Jumadil Akhir 1447H

Hal : Skripsi

Kepada: Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor: 832/Dek/60/DAATI/FIAI/IX/2025 tanggal:

28 November 2024 M, 26 Jumadil Awal 1446 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara:

Nama	: Mujahid Haris
NIM	: 21423100
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Program Studi	: Ekonomi Islam Tahun Akademik: 2025/2026
Judul Tugas Akhir	: Tahu Bakso Isi dengan Berbagai isian dan Inovasi varian rasa Bidang Keuangan.

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

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing,



Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

LEMBAR PENGESAHAN

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

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

PENGESAHAN

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

Hari	:	Selasa
Tanggal	:	16 Desember 2025
Judul Tugas Akhir	:	Tausi: Tahu Bakso Isi dengan Berbagai Isian dan Inovasi Varian Rasa Bidang Keuangan
Nama	:	MUJAHID HARIS
Nomor Mahasiswa	:	21423100

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
Aqida Shohiha, S.E.I., M.E. (.....)

Penguji 1
Muhammad Iqbal, SEI, MSI (.....)

Penguji 2
Anom Garbo, SEI, ME (.....)

Yogyakarta, 16 Desember 2025
Fakultas Ilmu Agama Islam
Dekan,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Dr. Drs. Asmuni, MA

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama : Mujahid Haris

NIM : 21423100

Judul Tugas Akhir : Tahu Bakso Isi dengan Berbagai isian dan Inovasi varian rasa Bidang Keuangan.

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

Dosen Pembimbing,



Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim,

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji syukur ke hadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis diberikan kekuatan dan kelancaran untuk menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita, Nabi Muhammad Shallallahu 'alaihi wa sallam, yang syafaatnya kita nantikan di hari akhir kelak.

Karya sederhana ini penulis persembahkan sebagai wujud bakti, cinta, dan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Kedua Orang Tua Tercinta, Kepada Ayahanda Bapak Alifuddin dan Ibunda Ibu Susanti. Terima kasih atas segala doa yang tiada putus, kasih sayang yang tak terhingga, serta pengorbanan luar biasa yang selalu mengiringi setiap langkah penulis. Dukungan Bapak dan Ibu adalah kekuatan terbesar bagi penulis untuk menyelesaikan pendidikan ini.
2. Partner Tim Solid, Kepada saudara seperjuangan, Muhammad Fais Dwi Prasetyo dan Muhammad Kelvin Aditya Saputra. Terima kasih telah menjadi partner yang hebat dalam perintisan bisnis ini. Terima kasih atas kerja keras, diskusi panjang, dan semangat pantang menyerah yang kita bangun bersama dalam menghadapi setiap tantangan. Sukses selalu untuk kita semua.
3. Dosen Pembimbing, Rasa hormat dan terima kasih yang mendalam penulis sampaikan kepada Ibu Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.I., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Terima kasih atas curahan ilmu, waktu, kesabaran, serta bimbingan berharga yang Ibu berikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini dengan baik dan tepat waktu.

Semoga Allah Subhanahu Wa Ta'ala membalas segala kebaikan Bapak, Ibu, dan rekan-rekan semua dengan pahala yang berlipat ganda. Semoga karya tulis ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

MOTTO

وَاِذْ تَاَذَّنَ رَبُّكُمْ لَىِٕنْ شَكَرْتُمْ لَاَزِيْدَنَّكُمْ وَلَىِٕنْ كَفَرْتُمْ اِنَّ عَذَابِيْ لَشَدِيْدٌ

(Ingatlah) ketika Tuhanmu memaklumkan, "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, niscaya Aku akan menambah (nikmat) kepadamu, tetapi jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), sesungguhnya azab-Ku benar-benar sangat keras."

(Q.S Ibrahim :7)

Bersabarlah atas apa yang menyakitimu,

karna kesabaran adalah perisai bagi orang yang beriman

(Imam Syafi'i)

Rezeki tidak datang karna murahnya daganganmu dan rezeki tidak akan pergi karna mahalnya daganganmu

akan tetapi rezeki itu datang dari Allah subhanahu wata'ala

(Ustad Afifudin As-Sidawy)

Buat bahagialah orang lain maka hidupmu akan selalu sehat dan bahagia

(Abi Alifudin)

Permudahkanlah orang lain, maka Allah akan mempermudah jalan hidupmu

(Ummi Susanti)

ABSTRAK

TAUSI :TAHU BAKSO ISI DENGAN BERBAGAI ISIAN DAN INOVASI VARIAN RASA BIDANG KEUANGAN

MUJAHID HARIS

21423100

Penelitian ini disusun sebagai laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang membahas usaha kuliner Tahu Bakso Varian Premium dengan merek TAUSI (Tahu Bakso Isi) dari sudut pandang Ekonomi Islam. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan usaha, khususnya dari aspek keuangan dan operasional. Metode yang digunakan adalah studi kelayakan bisnis dengan fokus pada perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), Break-Even Point (BEP), serta analisis laporan keuangan selama periode operasional 5 Agustus hingga 5 Oktober 2025. Hasil analisis menunjukkan bahwa pada awal operasional, usaha mengalami kendala akibat penetapan HPP yang kurang tepat. Namun, setelah dilakukan perbaikan melalui penerapan metode Activity-Based Costing (ABC) dan penyesuaian harga jual, kinerja keuangan usaha mengalami peningkatan. Pada akhir periode, TAUSI berhasil memperoleh laba bersih sebesar Rp5.002.685 dengan total pendapatan Rp15.313.700, dan titik impas tercapai pada penjualan 537 unit produk. Berdasarkan hasil tersebut, usaha TAUSI dinilai layak secara finansial, meskipun masih diperlukan pengelolaan arus kas dan piutang yang lebih baik agar usaha dapat berkelanjutan.

Kata Kunci: Tahu Bakso, Studi Kelayakan Bisnis, Ekonomi Islam, Harga Pokok Penjualan (HPP), Laba Bersih.

ABSTRACT

TAUSI: STUFFED MEATBALL TOFU WITH VARIOUS FILLINGS AND FLAVOR VARIANT INNOVATIONS FINANCE SECTOR

MUJAHID HARIS

21423100

This study was conducted as a Business Initiation Final Project focusing on a premium stuffed meatball tofu business under the brand TAUSI (Tahu Bakso Isi) from an Islamic economics perspective. The purpose of this research is to evaluate the financial and operational feasibility of the business. The study applies a business feasibility approach, emphasizing the calculation of Cost of Goods Sold (COGS), Break-Even Point (BEP), and financial statement analysis during the operational period from August 5 to October 5, 2025. The results indicate that the business initially faced financial difficulties due to inaccurate COGS determination. However, improvements made through the implementation of Activity-Based Costing (ABC) and price adjustments led to better financial performance. By the end of the period, TAUSI generated a net profit of IDR 5,002,685 with total revenue of IDR 15,313,700, and the break-even point was achieved at a sales volume of 537 units. Overall, the findings suggest that TAUSI is financially feasible, provided that cash flow and receivables management continue to be improved to support long-term sustainability.

***Keywords**: Stuffed Tofu, Business Feasibility Study, Islamic Economics, , Cost of Goods Sold (HPP), Net Profit.*

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 dil ambangkan	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
...يْ...َ	Fathah dan ya	ai	a dan u

وْ...	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

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

C. *Maddah*

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

Tabel 0.4: Tabel Transliterasi *Maddah*

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ...ىَ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
ىِ...	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 teRp. isah, 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 teRp. isah 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 teRp. isah. 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

- لِلّٰهِ الْأُمُوْرُ 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 teRp. isahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmaanirrahim.

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakaatuh,

Puji syukur atas kehadirat Allah SWT atas berkat rahmat, perlindungan, dan pertolongan-Nya sehingga penulis ada sampai saat ini menyelesaikan laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan hati yang lapang, lancar, dan mental yang sehat. Sholawat dan salam tidak lupa selalu tercurah kepada Rasulullah SAW, suri tauladan seluruh umat muslim di dunia dan selalu dinanti syafaatnya di hari akhir nanti. Guna memenuhi syarat kelulusan hingga memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia, penulis menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul "Tahu Bakso isi dengan berbagai isian dan inovasi rasa Bidang". Dalam proses penyelesaian tugas akhir perintisan bisnis tentu tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak sehingga penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof, Fathul Wahid, S.T., M.SC., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, M.A., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Anom Garbo S.E.I., M.E., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Ibu Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.I, selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis. Penulis mendapatkan bimbingan yang menyenangkan, banyak pengalaman,

wawasan baru, serta motivasi yang mengiringi penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

6. Segenap dosen, karyawan, tenaga pendidik, serta staf di Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu kepada penulis dan memberikan pelayanan kepada mahasiswa prodi Ekonomi Islam, semoga ilmu yang telah diberikan dapat bermanfaat di dunia dan akhirat.
7. Kepada Kedua Orang tua saya Pak Alifuddin dan Ibu susanti yang telah membimbing , mendukung, mendoakan dan mensupport penulis dari berbagai aspek dari material maupun moral. dan kepada Kakak abang adek dan ipar penulis yang mendukung mensupport penulis.
8. Sahabat seperjuangan saya yang telah mendukung, menghibur, mendengarkan keluh kesah, memberikan semangat pantang menyerah dan membersamai saya dari awal perkuliahan hingga detik ini. Andrea Filippo Purwanto. Sahabat saya Rifki Ikbar, Muhammad Naufal Ainul Hakim, Ahmad radian Zulyadaen.
9. Partner Kontrakan penulis Helmy Daffa Edgard, Ory Sinalsal, Sahl Radian, Daffa Ashar ghifari Yang telah membersamai penulis selama 2,5 tahun.
10. Partner Perintisan Bisnis Muhammad Fais dwi Prasetyo, Muhammad Kelvin Aditya Saputra Yang telah berjuang bersama dari awal perintisan bisnis.
11. Tim Surabite Ghiyats Fahim, Daffa Fauzi, Raihan Akbar yang telah membantu banyak tim Tausi dalam hal dukungan dan kerjasama.
12. Teman-Teman penulis,Ghiyats Fahim,Urfi Abinowo,Rayhan Dimas, Ihwan Joy, Kkn18+, IBH, Arung Naluri Insan, dan teman teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah membersamai penulis atas segala dukungan, semangat, dan kata- kata indah bagi penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.

Saya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam penyelesaian skripsi ini. Meskipun tidak dapat disebutkan satu per satu, saya berharap Allah Subhanahu Wa Ta'ala memberikan keberkahan serta membalas segala kebaikan yang telah diberikan.

.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yogyakarta, 24 November 2025



Mujahid Haris

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ii
NOTA DINAS iii
LEMBAR PENGESAHAN iv
REKOMENDASI PEMBIMBING v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
MOTTO vii
ABSTRAK viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN x
KATA PENGANTAR xx
DAFTAR ISI xxii
DAFTAR TABEL xxiii
DAFTAR GAMBAR xxiv
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang 1
B. Sistematika Penulisan 7
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 9
A. Profil Bisnis 9
B. Pelaksanaan Bisnis 11
1. Program Kerja dan Indikator Pencapaian Target 11
a) Menganalisis Keuangan Usaha 11
b) Mencatat Arus Kas 12

c) Membuat Laporan keuangan 12
d) Mengelola Anggaran Produksi dan Pemasaran 12
e) Memastikan Pencapaian Target Keuangan 13
f) Menghitung HPP dan BEP 13
2. Analisa Keuangan 13
a) Modal 14
b) Anggaran Keuangan 15
c) Harga Pokok Penjualan (HPP) 19
d) Break Event Point/BEP 25
1) BEP Unit Penjualan 26
2) BEP Rupiah 27
e) Laporan Keuangan 27
1) Neraca 28
2) Rekap Penjualan 28
3) Laporan Arus Kas 28
4) Laporan Laba Rugi 29
a) Neraca 29
b) Laporan Arus Kas 30
c) Laba Rugi 32
d) Rasio Likuiditas 33
e) Rasio Profitabilitas 37
f) Rekap Penjualan 38
g) Metode Pembayaran 41

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH 43
A. Idetifikasi Masalah 43
1. Hambatan Arus Kas dari Piutang Macet 43
2. Resiko Operasional 44
3. Ketidakakuratan Perencanaan Harga 44
B. Tinjauan Teoritis 45
C. Pemecah Masalah 46
1. Hambatan Arus kas dari piutang macet 47
2. Risiko Operasional 47
3. Ketidakakuratan perhitungan Harga 47
BAB IV PENUTUP 49
A. Kesimpulan 49
B. Saran 49
DAFTAR PUSAKA 51
LAMPIRAN 53
RIWAYAT PENULIS 65

DAFTAR TABEL

Tabel 1 1 Data Kompetitor 4

Tabel 2. 1 Rincian Penyetoran Modal Awal Bisnis Tausi 14
Tabel 2.2 Rencana Anggaran Keuangan Tausi 16
Tabel 2.3 Harga Bahan Baku 20
Tabel 2 4 Harga Kemasan 20
Tabel 2 5 Harga Overhead 21
Tabel 2 7 HPP Tausi Original 21
Tabel 2 8 HPP Tausi Keju 22
Tabel 2 9 HPP Tausi Sosis 22
Tabel 2 10 Tausi Jamur 23
Tabel 2 11 HPP Tausi Paket isi 5 23
Tabel 2 12 HPP Tausi Paket 8 24
Tabel 2 13 HPP Tausi Paket 10 24
Tabel 2 14 HPP Tausi Paket 15 25
Tabel 2 15 BEP Unit Penjualan 26
Tabel 2 16 BEP Rupiah Tausi 27
Tabel 2 17 Neraca Keuangan 29
Tabel 2 18 Laporan Arus Kas 31
Tabel 2 19 Laporan Laba rugi 32
Tabel 2 20 Catatan Atas laporan Keuangan 34
Tabel 2 21 Laporan Rasio Likuiditas 36
Tabel 2 22 Laporan Rasio Profitabilitas Tausi 37
Tabel 2 23 Rekap Penjualan 5 Agustus – 5 September 2025 39
Tabel 2 24 Rekap Penjualan 6 September-5 Oktober 2025 40
Tabel 2 25 Persentase Metode Pembayaran 41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Responden Ketertarikan pada Tausi, Sumber Observasi lapangan 2024 ..2

Gambar 2 1 Logo Tausi 10
Gambar 2 2 Qris Tausi 42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Industri kuliner di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) terus menunjukkan kinerja yang positif sebagai salah satu penopang utama perekonomian daerah. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS, 2024) , sektor penyediaan akomodasi dan makan minum memberikan kontribusi signifikan terhadap struktur ekonomi wilayah, dengan pertumbuhan yang stabil mencapai angka di atas 10% pada triwulan I tahun 2024. Pertumbuhan ini berjalan beriringan dengan dinamika inflasi daerah yang kerap dipengaruhi oleh kelompok makanan dan minuman, mengindikasikan bahwa permintaan pasar terhadap produk kuliner di wilayah ini bersifat pertumbuhan dan terus meningkat (BPS, 2024).

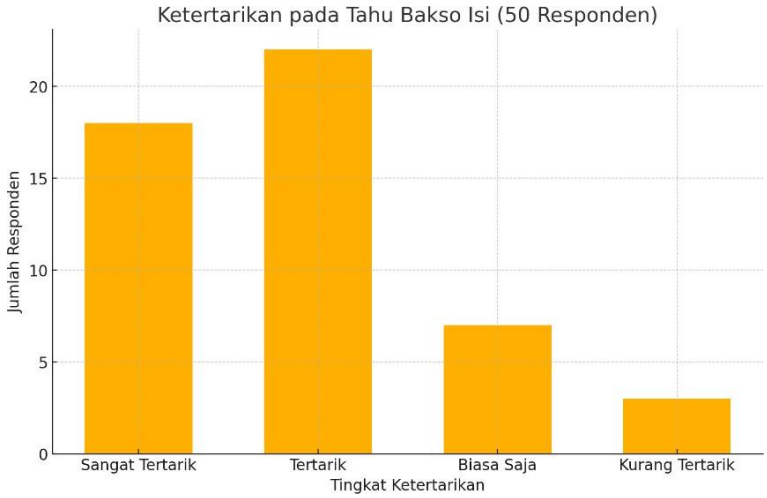
Di sisi lain, terjadi perubahan dalam perilaku konsumen pascapandemi, khususnya pada Generasi Z dan Milenial yang mendominasi populasi pelajar dan mahasiswa di Yogyakarta. Laporan dari (Euromonitor, 2024) mencatat bahwa 60% konsumen global kini menempatkan faktor "sehat dan bernutrisi" sebagai prioritas utama dalam keputusan pembelian. Tren ini diperkuat oleh temuan (IQ, 2024) yang menyebutkan bahwa 46% konsumen Indonesia secara aktif mencari produk pangan yang menunjang kesehatan jangka panjang. Fenomena ini menciptakan permintaan baru terhadap produk *guilt-free snack* camilan yang tidak hanya lezat dan praktis, tetapi juga transparan dari sisi nilai gizi (kalori, protein, dan lemak).

Tahu bakso isi, sebagai salah satu entitas kuliner tradisional, memiliki potensi besar untuk mengisi celah pasar tersebut karena karakteristik dasarnya yang memadukan protein nabati (tahu) dan hewani (daging). Namun,

berdasarkan observasi pasar yang dilakukan penulis, produk yang beredar saat ini cenderung seperti biasanya. Mayoritas kompetitor hanya menawarkan varian rasa konvensional (original/urat) tanpa inovasi nilai gizi yang terukur. Hal ini menciptakan kesenjangan (gap) antara tingginya permintaan konsumen akan makanan sehat yang variatif dengan ketersediaan produk di pasar yang stagnan.

Selain aspek kesehatan dan inovasi, preferensi terhadap produk halal menjadi variabel penentu yang krusial dalam lanskap bisnis di Indonesia. Laporan *State of the Global Islamic Economy* (SGIE) 2023/2024 menempatkan Indonesia pada peringkat ketiga dunia dalam ekosistem ekonomi syariah, dengan sektor makanan halal sebagai pilar utamanya (Standard, 2023). Konsumen modern kini tidak sekadar mencari logo halal, melainkan jaminan *Halal Value Chain* yang menyeluruh dari mulai dari perolehan bahan baku hingga akad transaksi yang sesuai syariah.

Untuk memperkuat justifikasi bahwa ide bisnis Tahu Bakso Isi memiliki potensi pasar yang signifikan, telah dilakukan survei pendahuluan kepada 50 responden yang merupakan bagian dari target pasar (Mahasiswa dan Masyarakat Jogja). Hasil survei tersebut disajikan dalam Grafik mengenai Tingkat Ketertarikan pada Tahu Bakso Isi.



Gambar 1.1 Responden Ketertarikan pada Tausi, Sumber Observasi lapangan 2024

Berdasarkan survei pendahuluan yang dilakukan penulis terhadap 50 responden, 80% responden menyatakan ketertarikan tinggi (36% "Sangat Tertarik" dan 44% "Tertarik") terhadap produk tahu bakso.

Namun, di tengah tingginya permintaan tersebut, terdapat kesenjangan (gap) di pasar. Berdasarkan analisis terhadap kompetitor (Tabel 1.1), produk yang beredar saat ini cenderung pada umumnya dengan varian rasa yang terbatas (umumnya hanya urat atau original) dan kurang memiliki diferensiasi yang kuat dari sisi branding maupun inovasi nilai gizi.

Menjawab peluang dan tantangan tersebut, penulis mengajukan ide bisnis "Tausi" (Tahu Bakso Isi Varian Premium). Keunikan Tausi terletak pada diferensiasi produk melalui inovasi varian rasa (Sosis, Keju, dan Jamur) yang menargetkan preferensi lidah modern, serta transparansi nilai gizi dengan kalori terkontrol (167–192 kkal/100g). Berbeda dengan model bisnis konvensional, Tausi mengintegrasikan prinsip ekonomi Islam melalui penerapan akad Istishna (pesanan) dan Salam dalam operasionalnya untuk menjamin keberkahan transaksi. Sinergi antara inovasi produk yang relevan dengan tren pasar dan kepatuhan terhadap etika bisnis syariah inilah yang menjadi landasan kuat mengapa bisnis Tausi layak untuk dikembangkan.

Selain melakukan riset dengan ketertarikan responden, penulis juga melakukan riset kepada kompetitor di Kota Yogyakarta secara langsung dengan 4P *(product,place,price,promotion).*

Tabel 1 1 Data Kompetitor

Nama Toko	Produk (Product)	Harga (Price)	Tempat (Place)	Promosi (Promotion)	Target Pasar
Addar Frozen Food Jogja	Tahu Bakso Urat	Rp. 2.800	Golo Indah, Pandeyan, Kec. Umbulharjo, Kota Yogyakarta, 55161	-	Semua kalangan
Tahu Bakso Jogja	Tahu Bakso Khas Semarang (Original/ Mercon)	Rp. 15.000	Perum Jl. Tegalrejo Permai IX No.152, Tegalrejo, Kec. Argomulyo, Kota Salatiga, Jawa Tengah 50733	Media Sosial (Instagram)	Semua kalangan
Tahu Bakso Retno	-	Rp. 18.500	Jl. Gendingan Ng. II No.403	Store	Semua kalangan

Tahu Bakso Tuna Yogyakarta	-	-	Sleman Regency, DIY	Store	Semua kalangan
Bakso dan Tahu Bakso 477	-	-	Sleman Regency, DIY	Store	Semua kalangan

Tahu bakso adalah hidangan yang populer sebagai camilan sekaligus lauk, dikenal memiliki kandungan gizi yang seimbang karena merupakan kombinasi dari tahu (protein nabati, kalsium, zat besi) dan isian bakso (protein hewani) (Al-Baari, 2024). Rata-rata 100 gram tahu bakso kukus mengandung sekitar 167 hingga 192 kalori, menjadikannya sumber energi dan nutrisi yang relatif baik. Kandungan gizi ini sangat dipengaruhi oleh bahan baku isianny=a. Dalam ide bisnis ini, varian yang ditawarkan yaitu Original, Sosis, Keju, dan Jamur memiliki profil nutrisi yang beragam. Varian Keju dan Sosis meningkatkan kandungan lemak dan kalori, sementara varian Jamur memberikan nilai tambah serat dan nutrisi mikro lainnya. Oleh karena itu, penekanan pada penggunaan bahan premium dan kontrol kualitas menjadi krusial untuk memastikan bahwa peningkatan varian rasa juga dibarengi dengan kualitas gizi dan higienitas yang unggul bagi konsumen.

Meskipun hidangan ini dikenal luas sebagai "Tahu Bakso" di Indonesia, Tausi digunakan secara spesifik dalam konteks ini sebagai kependekan dari Tahu Bakso Isi, merujuk pada produk tahu yang bagian tengahnya diisi penuh dengan adonan bakso yang divariasikan. Tausi sendiri merupakan makanan. Fokus utama produk Tausi ini tetap pada kombinasi tekstur tahu yang lembut dan beragam isian (Original, Sosis, Keju, Jamur) yang diperkuat dengan

penggunaan bahan premium untuk menciptakan diferensiasi dan daya tarik di pasar kuliner.

Nilai Ekonomi Islam yang ditekankan dalam produk Tausi (Tahu Bakso Isi) ini adalah terkait kehalalan produk atau bahan-bahan yang digunakan sudah terjamin kehalalannya, sistem pembayaran yang sesuai dengan syariah, serta penerapan akad-akad dalam transaksi. Komitmen ini bertujuan untuk menciptakan bisnis yang tidak hanya layak secara finansial, tetapi juga etis dan adil (tayyib). (Heriyanto, 2024). Akad musyarakah digunakan dalam pendanaan Tahusi. Akad musyarakah merupakan bentuk kerja sama usaha dalam Islam yang berlandaskan prinsip kepercayaan dan keadilan dalam berbisnis. Rencana Pendanaan dalam pengembangan bisnis Tausi direncanakan melalui satu skema, baik internal maupun eksternal, yang berlandaskan prinsip keadilan syariah:

1) Sumber Pendanaan

   Modal Pribadi dan Partner Bisnis: Modal berupa barang maupun uang milik pribadi yang digunakan untuk memulai dan mengembangkan bisnis. Modal partner bisnis merupakan individu atau kelompok yang bersedia memberikan dana yang imbalannya berupa kepemilikan saham atau persentase keuntungan.

2) Metode Bagi Hasil (Kepartneran) / Musyarakah atau Kerja Sama Modal

   Akad Musyarakah menjadi pilihan utama untuk kepartneran internal antara para pendiri bisnis Tausi. Dengan akad ini, modal awal disatukan, dan pembagian keuntungan akan dilakukan secara adil sesuai dengan porsi modal yang disepakati bersama. Kerugian ditanggung berdasarkan persentase modal yang disetorkan oleh masing-masing pihak yang beRp. artner (Latifah & Abdullah, 2022).

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada dasarnya berisi uraian secara teRp. erinci terhadap beberapa tahapan dalam pembahasan yang dilakukan. Adapun dalam laporan studi kelayakan bisnis Tausi (Tahu Bakso Isi) ini, laporan disusun secara sistematis sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab I merupakan bagian yang menjelaskan latar belakang munculnya ide bisnis Tausi secara umum, bagaimana potensi dan peluang pasar Tahu Bakso Isi ini di wilayah Yogyakarta, menganalisis kondisi kompetitor, menjabarkan gap atau kesenjangan pasar yang diisi oleh Tausi, serta solusi dan inovasi yang ditawarkan (keunggulan varian premium dan nilai ekonomi Islam). Bab ini diakhiri dengan perumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan laporan.

BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

Pada Bab II Pelaksanaan Kegiatan Perintisan Bisnis akan diawali dengan pemaparan detail Profil Bisnis, yang mencakup gambaran umum merek, jenis usaha, lokasi, dan konsep inti bisnis. Setelah itu, bab ini akan fokus pada Pelaksanaan Bisnis, dimulai dengan perincian Program Kerja dan Indikator Pencapaian Target, yang secara spesifik membahas aktivitas seperti analisis keuangan usaha, pencatatan arus kas, pembuatan laporan keuangan, pengelolaan anggaran produksi dan pemasaran, serta penghitungan HPP dan BEP untuk memastikan pencapaian target keuangan. Bagian utama berikutnya adalah Analisis Keuangan, yang akan mengupas tuntas sumber dan penggunaan Modal, penyusunan Anggaran Keuangan, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), serta analisis Break Event Point (BEP) dalam satuan unit penjualan dan Rupiah. Bab ini akan ditutup dengan penyajian Laporan Keuangan lengkap, yang meliputi Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Modal, Laporan

Arus Kas, dan Catatan Atas Laporan Keuangan, yang memuat rekap penjualan, laporan arus kas, neraca, laporan laba rugi, dan metode pembayaran.

BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAH MASALAH

Pada Bab III Identifikasi dan Pemecahan Masalah akan dimulai dengan Identifikasi Masalah kritis yang dihadapi bisnis, yaitu hambatan arus kas yang disebabkan oleh piutang macet, risiko operasional yang muncul selama kegiatan bisnis, dan potensi kerugian operasional akibat ketidakakuratan harga pokok. Selanjutnya, akan disajikan Tinjauan Teoritis sebagai landasan konseptual untuk menganalisis masalah-masalah tersebut. Bagian akhir bab ini adalah Pemecahan Masalah, yang akan menguraikan solusi dan tindakan korektif yang diterapkan untuk mengatasi ketiga masalah yang telah diidentifikasi sebelumnya, yakni penanganan piutang macet, mitigasi risiko operasional, dan penyelesaian masalah kerugian akibat ketidakakuratan perhitungan harga pokok.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab IV berisi kesimpulan dari hasil analisis kelayakan yang telah dilakukan. Kesimpulan ini secara tegas menjawab Rumusan Masalah dan Tujuan Penelitian, menyatakan apakah bisnis Tausi Varian Premium ini dinyatakan layak atau tidak layak untuk diimplementasikan. Serta saran yang memberikan masukan strategis dari hasil kegiatan pengembangan bisnis yang telah dilakukan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Makanan dan minuman merupakan kebutuhan esensial yang sangat mendasar bagi kelangsungan hidup manusia. Setiap orang membutuhkan asupan nutrisi yang memadai agar tubuh dapat berfungsi secara optimal. (IPB University, 2025) Dalam konteks fungsional, makanan memiliki peran krusial sebagai sumber energi utama, pendorong pertumbuhan jaringan, sel, dan organ, penguat sistem imunitas, pengatur proses metabolisme, serta membantu proses pemulihan jaringan tubuh yang rusak. Karena kebutuhan primer akan makanan ini akan selalu ada dan terus meningkat, sektor *Food and Beverage* (FnB) memiliki landasan yang kuat untuk terus bertumbuh dan berkembang.

Pesatnya perkembangan peradaban dan kemajuan teknologi telah memicu fenomena globalisasi yang masif, yang secara efektif menghilangkan batas-batas antarnegara, termasuk dalam aspek sosial dan budaya. Pengaruh global ini turut merambah dunia kuliner, sehingga makanan dari negara asing (seperti Korea dan Jepang) dengan mudah menjadi tren populer di kota-kota besar Indonesia. Perubahan selera dan tren makanan yang cepat ini memaksa para pelaku usaha untuk selalu beradaptasi dan menciptakan inovasi. Sebagai respons atas permintaan pasar terhadap camilan yang unik, bergizi, namun tetap familiar di lidah masyarakat lokal, Tausi hadir sebagai pilihan untuk menjawab keinginan konsumen akan makanan jalanan (*street food*) yang berkualitas.

Tausi adalah bisnis yang berfokus pada industri *Food and Beverage* (FnB), secara spesifik menawarkan makanan ringan dengan modifikasi cita rasa Nusantara. Bisnis ini dimulai ditahu 2025 dan mulai berjualan 5 Agustus 2025 dengan nama Tausi. Tausi mempunyai 4 produk diantaranya Varian Original Tahu bakso tanpa topping dan isian tambahan, Varian Sosis Kombinasi tahu

bakso dengan isian dan topping sosis, Varian Jamur Kombinasi tahu bakso dengan isian dan topping jamur, Varian Keju PeRp. aduan tahu bakso dengan isian dan topping keju yang berbeda isian nya yang lumer dan topping keju yang creamy, dan juga Tausi juga menghadirkan menu paket diantaranya Paket 5, Paket 8, Paket 10, dan Paket 15. Pada fase awal pengembangannya, operasional bisnis Tausi seluruhnya dijalankan menggunakan sistem *Pre Order*. Seiring waktu berjalan, Tausi berhasil mengamankan lokasi penjualan fisik permanen di area sekitar Stadion Maguwoharjo,tidak hanya itu Tausi juga bisa menerima pesenan *event* dalam partai besar. Untuk mendukung kegiatan operasional dan produksi, Tausi menetapkan lokasi dapur produksi di Jalan Kaliurang KM 9,5, Komplek Perum Pesona Merapi F1.



Gambar 2 1 Logo Tausi

Logo adalah representasi visual dari identitas dan citra sebuah merek dalam bentuk ideogram, simbol, atau tanda (Dawami, 2025). Memiliki logo yang kuat sangat esensial karena ia merupakan langkah awal dalam membangun merek yang mampu bersaing di pasar (Nurul Ainun, 2023) .Oleh karena itu, sebuah bisnis harus merancang logonya dengan cermat, unik, dan merefleksikan filosofi serta citra yang ingin disampaikan. Sama halnya dengan Tausi, logo ini dirancang dengan makna dan filosofi tertentu dalam setiap bentuk dan warnanya. Berikut filosofi dan makna yang terkandung pada logo Tausi:

1) Ikon Tahu Bakso Berkarakter:

Gambar dua potong tahu bakso isi satu besar, satu kecil adalah representasi langsung dari produk utama Tausi, memastikan konsumen langsung mengenali jenis makanan yang ditawarkan.

Tahu pada gambarkan memiliki mata dan ekspresi wajah yang ceria menunjukkan Tausi merupakan street food yang ramah, mudah minati, dan dapat dinikmati segala usia.

2) Tulisan "Tausi" dan Tipografi Rounded:

Tulisan "Tausi" merupakan nama merek yang berasal dari singkatan "Tahu Bakso Isi". Penggunaan jenis huruf yang tebal, membulat dan berwarna cokelat memberikan kesan makanan yang padat, memuaskan, dan hangat.

3) Palet Warna (Cokelat Tua, Kuning/Krem):

Warna cokelat tua pada huruf dan latar melambangkan kehangatan, keakraban, dan rasa gurih. Warna kuning/krem memberikan kesan kebahagiaan dan energi.

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis Tausi resmi berjualan terhitung sejak tanggal 5 Agustus 2025. Dalam laporan dan analisa pelaksanaan pengembangan bisnis Tausi dibuat dalam periode pelaksanaan selama kurang lebih 2 bulan, yakni Agustus 2025 s.d. Oktober 2025. Berikut beberapa program kerja dalam proses pencapaian target bisnis Tausi, diantaranya.

1. Program Kerja dan Indikator Pencapaian Target

a) Menganalisis Keuangan Usaha

Analisis keuangan bertujuan untuk mengevaluasi secara berkala dan merancang kondisi keuangan usaha Tausi. Proses ini mencakup

pengumpulan data keuangan melalui pencatatan transaksi, yang selanjutnya digunakan untuk penyusunan laporan keuangan. Indikator pencapaian target adalah terlaksananya perancangan dan evaluasi kondisi keuangan hasil usaha Tausi dalam periode tertentu.

b) Mencatat Arus Kas

Pencatatan Arus Kas merupakan tahapan penting dalam melaksanakan analisis keuangan, memastikan bahwa setiap pergerakan dana, baik pendapatan maupun pengeluaran, dicatat secara detail dan teRp. erinci. Pencatatan yang baik menjadi fondasi utama dalam penyusunan laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan. Indikator pencapaian target adalah terlaksananya pencatatan semua pendapatan dan pengeluaran usaha Tausi secara teRp. erinci.

c) Membuat Laporan keuangan

Laporan Keuangan meliputi laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Laporan ini berfungsi sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengelolaan seluruh sumber daya dalam operasional usaha Tausi. Indikator pencapaian target adalah terlaksananya penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi.

d) Mengelola Anggaran Produksi dan Pemasaran

Berdasarkan hasil analisis keuangan, pengelolaan anggaran dilakukan untuk memastikan biaya produksi dan biaya pemasaran Tausi sesuai dengan rencana keuangan yang ditetapkan. Pengelolaan yang tepat bertujuan untuk memaksimalkan efisiensi biaya operasional bisnis. Indikator pencapaian target adalah terlaksananya pengelolaan dan alokasi dana secara efisien untuk memastikan biaya produksi dan pemasaran Tausi sesuai dengan rencana keuangan.

e) Memastikan Pencapaian Target Keuangan

Tujuan utama dari program ini adalah memonitor dan mengevaluasi kinerja keuangan secara berkala guna mencapai target yang telah ditetapkan. Target ini tidak hanya mencakup pendapatan, tetapi juga keuntungan yang diharapkan. Dalam dua bulan penjualan, fokus utama adalah mencapai target *Break-Even Point* (BEP) dengan laba bersih minimal Rp. 2.500.000. Indikator pencapaian target adalah tercapainya target pendapatan dan keuntungan usaha Tausi untuk mencapai *Break-Even Point* (BEP) dalam 2 bulan pertama dan mencapai laba bersih minimal Rp. 2.500.000 pada akhir periode.

f) Menghitung HPP dan BEP

Harga Pokok Penjualan (HPP) dihitung untuk menentukan biaya yang melekat pada setiap unit produk, sementara *Break-Even Point* (BEP) berfungsi sebagai tolok ukur minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Indikator pencapaian target adalah terlaksananya perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan *Break-Even Point* (BEP) bersama aspek produksi guna menentukan harga produk per unit dan total pendapatan yang harus dicapai agar tidak merugi.

2. Analisis Keuangan

Analisis keuangan adalah program kerja fundamental yang bertujuan mengevaluasi dan merancang kondisi kesehatan finansial usaha secara berkala (Pardede, 2022). Proses ini mencakup pengumpulan data berupa pencatatan arus kas yang akurat, untuk menyusun laporan keuangan meliputi laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Dengan begitu, Tausi dapat mengukur keuntungan dan mengidentifikasi potensi masalah. Selain itu, kegiatan ini mencakup perhitungan seperti Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk menentukan harga jual yang kompetitif dan *Break-Even Point* (BEP)

sebagai tolak ukur minimum penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dengan hasil analisis tersebut, Tausi dapat membuat keputusan yang tepat, terutama dalam mengelola anggaran produksi dan pemasaran secara efisien, guna memastikan tercapainnya target keuangan yang ditetapkan (Pardede, 2022).

a) Modal

Dalam pelaksanaan awal pengembangan bisnis Tausi, tim pendiri sepakat mengumpulkan modal usaha secara pribadi dan bersama dengan partner bisnis menggunakan sistem akad musyarakah. Dalam sistem akad ini, modal yang disetorkan, serta pembagian hasil keuntungan nantinya, akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama antara ketiga belah pihak. Sementara itu, segala kerugian yang timbul dalam operasional usaha juga menjadi tanggung jawab bersama. Penyetoran modal dilakukan dengan perbandingan yang setara atau sama rata, yaitu 1:1:1, sehingga masing-masing partner berkontribusi sebesar 33,33%. Total modal awal yang terkumpul adalah Rp. 6.000.000,00 (enam juta rupiah). Berikut rincian penyetoran modal awal bisnis Tausi:

Tabel 2. 1 Rincian Penyetoran Modal Awal Bisnis Tausi

Partner Bisnis	**Posisi/Fungsi**	**Jumlah Modal Disetor**	**Persentase**
Haris	Keuangan	Rp. 2.000.000,00	33,33%
Fais	Produksi	Rp. 2.000.000,00	33,33%
Kelvin	Pemasaran	Rp. 2.000.000,00	33,33%
Total Modal		**Rp. 6.000.000,00**	**100%**

Bisnis Tausi didirikan bersama partner yang seimbang dan adil. Modal awal Tausi berjumlah total Rp. 6.000.000,00, yang secara merata disetorkan oleh tiga partner yaitu, Haris (Keuangan), Fais (Produksi), dan

Kelvin (Pemasaran). Masing-masing partner menyumbang sebesar Rp. 2.000.000,00, sehingga setiap individu memiliki persentase kepemilikan modal yang identik, yaitu 33,33%. Struktur setoran modal yang sama rata ini menjadi landasan utama dalam penentuan hak dan kewajiban finansial mereka, baik dalam situasi untung maupun rugi.

Prinsip pembagian keuntungan di bisnis Tausi berpedoman pada proporsi kepemilikan modal yang telah ditetapkan. Keuntungan bersih yang berhasil diperoleh perusahaan pada akhir periode operasional, setelah dikurangi seluruh biaya, akan dibagikan secara merata kepada ketiga partner. Karena Haris, Fais, dan Kelvin sama-sama memiliki 33,33% saham, maka setiap partner berhak atas sepertiga bagian dari total laba bersih. Pembagian ini bukan hanya mencerminkan pengembalian atas investasi, tetapi juga adil, sebab setiap partner menanggung besarnya risiko modal yang sama.

Sebaliknya, mekanisme pembagian kerugian juga mengikuti prinsip yang sama ketatnya. Jika Tausi mengalami kerugian bersih, tanggung jawab penanggungan kerugian tersebut akan didistribusikan sesuai dengan persentase modal yang disetor. Dengan setoran modal yang seimbang, maka kerugian bersih akan ditanggung secara merata oleh Haris, Fais, dan Kelvin. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dengan struktur modal awal yang seimbang ini, Bisnis Tausi berhasil menerapkan sistem pembagian keuntungan dan kerugian yang sepenuhnya adil dan merata di antara para partnernya.

b) Anggaran Keuangan

Anggaran keuangan merupakan rencana tertulis yang berisikan pemasukan dan pengeluaran perusahaan di masa depan, yang dibuat sebagai rincian agar tujuan bisnis dapat tercapai. Dengan adanya anggaran, manajemen dapat mengalokasikan sumber daya secara efisien,

merencanakan kebutuhan modal dan membandingkan hasil aktual dengan target yang telah ditetapkan. Anggaran keuangan juga membantu perusahaan mengambil keputusan dengan tepat dan menjaga arus keuangan perusahaan tetap mendapatkan keuntungan dan stabil secara jangka panjang. Berikut rencana anggaran keuangan Tausi:

Tabel 2.2 Rencana Anggaran Keuangan Tausi

Biaya Modal	Biaya	Jumlah
Investasi		
Tenda	Rp. 540.676	
Gerobak	Rp. 746.500	
Kukusan	Rp. 609.224	
Lampu/Kabel	Rp. 80.000	
LPG 3 Kg	Rp. 150.000	
Kompor Gas	Rp. 250.000	
Total		Rp. 2.376.400
Operasional		
Stiker	Rp. 37.000	
Kemasan	Rp. 75.500	
Olsera	Rp. 178.000	
Banner	Rp. Rp. 75.000	
Total		Rp. 365.500
Bahan Baku		
Tahu	Rp. 40.000	
Adonan Bakso	Rp. 200.000	
Keju (pro chesee mozareela)	Rp. 25.0000	
Keju (win chesse chedar)	Rp. 28.000	
Sosis	Rp. 26.500	

Jamur	Rp. 10.000	
Total		Rp.329.500
Total Modal		Rp. 3.071.400

Rencana Anggaran Biaya (RAB) berfungsi sebagai pedoman dalam pengendalian pengeluaran agar seluruh kegiatan dapat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan serta meminimalkan terjadinya pemborosan biaya. Namun, dalam pelaksanaannya terdapat perbedaan antara RAB dan realisasi anggaran. Perbedaan tersebut disebabkan oleh adanya penyesuaian kebutuhan selama pelaksanaan tugas akhir, perubahan harga barang dan jasa di lapangan, serta faktor efisiensi penggunaan dana. Oleh karena itu, realisasi anggaran dapat lebih kecil atau lebih besar dibandingkan dengan anggaran yang telah direncanakan, dan perbedaan tersebut dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dalam perencanaan anggaran pada kegiatan selanjutnya. Berikut realisasi anggaran biaya Tausi:

Biaya Modal	Biaya	Jumlah
Investasi		
Tenda	Rp. 540.676	
Gerobak	Rp. 746.500	
Kukusan	Rp. 609.224	
Lampu/Kabel	Rp. 80.000	
LPG 3 Kg	Rp. 150.000	
Kompor Gas	Rp. 250.000	
Total		Rp. 2.376.400
Operasional		

Stiker	Rp. 37.0000	
Kemasan	Rp. 75.500	
Plastik	Rp. 7.000	
Olsera	Rp. 178.000	
Banner	Rp. 75.000	
Lapak	Rp. 288.000	
Total		Rp. 660.500
Bahan Baku		
Tahu	Rp. 71.500	
Daging Sapi	Rp. 135.000	
Daging Ayam	Rp. 47.000	
Ladaku	Rp. 1.000	
Masako	Rp. 1.000	
Garam	Rp. 1.000	
Peyedap dan tepung	Rp. 8.000	
Pengenyal	Rp. 2.000	
Bawang	Rp. 5.000	
Sosis	Rp. 26.500	
Keju (Quick melt)	Rp. 25.000	
Keju (Cheedar)	Rp. 28.000	
Jamur	Rp. 10.000	
Jasa Giling	Rp. 10.000	
Total		Rp.371.000
Total Modal		Rp. 3.407.900

Rencana Anggaran Biaya (RAB) disusun sebagai acuan perencanaan biaya dalam pelaksanaan tugas akhir dengan total anggaran sebesar Rp3.071.400. RAB ini digunakan sebagai pedoman dalam

pengendalian pengeluaran agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan serta penggunaan dana dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Namun, berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, realisasi anggaran yang dikeluarkan mencapai Rp3.407.900, sehingga terdapat selisih antara RAB dan realisasi anggaran. Perbedaan tersebut terjadi akibat adanya penyesuaian kebutuhan selama pelaksanaan tugas akhir serta perubahan harga barang dan jasa di lapangan. Selisih anggaran ini menjadi bahan evaluasi untuk meningkatkan ketepatan perencanaan biaya pada kegiatan atau penelitian selanjutnya. Dalam pengelolaan modal usaha, Tausi menerapkan prinsip kehati-hatian. Sisa modal tunai yang tersedia tidak akan dibelanjakan untuk aset yang tidak mendesak, melainkan dialokasikan sepenuhnya sebagai Dana Darurat *Emergency Fund* atau cadangan kas.

Dana cadangan ini memiliki fungsi strategis bagi keberlangsungan bisnis di masa-masa awal, yaitu:

1) Sebagai jaring pengaman (safety net) untuk menutup biaya tak terduga (misalnya kenaikan harga bahan baku yang tiba-tiba).
2) Menjaga likuiditas arus kas operasional jika target penjualan di bulan pertama belum tercapai sepenuhnya.
3) Menyediakan dana cepat (cash on hand) untuk keperluan perawatan atau perbaikan peralatan yang bersifat mendadak.

c) Harga Pokok Penjualan (HPP)

HPP adalah biaya yang terjadi untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Setiap konsumen menginginkan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan selera yang diinginkan konsumen dengan kualitas yang baik dan harga jual yang terjangkau. Dalam menentukan harga jual maka

diperlukan penentuan HPP yang sesungguhnya yaitu merupakan salah satu pembahasan teori yang ada di dalam akuntansi biaya. Dengan demikian, sebuah UKM perlu mengetahui bagaimana cara penyusunan dan perhitungan HPP yang tepat (Fauziah Yuspyani, 2021). Sebelum Melanjutkan penjelasan pada HPP setiap produk penulis menjelaskan Harga Bahan Baku, Berikut Harga dan bahan bahan Tausi:

Tabel 2.3 Harga Bahan Baku

Nama Bahan	**Jumlah**	**Harga Satuan**	**Harga Total**	**Nama Bahan**
Daging Sapi	1 kg	Rp. 135.000	Rp. 135.000	Daging Sapi
Daging Ayam	1 kg	Rp. 47.000	Rp. 47.000	Daging Ayam
Tahu	130	Rp. 550	Rp. 71.500	Tahu
Ladaku		Rp. 1.000	Rp. 1.000	Ladaku
Masako		Rp. 1.000	Rp. 1.000	Masako
Garam		Rp. 1.000	Rp. 1.000	Garam
Penyedap & Tepung		Rp. 8.000	Rp. 8.000	Penyedap & Tepung
Pengenyal		Rp. 2.000	Rp. 2.000	Pengenyal
Bawang		Rp. 5.000	Rp. 5.000	Bawang
Sosis	32 pcs	Rp. 26.500	Rp. 26.000	Sosis
Keju Quick Melt	160 gr	Rp. 25.000	Rp. 25.000	Keju Quick Melt
Keju Cheedar	250 gr	Rp. 14.000	Rp. 28.000	Keju Cheedar
Jamur	1 ons	Rp. 5.000	Rp. 10.000	Jamur
Jasa Giling	2 kali	Rp. 5.000	Rp. 10.000	Jasa Giling
Total			**Rp. 371.000**	

Tabel 2 4 Harga Kemasan

Kemasan	**Harga Satuan**	**Harga Total**

Lunch Box S	Rp. 450	Rp. 450
Lunch Box M	Rp. 610	Rp. 610
Plastik Kemasan		Rp. 7.000
Stiker	Rp. 4.800	Rp. 9.600

Tabel 2 5 Harga Overhead

Overhead	Jumlah	Harga per Hari	Harga Total
Lapak	7 Hari	Rp. 7.400	Rp. 25.000
Listrik	7 Hari	Rp. 5.000	Rp. 35.000
Gas	14 Hari		Rp. 23.000

Tabel di atas menjabarkan rincian Harga Pokok Penjualan (HPP) . Berikut HPP Tausi setiap produk:

Tabel 2 6 HPP Tausi Original

HPP Tausi Original	Biaya
Adonan Tanpa Isian (HPP dasar)	Rp. 1.915
Isian Tambahan	Rp. 0
Total HPP per unit	Rp. 1.915
Harga Jual Per unit	Rp. 3.500

Harga Pokok Produksi (HPP) Tausi Original dihitung berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi satu unit produk tanpa isian tambahan. Adonan tanpa isian sebagai HPP dasar memiliki biaya sebesar Rp. 1.915 per unit, yang mencakup biaya bahan baku utama, energi produksi, serta kemasan dasar. Karena produk Tausi Original tidak menggunakan isian tambahan, maka tidak terdapat biaya tambahan, sehingga total HPP per unit tetap sebesar Rp. 1.915. Berdasarkan

perhitungan tersebut, harga jual ditetapkan sebesar Rp. 3.500 per unit. Penetapan harga jual ini mempertimbangkan margin keuntungan yang memadai untuk menutup biaya tidak langsung seperti tenaga kerja, transportasi, penyusutan alat, serta risiko kenaikan harga bahan baku. Selain itu, harga tersebut disesuaikan dengan harga pasar dan daya beli konsumen sehingga tetap kompetitif dan terjangkau, khususnya untuk produk jajanan harian. Dengan demikian, harga jual Rp. 3.500 dinilai mampu memberikan keuntungan yang wajar sekaligus menjaga keberlanjutan usaha.

Tabel 2 7 HPP Tausi Keju

HPP Tausi Keju	**Biaya**
Adonan Tanpa Isian (HPP dasar)	Rp. 1.915
Isian Keju	Rp. 107
Total HPP per unit	Rp. 2.023
Harga Jual Per unit	Rp. 5.000

Produk Tausi Keju memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 2.023,07 per unit dan dijual dengan harga jual sebesar Rp. 5.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 2.976,93 per unit. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 59.54%. Tausi Keju adalah produk unggulan Anda dari segi profitabilitas. Harga jual yang tinggi berhasil mengimbangi HPP isian keju yang paling mahal, menghasilkan tingkat persentase keuntungan tertinggi, hampir 60%.

Tabel 2 8 HPP Tausi Sosis

HPP Tausi Sosis	**Biaya**
Adonan Tanpa Isian (HPP dasar)	Rp. 1.915
Isian Sosis	Rp. 50
Total HPP per unit	Rp. 1.965

Harga Jual Per unit	Rp. 4.000

Produk Tausi Sosis memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 1.965,57 per unit dan dijual dengan harga jual sebesar Rp. 4.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 2.034,43 per unit. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 50.86%. Dengan HPP yang hanya sedikit lebih tinggi dari Original, namun harga jual yang lebih tinggi, Tausi Sosis memberikan margin keuntungan di atas 50%, menjadikannya varian yang sangat menguntungkan.

Tabel 2 9 Tausi Jamur

HPP Tausi Jamur	**Biaya**
Adonan Tanpa Isian (HPP dasar)	Rp. 1.915
Isian Jamur	Rp. 58
Total HPP per unit	Rp. 1.974
Harga Jual Per unit	Rp. 4.000

Produk Tausi Jamur memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 1.974,39 per unit dan dijual dengan harga jual sebesar Rp. 4.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 2.025,61 per unit. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 50.64%. Sama seperti Tausi Sosis, varian Jamur mempertahankan margin di atas 50%. Hal ini menunjukkan bahwa penambahan isian Jamur dengan biaya yang efisien berhasil memaksimalkan profit.

Tabel 2 10 HPP Tausi Paket isi 5

HPP Paket Isi 5	**Biaya**
Adonan tanpa isian (5 Unit)	Rp. 9.577

Isian Campur (2O+1K+1J+1S)	Rp. 216,32
Total HPP paket	Rp. 9.749
Harga Jual	Rp. 18.000

Paket 5 pcs memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 9.794,17 per paket dan dijual dengan harga diskon Rp. 18.500,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 8.705,83 per paket. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 47.06%. Margin ini menunjukkan bahwa bahkan setelah diberikan diskon untuk menarik volume, paket ini berhasil mempertahankan profitabilitas yang kuat.

Tabel 2 11 HPP Tausi Paket 8

HPP Paket Isi 8	**Biaya**
Adonan tanpa isian (8 Unit)	Rp. 15.324
Isian (3O + 2K + 2S + 1J)	Rp. 373
Total HPP paket	Rp. 15.698
Harga Jual	Rp. 30.000

Paket 8 pcs memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 15.698,38 per paket dan dijual dengan harga diskon Rp. 30.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 14.301,62 per paket. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 47.67%. Paket ini memberikan margin persentase tertinggi di antara semua paket, menunjukkan bahwa komposisi isiannya sangat efektif dalam menghasilkan laba total yang tinggi.

Tabel 2 12 HPP Tausi Paket 10

HPP Paket Isi 10	**Biaya**

Adonan tanpa isian (10 Unit)	Rp. 19.155
Isian (4O + 2K + 2S + 2J)	Rp. 432
Total HPP paket	Rp. 19.588
Harga Jual	Rp. 36.000

Paket 10 pcs memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 19.588,34 per paket dan dijual dengan harga diskon Rp. 36.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 16.411,66 per paket. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 45.59%. Paket ini menawarkan laba nominal yang besar dengan margin yang sedikit lebih konservatif, ideal untuk pembelian keluarga atau *sharing*.

Tabel 2 13 HPP Tausi Paket 15

HPP Paket Isi 15	**Biaya**
Adonan tanpa isian (15 Unit)	Rp. 28.733
Isian (5O + 4K + 3S + 3J)	Rp. 746
Total HPP paket	Rp. 29.480
Harga Jual	Rp. 55.000

Paket 15 pcs memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp. 29.480,01 per paket dan dijual dengan harga diskon Rp. 55.000,00. Dari selisih tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp. 25.519,99 per paket. Tingkat persentase keuntungan kotor mencapai 46.40%. Paket ini memberikan laba nominal tertinggi Rp. 25.519,99, menjadikannya paket yang paling penting untuk meningkatkan total pendapatan harian Anda.

d) Break Event Point/BEP

Break event point merupakan suatu titik atau keadaan dimana penjualan dan pengeluaran sama atau suatu kondisi dimana penjualan perusahaan cukup untuk menutupi pengeluaran bisnisnya. Break even point

atau titik impas biasanya membandingkan jumlah pendapatan atau jumlah unit yang harus dijual untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel terkait dalam menghasilkan suatu penjualan (Ai Anisa Risdayani, 2024)**.** Dengan kata lain, titik impas atau break even poin adalah titik dimana suatu bisnis tidak mengalami kerugian dan juga tidak memperoleh keuntungan. Berikut BEP dari Bisnis Tausi :

1) BEP Unit Penjualan

Selama masa penjualan berikut keterangan rincian semua biaya:

Biaya Tetap terdiri dari total semua biaya yang tidak terpengaruh oleh volume penjualan dan sudah termasuk penyusutan bulanan dari aset kompor, tenda, gerobak, kukusan dan jumlah yang dihasilkan Rp. 1.034.800. Harga perunit yaitu jumlah uang yang diterima Tausi dari pelanggan untuk setiap satu unit produk yang berhasil dijual. Jumlah yang dihasilkan sebesar Rp. 4.000. Biaya Variabel yaitu Biaya yang timbul secara langsung dan proporsional untuk memproduksi atau menjual setiap satu unit produk. Biaya ini akan hilang jika tidak memproduksi apa-apa yaitu sebesar Rp. 2.073.

Tabel 2 14 BEP Unit Penjualan

BEP UNIT PENJUALAN		
Bep (unit) =	Biaya Tetap	
	Harga per unit – Biaya Variabel	
=	Rp. 1.034.800	
	Rp. 4.000 – Rp. 2.073	
	Rp. 1.034.800	

	Rp. 1.927
	537,005189
	537 Unit

Dari Perhitungan BEP unit Tausi Untuk Mencapai BEP Unit Tausi harus menjual 537 unit Tausi untuk mencapai titik impas.

2) BEP Rupiah

Tabel 2 15 BEP Rupiah Tausi

BEP RUPIAH		
BEP (rupiah)		BEP UNIT X Harga Jual Per Unit
BEP rupiah		537 X Rp. 5.000
BEP (rupiah)=	Rp. 2.685.000	

Dari Perhitungan BEP unit Tausi Untuk Mencapai BEP Rupiah Tausi harus mendapat Penjualan Rp. 2.685.00 untuk mencapai titik impas.

e) Laporan Keuangan

Laporan keuangan menurut Kasmir (2016:7). "laporan yang menunjukan kondisi keuangan perusahaan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu", Hamidah (2015:47), mengatakan laporan keuangan hanyalah laporan biasa bagi seorang awam, dia adalah informasi tentang posisi keuangan perusahaan pada suatu tanggal tertentu maupun operasinya selama suatu periode tertentu. (Ahmad Supriadi1, 2022)

Laporan keuangan memiliki arti sendiri dalam melihat kondisi keuangan perusahaan baik secara bagian maupun secara keseluruhan.

Namun, dalam praktiknya perusahaan dituntut untuk menyusun beberapa jenis laporan keuangan yang sesuai dengan stadar yang telah ditentukan , terutama untuk kepentingan diri sendiri maupun untuk kepentingan piha lain Kasmir (2016:28). Menurut Kasmir (2016:28-30) secara umum ada lima macam dan jenis laporan keuangan yang biasanya disusun, yaitu:

1) Neraca

Neraca *balance sheet* merupakan laporan keuangan yang menunjukan posisikeuangan perusahaan pada tanggal tertentu. Arti dari posisi keuangan dimaksudkan adalah posisi jumlah dan jenis aktiva (harta) dan pasiva (kewajiban dan ekuitas) suatu perusahaan. Penyusunan komponen di dalam neraca didasarkan pada tingkat likuiditas dan jatuh tempo. Artinya penyusunan komponen neraca harus didasarkan likuiditasnya atau komponen yang paling mudah dicairkan.

2) Rekap Penjualan

Rekapitulasi penjualan merupakan ringkasan data transaksi operasional Tausi selama periode pelaksanaan bisnis. Laporan ini menyajikan akumulasi volume penjualan produk berdasarkan varian rasa Original, Sosis, Keju, dan Jamur serta total pendapatan yang diperoleh secara riil. Pencatatan dilakukan secara harian dengan memverifikasi bukti transaksi tunai dan digital untuk memastikan akurasi pendapatan yang diakui dalam Laporan Laba Rugi.

3) Laporan Arus Kas

Laporan arus kas merupakan laporan yang menunjkan semua aspek yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan, baik yang berpengaruh langsung atau tidak langsung terhadap kas. Laporan arus kas harus disusun berdasarkan konsep kas selama periode laporan. Laporan kas teridiri arus kas masuk (*cash in*) dan arus kas keluar (*cash out*) selama periode tertentu. Kas masuk mencakup seluruh uang yang

diterima perusahaan, seperti hasil penjualan atau penerimaan lainnya, sedangkan kas keluar merupakan sejumlah pengeluaran biaya yang digunakan untuk mendanai aktivitas operasional perusahaan.

4) Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha prusahaan dakam suatu periode tertentu. Dalam laporan laba rugi ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendepatan yanh diperoleh. Kemudian juga tergambar jumlah biaya dan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu. Dari jumlah pendapatan dan jumlah biaya ini terdapat selisih yang disebut laba-rugi. Berikut laporan keuangan Tausi periode Agustus 2025 s.d. Oktober 2025:

a) Neraca

Neraca atau Laporan Posisi Keuangan adalah laporan keuangan yang menyajikan posisi aset, kewajiban, dan modal usaha pada tanggal tertentu. Laporan ini berfungsi untuk memberikan gambaran mengenai kemampuan finansial dan likuiditas perusahaan. Berikut neraca keuangan Tausi:

Tabel 2.16 Neraca Keuangan

TAUSI
NERACA KEUANGAN
PERIODE AGUSTUS s.d. OKTOBER 2025

ASET		**KEWAJIBAN**	
Aset Lancar		**Liabilitas**	
Kas dan setara kas	Rp9,668,595.00	Hutang	Rp -
Persediaan	Rp0.00	**Total Liabilitas**	Rp -
Total Aset Lancar	**Rp9,668,595.00**		
Aset Tetap		**EKUITAS**	
Peralatan	Rp3,036,900.00	Modal Awal	**Rp6,000,000.00**
Akm. Penyusutan Peralatan	Rp175,000.00	Laba Berjalan	Rp6,530,495.00
Jumlah Aset Tetap	**Rp2,861,900.00**		-
			-
Total Aset	**Rp12,530,495.00**	**Total Kewajiban & Ekuitas**	**Rp12,530,495.00**

Berdasarkan Neraca keuangan Bisnis Tausi untuk periode Agustus hingga Oktober 2025 menunjukkan total aset sebesar Rp 12.530.495, yang terdiri dari aset lancar berupa kas dan setara kas sebesar Rp 9.668.595 serta aset tetap berupa peralatan dengan nilai bersih Rp 2.861.900 setelah dikurangi penyusutan. Bisnis ini tidak memiliki kewajiban atau hutang, sehingga seluruh modal usaha sebesar Rp 12.530.495 berasal dari modal awal sebesar Rp 6.000.000 ditambah laba berjalan sebesar Rp 6.530.495. Kondisi ini menggambarkan usaha yang sehat dan stabil, dengan likuiditas yang cukup tinggi karena didominasi oleh kas, serta tidak memiliki beban utang yang membebani. Hal ini menunjukkan bahwa Bisnis Tausi mampu mengelola modalnya secara efektif dan menghasilkan keuntungan selama periode tersebut, sehingga posisi keuangannya kuat dan berpotensi untuk berkembang lebih lanjut.Laporan Arus Kas

b) Laporan Arus Kas

Laporan Arus Kas (atau *Cash Flow Statement*) adalah salah satu komponen laporan keuangan yang paling penting. Tujuan utamanya adalah merinci semua aliran kas masuk dan kas keluar yang terjadi pada suatu entitas selama satu periode waktu. Laporan ini sangat krusial karena menunjukkan kemampuan riil perusahaan dalam menghasilkan dan menggunakan kas, yang merupakan indikator utama likuiditas dan solvabilitas. Laporan Arus Kas Tausi dari 5 Agustus 2025 hingga 5 Oktober 2025 menunjukkan adanya kenaikan kas yang kuat, Berikut rinciannya :

Tabel 2 17 Laporan Arus Kas

TAUSI LAPORAN ARUS KAS PERIODE AGUSTUS s.d. OKTOBER 2025	
A. Kegiatan Operasional	
Pendapatan Usaha	Rp15,209,700.00
Pembayaran ke pemasok	Rp9,300,925.00
Biaya Operasional	Rp312,880.00
Pengeluaran Lain	Rp127,500.00
Total Arus Kegiatan Operasional	**Rp5,468,395.00**
B. Kegiatan Investasi	
Peralatan	Rp3,036,900.00
Total Arus Kegiatan Investasi	**Rp1,948,800.00**
C. Kegiatan Pendanaan	
Penambahan Modal	Rp149,000.00
Total Arus Kegiatan Pendanaan	**Rp149,000.00**
Kenaikan Kas Bersih	**Rp3,668,595.00**
Saldo Kas Awal	**Rp6,000,000.00**
Saldo Kas Akhir	**Rp9,668,595.00**

Selama periode Agustus sampai Oktober 2025, Bisnis Tausi berhasil mengelola arus kas dengan baik dari tiga kegiatan utama. Dari kegiatan operasional, usaha mendapatkan pemasukan sebesar Rp 15.209.700, sementara pengeluaran untuk pembayaran ke pemasok, biaya operasional, dan pengeluaran lainnya mencapai total Rp 9.741.305, sehingga menghasilkan kas bersih sebesar Rp 5.468.395. Untuk kegiatan investasi, bisnis mengeluarkan dana sebesar Rp 3.036.900 guna pembelian peralatan yang mendukung operasional. Di sisi pendanaan, terdapat tambahan modal dari pemilik sebesar Rp 149.000 yang menambah kas masuk. Setelah semua aktivitas tersebut, saldo kas bisnis naik sebesar Rp 3.668.595 dari saldo awal Rp 6.000.000, sehingga saldo kas akhir menjadi Rp 9.668.595. Kondisi ini menunjukkan bahwa Bisnis Tausi mampu

menjaga kelancaran keuangan dengan arus kas yang positif dan dukungan modal yang memadai.

c) Laba Rugi

Laporan Laba Rugi adalah laporan keuangan yang merangkum kinerja operasional dan mengukur profitabilitas suatu entitas selama periode waktu tertentu, menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dan mengendalikan biaya. Berikut

Tabel 2 18 Laporan Laba rugi

LAPORAN LABA RUGI PERIODE AGUSTUS - OKTOBER 2025		
Pendapatan		
Penjualan		Rp15,209,700.00
Potongan Penjualan		Rp176,090.00
Total Pendapatan		**Rp15,033,610.00**
Biaya Pokok Penjualan		**Rp9,300,925.00**
Laba/Rugi Kotor		**Rp5,732,685.00**
Biaya Operasional		
Biaya Marketing	Rp25,000.00	
Biaya Listrik	Rp80,000.00	
Biaya Olsera	Rp350,000.00	
Biaya Lapak	Rp100,000.00	
Penyusutan Peralatan	Rp175,000.00	
Total Biaya Operasional	**Rp730,000.00**	
Laba/Rugi Usaha		**Rp5,002,685.00**
Kerugian dan Beban di Luar Usaha	Rp. -	
Laba Bersih		**Rp5,002,685.00**

Berdasarkan hasil laporan laba rugi tahun 2025, dapat diartikan bahwa bisnis Tausi.co berada dalam kondisi menguntungkan dan sehat secara finansial. Hal ini ditunjukkan oleh kemampuan usaha dalam menghasilkan laba bersih sebesar Rp. 5.002.685 setelah seluruh biaya operasional dan non operasional diperhitungkan. Laba kotor yang cukup besar menunjukkan bahwa aktivitas produksi dan

penjualan berjalan secara efisien, di mana pendapatan mampu menutup biaya pokok penjualan dengan baik. Selain itu, besarnya laba bersih operasional mengindikasikan bahwa biaya operasional masih relatif terkendali dan tidak membebani kinerja usaha secara signifikan. Dengan struktur biaya yang efisien dan pendapatan yang stabil, bisnis ini mengalami pertumbuhan yang positif, memiliki daya tahan operasional yang baik, serta berpotensi untuk dikembangkan lebih lanjut pada periode selanjutnya.

d) Catatan Atas Laporan Keuangan

Catatan atas laporan keuangan disusun sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan Bisnis Tausi dan bertujuan untuk memberikan penjelasan tambahan atas informasi keuangan yang disajikan. Catatan ini memuat gambaran umum usaha, dasar penyusunan laporan keuangan, kebijakan akuntansi yang digunakan, serta penjelasan atas pos-pos penting dalam laporan keuangan. Dengan adanya catatan atas laporan keuangan, diharapkan pembaca dapat memahami kondisi keuangan dan aktivitas usaha Bisnis Tausi secara lebih jelas, akurat, dan terperinci. Berikut Catatan atas Laporan Keuangan Tausi:

Tabel 2 19 Catatan Atas laporan Keuangan

TAUSI
Catatan Atas Laporan Keuangan
Periode Agustus – Oktober 2025

ASET	
Aset Lancar	
Kas dan setara kas	Rp.9.668.595
Persediaan	-
Jumlah Aset Lancar	**Rp.9.668.595**
Aset Tidak Lancar	
Aset Tetap (Gerobak,kukusan,kompor,lpg,tenda)	Rp. 3.036.900
Penyutan Aset Tetap	Rp. 175.000
Jumlah Aset Tidak Lancar	**Rp. 2.861.900**
JUMLAH ASET	**Rp. 12.130.495**
EKUITAS	
Modal	Rp. 6.000.000
Penambahan modal (Tip dari pelanggan)	Rp. 149.000
Laba Berjalan	Rp. 6.530.495
Jumlah Ekuitas	**Rp. 12.130.495**
PENDAPATAN	Rp. 15.209.700
BEBAN POKOK PENDAPATAN	Rp. 9.477.015
LABA BRUTO	**Rp. 5.732.685**
ARUS KAS	
Penerimaan kas dari pelanggan	Rp. 15.209.700
Pembayaran kas kepada pemasok	Rp. 9.300.925
Penerimaan lain-lain (Tip)	Rp. 149.000
Pembayaran lain-lain	Rp. 127.500
Pembayaran Operasional	Rp. 312.880
TOTAL ARUS KAS	**Rp. 5.617.395**

Laporan keuangan Bisnis Tausi untuk periode Agustus hingga Oktober 2025 menunjukkan total aset sebesar Rp 12.130.495, yang terdiri dari aset lancar berupa kas dan setara kas sebesar Rp 9.668.595 serta aset tidak lancar berupa aset tetap senilai Rp 3.036.900 dikurangi penyusutan sebesar Rp 175.000 sehingga nilai bersihnya menjadi Rp 2.861.900. Di sisi ekuitas, modal awal sebesar Rp 6.000.000 ditambah penambahan modal dari tip pelanggan sebesar Rp 149.000 dan laba berjalan sebesar Rp 6.530.495 menghasilkan jumlah ekuitas yang seimbang dengan total aset. Hal ini menunjukkan keseimbangan yang baik antara kekayaan dan hak pemilik usaha.

Selama periode tersebut, Bisnis Tausi memperoleh pendapatan sebesar Rp 15.209.700 dengan beban pokok pendapatan sebesar Rp 9.477.015, sehingga laba bruto yang dihasilkan mencapai Rp 5.732.685. Arus kas usaha menunjukkan penerimaan kas utama dari pelanggan sebesar Rp 15.209.700, dengan pengeluaran kas untuk pembayaran kepada pemasok, pembayaran lain-lain, dan biaya operasional masing-masing sebesar Rp 9.300.925, Rp 127.500, dan Rp 312.880. Selain itu, terdapat penerimaan lain berupa tip sebesar Rp 149.000. Total arus kas bersih sebesar Rp 5.617.395 mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan kas yang cukup untuk menjalankan operasional secara lancar dan berkelanjutan.

e) Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya menggunakan aset lancar yang dimiliki. Rasio ini menunjukkan

tingkat kesehatan keuangan perusahaan dalam jangka pendek serta kemampuan perusahaan menjaga kelancaran operasionalnya. Berikut rasio likuiditas Tahusi periode Agustus sampai Oktober 2025:

Tabel 2 20 Laporan Rasio Likuiditas

TAUSI **Laporan Rasio Likuiditas** **Per 2025**	
Keterangan	***Rupiah***
RASIO LANCAR (CURRENT RATIO)	
Total Aset Lancar	Rp9,668,595.0
Total Kewajiban Jangka Pendek	Rp355,000.00
Rasio Lancar	27.24
RASIO CEPAT (QUICK RATIO)	
Total Aset Lancar	Rp9,668,595.0
Total Persediaan	Rp0.00
Total Kewajiban Jangka Pendek	Rp355,000.00
Rasio Cepat	23.54
RASIO KAS (CASH RATIO)	
Kas dan Setara Kas	Rp9,668,595.0
Total Kewajiban Jangka Pendek	Rp355,000.00
Rasio Kas	27.24

Laporan rasio likuiditas Tausi tahun 2025 menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang sangat likuid dan sehat. Rasio lancar sebesar 27,24 menandakan bahwa perusahaan memiliki aset lancar yang jauh lebih besar dibandingkan kewajiban jangka pendeknya, sehingga mampu memenuhi seluruh kewajiban jangka pendek dengan sangat baik. Rasio cepat sebesar 23,54 menunjukkan bahwa meskipun tanpa memperhitungkan persediaan, perusahaan tetap memiliki kemampuan yang sangat kuat untuk melunasi utang jangka pendek. Selain itu, rasio kas sebesar 27,24

mengindikasikan bahwa kas dan setara kas yang dimiliki perusahaan lebih dari cukup untuk menutup seluruh kewajiban jangka pendek secara langsung. Secara keseluruhan, kondisi ini mencerminkan tingkat likuiditas yang sangat tinggi dan risiko gagal bayar yang sangat rendah, meskipun perusahaan perlu mempertimbangkan pemanfaatan aset secara lebih optimal agar tidak terjadi penumpukan dana yang berlebihan

f) Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualan, aset, modal yang dimilikinya. Rasio profitabilitas tausi dapat dilihat sebagai berikut.

Tabel 2 21 Laporan Rasio Profitabilitas Tausi

TAUSI **Laporan Profitabilitas** **Per 2025**	
Keterangan	***Rupiah***
Laba Bersih	Rp5,002,685.0
Total Aset	Rp12,530,495.
Return on Assets (ROA)	0.42
Laba Bersih	Rp7,998,800.0
Total Modal	Rp6,000,000.0
Return on Equity (ROE)	1.33

Laporan profitabilitas Tausi tahun 2025 menunjukkan bahwa perusahaan memiliki kinerja yang sangat baik dalam menghasilkan laba. Return on Assets (ROA) sebesar 0,42 menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar 42% dari total aset yang dimiliki, yang berarti aset perusahaan digunakan secara efektif untuk memperoleh

keuntungan. Sementara itu, Return on Equity (ROE) sebesar 1,33 menandakan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba bersih sebesar 133% dari total modal sendiri, sehingga menunjukkan tingkat pengembalian yang sangat tinggi bagi pemilik modal. Secara keseluruhan, hasil ini mencerminkan bahwa perusahaan tidak hanya efisien dalam mengelola aset, tetapi juga sangat optimal dalam memanfaatkan modal untuk menghasilkan keuntungan yang maksimal.

g) Rekap Penjualan

Rekap penjualan keseluruhan adalah ringkasan data yang mencakup seluruh aktivitas penjualan dalam suatu periode tertentu. Rekap ini berisi informasi mengenai jumlah produk yang terjual, total pendapatan yang diperoleh, serta data pendukung lainnya seperti produk terlaris dan waktu penjualan tertinggi. Tujuan utama dari rekap penjualan keseluruhan adalah untuk memberikan gambaran umum mengenai kinerja penjualan bisnis, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam evaluasi, perencanaan strategi, dan pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam pengelolaan usaha. Sebelum melanjutkan penjelasan rekap penjualan penulis menggunakan aplikasi Olsera yang mencakup total sales order. Total sales order atau pesanan penjualan merupakan jumlah frekuensi transaksi dalam satu pembelian. Berikut Rekap Penjualan Keseluruhan Tausi:

Tabel 2 22 Rekap Penjualan 5 Agustus – 5 September 2025

Produk (Varian)	Qty Terjual	Total Penjualan (IDR)	Total Sales Order
Tausi Original	732	2.297.250	142
Tausi Keju	341	1.606.000	139
Tausi Jamur	377	1.444.400	147
Tausi Sosis	377	1.445.100	138
Paket 5 pcs	35	630.000	34
Paket 10 pcs	7	252.000	5
Paket 15 pcs	9	495.000	5
Paket 8 pcs	11	330.000	10

Periode penjualan dari 5 Agustus hingga 5 September 2025 didominasi oleh penjualan produk varian satuan. Tausi Original menjadi produk dengan penjualan tertinggi dengan pendapatan Rp. 2.297.250. Dari semua varian yang dijual, variasi Keju memiliki pendapatan terbesar kedua sebesar Rp. 1.606.000, sementara varian Sosis memiliki pendapatan terbesar ketiga Rp. 1.445.100, untuk varian Jamur memberikan pendapatan terbesar keempat sebesar Rp. 1.444.400. Konsistensi jumlah Sales Order (sekitar 138 hingga 147 kali) pada keempat varian satuan mengindikasikan bahwa produk-produk ini dibeli secara rutin oleh pelanggan. Sebaliknya, penjualan dalam format paket menyumbang porsi pendapatan yang jauh lebih kecil; meskipun Paket 5 pcs menjadi paket yang paling laku (35 unit dengan Rp. 630.000), penjualan paket secara keseluruhan masih minim dibandingkan varian satuan. Secara ringkas, fokus penjualan

dan pendapatan pada bulan ini terletak pada unit-unit satuan, dengan varian Original sebagai pendorong utama.

Tabel 2 23 Rekap Penjualan 6 September-5 Oktober 2025

Produk (Varian)	Total Penjualan (IDR)	Total Sales Order
Paket 15 pcs	2.035.000	18
Tausi Keju / Chesee	1.055.000	72
Tausi Original / Ori	850.500	81
Paket 5 pcs	846.000	42
Tausi Jamur / Jamur	688.000	69
Tausi Sosis / Sosis	696.000	75
Paket 8 pcs	360,000	12
Paket 10 pcs	288.000	8

Pada bulan kedua penjualan dari 6 September sampai 5 Oktober 2025, terjadi perubahan besar dalam cara perusahaan mendapatkan keuntungan. Keuntungan utama datang dari penjualan paket besar berupa pesanan pelanggan Tausi di luar kota seperti Bali, Jakarta dan Pontianak, dikarenakan pengiriman Tausi keluar kotra hanya melayani pembelian paket besar. Dapat dibuktikan dengan pembelian paket 15 pcs dengan total penjualan Rp. 2.035.000 dari 18 kali pesanan. Berarti, strategi penjualan yang dilakukkan dalam jumlah besar dapat dikatakan berhasil dan menarik pesanan dengan nilai yang tinggi. Dengan ini paket besar mendominasi pendapatan penjualan Tausi, disamping itu produk satuan tetap diminati pelanggan. Varian Tausi Original paling sering dipesan oleh pelanggan (81 kali transaksi) dan Tausi Keju menjadi

varian satuan yang menghasilkan uang paling banyak (Rp. 1.055.000).

h) Metode Pembayaran

Metode pembayaran merupakan mekanisme penyelesaian transaksi keuangan antara penjual dan pembeli. Tausi mengimplementasikan sistem hybrid yang mencakup pembayaran Tunai dan Non-Tunai (QRIS) untuk melayani seluruh segmen konsumen. Pembayaran tunai digunakan karena penyelesaiannya yang instan (settlement langsung), meskipun memiliki risiko operasional seperti kesalahan hitung dan keamanan fisik. (Faizani, 2021)

Untuk pembayaran non-tunai, Tausi mengadopsi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dengan NMID ID1025418526154. Sistem ini beroperasi dalam Merchant Presented Mode (MPM), memungkinkan konsumen memindai kode menggunakan berbagai e-wallet (GoPay, OVO, Dana, LinkAja) tanpa hambatan. Penggunaan QRIS tidak hanya meningkatkan efisiensi dan akurasi rekonsiliasi data keuangan secara real-time, tetapi juga mendukung inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi digital (Faizani, 2021).

Tabel 2 24 Persentase Metode Pembayaran

Metode Pembayaran	**Nominal (IDR)**	**Persentase**
QRIS (Gopay)	Rp. 8. 842.000	57,75%
Transfer	Rp. 4.338.700	28,32%
CASH (Tunai)	Rp. 2.133.000	13,93%
Total	Rp. 15.313.700	100%

Laporan pendapatan terbaru menunjukkan total saldo yang terkumpul adalah sebesar Rp. 15.313.700. Dari keseluruhan pendapatan tersebut, terlihat dominasi penggunaan metode pembayaran digital dibandingkan dengan metode konvensional. QRIS (Gopay) menjadi kontributor terbesar dengan nominal Rp. 8.842.000, di mana metode ini mencakup lebih dari separuh total transaksi, yaitu sebesar 57,75%.

Selanjutnya, metode Transfer Bank menempati posisi kedua dengan nominal Rp. 4.338.700 atau sebesar 28,32%. Sementara itu, pembayaran secara Tunai (Cash) memiliki kontribusi terkecil dengan nominal Rp. 2.133.000, yang hanya menyumbang 13,93% dari total keseluruhan.



Gambar 2 2 Qris Tausi

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Idetifikasi Masalah

Usaha Tausi adalah contoh klasik UMKM di sektor kuliner. Walaupun bisnis ini menjanjikan berkat modal awal yang efisien dan permintaan pasar yang tinggi, terdapat sejumlah kendala signifikan yang berpusat pada aspek keuangan.

Permasalahan finansial pada Tausi sangat dipengaruhi oleh kepekaan biaya operasional terhadap perubahan harga pasar serta pentingnya pengelolaan kas harian yang ketat. Mengingat keuntungan per unit yang cenderung tipis, ketidakdisiplinan dalam pencatatan dan manajemen arus kas dapat dengan cepat mengganggu stabilitas operasional dan menghambat potensi pertumbuhan bisnis.

1. Hambatan Arus Kas dari Piutang Macet

Masalah utama yang dihadapi pada awal operasional bisnis Tausi adalah terhambatnya perputaran uang tunai. Masalah ini terjadi karena adanya pelanggan yang tidak langsung membayar lunas saat membeli produk, sehingga muncul piutang. Meskipun produk sudah diserahkan kepada konsumen, uang hasil penjualan belum diterima oleh Tausi saat itu juga. Ada jeda waktu antara barang keluar dengan uang masuk.

Kondisi ini berdampak langsung pada ketersediaan modal kerja. Uang modal yang seharusnya segera kembali untuk diputar, justru tertahan di tangan pelanggan. Akibatnya, Tausi mengalami kekurangan uang tunai untuk membeli bahan baku utama yang sangat dibutuhkan untuk produksi hari berikutnya. Jika dibiarkan, hal ini berisiko membuat kegiatan produksi terhenti karena tidak ada dana untuk belanja.

2. Resiko Operasional

Selain masalah pembayaran, Tausi juga menghadapi tantangan operasional berupa ketidakstabilan harga bahan baku di pasar. Harga bahan-bahan utama untuk produksi, khususnya daging sapi, cabai, dan bumbu-bumbuan, sering kali mengalami kenaikan harga secara tiba-tiba (fluktuatif). Perubahan harga ini sering kali tidak terduga dan bergantung pada kondisi pasar atau musim.

Masalah ini berdampak langsung pada biaya modal pembuatan produk. Ketika harga belanjaan naik, biaya untuk membuat satu butir tahu bakso menjadi lebih mahal daripada rencana awal. Padahal, Tausi tidak bisa serta-merta menaikkan harga jual kepada konsumen setiap kali harga pasar naik, karena dikhawatirkan pembeli akan lari.

Akibatnya, keuntungan (margin laba) yang diperoleh Tausi menjadi menipis atau berkurang dari target yang diharapkan. Risiko ini menuntut manajemen untuk lebih cermat dalam memantau harga pasar dan mencari strategi belanja yang efisien agar kenaikan harga bahan tersebut tidak membuat usaha merugi.

3. Ketidakakuratan Perencanaan Harga

Masalah kritis berikutnya yang terjadi pada masa awal operasional adalah kesalahan dalam perhitungan harga dasar produk. Pada saat merencanakan bisnis, perhitungan modal untuk membuat satu butir tahu bakso HPP ternyata meleset atau kurang akurat dibandingkan dengan biaya belanja yang sebenarnya terjadi di lapangan.

Kekeliruan ini menyebabkan harga jual yang ditetapkan kepada konsumen menjadi terlalu murah. Harga tersebut ternyata belum cukup untuk menutup seluruh biaya bahan baku dan tenaga yang keluar.

Akibatnya, alih-alih mendapatkan keuntungan, Tausi justru mengalami kerugian selama 3 hingga 4 hari pertama penjualan.

Dalam periode singkat tersebut, uang yang masuk dari hasil penjualan lebih kecil daripada uang yang dikeluarkan untuk modal belanja harian. Kesalahan ini menjadi pelajaran penting bahwa perhitungan modal harus dilakukan dengan sangat detail agar harga jual yang dipasang benar-benar bisa menghasilkan keuntungan, bukan sekadar balik modal atau bahkan merugi.

B. Tinjauan Teoritis

Untuk memahami akar permasalahan yang terjadi selama perintisan bisnis Tausi, diperlukan landasan teori yang relevan sebagai analisis. Tinjauan ini berfokus pada tiga aspek utama manajemen bisnis, yaitu manajemen arus kas terkait piutang, risiko operasional biaya bahan baku, dan strategi penetapan harga jual.

Pertama, dalam teori manajemen keuangan, Piutang Dagang atau yang disebut juga sebagai memberikan kelonggaran pembayaran (tempo) kepada pelanggan dapat meningkatkan volume penjualan karena menarik minat pembeli. Namun, menurut Kasmir (2019), piutang yang tidak terkendali akan mengganggu Likuiditas atau kemampuan Tausi untuk menyediakan uang tunai jangka pendek.

Ketika uang hasil penjualan tertahan lama di tangan konsumen (piutang macet), siklus peputaran kas menjadi lambat. Akibatnya, modal kerja yang seharusnya digunakan untuk membiayai operasional hari berikutnya menjadi kosong, memaksa Tausi untuk memakai dana darurat agar produksi tetap berjalan.

Kedua, terkait dengan bahan baku, teori manajemen operasional menekankan pentingnya stabilitas bahan stok. Bahan baku seperti daging dan

cabai yang harganya sangat dipengaruhi oleh pasar. Kenaikan harga bahan baku secara tiba-tiba akan langsung mempengaruhi struktur biaya produksi. Jika Tausi tidak menerapkan strategi efisiensi atau manajemen stok yang baik, kenaikan biaya ini akan menggerus keuntungan. Oleh karena itu, teori efisiensi biaya menyarankan pentingnya menjalin hubungan kemitraan jangka panjang dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih stabil dan kompetitif.

Terakhir, menyoroti kerugian yang terjadi di masa awal penjualan, teori Akuntansi Biaya mengajarkan bahwa ketepatan menghitung modal (HPP) adalah kunci. Kesalahan yang terjadi pada Tausi disebut *Cost Distortion* atau perhitungan modal yang meleset. Artinya, saat perencanaan awal ada biaya-biaya seperti bumbu-bumbu kecil atau tenaga kerja yang lupa dimasukkan ke dalam hitungan. Karena modalnya dianggap lebih kecil dari aslinya, harga jual yang ditetapkan ke konsumen pun jadi terlalu murah Sederhananya, uang yang didapat dari pelanggan ternyata tidak cukup untuk mengganti uang yang sudah keluar untuk belanja, sehingga perusahaan mengalami kerugian "nombok" meskipun barang dagangan laku terjual.

C. Pemecah Masalah

Pemecahan Masalah didefinisikan sebagai suatu proses yang terstruktur dan disengaja, bertujuan untuk mengatasi kesenjangan antara situasi yang terjadi saat ini dengan kondisi ideal yang menjadi target organisasi. Konsep ini merupakan kompetensi manajemen kunci yang di dalamnya terdapat serangkaian tahapan logis: mulai dari identifikasi dan analisis akar penyebab permasalahan, perumusan alternatif tindakan korektif, hingga implementasi dan evaluasi solusi yang dipilih. Berikut langkah-langkah dalam memecahkan masalah:

1. **Hambatan Arus kas dari piutang macet**

Untuk mengatasi macetnya peRp. utaran uang akibat pembayaran pelanggan yang tertunda, Tausi menerapkan strategi "Dana Talangan Mandiri". Manajemen mengaktifkan kembali sisa modal awal yang dicadangkan sebagai Dana Darurat (*Emergency Fund*) untuk menutup celah biaya operasional harian.

Mekanismenya adalah menggunakan dana cadangan tersebut untuk membeli bahan baku segar di pagi hari sembari menunggu pembayaran dari pelanggan cair di sore atau esok harinya. Selain itu, Tausi mempertegas sistem pembayaran dengan membatasi jumlah pemesanan yang boleh "bon" dan mewajibkan uang muka bagi pesanan dalam jumlah besar untuk mengamankan modal produksi.

2. **Risiko Operasional**

Menghadapi harga bahan baku daging dan cabai yang sering naik turun, Tausi mengambil langkah mitigasi berupa Efisiensi Belanja dan Kemitraan untuk menghindari opsi menaikkan harga jual secara mendadak yang berisiko menurunkan minat beli konsumen. Strategi ini dijalankan dengan menjalin hubungan kemitraan bersama satu pedagang daging dan tahu tetap langganan di pasar, sehingga Tausi memperoleh prioritas harga yang lebih stabil atau diskon khusus dibandingkan pembeli eceran biasa. Selain itu, manajemen juga melakukan manajemen stok bahan non-segar seperti tepung dan bumbu kering dalam jumlah lebih banyak saat harga sedang turun, yang terbukti efektif menghemat biaya produksi rata-rata

3. **Ketidakakuratan perhitungan Harga**

Untuk menghentikan kerugian yang terjadi pada 3-4 hari pertama akibat kesalahan perhitungan modal, manajemen bersama tim produksi segera melakukan Evaluasi Total Harga Pokok Produksi (HPP). Evaluasi ini dilakukan dengan menghitung ulang seluruh komponen biaya secara rinci,

termasuk gramasi daging, bumbu, hingga biaya tenaga dan overhead yang sebelumnya luput dari perhitungan.

Berdasarkan hasil perhitungan ulang tersebut, ditemukan bahwa harga jual lama sebesar Rp. 2.500 per butir terlalu rendah dan tidak menutup biaya produksi aktual. Sebagai tindakan korektif, Tausi menetapkan kebijakan harga baru (re-pricing) menjadi Rp. 3.500 per butir. Kenaikan harga sebesar Rp. 1.000 ini dipastikan telah mencakup seluruh biaya produksi serta memberikan margin keuntungan yang sehat sekitar 30-40%, sehingga arus kas perusahaan dapat kembali positif dan kerugian pada masa awal operasional dapat tertutupi secara bertahap.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan Profil Bisnis Bisnis Tausi (Tahu Bakso Isi) merupakan usaha kuliner inovatif di Yogyakarta yang resmi beroperasi sejak 5 Agustus 2025. Tausi hadir untuk mengisi kesenjangan pasar akan camilan sehat dan berkualitas dengan mengusung identitas street food yang ramah, direpresentasikan melalui logo berfilosofi kehangatan dan kebahagiaan. Produk ini menawarkan diferensiasi melalui penggunaan bahan baku premium dan varian rasa (Original, Sosis, Keju, dan Jamur) yang dikelola dengan prinsip manajemen modern serta nilai-nilai syariah.

Berdasarkan laporan keuangan akhir periode (5 Agustus s.d. 5 Oktober 2025), Neraca Tausi menunjukkan posisi keuangan yang sehat dengan total aset mencapai Rp12.983.495, di mana aset lancar didominasi oleh kas sebesar Rp9.268.595. Pada Laporan Laba Rugi, Tausi berhasil mencatatkan total pendapatan sebesar Rp15.313.700, yang didorong oleh dominasi transaksi digital melalui QRIS dan Transfer sebesar 86,07%.

Kinerja operasional dan finansial ini menghasilkan Laba Bersih sebesar Rp5.068.395. Pencapaian ini sangat memuaskan karena berhasil melampaui target laba bersih yang direncanakan sebesar Rp2.500.000. Dengan demikian, realisasi keuntungan mencapai 202,7% dari target awal. Hasil ini membuktikan bahwa strategi intervensi keuangan melalui perbaikan HPP diterapkan sangat efektif dalam meningkatkan efisiensi dan profitabilitas bisnis TAUSI secara signifikan

B. Saran

Saran utama untuk TAUSI adalah memperkuat fondasi keuangan (likuiditas) dan menstabilkan arus kas sebelum mengambil langkah ekspansi.

Prioritas tertinggi adalah mengelola piutang secara agresif dengan memperketat aturan kredit, mempeRp. endek batas waktu pembayaran (misalnya maksimal 7-14 hari), serta menerapkan sistem insentif/penalti untuk mendisiplinkan pelanggan. Bersamaan dengan itu, TAUSI harus memitigasi risiko lonjakan biaya operasional dengan mengunci harga bahan baku melalui negosiasi jangka panjang dengan pemasok dan menyiapkan dana cadangan, sambil terus memastikan setiap varian produk memberikan keuntungan optimal melalui perhitungan biaya yang akurat. Di sisi pemasaran, TAUSI perlu meningkatkan kehadiran digital melalui optimalisasi media sosial (Instagram/TikTok) dengan konten visual yang menarik, dan memaksimalkan penjualan lewat platform pesan antar online (Gofood/Grabfood) melalui paket promosi yang menarik. Terakhir, lakukan inovasi produk yang terukur seperti meluncurkan "Variasi Musiman" (limited edition) untuk memancing minat, serta menawarkan Paket Ekonomis (bundling) untuk menarik pesanan dalam jumlah besar dari kantor atau acara (event). Dengan fokus pada kesehatan finansial dan pemasaran digital yang konsisten, TAUSI dapat mencapai ketahanan bisnis yang kuat untuk pertumbuhan di masa depan

DAFTAR PUSAKA

Ahmad Supriadi1, T. U. (2022). Penerapan Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Perusahaan Pada. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 124,126.

Ai Anisa Risdayani, S. (2024). ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK EVEN POINT) DAN MARGIN. *Jurnal Bina Manajemen*, 77.

Al-Baari. (2024). *Evaluasi produksi tahu bakso secara semi otomatis pada perusahaan tahu bakso radja ungaran.* Ungaran: Jurnal teknologi pangan.

BPS. (2024). Badan Pusat Statistik (BPS) DIY YOGYAKARTA.

Dawami, A. K. (2025). Peran Logo dalam Membangun Identitas Visual. *Journal of adversting and visual communication*, 27.

Euromonitor. (2024). faktor "sehat dan bernutrisi".

Faizani, S. N. (2021). ANALISIS PENGARUH TECHNOLOGY READINESS TERHADAP PERCEIVED USEFULNESS. *Journal of Emerging Informastion*, 85-93.

Fauziah Yuspyani, A. P. (2021). ANALISIS PERHITUNGAN HPP BERDASARKAN METODE FULL COSTINGDAN VARIABLE COSTING SEBAGAI DASAR DALAM MENENTUKAN HARGA. *Akuntansi Manajemen Madani*, 1,2.

Furqoni. (2024). Optimalisasi penerapan akad salam dan istisna dalam perbankan syariah: Tantangan, strategi, dan implikasi operasional. Al Qalam: . *Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan https://jurnal.stiq-amuntai.ac.id/index.php/al-qalam/article/view*.

Heriyanto, H. &. (2024). Nilai-Nilai Ekonomi dan Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam. *JURNAL ILMIAH MAHASISWA MULTIDISIPLIN*, 24-37.

IPB University. (2025). Food and Nutrition Society of Indonesia & Department of Community Nutrition. *Jurnal Gizi dan Pangan. IPB University. Diakses pada 21 November 2025, dari https://journal.ipb.ac.id/index.php/jgizipangan/index*.

IQ, N. (2024). Konsumen Indonesia Aktif dalam Pangan.

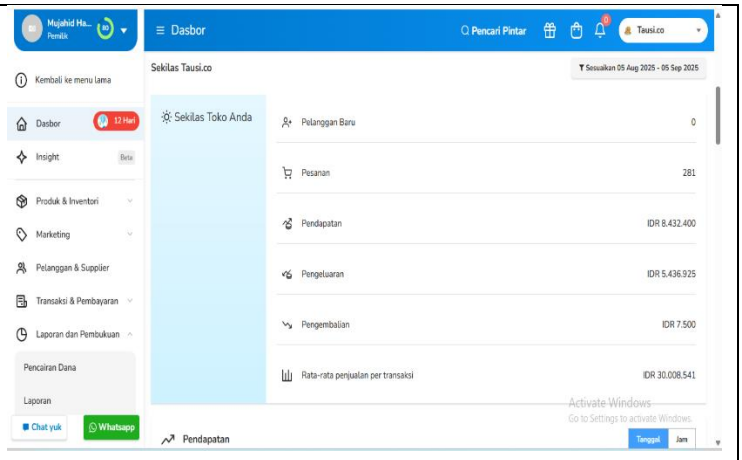
Khairina Natsir, N. B. (2023). PENGGUNAAN QRIS SEBAGAI ALAT PEMBAYARAN DIGITAL. *Serina Abdimas* , 3.

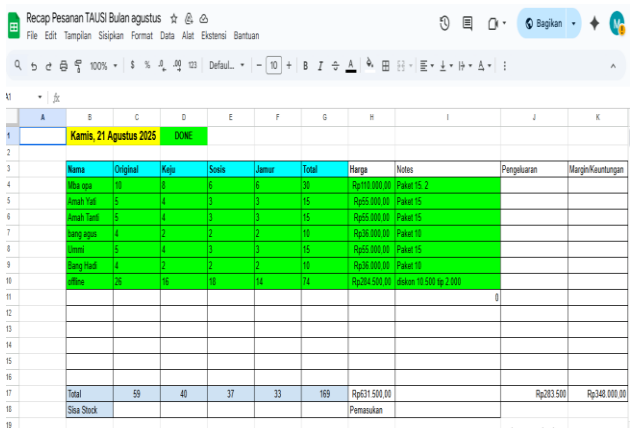
Nurul Ainun, R. M. (2023). PENTINGNYA PERAN LOGO DALAM MEMBANGUN BRANDING PADA UMKM. *Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah*, 23.

Pardede, F. N. (2022). ANALISIS URGENSI DIGITALISASI DAN LAPORAN KEUANGANBAGI UMKM. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, 1531-1542.

Standard, D. (2023). Laporan State of the Global Islamic Economy (SGIE) 2023/2024.

LAMPIRAN

Lokasi Penjualan Berada Di Pelantaran Stadion Maguwo. Titik Google maps 6CXF+QG2, Jl. Stadion, Denokan, Maguwoharjo, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta	
Olsera Office Aplikasi untuk mencatat Pengeluaran dan mengetahui pemasukan dan laporan-laporan penjualan.	

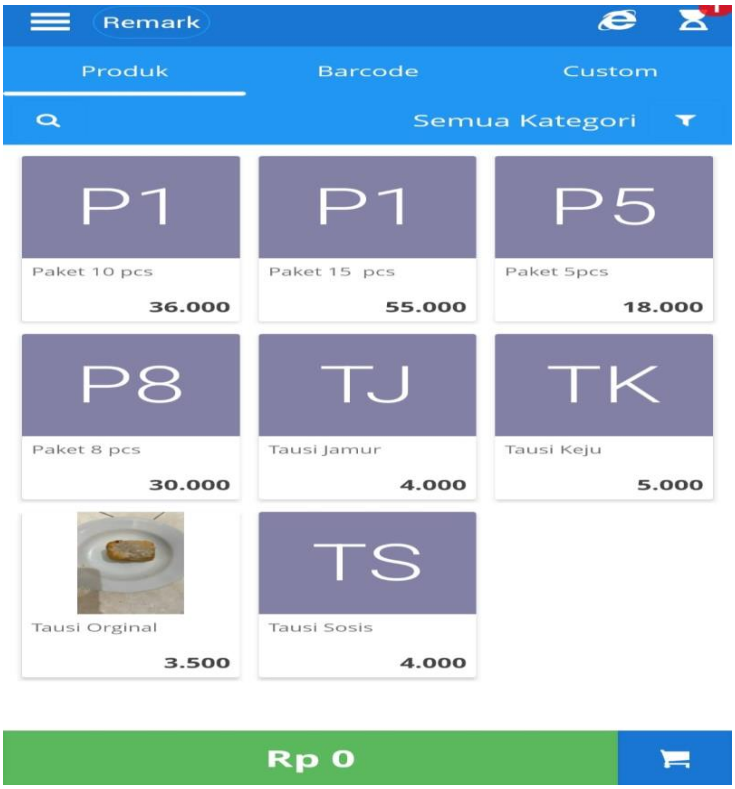
Spreadshet Tausi walapupun Tausi memakai merchant olsera Tausi juga mendata manual menggunakan spreadshet	

Recap Pesanan TAUSI Bulan agustus

File Edit Tampilan Sisipkan Format Data Alat Ekstensi Bantuan

Bagikan

	Kamis, 21 Agustus 2025		DONE							
	Nama	Original	Keju	Sosis	Jamur	Total	Harga	Notes	Pengeluaran	Margin/Keuntungan
	Mba opo	10	8	6	6	30	Rp110.000,00	Paket 15. 2		
	Ainah Yati	5	4	3	3	15	Rp55.000,00	Paket 15		
	Ainah Tanti	5	4	3	3	15	Rp55.000,00	Paket 15		
	bang agus	4	2	2	2	10	Rp36.000,00	Paket 10		
	Ummi	5	4	3	3	15	Rp55.000,00	Paket 15		
	Bang Hadi	4	2	2	2	10	Rp36.000,00	Paket 10		
	offline	26	16	16	14	74	Rp284.500,00	diskon 10.500 tp 2.000		
								0		
	Total	59	40	37	33	169	Rp631.500,00		Rp283.500	Rp348.000,00
	Sisa Stock						Pemasukan			

Olsera POS aplikasi untuk mendata penjualan.	

Remark

Produk Barcode Custom

Semua Kategori

P1 — Paket 10 pcs — 36.000

P1 — Paket 15 pcs — 55.000

P5 — Paket 5pcs — 18.000

P8 — Paket 8 pcs — 30.000

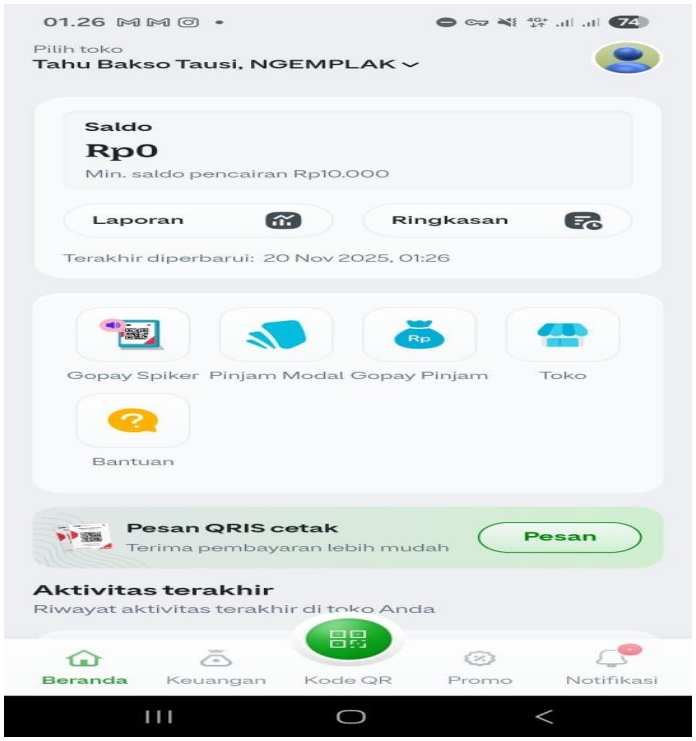
TJ — Tausi Jamur — 4.000

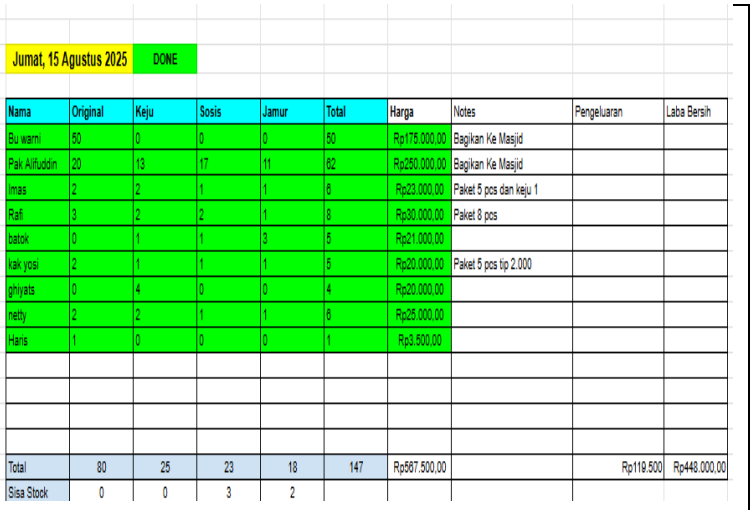
TK — Tausi Keju — 5.000

Tausi Orginal — 3.500

TS — Tausi Sosis — 4.000

Rp 0

Aplikasi Gopay Merchant digunakan untuk mencairakan menerima dana dari cosatumer yang menggunakan QRIS.	

Penulis Merekap penjualan setiap harinya menggunakan Excel dan aplikasi olsera office.	

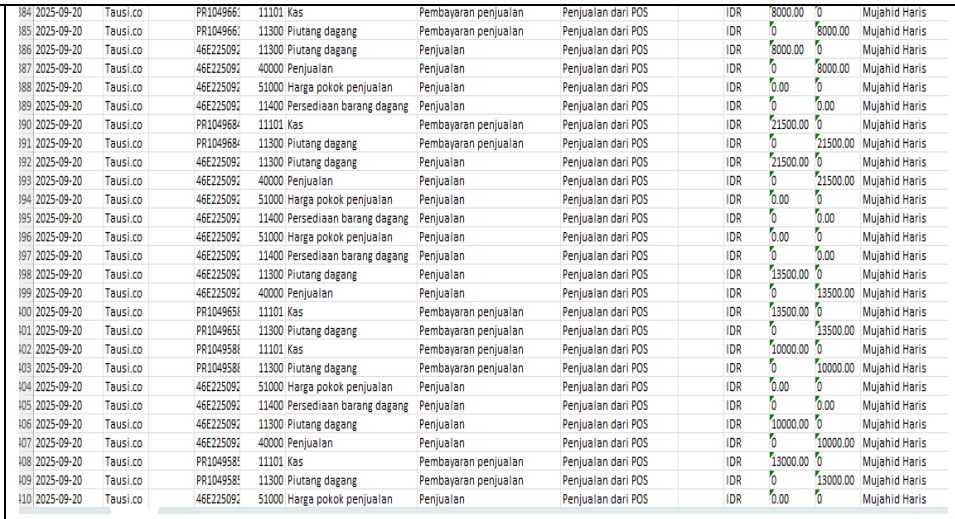
Jumat, 15 Agustus 2025 | DONE

Nama	Original	Keju	Sosis	Jamur	Total	Harga	Notes	Pengeluaran	Laba Bersih
Bu warni	50	0	0	0	50	Rp175.000,00	Bagikan Ke Masjid		
Pak Alifuddin	20	13	17	11	62	Rp250.000,00	Bagikan Ke Masjid		
Imas	2	2	1	1	6	Rp23.000,00	Paket 5 pcs dan keju 1		
Rafi	3	2	2	1	8	Rp30.000,00	Paket 8 pcs		
batok	0	1	1	3	5	Rp21.000,00			
kak yosi	2	1	1	1	5	Rp20.000,00	Paket 5 pcs tip 2.000		
ghiyats	0	4	0	0	4	Rp20.000,00			
netty	2	2	1	1	6	Rp25.000,00			
Haris	1	0	0	0	1	Rp3.500,00			
Total	80	25	23	18	147	Rp567.500,00		Rp119.500	Rp448.000,00
Sisa Stock	0	0	3	2					

Mengikuti event Manajemen UII Biz Design Show Cash. Berkesempatan berjualan di event UII, Manajemen UII	

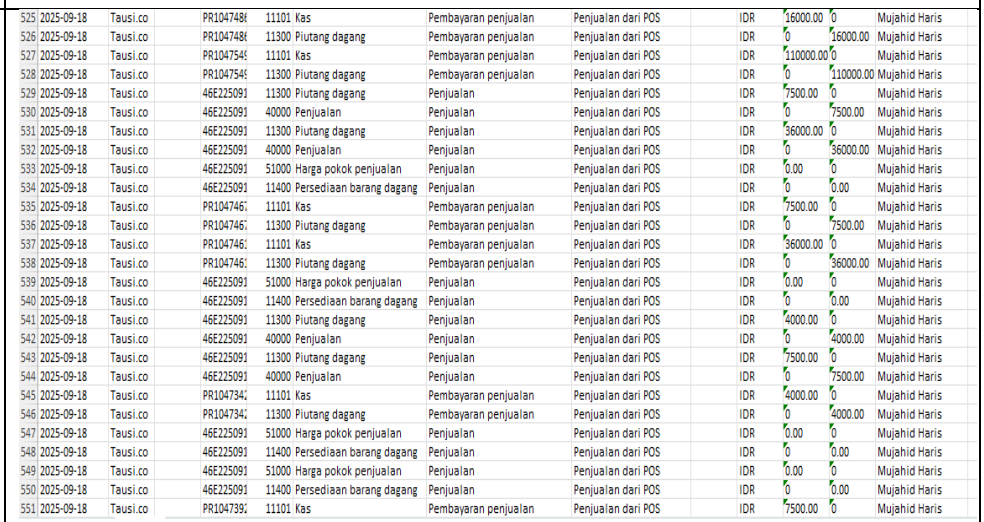
Tausi Menjamin kehalalan produk dengan sertifikat halal.	REPUBLIK INDONESIA *(REPUBLIC OF INDONESIA)* جمهورية إندونيسيا LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL *(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)* مرفقة لشهادة الحلال Nomor Sertifikat *Certificate Number* ID61410030392631025 رقم الشهادة Nama Pelaku Usaha *Name of Company* MUJAHID HARIS اسم الشركة Jenis Produk *Type Product* Penyediaan makanan dan minuman dengan pengolahan نوع المنتج Alamat Pabrik *Factory's Address* TAUSI.CO Jalan Stadion, Karangsari, Wedomartani, Ngemplak, SLEMAN, DI YOGYAKARTA, 55584, Indonesia عنوان المصنع Daftar Produk / Product Name No | Nama Produk/ Product Name 1 | TAHU BAKSO AYAM TAUSI JAMUR 2 | TAHU BAKSO AYAM TAUSI KEJU 3 | TAHU BAKSO AYAM TAUSI SOSIS 4 | TAHU BAKSO AYAM TAUSI ORI Hal 1 / Total Produk: 4
Arus Kas harian Tausi	94 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 51000 Harga pokok penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0.00 0 Mujahid Haris 95 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11400 Persediaan barang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 0.00 Mujahid Haris 96 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 45000.00 0 Mujahid Haris 97 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11300 Piutang dagang Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 0 45000.00 Mujahid Haris 98 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 51000 Harga pokok penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0.00 0 Mujahid Haris 99 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11400 Persediaan barang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 0.00 Mujahid Haris 00 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 51000 Harga pokok penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0.00 0 Mujahid Haris 01 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11400 Persediaan barang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 0.00 Mujahid Haris 02 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 16000.00 0 Mujahid Haris 03 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11300 Piutang dagang Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 0 16000.00 Mujahid Haris 04 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11300 Piutang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 18000.00 0 Mujahid Haris 05 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 40000 Penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 18000.00 Mujahid Haris 06 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 18000.00 0 Mujahid Haris 07 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11300 Piutang dagang Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 0 18000.00 Mujahid Haris 08 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 51000 Harga pokok penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0.00 0 Mujahid Haris 09 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11400 Persediaan barang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 0.00 Mujahid Haris 10 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11300 Piutang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 16000.00 0 Mujahid Haris 11 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 40000 Penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 16000.00 Mujahid Haris 12 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 51000 Harga pokok penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0.00 0 Mujahid Haris 13 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11400 Persediaan barang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 0.00 Mujahid Haris 14 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 18000.00 0 Mujahid Haris 15 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11300 Piutang dagang Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 0 18000.00 Mujahid Haris 16 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 11300 Piutang dagang Penjualan Penjualan dari POS IDR 56000.00 0 Mujahid Haris 17 2025-09-24 Tausi.co 46E225092 40000 Penjualan Penjualan Penjualan dari POS IDR 0 56000.00 Mujahid Haris 18 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 56000.00 0 Mujahid Haris 19 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11300 Piutang dagang Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 0 56000.00 Mujahid Haris 20 2025-09-24 Tausi.co PR105370 11101 Kas Pembayaran penjualan Penjualan dari POS IDR 16000.00 0 Mujahid Haris

Arus Kas Harian Tausi



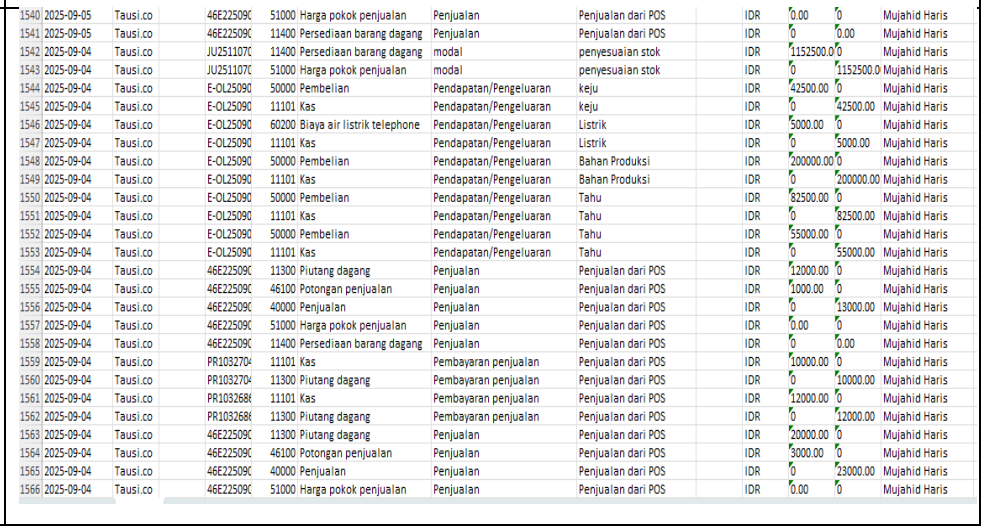
384	2025-09-20	Tausi.co	PR104966(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	8000.00	0	Mujahid Haris
385	2025-09-20	Tausi.co	PR104966(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	8000.00	Mujahid Haris
386	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	8000.00	0	Mujahid Haris
387	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	8000.00	Mujahid Haris
388	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
389	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
390	2025-09-20	Tausi.co	PR104968(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	21500.00	0	Mujahid Haris
391	2025-09-20	Tausi.co	PR104968(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	21500.00	Mujahid Haris
392	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	21500.00	0	Mujahid Haris
393	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	21500.00	Mujahid Haris
394	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
395	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
396	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
397	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
398	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	13500.00	0	Mujahid Haris
399	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	13500.00	Mujahid Haris
400	2025-09-20	Tausi.co	PR104965(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	13500.00	0	Mujahid Haris
401	2025-09-20	Tausi.co	PR104965(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	13500.00	Mujahid Haris
402	2025-09-20	Tausi.co	PR104958(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	10000.00	0	Mujahid Haris
403	2025-09-20	Tausi.co	PR104958(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	10000.00	Mujahid Haris
404	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
405	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
406	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	10000.00	0	Mujahid Haris
407	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	10000.00	Mujahid Haris
408	2025-09-20	Tausi.co	PR104958(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	13000.00	0	Mujahid Haris
409	2025-09-20	Tausi.co	PR104958(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	13000.00	Mujahid Haris
410	2025-09-20	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris

Arus Kas Harian Tausi

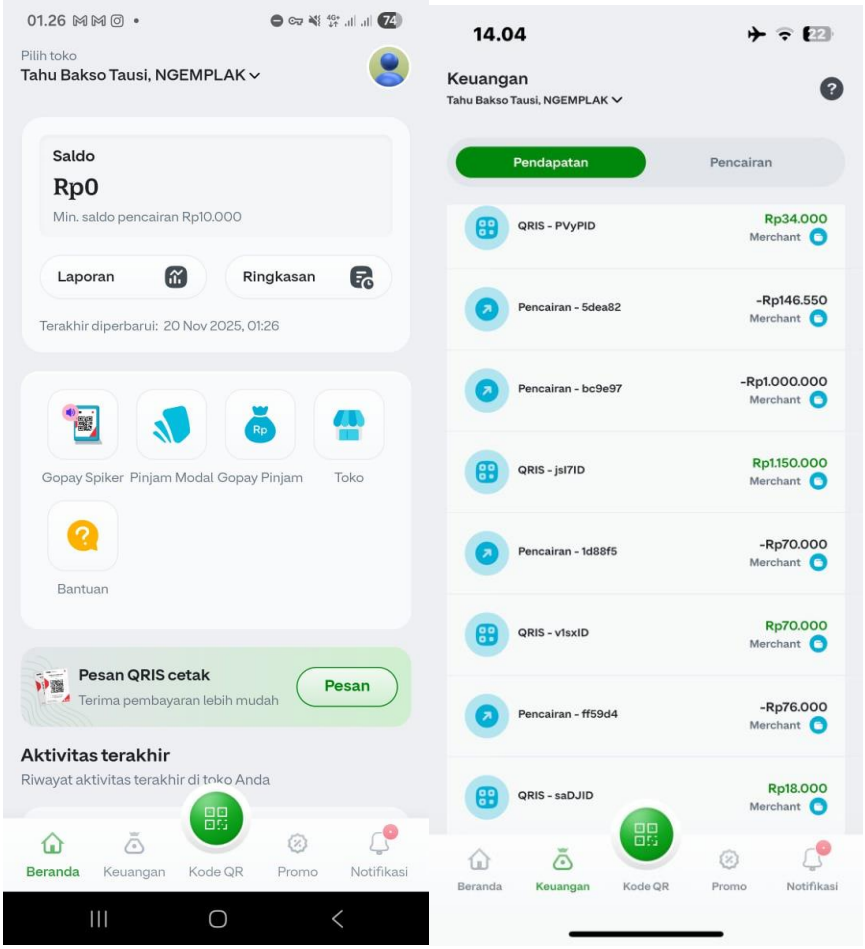


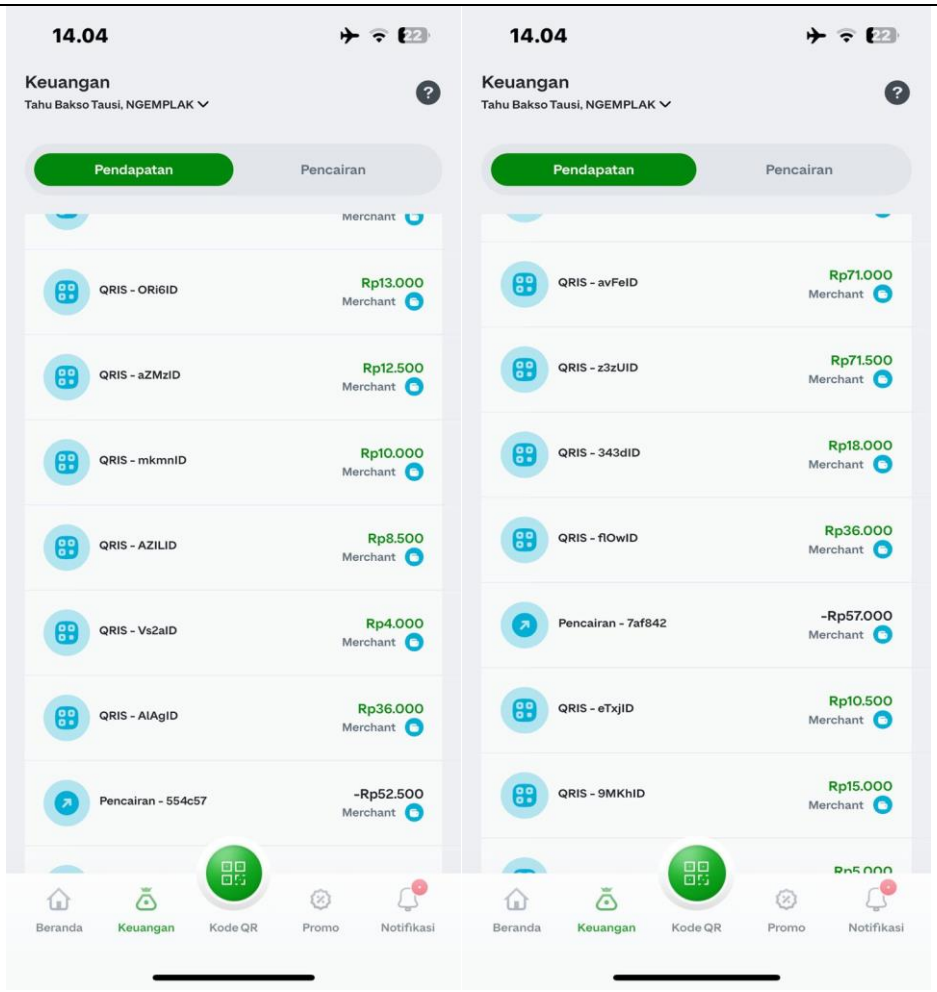
525	2025-09-18	Tausi.co	PR104748(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	16000.00	0	Mujahid Haris
526	2025-09-18	Tausi.co	PR104748(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	16000.00	Mujahid Haris
527	2025-09-18	Tausi.co	PR104754(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	110000.00	0	Mujahid Haris
528	2025-09-18	Tausi.co	PR104754(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	110000.00	Mujahid Haris
529	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	7500.00	0	Mujahid Haris
530	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	7500.00	Mujahid Haris
531	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	36000.00	0	Mujahid Haris
532	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	36000.00	Mujahid Haris
533	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
534	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
535	2025-09-18	Tausi.co	PR104746(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	7500.00	0	Mujahid Haris
536	2025-09-18	Tausi.co	PR104746(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	7500.00	Mujahid Haris
537	2025-09-18	Tausi.co	PR104746(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	36000.00	0	Mujahid Haris
538	2025-09-18	Tausi.co	PR104746(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	36000.00	Mujahid Haris
539	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
540	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
541	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	4000.00	0	Mujahid Haris
542	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	4000.00	Mujahid Haris
543	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	7500.00	0	Mujahid Haris
544	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	7500.00	Mujahid Haris
545	2025-09-18	Tausi.co	PR104734(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	4000.00	0	Mujahid Haris
546	2025-09-18	Tausi.co	PR104734(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	4000.00	Mujahid Haris
547	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
548	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
549	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
550	2025-09-18	Tausi.co	46E225091	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
551	2025-09-18	Tausi.co	PR104739(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	7500.00	0	Mujahid Haris

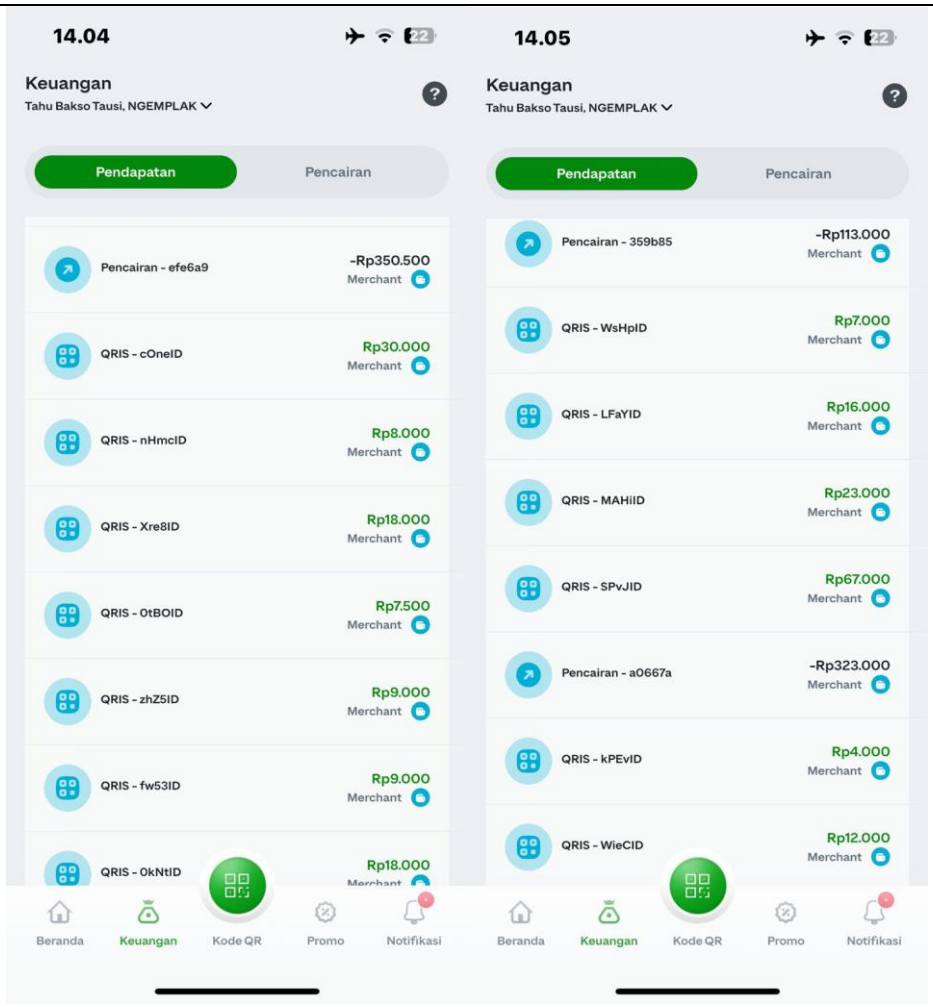
Arus Kas Harian Tausi

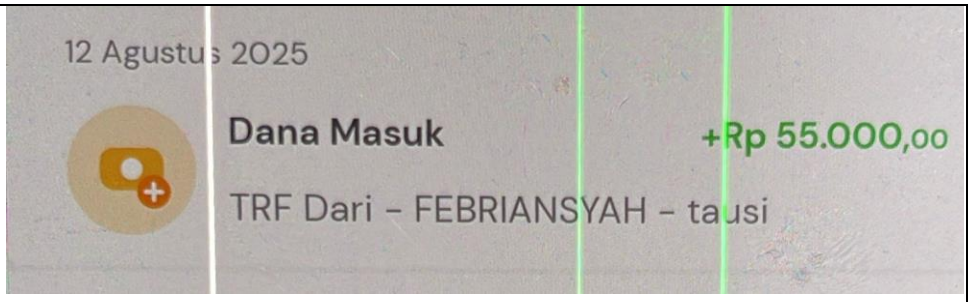
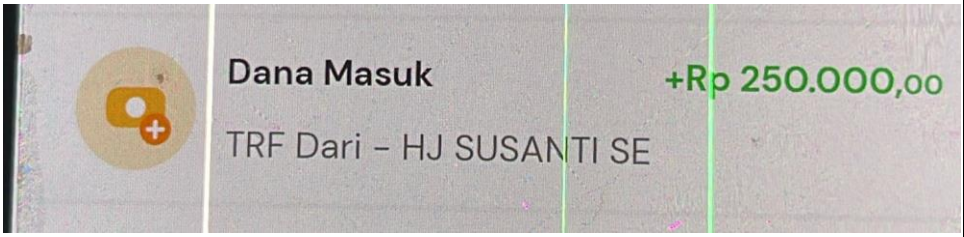
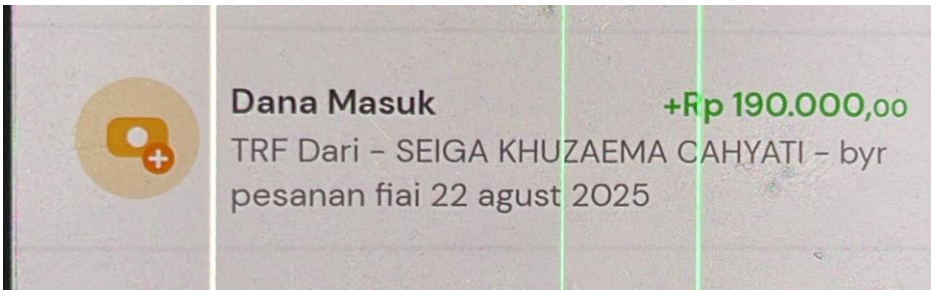
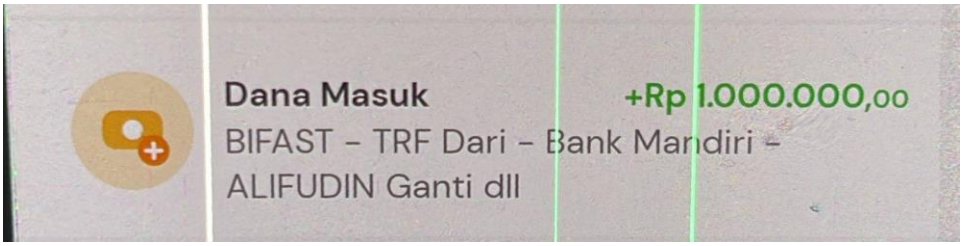


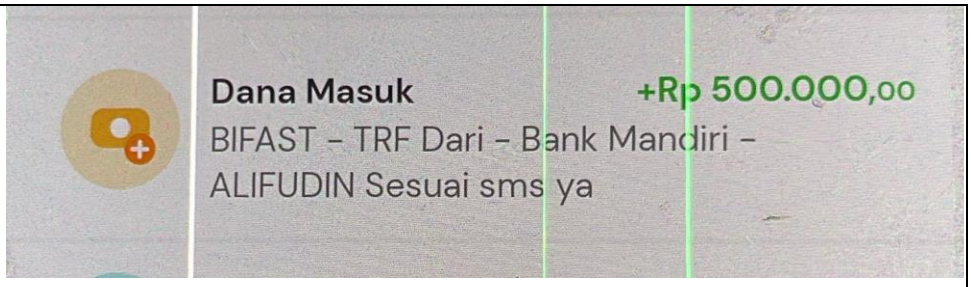
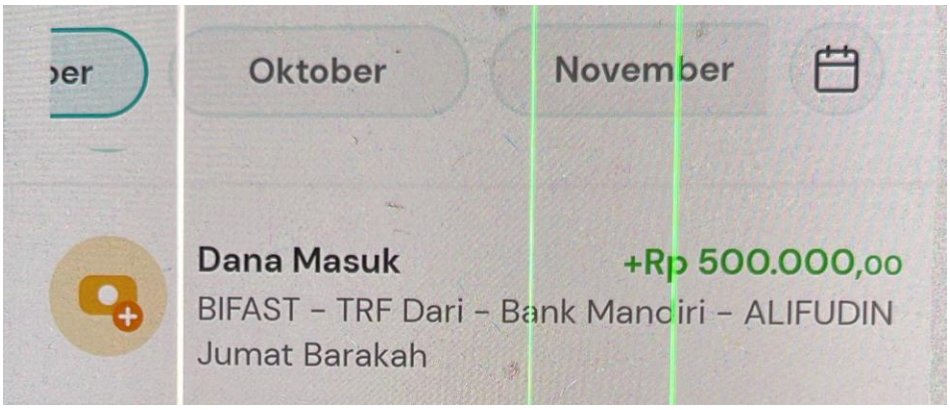
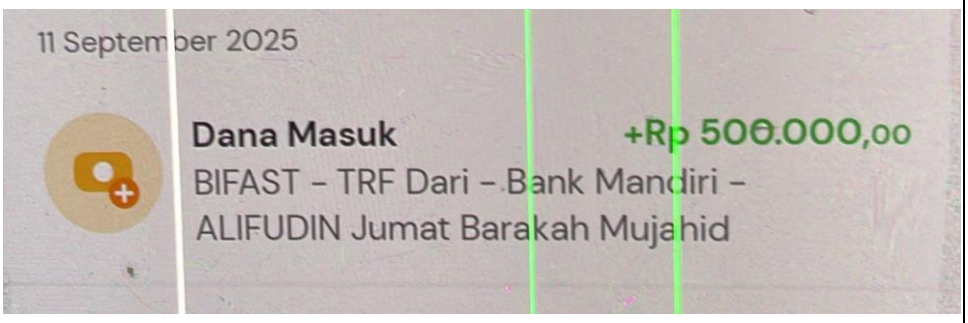
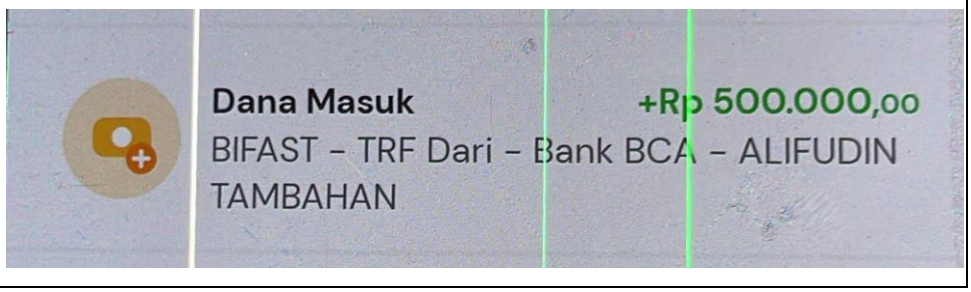
1540	2025-09-05	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
1541	2025-09-05	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
1542	2025-09-04	Tausi.co	JU251107(	11400	Persediaan barang dagang	modal	penyesuaian stok		IDR	1152500.0	0	Mujahid Haris
1543	2025-09-04	Tausi.co	JU251107(	51000	Harga pokok penjualan	modal	penyesuaian stok		IDR	0	1152500.0	Mujahid Haris
1544	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	50000	Pembelian	Pendapatan/Pengeluaran	keju		IDR	42500.00	0	Mujahid Haris
1545	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	11101	Kas	Pendapatan/Pengeluaran	keju		IDR	0	42500.00	Mujahid Haris
1546	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	60200	Biaya air listrik telephone	Pendapatan/Pengeluaran	Listrik		IDR	5000.00	0	Mujahid Haris
1547	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	11101	Kas	Pendapatan/Pengeluaran	Listrik		IDR	0	5000.00	Mujahid Haris
1548	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	50000	Pembelian	Pendapatan/Pengeluaran	Bahan Produksi		IDR	200000.00	0	Mujahid Haris
1549	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	11101	Kas	Pendapatan/Pengeluaran	Bahan Produksi		IDR	0	200000.00	Mujahid Haris
1550	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	50000	Pembelian	Pendapatan/Pengeluaran	Tahu		IDR	82500.00	0	Mujahid Haris
1551	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	11101	Kas	Pendapatan/Pengeluaran	Tahu		IDR	0	82500.00	Mujahid Haris
1552	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	50000	Pembelian	Pendapatan/Pengeluaran	Tahu		IDR	55000.00	0	Mujahid Haris
1553	2025-09-04	Tausi.co	E-OL25090	11101	Kas	Pendapatan/Pengeluaran	Tahu		IDR	0	55000.00	Mujahid Haris
1554	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	12000.00	0	Mujahid Haris
1555	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	46100	Potongan penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	1000.00	0	Mujahid Haris
1556	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	13000.00	Mujahid Haris
1557	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris
1558	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	11400	Persediaan barang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	0.00	Mujahid Haris
1559	2025-09-04	Tausi.co	PR103270(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	10000.00	0	Mujahid Haris
1560	2025-09-04	Tausi.co	PR103270(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	10000.00	Mujahid Haris
1561	2025-09-04	Tausi.co	PR103268(	11101	Kas	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	12000.00	0	Mujahid Haris
1562	2025-09-04	Tausi.co	PR103268(	11300	Piutang dagang	Pembayaran penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	12000.00	Mujahid Haris
1563	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	11300	Piutang dagang	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	20000.00	0	Mujahid Haris
1564	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	46100	Potongan penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	3000.00	0	Mujahid Haris
1565	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	40000	Penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0	23000.00	Mujahid Haris
1566	2025-09-04	Tausi.co	46E22509(	51000	Harga pokok penjualan	Penjualan	Penjualan dari POS		IDR	0.00	0	Mujahid Haris

Data Mentah Gopay	

Data mentah Gopay	

Data mentah Gopay	
Total Pendapatan Gopay Selama Tausi Berjualan	

Bukti Transfer Pembayaran Masuk 12 Agustus Dana Masuk Pembelian Tausi 8 Agustus Pesanan Jumat Berkah Mas rico dan Bapak Alifuddin 15 Agustus Pesanan Jumat Berkah ibu susanti 22 Agustus Dana Masuk Pesanan Jumat Berkah 500.000 dan pelepasan wisudan fiai 29 September Dana Masuk pesanan Jumat Berkah	    

5 September Dana Masuk Pesanan Jumat Berkah 11 September Pesanan untuk jumat berkah 26 September 2025 Pesanan Jumat Berkah dari Pak Alifudin 3 September 2025 Pesanan Jumat berkah dari Pak Alifudin	    

RIWAYAT PENULIS

Penulis dilahirkan Di Pontianak 18 Juli 2003 Anak dari keenam dari tujuh bersaudara dari pasangan Alifudin dan Susanti. Penulis Bertempat tinggal di Jl. Ilham Gang Putri Bungsu Komp. Sriwijaya Lestari No D11 Pontianak, Kalimantan Barat. Penulis dapat dihubungi melalui 087762708632 atau email: mjhdhrs@gmail.com. Penulis menempuh pendidikan SMA di SMA ISLAM TERP. ADU Al- Mumtaz dan lulus pada tahun 2021. Pada tahu yang sama yaitu 2021, penulis diterima di program studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Selama Mengikuti Kuliah di Fakultas Ilmu Agama Islam Mengikuti beberapa lomba Seperti Futsal dan Basket dan memenangkan kejuaraan, penulis juga aktif di UKM Futsal. Penulis kerap mengikuti Seminar- Seminar dan mendapatkan hadiah berupa laptop pada seminar BTN Syariah Goes To Campus Mengatasi Disrupsi Ekonomi dan Digital.