

**SURABITE: PENGEMBANGAN PRODUK DAN ANALISIS
KINERJA KEUANGAN DALAM PERINTISAN BISNIS SURABI
ANEKA RASA**

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



Acc munaqosah 10
okt 2025



Disusun Oleh:

Ghiyats Fahim Abdulkarim

21423042

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ghiyats Fahim Abdulkarim

NIM : 21423042

Program Studi : Ekonomi Islam

Fakultas : Ilmu Agama Islam

Judul Tugas Akhir : Surabite: Pengembangan Produk dan Analisis Kinerja Keuangan Dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

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

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

Yogyakarta, 4 Oktober 2025



Ghiyats Fahim Abdulkarim

NOTA DINAS

Yogyakarta, 04 Oktober 2025 M
12 Rabiul Akhir 1447 H

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 : No: 978/Dek/60/DAATI/FIAI/X/2025 tanggal : 01 Oktober 2025 M, 12 Rabi'ul Akhir 1447 H. Atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi Saudara :

Nama : Ghiyats Fahim Abdulkarim
NIM : 21423042
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Program Studi : Ekonomi Islam
Tahun Akademik : 2024/2025
Judul Tugas Akhir : Surabite: Pengembangan Produk dan Analisis Kinerja Keuangan Dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara tersebut di atas sudah memenuhi syarat untuk diajukan ke sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Dosen Pembimbing



Muhammad Iqbal, SEI, M.S.I

REKOMENDASI PEMBIMBING

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

Nama Mahasiswa : Ghiyats Fahim Abdulkarim

NIM : 21423042

Judul Tugas Akhir : Surabite: Pengembangan Produk dan Analisis Kinerja Keuangan Dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

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

Yogyakarta, 03 Oktober 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Muhammad Iqbal', enclosed within a large, stylized oval loop.

Muhammad Iqbal, SEI.,M.S.I

HALAMAN PENGESAHAN



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. faai@uii.ac.id
W. faai.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 : 28 Oktober 2025
Judul Tugas Akhir : Surabite: Pengembangan Produk dan Analisis Kinerja Keuangan dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa
Nama : GHIYATS FAHIM ABDULKARIM
Nomor Mahasiswa : 21423042

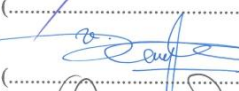
Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana dari Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI

Ketua/Pembimbing
Muhammad Iqbal, SEI, MSI

Penguji 1
Anom Garbo, SEI, ME

Penguji 2
Aqida Shohiha, S.E.I., M.E.

()
.....
()
.....
()
.....

Yogyakarta, 28 Oktober 2025
Fakultas Ilmu Agama Islam




Dr. Drs. Asmuni, MA

HALAMAN MOTTO

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

(QS. Al-Baqarah: 275)

خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ

“Sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya.”

(HR. Ahmad)

“Jadilah besar, bestari, dan manfaat tuk sekitar.”

(Kunto Aji – Saudade)

“Tidak ada mimpi yang gagal, yang ada hanyalah mimpi yang tertunda”

(Windah Basudara)

ABSTRAK

Surabite: Pengembangan Produk dan Analisis Kinerja Keuangan Dalam Perintisan Bisnis Surabi Aneka Rasa

Ghiyats Fahim Abdulkarim

21423042

Perintisan bisnis kuliner tradisional dengan produk utama surabi Bandung merupakan upaya inovatif dalam mengembangkan potensi pangan lokal yang dipadukan dengan tren modern. Perintisan ini dilatarbelakangi oleh masih rendahnya daya saing usaha kuliner tradisional di tengah ketatnya kompetisi makanan kekinian, serta kebutuhan konsumen akan produk yang bukan hanya memiliki cita rasa autentik, tetapi juga dikemas secara menarik dan relevan dengan selera pasar. Permasalahan utama dalam perintisan bisnis ini adalah bagaimana mengelola aspek manajemen produksi, pemasaran, serta keuangan agar usaha dapat berkelanjutan dan menguntungkan sesuai prinsip ekonomi syariah. Tujuan dari perintisan bisnis ini adalah merancang, melaksanakan, serta mengevaluasi model usaha kuliner surabi yang mampu menghasilkan keuntungan, menjaga kualitas produk, serta membangun daya tarik konsumen. Secara khusus, perintisan ini bertujuan untuk: (1) menganalisis potensi pasar dan preferensi konsumen terhadap surabi modern, (2) menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan menetapkan harga jual yang sesuai dengan margin keuntungan yang adil, (3) menyusun strategi pemasaran yang efektif dengan memanfaatkan media digital, serta (4) menyusun laporan keuangan yang transparan sesuai dengan prinsip syariah. Metode yang digunakan adalah pendekatan perintisan terapan berbasis praktik perintisan usaha. Tahapan kegiatan meliputi studi literatur awal mengenai kuliner tradisional dan tren pasar, penyusunan rencana bisnis, pengadaan bahan baku dan peralatan, produksi percobaan, strategi promosi melalui media sosial, serta pencatatan keuangan harian, mingguan, hingga bulanan. Analisis dilakukan terhadap hasil penjualan, struktur biaya, dan penerapan akad musyarakah dalam pembagian keuntungan. Data diperoleh dari observasi langsung, rekap penjualan, wawancara konsumen, serta pencatatan transaksi operasional. Hasil perintisan bisnis menunjukkan bahwa produk surabi dengan variasi topping modern mendapatkan respons positif dari konsumen, terbukti dari peningkatan jumlah penjualan harian rata-rata mencapai 40 porsi dengan harga jual rata-rata Rp 11.000 per unit. Selain itu, strategi diskon dan promosi melalui media digital berhasil meningkatkan traffic pembeli meskipun menekan margin keuntungan. Skema bagi hasil dengan tiga pemodal menggunakan akad musyarakah mampu dijalankan secara adil. Implikasi dari perintisan ini adalah bahwa perintisan bisnis kuliner berbasis pangan lokal seperti surabi memiliki prospek yang menjanjikan apabila dikelola dengan manajemen keuangan yang baik, strategi pemasaran yang sesuai tren, serta tetap menjaga identitas tradisional. Prinsip keadilan dalam penentuan margin dan pembagian keuntungan sesuai syariah menjadi nilai tambah bagi keberlangsungan usaha. Perintisan ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa, wirausaha muda, maupun masyarakat luas yang ingin mengembangkan bisnis kuliner tradisional dengan pendekatan modern dan islami.

Kata Kunci: Perintisan Bisnis, Surabi, Kuliner Tradisional, Manajemen Keuangan Syariah, Kinerja Keuangan.

ABSTRACT

Surabite: Product Development and Financial Performance Analysis in the Pioneering of the Surabi Aneka Rasa Business

Ghiyats Fahim Abdulkarim

21423042

The initiation of a traditional culinary business featuring Surabi Bandung as its main product represents an innovative effort to develop local food potential combined with modern trends. This study is motivated by the low competitiveness of traditional culinary businesses amid the intense competition of contemporary food, as well as consumers' demand for products that not only have authentic flavors but are also attractively packaged and relevant to market preferences. The main challenge in this business initiation lies in managing production, marketing, and financial aspects to ensure business sustainability and profitability in accordance with Islamic economic principles. The purpose of this business initiation is to design, implement, and evaluate a Surabi culinary business model that generates profit, maintains product quality, and enhances consumer appeal. Specifically, this study aims to: (1) analyze market potential and consumer preferences toward modern Surabi, (2) calculate the Cost of Goods Sold (COGS) and determine selling prices with fair profit margins, (3) develop effective marketing strategies through digital media, and (4) prepare transparent financial reports in accordance with Sharia principles. The method employed is an applied research approach based on practical business initiation activities. The stages include preliminary literature studies on traditional culinary arts and market trends, business plan formulation, procurement of raw materials and equipment, trial production, promotional strategies via social media, and financial recording on a daily, weekly, and monthly basis. Analysis was conducted on sales performance, cost structure, and the implementation of the musyarakah contract in profit sharing. Data were obtained through direct observation, sales records, consumer interviews, and operational transaction documentation. The results of this business initiation show that Surabi products with various modern toppings received positive responses from consumers, as indicated by an average daily sale of 40 portions at an average selling price of IDR 11,000 per unit. Moreover, discount and digital promotion strategies successfully increased customer traffic despite slightly reducing profit margins. The profit-sharing scheme involving three investors under a musyarakah contract was implemented fairly. The implication of this study is that traditional culinary business initiatives such as Surabi have promising prospects when managed with sound financial management, trend-oriented marketing strategies, and the preservation of traditional identity. The principle of fairness in determining margins and profit-sharing in accordance with Sharia values serves as an added value for business sustainability. This study may serve as a reference for students, young entrepreneurs, and the general public interested in developing traditional culinary businesses through modern and Islamic approaches.

Keywords: *Business Initiation, Surabi, Traditional Culinary, Islamic Financial Management, Finance.*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

KEPUTUSAN BERSAMA

MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

A. Konsonan

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

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

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	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	Ḍal	ḏ	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
هـ	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
يَ...َ	Fathah dan ya	ai	a dan u
وَ...َ	Fathah dan wau	au	a dan u

Contoh:

- كَتَبَ kataba
- فَعَلَ fa`ala
- سِئِلَ suila
- كَيْفَ kaifa
- حَوَّلَ 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
أَ...أَ...أَ...أَ...	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
إَ...إَ...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
وُ...وُ...	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

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

D. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

- رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ al-madīnah al-munawwarah/al-madīnatul munawwarah
- طَلْحَة talhah

E. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَلَ nazzala
- الْبِرُّ al-birr

F. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

- الرَّجُلُ ar-rajulu
- الْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu
- الْجَلَالُ 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'khuẓu
- شَيْءٌ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ inna

H. Penulisan Kata

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

Contoh:

- | | |
|--|---|
| - وَ إِنَّ اللَّهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ | Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/
Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn |
| - بِسْمِ اللَّهِ 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 لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ | Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/<br>Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn |
|---|---|

- الرَّحْمَنُ الرَّحِيمُ 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:

- اللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلَّهِ الْأُمُورُ جَمِيعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

J. Tajwid

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

KATA PENGANTAR



الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ.

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan baik dan lancar. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang menjadi teladan utama dalam menebarkan kebaikan dan memberikan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis Surabite Surabi Bandung.

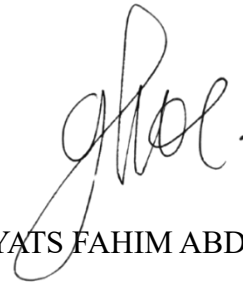
Tugas akhir perintisan bisnis ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Ekonomi Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia. Penulisan laporan ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan, kasih sayang, serta doa yang senantiasa dipanjatkan oleh berbagai pihak, yang menjadi sumber semangat dalam menyelesaikan karya tulis ini. Sehubungan dengan itu, penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor-rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
4. Bapak Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Muhammad Iqbal, S.E.I., MSI., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menjalani

kewajiban sebagai mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

6. Segenap dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Program Studi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis.
8. Teman dan tim seperjuangan Mohammad Daffa Fauzi dan Raihan Akbar yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu, juga rekan tim perintisan lainnya yang serta membantu penulis memberi masukan terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
9. Saudara Nabil beserta keluarganya yang dengan tulus memberikan bantuan, dukungan, serta kesediaannya direpotkan selama proses perintisan bisnis ini berlangsung.

Yogyakarta, 04 Oktober 2025



GHIYATS FAHIM ABDULKARIM

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iii
NOTA DINAS	iv
REKOMENDASI PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT.....	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	ix
KATA PENGANTAR	xvii
DAFTAR ISI.....	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR TABEL.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Sistematika Penulisan	3
BAB II PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN	4
A. Profil Bisnis.....	4
B. Pelaksanaan Bisnis	6
BAB III IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH.....	40
A. Identifikasi Masalah	40
B. Tinjauan Teoritis.....	40
C. Pemecahan Masalah	43
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	45
A. Kesimpulan	45
B. Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN.....	49

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Surabite	4
Gambar 2. 2 Analisis Kompetitor Langsung.....	7
Gambar 2. 3 Tampilan Google Maps Kompetitor.....	8
Gambar 2. 4 Riset Kompetitor	8
Gambar 2. 5 Riset Lokasi Jualan.....	10
Gambar 2. 6 Pendaftaran NIB dan Sertifikasi Halal	11
Gambar 2. 7 Tampilan Kompor Surabite	12
Gambar 2. 8 Tabel HPP Surabi Matcha	16
Gambar 2. 9 Tabel HPP Surabi Redvelvet	17
Gambar 2. 10 Tabel HPP Surabi Oreo	18
Gambar 2. 11 Tabel HPP Surabi Sosis Telur.....	18
Gambar 2. 12 Tabel HPP Surabi Coklat.....	19
Gambar 2. 13 Tabel HPP Surabi Coklat Keju	20
Gambar 2. 14 Tabel HPP Surabi Keju.....	21
Gambar 2. 15 Tabel HPP Surabi Telur	21
Gambar 2. 16 Tabel HPP Surabi Kinca Duren	22
Gambar 2. 17 Tabel HPP Surabi Choco Crunchy	23
Gambar 2. 18 Tabel HPP Surabi Vanilla Crunchy	24
Gambar 2. 19 Tabel HPP Surabi Tiramisu	24
Gambar 2. 20 Tabel HPP Surabi Milo.....	25
Gambar 2. 21 Tabel HPP Surabi Telur Mentai	25
Gambar 2. 22 Tabel HPP Surabi Alpukat.....	26
Gambar 2. 23 Tampilan POS Olsera	27
Gambar 2. 24 Pencatatan Penjualan real time.....	28
Gambar 2. 25 Rekapitulasi Penjualan Harian	29
Gambar 2. 26 QRIS Surabite	30
Gambar 2. 27 Tabel Sales Mix Penjualan	32
Gambar 2. 28 Grafik Sales Mix Surabite	33

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Pemabagian Modal Awal.....	13
Tabel 2. 2 RAB Awal Suurabite	14
Tabel 2. 3 HPP Surabi Kinca.....	15
Tabel 2. 4 HPP Surabi Oncom	15
Tabel 2. 5 HPP Surabi Oncom Telur	16
Tabel 2. 6 Rekap Penjualan Produk Selama 3 Bulan Periode.....	31
Tabel 2. 7 Arus Kas Periode 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 8 Arus Kas Pengeluaran Periode 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 9 Kas Bersih Periode 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 10 Arus Kas Periode2	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 11 Arus Kas Pengeluaran Periode 2	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 12 Kas Bersih Periode 2	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 13 Arus Kas Periode 3	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 14 Arus Kas Pengeluaran Periode 3	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 15 Kas Bersih Periode 3	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 16 Laba Rugi Periode 1	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 17 Laba Rugi Periode 2	Error! Bookmark not defined.
Tabel 2. 18 Laba Rugi Periode 3	Error! Bookmark not defined.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di antara banyaknya makanan tradisional Yogyakarta seperti gudeg, bakpia, dan sate kere, pengaruh keanekaragaman budaya yang dibawa oleh para perantau menjadikan kota ini juga dipenuhi oleh beragam kuliner tradisional dari daerah lain. Salah satunya adalah surabi atau serabi, jajanan khas Jawa Barat yang kemudian berkembang menjadi salah satu pilihan kuliner populer di berbagai kota, termasuk Yogyakarta.

Surabi Bandung merupakan jajanan pasar tradisional berbahan dasar tepung beras, santan, dan garam. Proses pembuatannya unik karena dimasak di atas tungku kayu bakar atau arang menggunakan cetakan tanah liat, sehingga menghasilkan bentuk khas menyerupai mangkuk dengan aroma yang autentik. Menurut (Jatira, 2022), kuliner ini kemungkinan besar mendapat pengaruh dari tradisi kuliner India maupun Belanda. Di Indonesia, surabi yang paling terkenal berasal dari Bandung dan Solo, dengan ciri khas masing-masing.

Sebagai usaha rintisan, Surabite menghadirkan inovasi menu juga untuk mengikuti perkembangan pertumbuhan industri kuliner yang berjalan pesat (Ayuningtyas, 2024) seiring dengan berkembangnya zaman, perubahan gaya hidup dan selera masyarakat, banyak dari pada produsen menciptakan menu baru dengan beragam inovasi bisnisnya untuk memenuhi permintaan konsumen. Surabite sendiri membawakan sajian Surabi Bandung dengan dua kategori utama, yaitu varian asin dan manis. Varian asin terdiri atas Surabi Original, Surabi Oncom, Surabi Telur, Surabi Oncom Telur, Surabi Telur Sosis dan Surabi Telur Saus Mentai. Sementara itu, varian manis meliputi Surabi Kinca, Surabi Keju, Surabi Cokelat, Matcha, Redvelvet, Choco Cruchy, Tiramisu, Oreo dll. Inovasi ini bertujuan menyesuaikan selera generasi muda sekaligus tetap menjaga identitas tradisionalnya.

Pengelolaan keuangan merupakan salah satu aspek penting dalam keberlangsungan usaha, karena berfungsi sebagai alat pengendalian, evaluasi, dan dasar pengambilan keputusan bisnis. Tanpa adanya manajemen keuangan yang baik, bisnis akan sulit berkembang karena tidak memiliki acuan yang jelas terkait arus kas, modal, maupun laba-rugi (Ansori, 2020) menegaskan bahwa manajemen keuangan

yang transparan sangat dibutuhkan agar suatu bisnis dapat menjaga keberlanjutan serta menjadi tolak ukur dalam menentukan strategi perusahaan.

Dalam konteks usaha rintisan kuliner, khususnya Surabite yang bergerak pada produk Surabi Bandung dengan berbagai inovasi rasa, aspek keuangan memegang peranan penting mulai dari perencanaan modal, pencatatan transaksi harian, pengendalian biaya bahan baku, hingga evaluasi kinerja keuangan bulanan. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, pemilik usaha dapat mengetahui posisi keuangan secara riil, sehingga mampu mengambil keputusan yang tepat terkait harga jual, strategi promosi, maupun target keuntungan.

Menurut (Widowati, 2022), salah satu kelemahan terbesar UMKM di Indonesia adalah belum optimalnya pencatatan dan pelaporan keuangan, sehingga banyak pelaku usaha kesulitan menilai kondisi usahanya sendiri. Hal ini sejalan dengan temuan (Suyatno, 2022) yang menyatakan bahwa mayoritas UMKM kuliner masih menggabungkan keuangan pribadi dengan bisnis, sehingga menimbulkan kebingungan dalam perhitungan laba dan modal usaha. Oleh karena itu, pembagian yang jelas antara keuangan pribadi dan keuangan usaha menjadi kunci keberhasilan.

Bagi kami Surabite, arus kas harian yang tercatat dengan baik memberikan informasi penting mengenai perubahan keuntungan bersih maupun struktur modal usaha. Dari pencatatan tersebut, dapat dibuat laporan keuangan sederhana yang meliputi laporan laba-rugi, arus kas, dan rekap pengeluaran. Hal ini sejalan dengan (Suyatno, 2022) yang menekankan bahwa keteraturan dalam pencatatan dan pelaporan keuangan akan memudahkan evaluasi potensi usaha di masa depan. Dengan demikian, manajemen keuangan tidak hanya berfungsi sebagai alat kontrol, tetapi juga sebagai instrumen strategis untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha rintisan. Transparansi, akurasi, dan konsistensi dalam pengelolaan keuangan akan menjadi dasar bagi Surabite dalam menilai kinerja bisnis, menentukan strategi pengembangan, serta mencapai tujuan usaha secara berkelanjutan.

B. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi empat bagian yakni Bab I, II, III dan IV.

Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

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

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

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan. Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN

A. Profil Bisnis

Surabite merupakan usaha kuliner tradisional dengan produk utama *Surabi Bandung* yang dipadukan dengan berbagai topping modern kekinian. Surabi dipilih sebagai produk utama karena memiliki nilai historis dan budaya yang kuat sebagai jajanan pasar khas Jawa Barat, serta hingga kini tetap digemari oleh berbagai kalangan masyarakat. Mulai dari anak-anak, remaja, mahasiswa, pekerja, hingga keluarga, surabi menjadi pilihan kuliner yang dapat dinikmati bersama dalam berbagai kesempatan. Kehadiran Surabite diharapkan mampu menghadirkan surabi sebagai sajian yang tidak hanya bernilai tradisi, tetapi juga relevan dengan selera masyarakat modern yang semakin beragam.



Gambar 2. 1 Logo Surabite

Nama *Surabite* sendiri diambil dari gabungan kata “Surabi” dan “Bite” yang berarti gigitan. Filosofi ini mencerminkan harapan agar setiap konsumen dapat merasakan sensasi kenikmatan dalam setiap gigitan surabi yang disajikan. Tidak hanya menyuguhkan cita rasa otentik, Surabite juga berupaya memberikan pengalaman kuliner yang menyenangkan melalui variasi rasa yang inovatif, kemasan yang praktis, serta penyajian yang higienis. Dengan demikian, Surabite tidak hanya berperan sebagai usaha kuliner, tetapi juga sebagai bentuk pelestarian makanan tradisional yang dikemas dalam gaya kekinian agar tetap relevan di tengah persaingan industri kuliner yang semakin dinamis.

Usaha ini mulai beroperasi pada tanggal 17 Juni 2025 dan berlokasi di Jalan Stadion Maguwoharjo, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Surabite

dirintis sebagai bagian dari pemenuhan Tugas Akhir Perintisan Bisnis sekaligus menjadi sarana pembelajaran bagi penulis dalam memahami praktik kewirausahaan. Visi dari Surabite adalah menjadi usaha kuliner tradisional yang inovatif, halal, dan digemari lintas generasi. Untuk mewujudkan visi tersebut, Surabite memiliki misi:

1. Menyediakan produk yang halal dan thayyib.
2. Menghadirkan variasi topping modern untuk menarik minat konsumen muda.
3. Menawarkan produk dengan kualitas terbaik serta harga yang bersaing.

Produk yang ditawarkan terdiri atas dua kategori utama, yaitu varian asin dan varian manis. Varian asin meliputi Surabi Original, Surabi Oncom, Surabi Telur, dan Surabi Saus Mentai, sedangkan varian manis meliputi Surabi Kinca, Surabi Keju, Surabi Cokelat, Surabi Matcha, dan Surabi Susu. Selain penjualan reguler, Surabite juga melayani pemesanan dalam jumlah besar untuk berbagai acara. Surabite beroperasi setiap hari pada pukul 17.00–22.00 WIB. Konsumen dapat membeli produk langsung di lokasi maupun melalui layanan pesan-antar secara online menggunakan Instagram, WhatsApp, dan aplikasi Grab. Dalam menjalankan usahanya, Surabite berkomitmen menjaga kualitas, cita rasa, serta kehalalan produk yang dibuat, sehingga dapat memberikan kepuasan kepada konsumen sekaligus mendukung keberlanjutan bisnis. Penulis memiliki tim yang terdiri dari tiga orang yang memiliki tugas dan peran masing-masing untuk meningkatkan kinerja agar dapat efektif dan efisien:

- | | | |
|-----------------------------|---|-----------|
| 1. Ghiyats Fahim Abdulkarim | : | Keuangan |
| 2. M. Daffa Fauzi | : | Pemasaran |
| 3. Raihan akbar | : | Produksi |

B. Pelaksanaan Bisnis

Surabite Surabi Bandung secara resmi berjualan terhitung pada 17 Juni 2025. Laporan dan analisa pelaksanaan perintisan bisnis Surabi Bandung ini mengambil periode waktu dari 17 Juni 2025 sampai 21 September 2025. Analisa pelaksanaan ditinjau dari beberapa aspek sebagai berikut:

1. Tinjauan Sumber Daya manusia

Pada bisnis ini penulis bertanggung jawab pada tugasnya menjadi bagian riset dan keuangan yang memiliki program kerja antara lain:

a. Riset:

- 1) Riset Pasar dan Pemasaran
- 2) Riset Produk Baru
- 3) Evaluasi

b. Keuangan:

- 1) Membuat anggaran dan mengelola biaya serta pendanaan keuangan bisnis.
- 2) Mencatat keuangan harian
- 3) Menentukan *platform* aplikasi POS
- 4) Menyusun laporan harian dan mingguan dan bulanan
- 5) Memantau pemakaian bahan baku
- 6) Pembelian bahan baku

2. Tinjauan Aspek Riset

Dalam merintis bisnis Surabite, penulis dan tim telah melakukan riset yang sistematis dan terorganisir untuk meminimalkan risiko serta mengambil keputusan bisnis yang tepat. Riset ini mencakup beberapa aspek utama: riset pasar dan pemasaran, riset produk, dan evaluasi.

A. Riset Pasar dan Pemasaran

Riset pasar dilakukan untuk memahami target pasar, mengidentifikasi kompetitor, dan menemukan peluang bisnis di sekitar lokasi berjualan.

- 1) Riset Konsumen Ide bisnis Surabite muncul dari pengamatan bahwa Yogyakarta, yang dikenal dengan makanan tradisionalnya seperti gudeg dan bakpia, juga menunjukkan adanya pengaruh keanekaragaman budaya yang dibawa oleh para perantau. Fenomena ini menciptakan peluang besar bagi kami untuk menghadirkan kuliner tradisional dari daerah lain, yaitu

surabi atau serabi, yang berasal dari Jawa Barat, untuk menjadi pilihan populer di Yogyakarta.

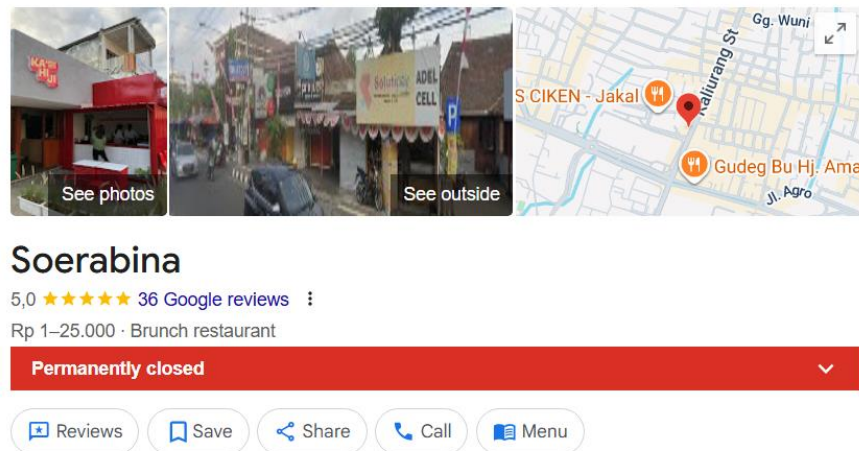
- 2) Riset Kompetitor dan Analisis Peluang yang kami lakukan dengan menganalisis secara mendalam terhadap kompetitor untuk memahami posisi Surabite di industri kuliner surabi. Dalam riset ini, kami mengidentifikasi satu kompetitor utama yang memiliki keberadaan kuat, yaitu **Soerabina**, sebuah industri kuliner surabi berfokus pada kedai yang memiliki reputasi dan basis pelanggan kuat dan juga berlokasi strategis di Jalan Kaliurang Km 4, Yogyakarta.



Gambar 2.2 Analisis Kompetitor Langsung

Riset terhadap Soerabina menjadi landasan penting bagi kami untuk merumuskan strategi bisnis yang tepat dan membangun keunggulan

kompetitif. Namun, terlepas dari keunggulan tersebut, kami menemukan bahwa Soerabina kini **sudah tutup permanen**.



Gambar 2. 3 Tampilan Google Maps Kompetitor

Fakta penutupan kedai estetik dengan varian menu yang inovatif ini menjadi celah besar yang menciptakan **peluang emas bagi Surabite**. Dari analisis ini, kami memosisikan Surabite untuk mengisi celah pasar tersebut.



Gambar 2. 4 Riset Kompetitor

Surabite akan mengambil pelajaran dari Soerabina, yaitu dengan menyajikan menu inovatif (seperti **Surabi Telur Saus Mentai** dan **Surabi Matcha**), tetapi dengan fokus dan efisiensi operasional yang lebih baik untuk menjamin keberlanjutan bisnis. Dengan demikian, penutupan kompetitor kuat ini bukan hanya menjadi tantangan, tetapi justru mengukuhkan peluang bagi Surabite untuk menjadi pilihan utama konsumen di segmen surabi inovatif.

B. Riset Lokasi Berjualan

Pemilihan lokasi yang strategis merupakan salah satu faktor krusial yang kami tentukan melalui riset mendalam. Lokasi tidak hanya memengaruhi visibilitas, tetapi juga efisiensi operasional dan kemampuan kami untuk menjangkau target pasar secara optimal.

a) Pemilihan Lokasi Surabite

Berdasarkan hasil riset dan analisis peluang di atas, kami memutuskan untuk memilih lokasi di Jalan Stadion Maguwoharjo, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi di Jalan Stadion Maguwoharjo dipilih karena berpotensi menjangkau target pasar yang sama dengan area kompetitor sebelumnya yaitu kaum

muda, mahasiswa, dan keluarga namun dengan segmen lokal yang lebih spesifik.



Gambar 2. 5 Riset Lokasi Jualan

Area ini ramai dengan aktivitas harian dan sering menjadi pusat keramaian, terutama di malam hari (Surabite beroperasi pukul 17.00–22.00 WIB). Lokasi ini juga mendukung konsep *takeaway* dan layanan pesan-antar *online* (Instagram, WhatsApp, dan aplikasi Grab) yang kami prioritaskan. Selain itu, area ini memiliki arus lalu lintas yang stabil, memungkinkan potensi visibilitas yang tinggi bagi kedai kami. Dengan mempertimbangkan analisis kompetitor dan potensi target pasar, kami meyakini bahwa lokasi di Jalan Stadion Maguwoharjo adalah pilihan strategis untuk memaksimalkan pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis Surabite.

A. Riset Produk Baru

Riset tidak hanya berfokus pada inovasi *topping*, tetapi juga pada kualitas dasar surabi dan kepastian status kehalalannya. Kami mengamati bahwa surabi Bandung dibuat dari tepung beras, santan, dan garam. Kualitas bahan baku ini sangat dijaga untuk menghasilkan cita rasa yang otentik. Inovasi Menu dan Varian Rasa, Surabite memiliki komitmen teguh untuk menjaga kehalalan setiap produk. Dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pemilihan Bahan Baku Bersertifikat: Kami melakukan riset untuk memastikan bahwa seluruh bahan baku yang digunakan, mulai dari tepung beras, santan, hingga topping seperti cokelat, keju, dan saus, berasal dari produsen yang memiliki Sertifikasi Halal MUI (Majelis Ulama Indonesia).
- 2) Pendaftaran sertifikat halal usaha. Sebagai wujud tanggung jawab dan transparansi kepada konsumen, kami memprioritaskan pendaftaran Sertifikat Halal untuk Surabite. Proses ini dimulai dengan memahami regulasi terbaru dari Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH)



Gambar 2. 6 Pendaftaran NIB dan Sertifikasi Halal

Selain itu, kami tetap mempertahankan proses pembuatan tradisional yang unik, yaitu dimasak di atas tungku kayu bakar atau arang menggunakan cetakan tanah liat. Hal ini krusial untuk menghasilkan bentuk khas menyerupai mangkuk dengan aroma yang autentik, yang

membedakan Surabite dari produk surabi yang dimasak menggunakan kompor modern.



Gambar 2. 7 Tampilan Kompor Surabite

Melalui riset produk yang mendalam, Surabite berhasil menciptakan menu yang inovatif sekaligus otentik, memadukan kekayaan kuliner tradisional dengan tren masa kini, sambil memastikan kepatuhan terhadap prinsip kehalalan.

3. Tinjauan Aspek Keuangan

Pengelolaan keuangan yang akurat, transparan, dan konsisten merupakan salah satu aspek penting dalam keberlangsungan usaha Surabite. Sebagai bisnis yang didirikan dengan menjunjung tinggi nilai-nilai Islami, aspek keuangan tidak hanya berfungsi sebagai alat pengendalian dan evaluasi, tetapi juga sebagai implementasi dari prinsip-prinsip Ekonomi Islam.

a) Modal Awal

Modal usaha urabite disepakati berasal dari kontribusi tiga orang tim pendiri, yaitu Ghiyats Fahim Abdulkarim (Keuangan), M. Daffa Fauzi (Pemasaran), dan Raihan Akbar (Produksi). Pengelolaan modal bersama ini dilakukan dengan

SETORAN MODAL AWAL SURABITE

NO	BIDANG	JUMLAH	PRESENTASE
1	PRODUKSI	Rp 2.000.000	33,30%
2	PEMASARAN	Rp 2.000.000	33,30%
3	KEUANGAN	Rp 2.000.000	33,30%
TOTAL		Rp 6.000.000	100%

Tabel 2. 1 Pemabagian Modal Awal

menggunakan akad Musyarakah, di mana seluruh tim bertindak sebagai *syarik* (mitra) yang menyeter modal dalam bentuk uang tunai dan/atau keahlian (*amal*). Berdasarkan akad ini, keuntungan dan kerugian akan dibagi rata (proporsional sesuai kesepakatan) di antara para mitra, sehingga risiko bisnis ditanggung bersama. Penyetoran modal dilakukan di awal dengan nominal Rp. 2.000.000 untuk setiap orangnya

b) Anggaran Keuangan

RENCANA ANGGARAN BISNIS			
NO	KETERANGAN	Qty	HARGA
1	Kompor Surabi	1	Rp 200.000
2	Cetakan Surabi	4	Rp 75.000
3	Regulator	1	Rp 75.000
4	Gerobak	1	Rp 3.600.000
5	Kemasan	200	Rp 83.500
6	Lampu / Kabel	1	Rp 151.000
7	Bahan Topping		Rp 32.000
8	Bahan Baku Awal		Rp 358.000
9	Sarung Tangan Plastik		Rp 8.000
10	Tikar	1	Rp 113.500
11	Alat Produksi		Rp 22.000
12	Kemasan	150	Rp 50.000
13	Aplikasi POS	1	Rp 178.000
14	Papan Marketing	1	Rp 150.000
15	Tenda	1	Rp 450.000
16	Jasa Angkut		Rp 150.000
17	Sewa Tempat		Rp 300.000
TOTAL			Rp 5.996.000

Tabel 2. 2 RAB Awal Suurabite

Penulis menyusun beberapa anggaran keuangan guna memperkirakan biaya yang akan digunakan dalam bisnis. Hal ini juga penulis gunakan agar nantinya dana yang dipakai tidak melebihi dari budget yang telah disediakan.

c) Perhitungan HPP

Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) dilakukan melalui kesepakatan bersama sebagai langkah penting dalam mengidentifikasi seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. HPP berfungsi sebagai acuan utama dalam menentukan harga jual yang ideal, sehingga dapat menghasilkan tingkat keuntungan yang sesuai dengan tujuan usaha. (Yustitia, 2022), Kami melakukan riset harga bahan baku secara berkala untuk memastikan HPP dihitung berdasarkan data biaya yang paling mutakhir, yang juga sejalan dengan komitmen kami terhadap bahan baku halal. Berikut hasil perhitungan HPP macam produk Surabite:

1) HPP Surabi Kinca

Hpp surabi kinca				Rp	5.935
harga jual				Rp	7.000
laba				Rp	1.065
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					30%

Tabel 2. 3 HPP Surabi Kinca

Berdasarkan data tersebut, Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk membuat satu porsi Surabi Kinca adalah sebesar Rp5.935. Angka HPP ini mencakup total biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead variabel yang dikeluarkan untuk memproduksi satu unit produk. Selanjutnya, perusahaan menetapkan Harga Jual per porsi sebesar Rp7.000. Dari selisih antara harga jual dan HPP ini, diperoleh Laba Kotor sebesar Rp1.065 per porsi. Laba sebesar Rp1.065 ini menunjukkan keuntungan sebelum dikurangi biaya operasional lainnya (seperti sewa, gaji administrasi, dan pemasaran). Secara persentase, laba ini merefleksikan margin yang cukup sehat. Terakhir, tabel juga menunjukkan bahwa Persentase Keuntungan yang didapatkan dari HPP ke harga jual adalah sebesar 30%.

2) HPP Surabi Oncom

Hpp surabi Oncom				Rp	6.095
harga jual				Rp	9.000
laba				Rp	2.905
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					65%

Tabel 2. 4 HPP Surabi Oncom

Ini adalah salah satu bintang kami dalam varian otentik dan juga dalam keuntungan. Meskipun HPP-nya hanya sedikit lebih tinggi (Rp6.095), kami berani menetapkan harga jual premium, yaitu Rp9.000. Keputusan ini didasarkan pada anggapan bahwa Surabi Oncom dianggap sebagai varian *savory* dan langka yang lebih unik dan bernilai tinggi di mata konsumen.

3) HPP Surabi Oncom Telur

Hpp surabi Oncom telur				Rp	7.995
harga jual				Rp	13.000
laba				Rp	5.005
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					77%

Tabel 2. 5 HPP Surabi Oncom Telur

Surabi Oncom Telur adalah produk premium kami, yang dirancang untuk memaksimalkan laba bersih. Penambahan telur membuat HPP naik substansial menjadi Rp7.995. Namun, kami mengimbangi kenaikan biaya ini dengan menetapkan Harga Jual paling tinggi, yaitu Rp13.000. Keputusan penetapan harga ini terbukti sangat sukses, karena menghasilkan laba kotor tertinggi, mencapai Rp5.005 per porsi. Persentase keuntungannya luar biasa, yaitu 77%. Secara bisnis, produk ini sangat penting karena varian Oncom Telur menawarkan pengalaman kuliner terlengkap—rasanya yang kaya, isian yang padat, dan efek mengenyangkan yang maksimal—membuat pelanggan merasa nilai Rp13.000 yang mereka keluarkan sebanding dengan kepuasan dan kualitas premium yang mereka dapatkan.

4) HPP Surabi Matcha

Hpp surabi matcha				Rp	4.215
harga jual				Rp	11.000
laba				Rp	6.785
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					123%

Gambar 2. 8 Tabel HPP Surabi Matcha

Tabel ini menunjukkan bahwa Surabi Matcha sangat menguntungkan, karena dengan modal Rp4.215 per porsi bisa dijual Rp11.000, menghasilkan margin yang lebih dari 100%. Varian Surabi Matcha adalah *game-changer* dalam portofolio produk kami, mewakili potensi profitabilitas tertinggi dan melayani segmen pasar premium yang menyukai rasa modern. Secara bisnis, ini adalah produk yang wajib kami dorong penjualannya secara agresif. Laba kotor yang fantastis ini memastikan bisnis kami memiliki *cash flow* yang sangat sehat dan profitabilitas yang kuat. Kami dapat membenarkan harga

jual Rp11.000 ini karena *Surabi Matcha* memberikan kepuasan maksimal melalui kombinasi rasa tradisional dengan *topping* modern, menawarkan pengalaman yang unik dan *instagrammable* yang sangat dihargai oleh pelanggan target kami.

5) HPP Surabi Redvelvet

Hpp surabi redvelvet				Rp	4.215
harga jual				Rp	11.000
laba				Rp	6.785
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					123%

Gambar 2. 9 Tabel HPP Surabi Redvelvet

Varian Surabi Red Velvet diposisikan sebagai produk premium dari segmen rasa modern kami, dengan potensi keuntungan yang identik dengan Surabi Matcha. Secara finansial, produk ini menunjukkan efisiensi biaya produksi yang optimal, terbukti dari Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sangat rendah, yaitu Rp4.215. Dengan strategi premium pricing, kami menetapkan Harga Jual Rp11.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.785 per porsi. Margin keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 123%, menjadikannya persentase tertinggi dalam portofolio kami. Kami yakin dapat membenarkan harga jual ini karena warna merah velvet yang menarik dan rasanya yang manis dan mewah memberikan kepuasan maksimal serta nilai visual tinggi (*instagrammable*), sehingga pelanggan bersedia membayar lebih untuk pengalaman unik dan premium. Varian ini, bersama dengan Matcha, kini menjadi pilar utama profitabilitas dan pertumbuhan laba bersih bisnis dengan markup 123%.

6) HPP Surabi Oreo

Hpp surabi oreo				Rp	4.138
harga jual				Rp	10.000
laba				Rp	5.862
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					117%

Gambar 2. 10 Tabel HPP Surabi Oreo

Varian Surabi Oreo adalah produk strategis yang melengkapi lini dessert modern kami, mempertahankan tingkat profitabilitas yang sangat tinggi. Secara finansial, produk ini menunjukkan efisiensi biaya produksi tertinggi di seluruh portofolio, terbukti dari Harga Pokok Penjualan (HPP) paling efisien, yaitu Rp4.138. Dengan mempertimbangkan popularitas rasa, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp10.000, yang menghasilkan laba kotor sebesar Rp5.862 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 117%, menjadikannya salah satu produk dengan margin di atas 100%. Kami yakin dapat membenarkan harga jual ini karena Surabi Oreo menawarkan kombinasi rasa yang universal disukai (manis, gurih, dan tekstur renyah), memberikan kepuasan maksimal, mengenyangkan, dan bernilai tinggi, sehingga pelanggan bersedia membayar lebih untuk pengalaman yang akrab namun premium. Varian ini, bersama dengan Matcha dan Red Velvet, menjadi fondasi profitabilitas yang kuat dan terdiversifikasi di segmen produk high-margin bisnis.

7) HPP Surabi Sosis Telur

Hpp surabi Sostel				Rp	7.355
harga jual				Rp	14.000
laba				Rp	6.645
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					95%

Gambar 2. 11 Tabel HPP Surabi Sosis Telur

Varian Surabi Sostel diposisikan sebagai produk *savory premium* yang paling mewah. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) tertinggi di antara semua varian, yaitu Rp7.355. HPP yang tinggi ini wajar

mengingat penggunaan sosis dan telur sebagai bahan baku berkualitas tinggi yang menjamin kepuasan maksimal pelanggan. Dengan strategi ultra-premium pricing, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp14.000. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor sebesar Rp6.645 per porsi. Persentase keuntungan (markup) yang dicapai adalah 95% dari HPP ke harga jual, menempatkannya tepat di bawah kategori produk dengan margin di atas 100%. Kami yakin dapat membenarkan harga jual tertinggi ini karena Surabi Sostel memberikan value dan sensasi mengenyangkan yang *superior*, berkat isian yang padat dan rasa gurih yang kaya. Varian ini secara strategis berperan sebagai produk dengan *Average Transaction Value* (ATV) tertinggi, memaksimalkan total pendapatan dari setiap pelanggan yang mencari pengalaman Surabi terkomplet dan paling mengenyangkan.

8) HPP Surabi Coklat

Hpp surabi Meses				Rp	4.144
harga jual				Rp	7.500
laba				Rp	3.356
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					89%

Gambar 2. 12 Tabel HPP Surabi Coklat

Varian Surabi Coklat diposisikan sebagai produk *sweet* yang terjangkau, namun tetap menawarkan profitabilitas tinggi. Secara finansial, varian ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sangat efisien, yaitu Rp4.144, menempatkannya di antara varian dengan biaya produksi terendah. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp7.500, menjadikannya salah satu produk *sweet* dengan harga termurah, hanya sedikit di atas Surabi Kinca. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor sebesar Rp3.356 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 89%. Meskipun persentase ini lebih rendah dari varian *high-margin modern* lainnya (100%+), Surabi Coklat berfungsi sebagai jembatan strategis. Produk ini menarik pelanggan yang menginginkan topping

standar populer dengan harga terjangkau, namun tetap memberikan margin keuntungan yang substansial. Kami yakin dapat membenarkan harga jual ini karena Surabi Coklat memberikan kepuasan yang universal dengan rasa manis yang disukai banyak kalangan, memastikan ia menjadi *cash cow* yang konsisten dan andal.

9) HPP Surabi Coklat Keju

Hpp surabi Keju Meses				Rp	5.584
harga jual				Rp	8.000
laba				Rp	2.416
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					60%

Gambar 2. 13 Tabel HPP Surabi Coklat Keju

Varian Surabi Keju Coklat diposisikan sebagai produk *sweet* yang ditingkatkan, mengisi celah pasar antara produk terjangkau dan premium. Penambahan keju meningkatkan value dan biaya produksi. Hal ini tercermin dari Harga Pokok Penjualan (HPP) yang meningkat signifikan menjadi Rp5.584, menempatkannya di antara HPP termahal untuk varian manis. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp8.000, yang masih terjangkau namun lebih tinggi dari Coklat biasa. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor sebesar Rp2.416 per porsi. Persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 60%. Secara strategis, meskipun margin 60% ini lebih rendah dari varian *high-margin* 100%+ kami, Surabi Keju Coklat berfungsi sebagai produk up-selling yang stabil bagi pelanggan yang awalnya mencari varian Coklat. Kami yakin dapat membenarkan harga jual ini karena kombinasi keju dan coklat memberikan kepuasan rasa yang klasik dan universal, meningkatkan persepsi nilai produk di mata konsumen.

10) HPP Surabi Keju

Hpp surabi Keju				Rp	4.984
harga jual				Rp	8.000
laba				Rp	3.016
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					75%

Gambar 2. 14 Tabel HPP Surabi Keju

Varian Surabi Keju diposisikan sebagai produk klasik dengan daya tarik universal. Secara finansial, varian ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp4.984. HPP ini relatif rendah, menunjukkan efisiensi dalam penggunaan keju sebagai *topping* utama. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp8.000, yang konsisten dengan harga varian Keju Meses. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor yang sehat sebesar Rp3.016 per porsi. Yang penting, persentase keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 75%. Secara strategis, margin 75% ini jauh lebih tinggi dibandingkan varian kombinasi Keju Meses (60%), yang menunjukkan bahwa Surabi Keju murni adalah produk yang lebih efisien dan menguntungkan. Kami yakin dapat membenarkan harga jual ini karena rasa gurih keju yang asin berpadu sempurna dengan surabi yang manis, memberikan kepuasan yang universal dan konsisten tanpa perlu tambahan topping lainnya. Varian ini berfungsi sebagai salah satu *cash cow* utama di segmen manis.

11) HPP Surabi Telur

Hpp surabi Telur				Rp	5.055
harga jual				Rp	10.000
laba				Rp	4.945
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					99%

Gambar 2. 15 Tabel HPP Surabi Telur

Varian Surabi Telur diposisikan sebagai produk *savory* sederhana namun dengan profitabilitas yang luar biasa. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp5.055. HPP ini tergolong rendah mengingat penambahan telur memberikan *value* yang signifikan bagi konsumen. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp10.000,

menempatkannya di segmen harga premium yang sama dengan Surabi Oreo. Penetapan harga yang strategis ini menghasilkan laba kotor yang sangat tinggi, yaitu Rp4.945 per porsi. Yang paling penting, persentase keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 99%. Secara strategis, Surabi Telur adalah produk near-high-margin yang sangat efisien. Margin 99% menunjukkan bahwa kami mampu hampir melipatgandakan HPP. Kami yakin harga jual ini dibenarkan karena Surabi Telur memberikan kepuasan maksimal, rasa gurih yang klasik, dan efek mengenyangkan dengan biaya produksi yang terkontrol. Varian ini berfungsi sebagai pendorong laba yang sangat kuat di segmen *savory*.

12) HPP Surabi Kinca Duren

Hpp surabi Kinca duren					Rp	7.535
harga jual					Rp	10.000
laba					Rp	2.465
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual						49%

Gambar 2. 16 Tabel HPP Surabi Kinca Duren

Varian Surabi Kinca Duren diposisikan sebagai produk *seasonal* atau *spesial*, dengan fokus pada pengalaman rasa premium. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) tertinggi kedua di seluruh portofolio, yaitu Rp7.535. HPP yang tinggi ini disebabkan oleh biaya bahan baku durian yang cenderung mahal dan volatil. Meskipun HPP tinggi, kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp10.000, yang konsisten dengan segmen harga premium kami. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor sebesar Rp2.465 per porsi. Persentase keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 49%. Secara strategis, margin 49% ini adalah salah satu yang terendah. Namun, produk ini tetap penting. Kami yakin harga jual ini dibenarkan karena Surabi Kinca Duren memberikan kepuasan maksimal dan pengalaman rasa yang unik, menarik pelanggan spesifik dan fanatik durian. Varian ini

berfungsi sebagai pendorong citra merek dan diversifikasi ke pasar yang bersedia membayar untuk keunikan, meskipun margin keuntungannya harus dikorbankan demi kualitas bahan baku premium.

13) HPP Surabi Choco Crunchy

Hpp surabi Cocho Crunchy				Rp	5.355
harga jual				Rp	11.000
laba				Rp	5.645
Persentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					103%

Gambar 2. 17 Tabel HPP Surabi Choco Crunchy

Varian Surabi Cokelat Crunchy (Asumsi *Cocho Crunchy* adalah Cokelat Crunchy) diposisikan sebagai produk sweet modern yang sangat menguntungkan. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp5.355. HPP ini sedikit lebih tinggi dari varian sweet modern lainnya karena penggunaan crunchy dan cokelat premium, tetapi masih dikelola secara efisien. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp11.000, yang menempatkannya di segmen harga premium yang sama dengan Matcha dan Red Velvet. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor yang sangat tinggi, yaitu Rp5.645 per porsi. Yang paling penting, persentase keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 103%. Secara strategis, Surabi Cokelat Crunchy adalah pendorong laba yang krusial karena ia berhasil mencapai margin di atas 100%. Kami yakin harga jual ini dibenarkan karena produk ini menawarkan kombinasi rasa klasik (cokelat) dengan tekstur unik (*crunchy*), memberikan kepuasan, nilai kebaharuan, dan sensasi mengenyangkan yang sangat dihargai pelanggan. Varian ini secara efektif mengamankan segmen pasar pencinta cokelat di ranah produk high-margin kami.

14) HPP Surabi Vanilla Crunchy

Hpp surabi Vanilla Cruncchy				Rp	5.155
harga jual				Rp	11.000
laba				Rp	5.845
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					106%

Gambar 2. 18 Tabel HPP Surabi Vanilla Crunchy

Varian Surabi Vanilla Crunchy adalah produk *sweet modern* yang strategis, dirancang untuk profitabilitas tinggi. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp5.155. HPP ini berada di level yang efisien untuk produk dengan *topping premium (crunchy)*. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp11.000, konsisten dengan strategi harga produk high-margin kami. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor yang sangat tinggi, yaitu Rp5.845 per porsi. Yang krusial, persentase keuntungan (markup) dari HPP ke harga jual mencapai 106%. Secara strategis, Surabi Vanilla Crunchy merupakan pendorong laba yang andal karena berhasil melampaui margin 100%. Kami yakin harga jual ini dibenarkan karena produk ini menawarkan kepuasan maksimal melalui perpaduan rasa vanilla klasik dengan sensasi tekstur crunchy yang unik, memberikan nilai kebaruan dan efek mengenyangkan. Varian ini memperkuat dominasi kami di segmen pasar premium dessert modern.

15) HPP Surabi Tiramisu

Hpp surabi Tiramisu				Rp	4.755
harga jual				Rp	10.000
laba				Rp	5.245
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					105%

Gambar 2. 19 Tabel HPP Surabi Tiramisu

Varian Surabi Tiramisu diposisikan sebagai produk *sweet modern* yang sangat efisien dan menguntungkan, memanfaatkan popularitas rasa Tiramisu. Secara finansial, produk ini memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) sebesar Rp4.755. HPP yang relatif rendah ini menunjukkan efisiensi dalam produksi varian rasa modern yang kompleks. Kami menetapkan Harga Jual sebesar Rp10.000, yang konsisten

dengan harga varian high-margin lainnya. Penetapan harga ini menghasilkan laba kotor yang sangat tinggi, yaitu Rp5.245 per porsi. Yang sangat penting, persentase keuntungan (*markup*) dari HPP ke harga jual mencapai 105%. Secara strategis, Surabi Tiramisu adalah pendorong laba yang andal dan merupakan produk kelima yang mencapai margin di atas 100%. Kami yakin harga jual ini dibenarkan karena produk ini menawarkan kepuasan maksimal melalui cita rasa *premium* Italia yang berpadu dengan kehangatan surabi tradisional, memberikan pengalaman rasa yang unik dan mengenyangkan. Varian ini memperkuat posisi bisnis sebagai penyedia surabi dengan inovasi rasa dan profitabilitas yang unggul.

16) HPP Surabi Milo

Hpp surabi Milo					Rp	4.525
harga jual					Rp	11.000
laba					Rp	6.475
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual						118%

Gambar 2. 20 Tabel HPP Surabi Milo

Tabel tersebut menunjukkan hasil perbandingan antara Harga Pokok Produksi (HPP), harga jual, serta laba per produk. Diketahui HPP per porsi adalah Rp 4.525, sementara harga jualnya sebesar Rp 11.000, sehingga menghasilkan laba kotor sebesar Rp 6.475 per produk. Dengan selisih tersebut, tingkat keuntungan yang diperoleh mencapai 118% dari HPP, yang berarti setiap satu rupiah biaya produksi menghasilkan laba lebih dari satu rupiah.

17) HPP Surabi Telur Mentai

Hpp surabi Telur Mentai					Rp	6.105
harga jual					Rp	15.000
laba					Rp	8.895
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual						119%

Gambar 2. 21 Tabel HPP Surabi Telur Mentai

Tabel tersebut memperlihatkan perbandingan antara Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp 6.105 dan harga jual sebesar

Rp 15.000, sehingga menghasilkan laba kotor per produk sebesar Rp 8.895. Dari perhitungan tersebut, tingkat keuntungan mencapai 119% dari HPP, yang berarti setiap satu rupiah biaya produksi menghasilkan hampir dua kali lipat laba.

18) HPP Surabi Alpukat

Hpp surabi Alpukat				Rp	4.819
harga jual				Rp	11.000
laba				Rp	6.181
Porsentase keuntungan tiap porsi dari hpp ke hrg jual					112%

Gambar 2. 22 Tabel HPP Surabi Alpukat

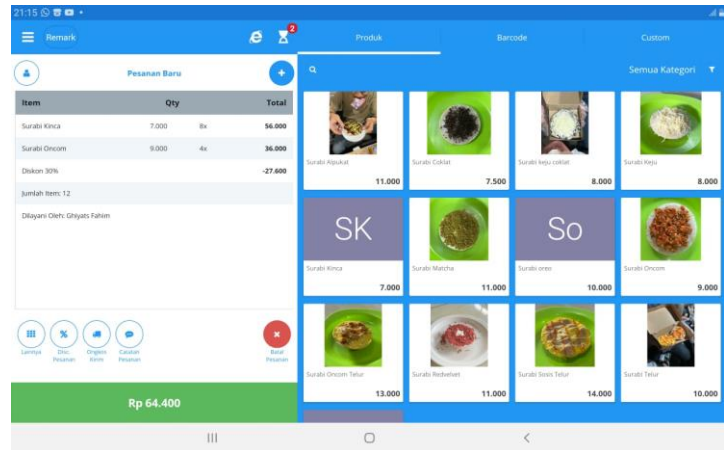
Tabel tersebut menunjukkan hasil analisis untuk varian Surabi Alpukat, di mana nilai Harga Pokok Produksi (HPP) tercatat sebesar Rp 4.819 per porsi, sedangkan harga jual ditetapkan pada Rp 11.000. Dari perbandingan tersebut, diperoleh laba kotor sebesar Rp 6.181 per produk, atau setara dengan tingkat keuntungan 112% dari HPP. Angka tersebut menggambarkan bahwa varian Surabi Alpukat termasuk produk dengan margin keuntungan yang baik, karena selisih antara biaya produksi dan harga jual cukup besar. Hal ini menunjukkan efisiensi dalam penggunaan bahan baku serta daya tarik produk yang memungkinkan harga jual tetap kompetitif di pasaran. Varian ini berpotensi menjadi salah satu menu unggulan yang mendukung peningkatan laba usaha secara keseluruhan.

d) Strategi Penetapan Harga Jual Adil

Harga jual Surabite ditetapkan setelah mempertimbangkan HPP, persentase keuntungan yang wajar (menghindari *ghabn fâhish* atau keuntungan berlebihan), dan harga kompetitor. Strategi penetapan harga yang kami ambil adalah menjaga agar harga tetap bersaing sambil memastikan keuntungan yang adil dan memadai untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

e) Pencatatan keuangan

Arus kas harian Surabite dicatat secara konsisten dan akurat. Untuk memaksimalkan efisiensi dan meminimalkan kesalahan pencatatan manual, kami menggunakan aplikasi *Point of Sale* (POS) dari Olsera.



Gambar 2. 23 Tampilan POS Olsera

Proses input ini dilaksanakan penulis pada saat berjualan secara langsung di lapangan. Setiap transaksi yang dilakukan pelanggan segera dicatat melalui aplikasi POS Olsera menggunakan perangkat tablet. Dengan demikian, setiap data



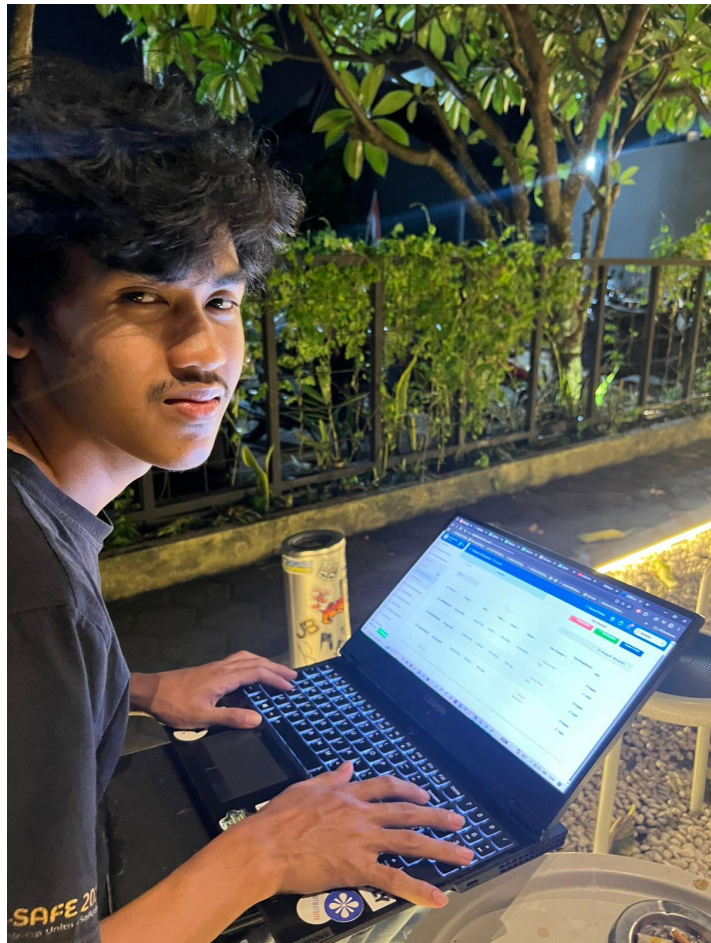
Gambar 2. 24 Pencatatan Penjualan real time

penjualan dapat terekam secara *real-time*, mulai dari jenis surabi yang dipesan, jumlah porsi, hingga metode pembayaran yang digunakan.

Penggunaan sistem digital ini memberikan kemudahan sekaligus efisiensi, karena penulis tidak perlu lagi mencatat secara manual dengan kertas yang berpotensi menimbulkan kesalahan. Selain itu, pelanggan juga merasakan pelayanan yang lebih profesional, karena transaksi berjalan cepat dan transparan. Data yang terekam secara otomatis kemudian menjadi dasar untuk rekapitulasi harian dan penyusunan laporan keuangan yang lebih akurat.

Setelah operasional penjualan harian selesai, sistem secara otomatis menghasilkan rekap data penjualan. Rekap ini berisi informasi total omzet harian, jumlah porsi terjual dari tiap varian (misalnya Surabi Matcha, Oncom, atau Red Velvet), serta proporsi metode pembayaran yang digunakan pelanggan (tunai atau QRIS).

Data ini kemudian diperiksa kembali untuk memastikan tidak ada transaksi yang tertinggal atau tercatat ganda.



Gambar 2. 25 Rekapitulasi Penjualan Harian

Tahap rekapitulasi ini penting karena menjadi landasan awal penyusunan laporan keuangan mingguan maupun bulanan. Melalui data yang sudah terstruktur, penulis dapat dengan mudah membandingkan performa penjualan antar hari, mengidentifikasi menu yang paling diminati, sekaligus menilai efektivitas strategi promosi. Dengan demikian, kegiatan pencatatan dan rekap data tidak hanya sebatas administrasi, melainkan juga berfungsi sebagai alat analisis kinerja usaha yang membantu dalam pengambilan keputusan ke depan (Margaretha, 2020)

f) Metode Pembayaran

Kami memfasilitasi transaksi dengan menyediakan berbagai jenis pembayaran untuk kenyamanan konsumen:

- 1) **Pembayaran Tunai:** Pembayaran tunai merupakan sistem transaksi yang dilakukan secara langsung menggunakan uang fisik pada saat terjadinya kegiatan jual beli. Dalam konteks perintisan bisnis kuliner, metode ini menjadi cara yang paling umum dan sederhana karena tidak memerlukan alat bantu atau sistem perbankan. Pembayaran tunai memberikan kemudahan bagi penjual dan pembeli untuk bertransaksi secara cepat tanpa potongan biaya administrasi atau ketergantungan pada jaringan digital. Dalam praktik usaha Surabite, penulis tetap melakukan metode pembayaran tunai menjadi pilihan sekunder bagi pelanggan.
- 2) **Pembayaran Non-Tunai (Digital):** Kami menyediakan layanan pembayaran digital melalui **QRIS**. Penggunaan



Gambar 2. 26 QRIS Surabite

QRIS ini sejalan dengan komitmen Surabite untuk memfasilitasi transaksi yang aman dan tanpa biaya tambahan dan terbukti lebih banyak digunakan sebagai alat transaksi pelanggan kami.

g) Laporan Keuangan

Data yang dikumpulkan melalui sistem POS Olsera digunakan sebagai dasar untuk menyusun laporan keuangan sederhana.

Laporan ini meliputi rekap penjualan, laporan laba-rugi, arus kas, dan rekapitulasi pengeluaran.

1) Rekap Penjualan

REKAP PENJUALAN						
NO	MENU	JUMLAH			TOTAL	TOTAL PENDAPATAN
		Periode 1	Periode 2	Periode 3		
1	Custom	5	46	32	83	
2	Surabi Alpukat	11	15	10	36	
3	Surabi Coklat	73	52	38	163	
4	Surabi Keju	109	49	29	187	
5	Surabi keju coklat	182	111	58	351	
6	Surabi Kinca	168	60	2	230	
7	Surabi Matcha	30	15	13	58	
8	Surabi Oncom	115	55	19	189	
9	Surabi Oncom Telur	79	58	8	145	
10	Surabi oreo	39	21	9	69	
11	Surabi Redvelvet	12	17	36	65	
12	Surabi Sosis Telur	11		6	17	
13	Surabi Telur	60	54	48	162	
14	Surabi Telur Bebek	7			7	
15	Surabi Cocho Crunchy			20	20	
					1782	
GROSS PROFIT		Rp7.938.500	Rp4.606.000	Rp 2.559.000		Rp15.103.500

Tabel 2. 6 Rekap Penjualan Produk Selama 3 Bulan Periode

Tabel Rekapitulasi Penjualan ini menyajikan performa penjualan dari seluruh varian produk selama tiga periode pengamatan yaitu periode 1 terhitung dari tanggal 17 Juni – 13 Juli 2025, periode 2 tanggal 22 Juli – 17 Agustus 2025 dan periode 3 tanggal 26 Agustus – 21 September 2025, yang mencerminkan pola permintaan pasar dan potensi profitabilitas. Secara total, bisnis berhasil menjual 1.782 porsi produk dari semua menu. Penjualan ini menghasilkan Total Pendapatan kotor (Gross Profit) sebesar Rp15.103.500. namun terjadi penurunan volume yang signifikan dari setiap periode nya. Penurunan ini menunjukkan adanya tantangan dalam mempertahankan momentum penjualan atau adanya faktor eksternal (seperti promosi atau musim) yang memengaruhi permintaan. Analisis lebih lanjut diperlukan untuk mengidentifikasi penyebab penurunan ini, namun data ini menjadi landasan krusial untuk membuat proyeksi pendapatan di masa depan.

2) Sales Mix

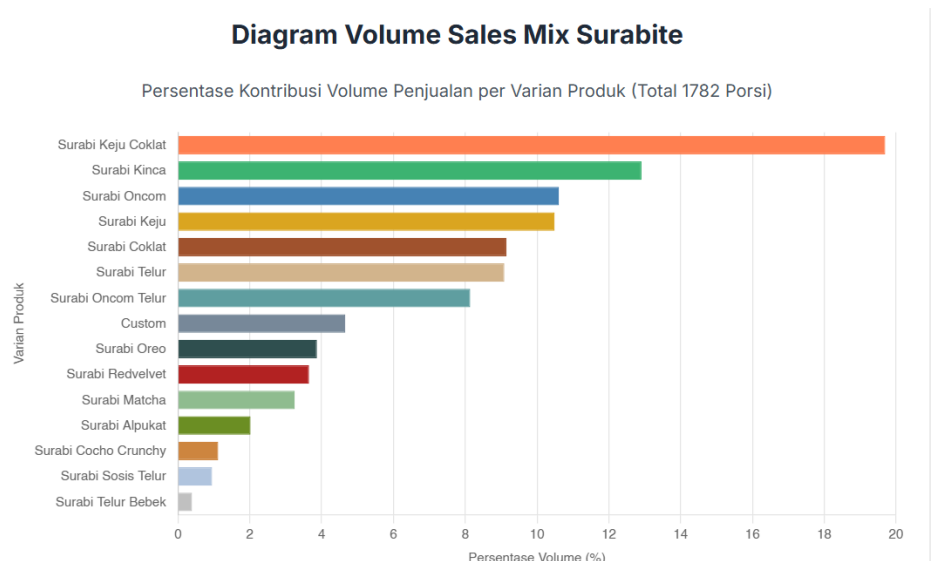
Analisis *sales mix* adalah alat penting dalam manajemen keuangan untuk menentukan proporsi relatif dari setiap produk yang berkontribusi terhadap total penjualan atau laba perusahaan. Hal ini sangat krusial bagi bisnis yang menjual lebih dari satu jenis produk, seperti "Surabite" yang memiliki banyak varian rasa (Murni, 2022):

Varian Produk	Kuantitas (Porsi)	Persentase Volume (%)
Custom	83	4.66%
Surabi Alpukat	36	2.02%
Surabi Coklat	163	9.15%
Surabi Keju	187	10.49%
Surabi keju coklat	351	19.70%
Surabi Kinca	230	12.91%
Surabi Matcha	58	3.25%
Surabi Oncom	189	10.61%
Surabi Oncom Telur	145	8.14%
Surabi oreo	69	3.87%
Surabi Redvelvet	65	3.65%
Surabi Sosis Telur	17	0.95%
Surabi Telur	162	9.09%
Surabi Telur Bebek	7	0.39%
Surabi Cocho Crunchy	20	1.12%
TOTAL	1782	100.00%

Gambar 2. 27 Tabel Sales Mix Penjualan

Berdasarkan data penjualan selama periode observasi, terdapat total 1.782 porsi surabi yang terjual dengan berbagai varian rasa. Varian yang paling diminati konsumen adalah Surabi Keju Coklat dengan penjualan mencapai 351 porsi atau 19,70% dari total penjualan, menunjukkan bahwa kombinasi rasa manis dan gurih menjadi favorit utama pelanggan. Disusul oleh Surabi Kinca (230 porsi atau 12,91%), serta Surabi Keju (187

porsi atau 10,49%) yang juga memiliki kontribusi signifikan terhadap volume penjualan. Varian lain seperti Surabi Oncom (10,61%), Surabi Coklat (9,15%), dan Surabi Telur (9,09%) menunjukkan minat konsumen terhadap varian tradisional dan gurih masih cukup tinggi. Sementara itu, varian seperti Surabi Alpukat (2,02%), Surabi Red Velvet (3,65%), dan Surabi Matcha (3,25%) memiliki porsi penjualan yang lebih kecil namun tetap berperan dalam memberikan variasi rasa yang menarik bagi konsumen muda. Varian dengan volume penjualan paling rendah adalah Surabi Telur Bebek (0,39%) dan Surabi Sosis Telur (0,95%), yang menandakan perlunya evaluasi terhadap strategi harga, cita rasa, maupun promosi agar produk tersebut dapat lebih diterima pasar. Secara keseluruhan, data ini menunjukkan bahwa konsumen cenderung menyukai varian surabi manis dengan topping modern, sementara varian gurih masih menjadi pelengkap yang menjaga keseimbangan pilihan rasa. Informasi ini dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan produksi, pengendalian stok bahan baku, serta strategi promosi untuk periode selanjutnya.



Gambar 2. 28 Grafik Sales Mix Surabite

3) Arus Kas

Laporan arus kas adalah laporan keuangan yang memuat dan mencatat debit dan kredit dalam satu periode tertentu. Selain itu, menurut (Oktavia, 2021) Laporan arus kas menyajikan informasi mengenai perubahan historis yang terjadi pada kas dan setara kas suatu entitas. Laporan ini disusun secara terpisah untuk menunjukkan perubahan arus kas yang berasal dari tiga aktivitas utama selama satu periode, yaitu aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan. Penyajian yang terstruktur ini menjadikan laporan arus kas memiliki tujuan penting, yakni memfasilitasi pengguna dalam membaca dan menganalisis secara mendalam kesehatan dan posisi likuiditas keuangan suatu entitas. Berikut laporan arus kas Surabite:

Tabel 2. 7 *Tabel Arus Kas Surabite*

SURABITE LAPORAN ARUS KAS PERIODE 17 JUNI - 21 SEPTEMBER	
A. Arus Kas dari Kegiatan operasional	
Penerimaan Kas Dari Penjualan	Rp 15.483.900
Total Penerimaan Kas	Rp 15.483.900
Biaya Operasional	-Rp 11.805.600
Total Arus Kegiatan Operasional	Rp 3.678.300
B. Arus Kas dari Kegiatan Investasi	
Pembelian Aset Peralatan Kerja	Rp 5.996.000
Total Arus Kegiatan Investasi	-Rp 5.996.000
C. Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan	
Modal Awal	Rp 6.000.000
Prive	-Rp 1.405.500
Kenaikan Kas Bersih	Rp 3.181.900
SALDO KAS AKHIR	Rp 3.181.900

Tabel 2.7 menunjukkan laporan arus kas Surabite pada periode 17 Juni 2025 sampai dengan 21 September 2025. Laporan arus kas Surabite disusun menggunakan metode langsung, untuk menggambarkan aliran masuk dan keluar kas selama periode usaha. Pada aktivitas operasional, kas masuk berasal dari penjualan sebesar Rp15.483.900, sedangkan kas keluar untuk kebutuhan operasional mencapai Rp11.805.600, menghasilkan kas bersih dari aktivitas operasional sebesar Rp3.678.300. Pada aktivitas investasi, terdapat pengeluaran kas sebesar Rp5.996.000 untuk pembelian aset tetap seperti booth, kompor, dan peralatan produksi. Dari sisi pendanaan, terdapat setoran modal awal sebesar Rp6.000.000 dan pengambilan pribadi (prive) sebesar Rp1.405.500. Dari seluruh transaksi tersebut, diperoleh saldo akhir kas sebesar Rp3.181.900. Hal ini menunjukkan bahwa arus kas usaha tetap sehat dan terkendali, dengan mayoritas dana dialokasikan untuk pengembangan aset serta kegiatan operasional rutin.

4) Neraca Keuangan

Tabel 2. 8 *Tabel Neraca Keuangan Surabite*

SURABITE NERACA KEUANGAN PERIODE 17 JUNI - 21 SEPTEMBER 2025					
ASET				KEWAJIBAN	
Aset lancar				Liabilitas	
Kas		Rp	3.181.900	Hutang	Rp 444.900
Persediaan		-Rp	150.000		
Total aset lancar		Rp	3.331.900	Total Liabilitas	Rp 444.900
Aset Tetap				EKUITAS	
Peralatan		Rp	5.996.000	Modal Awal	Rp 6.000.000
Akm. Penyusutan		-Rp	1.500.000	Laba ditahan	3.678.300
Peralatan				Prive	-Rp 1.405.500
Jumlah Aset		Rp	4.496.000		
Tetap					
Total Aset		Rp	7.827.900	Total Kewajiban	Rp 7.827.900
				Dan Ekuitas	

Neraca saldo disusun untuk memastikan keseimbangan antara total debit dan kredit dari seluruh akun yang digunakan dalam pencatatan keuangan Surabite. Pada periode ini, total saldo debit dan kredit sama-sama bernilai Rp7.827.900, menandakan pencatatan keuangan telah dilakukan secara seimbang. Aset terbesar berasal dari aset tetap sebesar Rp5.996.000, yang terdiri atas perlengkapan dan peralatan operasional seperti kompor, meja, gerobak, tenda dan perlengkapan lainnya. Selain itu, terdapat kas sebesar Rp3.181.900 dan persediaan bahan baku senilai Rp150.000. Sementara itu, akumulasi penyusutan aset sebesar Rp1.500.000 mencerminkan penurunan nilai aset selama tiga bulan operasional. Dari sisi modal, modal awal sebesar Rp6.000.000 mengalami perubahan akibat adanya laba bersih dan pengambilan pribadi (prive), yang kemudian dijelaskan lebih lanjut pada laporan perubahan modal.

5) Laporan Perubahan Modal

Tabel 2. 9 *Tabel Laporan Perubahan Modal*

SURABITE LAPORAN PERUBAHAN MODAL 14 JULI 2025		
Modal Awal	Rp	4.000
Laba berjalan	Rp	2.233.400
Penyusutan Aset tetap	Rp	1.500.000
Prive	-Rp	1.405.500
Modal Akhir	Rp	2.331.900

Berdasarkan laporan perubahan modal per 14 Juli 2025, diketahui bahwa total modal awal sebesar Rp.4000 dimana sebelumnya dicatat pada neraca sebesar Rp.6000.000 namun sudah dipakai untuk pembelian peralatan sebesar Rp.5.996.000. lalu pada akhirnya modal akhir didapatkan sebesar Rp.2.331.900 Pertumbuhan ini berasal dari laba berjalan sebesar Rp2.233.400 dan penyesuaian penyusutan aset sebesar Rp1.500.000. Pada periode ini juga terdapat pengambilan pribadi (prive) sebesar Rp1.405.500 yang digunakan untuk kebutuhan pribadi. Dengan demikian, laporan perubahan modal ini menunjukkan bahwa meskipun terdapat prive, kinerja keuangan usaha Surabite tetap menunjukkan peningkatan nilai modal bersih selama periode berjalan.

6) Laba/Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan terkait informasi mengenai kinerja perusahaan berupa pendapatan, keuntungan, dan biaya atau beban perusahaan

yang dikeluarkan selama periode tertentu. (Yusuf, 2021).

Berikut laporan laba rugi Surabite:

Tabel 2. 10 Tabel Laporan Laba Rugi Surabite

SURABITE			
LAPORAN LABA RUGI PERIODE 17 JUNI - 21 SEPTEMBER 2025			
PENDAPATAN			
- SALES - POINT OF SALE		Rp	15.483.900
Harga Pokok Penjualan		-Rp	5.525.000
LABA KOTOR			
		Rp	9.958.900
PENGELUARAN			
	Rp 6.087.400		
Operasional	Rp 3.181.900		
Penyusutan Aset Tetap	Rp 1.500.000		
Prive	<u>Rp 1.405.500</u>		
LABA BERSIH		Rp	3.871.500

Laporan laba rugi Surabite disusun untuk menggambarkan kinerja keuangan usaha selama tiga bulan periode operasional, yaitu sejak 17 Juni hingga 21 September 2025. Berdasarkan hasil rekapitulasi penjualan dari sistem POS Olsera dan catatan transaksi keuangan harian, total pendapatan yang berhasil diperoleh selama periode tersebut mencapai Rp13.148.800. Pendapatan ini bersumber dari penjualan berbagai varian Surabi Bandung baik rasa manis maupun asin, yang menjadi produk utama usaha. Dari sisi biaya produksi, total Harga Pokok Penjualan (HPP) tercatat sebesar Rp5.525.000, yang mencakup pengeluaran untuk bahan baku seperti tepung beras, santan, topping, serta bahan tambahan lain. Dengan demikian, Surabite memperoleh laba kotor sebesar Rp7.623.800, yang menunjukkan selisih positif antara pendapatan dan biaya produksi. Selama periode yang sama, biaya operasional usaha tercatat sebesar Rp3.181.900. Biaya ini meliputi berbagai pengeluaran rutin seperti

transportasi, pembelian bahan tambahan, kemasan, hingga kebutuhan harian lainnya. Selain itu, terdapat biaya penyusutan aset tetap sebesar Rp1.500.000, yang dihitung berdasarkan nilai aset awal sebesar Rp5.996.000 dengan estimasi umur manfaat satu tahun. Setelah memperhitungkan kedua komponen tersebut, diperoleh laba bersih sebelum prive sebesar Rp2.941.900. Namun, selama periode berjalan, terdapat penarikan modal pribadi (prive) oleh pemilik usaha sebesar Rp1.405.500 untuk keperluan nonoperasional. Setelah memperhitungkan prive, laba bersih akhir yang tersisa sebesar Rp1.536.400. Angka ini menjadi cerminan kinerja keuangan riil usaha selama tiga bulan berjalan dan nantinya akan diakumulasikan sebagai laba ditahan dalam laporan perubahan modal. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa Surabite berhasil menjalankan operasional bisnis dengan tingkat profitabilitas yang sehat, yaitu margin laba bersih sebesar 11,7% dari total pendapatan. Meskipun masih terdapat potensi peningkatan efisiensi pada biaya operasional dan kontrol bahan baku, secara keseluruhan kondisi usaha dinilai stabil, likuid, dan memiliki potensi pertumbuhan di periode selanjutnya.

BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Masalah yang dihadapi penulis selama pelaksanaan perintisan bisnis ini berpusat pada dua bidang utama yaitu produksi dan pemasaran yang mempengaruhi bidang keuangan. Masalah-masalah ini secara kolektif menyebabkan penurunan kinerja Surabite dan mengancam keberlanjutan apalagi dengan bisnis yang dilandaskan dengan akad musarakah. Masalah yang pertama ada pada Efektivitas Riset, yang bertugas mengevaluasi kinerja Surabite dan merencanakan inovasi, terganggu secara signifikan oleh masalah internal. Hambatan utama ini muncul dari tindakan mogok yang dilakukan oleh bidang Produksi, terutama dalam menolak memproduksi varian yang telah terbukti *best-selling* dan banyak disukai pelanggan. Situasi ini membuat upaya Riset menjadi sia-sia karena tidak ada data yang valid untuk dievaluasi, dan yang lebih penting, menghambat pemanfaatan peluang pasar yang sudah teridentifikasi. Hal ini diperparah dengan kurang disiplin dalam menjaga standar kualitas produk dengan terjadinya surabi berwarna kecoklatan (terlalu banyak garam) hasilnya penulis mendapatkan masalah penurunan permintaan yang mengakibatkan laba bersih tidak optimal walaupun laba kotor sangat baik, terdapat dua faktor penyebab laba bersih kami tidak optimal yaitu inefisiensi penggunaan bahan baku dan *topping*.

Keuntungan yang kecil membuat perkembangan bisnis **Surabite** menjadi tidak maksimal. Maka dari itu, diperlukan adanya evaluasi mendalam terhadap efisiensi biaya, optimalisasi strategi pemasaran, dan yang paling krusial, penegasan kembali komitmen tim terhadap akuntabilitas operasional dan kolaborasi sesuai prinsip Musyarakah, agar Surabite mampu mencapai laba bersih yang sehat dan berkelanjutan.

B. Tinjauan Teoritis

1. Akuntabilitas Tim

Penerapan Akad Musyarakah sebagai landasan permodalan Surabite menuntut semua mitra (anggota tim) untuk bersikap Amanah dan berkolaborasi secara optimal. Dalam syariat, Musyarakah tidak hanya mengatur bagi hasil, tetapi

juga mewajibkan *syarik* (mitra) untuk berkontribusi aktif (*amal*) dan menanggung risiko bersama. (Irfani, 2020)

menegaskan bahwa manajemen yang efektif mencakup fungsi operasional yang melibatkan pengelolaan dana untuk bahan baku dan tenaga kerja, dan ini mustahil tercapai tanpa sinergi tim yang kuat. Ketika salah satu menolak untuk memproduksi varian *best-selling* atau melanggar SOP (*Standard Operating Procedure*), mitra tersebut tidak hanya merugikan mitra lain, tetapi juga melalaikan tanggung jawabnya sebagai *syarik* yang *amanah*. Ketidakpatuhan pada SOP (*Standard Operating Procedure*) yang menyebabkan adonan gagal dan surabi berwarna kecoklatan menunjukkan lemahnya akuntabilitas operasional. Akuntabilitas operasional sendiri, menurut Putra & Nurhadi (2020), merupakan kemampuan organisasi atau tim untuk mempertanggungjawabkan proses dan hasil aktivitasnya secara transparan dan efektif. Tanpa adanya akuntabilitas yang jelas, sulit bagi tim untuk menjaga kualitas produk, efisiensi, maupun konsistensi layanan. Oleh karena itu, perbaikan manajemen tim harus berlandaskan pada penegasan kembali nilai-nilai dengan prinsip akuntabilitas operasional serta tidak melupakan nilai musyarakahnya.

2. Manajemen Keuangan

Urgensi manajemen keuangan yang transparan dan akurat bagi UMKM adalah mutlak. Tanpa hal ini, bisnis akan kesulitan menentukan acuan yang jelas terkait arus kas dan laba-rugi, sehingga sulit untuk berkembang. (Ansori, 2020). Dalam kasus Surabite, masalah laba bersih yang tipis meskipun omset cukup baik, secara jelas menunjukkan kegagalan dalam fungsi pengendalian (manajemen risiko) dan operasional (efisiensi biaya) dari manajemen keuangan. Inefisiensi pengeluaran ini berarti terdapat kebocoran biaya atau alokasi yang tidak tepat, yang seharusnya dapat dicegah dengan audit yang ketat. Hal ini sejalan dengan (Maisyaro, 2022). Kebutuhan akan kedisiplinan ini juga diperkuat oleh (Saragih, 2024) yang menggarisbawahi bahwa laporan keuangan adalah hal yang sangat penting untuk mengetahui kondisi dan hasil kinerja bisnis, mempermudah perencanaan, dan membantu pengambilan keputusan. Selain itu, (Ramlah, 2024) menjelaskan bahwa prinsip akuntabilitas mampu berfungsi sebagai strategi mitigasi risiko operasional, dengan cara menekan potensi penyimpangan dan meningkatkan efektivitas

pengawasan internal. Oleh karena itu, disiplin dalam pengelolaan keuangan, didukung oleh akurasi data dari sistem POS Olsera, adalah solusi fundamental untuk memastikan setiap pengeluaran efisien dan bahwa laba yang diperoleh maksimal dan sesuai dengan prinsip syariah.

3. Kualitas Produk

Kualitas produk adalah faktor fundamental yang memengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan sebuah bisnis kuliner, melampaui sekadar rasa. Kualitas mencakup segala aspek, mulai dari bahan baku hingga produk disajikan. (Rachmawati, 2020)

a) Pengaruh Proses Pengolahan

Kualitas produk sangat dipengaruhi oleh cara pengolahan dan praktik kebersihan (*hygiene*). Cara pengolahan makanan memiliki pengaruh signifikan terhadap kualitas makanan itu sendiri. Dalam kasus Surabite, kegagalan dalam proses produksi, seperti adonan yang salah atau surabi yang kecoklatan, secara langsung menurunkan kualitas yang diterima konsumen.

b) Dampak Kualitas pada Daya Saing

Kualitas yang terjaga memungkinkan bisnis untuk bersaing dan memenuhi ekspektasi pasar yang terus meningkat. Inovasi menu harus diimbangi dengan kualitas yang stabil, karena industri kuliner yang pesat menuntut inovasi berkelanjutan dan mutu yang tinggi.

c) Kepatuhan *Thayyiban*

Bagi Surabite, kualitas erat kaitannya dengan prinsip *thayyiban* dalam Islam, yang berarti produk tidak hanya halal (sumber bahan baku), tetapi juga baik, sehat, dan bermutu tinggi. Penurunan kualitas produk berarti melanggar janji *thayyiban* kepada konsumen, yang dapat merusak reputasi dan kepercayaan yang didasarkan pada nilai-nilai syariah.

C. Pemecahan Masalah

Dalam mengatasi tantangan yang telah diidentifikasi sebelumnya, Surabite perlu merancang strategi pemecahan masalah yang terstruktur guna memastikan kelancaran operasional dan kesuksesan bisnis. Berikut langkahlangkah dalam memecahkan beberapa masalah keuangan dan riset:

1. Solusi Masalah Sinergi Tim dan Akuntabilitas

Masalah utama Surabite adalah kegagalan implementasi riset dan SOP (*Standard Operating Procedure*) yang dipicu oleh kurangnya akuntabilitas dan sinergi tim, Solusi yang kami rancang adalah penegasan kembali disiplin tim. Contohnya dengan diwajibkan adanya musyawarah yang efisien sebelum, selama, dan setelah produksi. Hal ini untuk memastikan bahwa varian *best-selling* diimplementasikan penuh oleh Produksi sesuai permintaan Riset, agar upaya inovasi tidak sia-sia.

2. Solusi Masalah Keuangan dan Pengendalian Anggaran

Untuk mengatasi laba bersih yang tipis dan inefisiensi pengeluaran yang diakibatkan juga oleh penurunan pendapatan, kami fokus pada pengendalian biaya dan analisis data dengan cara:

- a) Audit Pengeluaran Berbasis Data POS (*Point Of Sale*) untuk dapat analisis biaya guna mengidentifikasi secara pasti pengeluaran mana yang tidak efisien.
- b) Menganalisis ulang HPP dan memantau pemakaian bahan baku secara ketat untuk menekan *waste* (pemborosan) yang terjadi di Produksi (termasuk adonan yang gagal). Pengendalian ini adalah strategi mitigasi risiko yang bertujuan agar laba kotor dapat dikonversi lebih maksimal menjadi laba bersih.
- c) Evaluasi Kinerja Pemasaran dan mengalokasikan sumber daya hanya pada saluran promosi yang terbukti efektif.

3. Untuk memulihkan kualitas produk Surabite yang sempat menurun fokus diberikan pada penegakan disiplin operasional dan prinsip *thayyiban*. Ada beberapa solusi untuk menangani hal tersebut:

- a) Penerapan konsekuensi tegas untuk menjamin mutu dalam sebuah produk yang dihasilkan.
- b) Sistem kontrol kualitas (*quality control*) harian, Setiap produk yang akan dijual perlu melalui tahap pengecekan sederhana, baik dari segi rasa, tekstur, maupun tampilan. Sistem ini bisa dilakukan

dengan menunjuk satu orang sebagai penanggung jawab quality control setiap harinya. Dengan demikian, produk yang tidak sesuai standar dapat segera disisihkan sebelum sampai ke konsumen.

c) Evaluasi berkala berdasarkan feedback konsumen

Kualitas produk tidak hanya diukur dari standar internal, tetapi juga dari kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, penting untuk rutin mengumpulkan masukan dari konsumen mengenai rasa, tekstur, hingga kebersihan produk. Feedback ini bisa dijadikan dasar untuk perbaikan kualitas secara berkelanjutan.

Dengan kualitas Surabite diharapkan dapat terjaga secara konsisten dan mampu meningkatkan kepercayaan pelanggan. Lebih jauh, keberhasilan dalam menjaga kualitas tidak hanya berfungsi sebagai strategi mempertahankan pelanggan yang sudah ada, tetapi juga menjadi daya tarik utama untuk menarik pelanggan baru. Dalam konteks kuliner, loyalitas konsumen tidak semata-mata dibangun melalui harga yang murah atau promosi yang gencar, melainkan dari cita rasa khas yang autentik, konsistensi mutu, serta pengalaman positif yang berulang. Oleh karena itu, Surabite harus menempatkan cita rasa sebagai nilai inti produk, sehingga pelanggan yang datang bukan hanya karena faktor harga atau tren, melainkan benar-benar karena kualitas rasa yang mampu memberikan kepuasan sekaligus menciptakan keterikatan emosional dengan produk.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Pada bagian ini disajikan pernyataan singkat, akurat, dan akademis yang merupakan makna yang ditarik dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya. Kesimpulan ini disusun untuk menjawab secara eksplisit rumusan masalah dan tujuan perintisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis "Surabite". Berdasarkan implementasi perintisan bisnis "Surabite" selama periode 17 Juni 2025 hingga 21 September 2025, dan analisis komprehensif pada aspek Riset dan Keuangan yang diemban oleh penulis, dapat ditarik tiga simpulan pokok:

1. Surabite berhasil memvalidasi urgensi dan potensi profitabilitas pasar kuliner tradisional inovatif. Melalui riset pasar yang mendalam, Surabite berhasil memposisikan diri untuk mengisi kekosongan pasar di segmen surabi inovatif sebuah respons strategis terhadap dinamika kuliner Yogyakarta. Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) menunjukkan bahwa sebagian besar varian produk, khususnya Sweet Modern, merupakan produk high-margin yang menjamin profitabilitas margin kotor yang tinggi (mencapai markup hingga 123%).
2. Meskipun kerangka finansial dan teknologi akurat, risiko operasional internal mengancam konversi laba kotor menjadi laba bersih yang optimal. Pengelolaan keuangan telah memenuhi akuntabilitas melalui penggunaan sistem Point of Sale (POS) Olsera untuk pencatatan transaksi yang transparan. Namun, efisiensi operasional terganggu secara signifikan oleh krisis disiplin dan akuntabilitas. Fakta ini menegaskan bahwa integritas operasional tim menjadi risiko utama yang menghambat tercapainya laba bersih maksimal.
3. Keberlanjutan bisnis Musyarakah sangat bergantung pada penegasan kembali nilai Amanah dan sinergi tim. Temuan menunjukkan adanya diskoneksi kritis antara analisis Riset dan implementasi Produksi, di mana Riset yang valid (menemukan varian best-selling) tidak dimaksimalkan. Hal ini mengindikasikan bahwa kegagalan dalam fungsi non-finansial telah melanggar prinsip kolaborasi Musyarakah, menjadi penghalang utama dalam pertumbuhan dan pemanfaatan peluang pasar.

B. Saran

Saran ini dirumuskan berdasarkan temuan kritis yang ada, ditujukan untuk perbaikan internal bisnis dan kepentingan pengembangan riset selanjutnya di bidang Ekonomi Islam.

1. Saran untuk Perbaikan dan Optimalisasi Internal Surabite

- a) Penegakan Kontrak Kinerja Operasional Musyarakah: Mendesak mitra untuk merevisi akad Musyarakah dengan memasukkan Klausul Disiplin Operasional yang Mengikat, yang secara eksplisit mengatur sanksi dan konsekuensi bagi anggota tim yang terbukti menyebabkan *waste* bahan baku atau menolak memproduksi varian yang telah ditetapkan sebagai *best-selling*.
- b) Integrasi Audit Keuangan dan Produksi: Manajer Keuangan perlu meningkatkan peran kontrolnya melalui Audit Operasional Mingguan Berbasis Data POS. Tujuannya adalah membandingkan akurasi data penjualan dengan konsumsi bahan baku untuk mengidentifikasi *waste secara real-time* dan memastikan setiap produk yang dijual konsisten serta memenuhi prinsip *Thayyiban*.
- c) Wajib Implementasi *Quality Control* (QC) *Thayyiban*: Perlu ditetapkan sistem *Quality Control* Harian yang diamanahkan kepada satu anggota tim untuk memastikan setiap produk yang disajikan konsisten, berkualitas, dan memenuhi prinsip *Thayyiban*.

2. Saran untuk Pengembangan Riset Selanjutnya

- a) Studi Empiris Kuantitatif Variabel *Non-Finansial*: Disarankan untuk melakukan studi empiris yang mengukur dampak kualitatif variabel etika tim (Amanah, sinergi, dan komitmen) terhadap Laba Bersih aktual dalam kerangka bisnis Musyarakah. Perintisan ini akan memberikan wawasan kritis mengenai faktor-faktor non-moneter dalam keberlanjutan UMKM Islam.
- b) Analisis Optimalisasi Harga Jual dan *Ghabn Fahish*: Riset akademis selanjutnya dapat berfokus pada analisis sensitivitas perubahan harga pada varian produk *high margin*. Tujuannya adalah untuk menentukan batas

Harga Jual Maksimal yang Adil (menghindari *Ghabn Fahish*) yang dapat memaksimalkan keuntungan tanpa melanggar prinsip keadilan harga.

- c) Riset Perluasan Model Bisnis: Melakukan riset kelayakan untuk diversifikasi model bisnis Surabite dari takeaway menjadi layanan dine-in kecil atau penyediaan frozen food Surabi, untuk memperluas jangkauan pasar dan menstabilkan arus kas di luar jam operasional malam.

DAFTAR PUSTAKA

- Ansori, F. (2020). Agama dan Magis sebagai Acuan Masyarakat Muslim dalam Dunia Bisnis di Era Modern. *Jurnal Perintisan Agama Dan Masyarakat*.
- Ayuningtyas, A. N. (2024). Analisis Strategi Inovasi dan Pemasaran UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 15(2), 45-58.
- Irfani, A. (2020). Penerapan Prinsip Syariah dan Fungsi Operasional Manajemen dalam Meningkatkan Akuntabilitas UMKM. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis (JESB)*, 10(2), 110–125.
- Jatira, J. H. (2022). Analisa panas optimal cawan pembuatan surabi untuk jenis surabi polos dan surabi oncom. *Jurnal Teknologika*, 12(2), 185–192.
- Maisyaro, S. &. (2022). Analisis Kinerja Agen Asuransi Sun Life Syariah di PT. Sahabat Sukses Berbisnis Surabaya. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*.
- Margaretha, H. A. (2020). PERANCANGAN SISTEM INFORMASI MANAJEMEN KEUANGAN BERBASIS WEB STUDI KASUS PT. KARYA SWADAYA ABADI. . *Jurnal Sains Dan Teknologi*.
- Murni, D. &. (2022). Analisis Sales Mix dan Kontribusi Margin dalam Perencanaan Laba Pada UMKM (Studi Kasus Toko Roti & Kue X di Kota Padang). . *Enrichment: Economic, Accounting, Management and Business*, 795-802.
- Oktavia, Y. (2021). Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan ISAK 35 Pada Kelompok Tani Mekar Sari. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 157-166.
- Rachmawati, A. K. (2020). Pengaruh Harga, Kualitas Produk, dan Gaya Hidup terhadap Proses Keputusan Pembelian Produk Hijab di Nadiraa Hijab Yogyakarta. . *Cakrawangsa Bisnis: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 187–200.
- Ramlah, R. M. (2024). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa terhadap Kewirausahaan pada Program Studi Kimia dan Pendidikan Kimia di Universitas Papua. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*.
- Saragih, M. R. (2024). Peningkatan Motivasi Belajar, Kompetensi dan Wawasan Berpikir Siswa dan Siswi Yayasan Al-Mutakabbir Kabupaten Bogor. . *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*.
- Suyatno, S. (2022). Kelembagaan dan potensi lokal dalam mendukung UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Nusantara Hasana Journal*, 2(1), 1-9.
- Widowati, I. R. (2022). Analisis SWOT untuk pengembangan bisnis kuliner (studi kasus pada UMKM Papat Sodara Food Purwakarta). *Jurnal Teknologika*, 12(1), 146–156.
- Yustitia, E. &. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. . *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1–9.
- Yusuf, A. R. (2021). Analisis Laporan Keuangan sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Investasi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 12(2), 70-76.

LAMPIRAN

A. Realisasi Agenda Kegiatan Bidang Keuangan

Pekan 1	Pekan 2	Pekan 3	Pekan 4
briefing diskusi pembagian tugas (3 jam)	Membuat laporan arus kas mingguan (1,5 Jam)	Analisis dampak promo pekan lalu (2 jam)	Rekap keuangan bulan Pertama (6 jam)
Menyusun skema diskon dan promo (3 jam)	Menyusun atau memperbaiki format (1,5 Jam)	Restok bahan baku selama 2 minggu terakhir. (3 jam)	Perencanaan keuangan untuk bulan kedua usaha (2 jam)
Membeli Bahan Baku awal (3 jam)	Menyusun laporan penjualan harian (30 menit)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
Menentukan SOP kerja (3 jam)	Menyusun laporan pengeluaran harian (1,5 jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (2 jam)
Menyiapkan format pembukuan harian / mingguan (2 jam)	Melakukan pembayaran atas pembelian Kemasan (15 menit)	Melipat kemasan produk (1 Jam)	Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)
Menyusun arus kas mingguan (1 jam)	Membuat skema bagi hasil dan laba ditahan (1,5 jam)	Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)
Membuat template laporan penjualan harian (2 jam)	Melakukan pengecekan dan pencatatan aset tetap berjalan (30 menit)	Hitung total laba kotor dan laba bersih. (2 jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)
Mencatat saldo kas awal + pengeluaran tambahan (3 jam)	Menghitung margin setelah diskon (3 jam)	Membuat grafik tren penjualan 3 minggu. (2 jam)	Rekap penjualan harian dan mingguan. (2 x 5 jam)

Kontrol Stok pemakaian harian (2 jam x 5)	Review kinerja diskon (2 jam)	Evaluasi & Strategi Keuangan Jangka Pendek (3 jam)	Menentukan anggaran untuk perbaikan fasilitas (30 menit)
Pembayaran Sewa tempat mingguan (30 Menit)	Melakukan pembelian alat penunjang kerja (2 jam 30 menit)	Audit transaksi minggu berjalan (2 Jam x 5)	melakukan pembayaran untuk pemeliharaan aset (15 Menit)
Evaluasi internal (3 jam)		Kontrol Stok pemakaian harian (2 jam x 5)	
Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)			
Membeli Bahan Pakai Habis (1 jam)			
39,5 jam	14,75 jam	45 jam	38 jam

Pekan 5	Pekan 6	Pekan 7	Pekan 8
Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (15 menit)	Melakukan audiensi ke dinas koperasi dan umkm (3 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Rekap keuangan bulan Kedua (6 jam)
Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)
Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	Penyusunan Anggaran Bulan Ketiga (2 jam)
Audit transaksi minggu berjalan (2 Jam x 5)	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Evaluasi Sistem Pembayaran & Saluran Keuangan (4 Jam)

Koordinasi biaya promosi (2 jam)	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)	Update data pembukuan & bukti transaksi (1 Jam 30 menit x 3)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	survey vendor kursi lipat (2 Jam)	Monitoring kas (2 Jam x 3)	Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (6 jam)
Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Update data pembukuan & bukti transaksi (1 Jam 30 menit x 3)	Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)	Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)
Membersihkan Alat jualan (1 Jam x 6)	Diskusi efisiensi biaya produksi (3 Jam)	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Kordinasi dengan produksi untuk melakukan riset kedepannya (3 Jam)
	Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam)	Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Menentukan anggaran riset produk (1 jam)
	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)
	Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)
			Membuat Draft Proposal Kerjasama (2 Jam)
35,25 jam	33,5 jam	37,25 Jam	46 jam

Pekan 9	Pekan 10	Pekan 11	Pekan 12
---------	----------	----------	----------

Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Rekap keuangan bulan Ketiga (6 jam)
Melakukan pembayaran atas pembelian Roda gerobak(15 menit)	Melakukan pembayaran atas pembelian roda gerobak (15 menit)	Melakukan auditing transaksi berjalan 4 Jam)	Membuat laporan arus kas (3 jam)
Reparasi gerobak (45 Menit)	Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)
Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)
Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Menyusun rekapitulasi penjualan (3 jam)
Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis (3 Jam)	Melakukan pengecekan pembukuan (1 Jam 45 menit)	Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Neraca dan lap posisi keuangan (3 jam)
Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)		Lap raba/rugi (3jam)
Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)

	Reparasi gerobak (45 Menit)		
22,75 Jam	20,75 Jam	21,75 Jam	30 Jam

B. Laporan Realisasi Agenda Kegiatan Bagian Riset

Diskusi pembagian tugas (3 Jam)	Melakukan mini wawancara langsung dengan 5–10 responden (1,5 Jam)	Uji coba varian baru (5 Jam)	Riset peningkatan fasilitas (2 Jam)
Membuat kuis online / offline identifikasi perilaku konsumen (2 Jam)	Menyusun rekomendasi tren yang relevan dan bisa diaplikasikan (1,5 Jam)	memberikan tester Varian Baru atau Inovasi (8 Jam)	Melakukan riset mengenai informasi pasar makanan tradisional di media sosial (1 Jam)
Mengumpulkan <i>feedback</i> pelanggan (rasa, tekstur, harga, kemasan (2 Jam)	Melakukan riset kepada konsumen terhadap jenis produk yang diinginkan (2 Jam)	Membuat <i>customer mix</i> (2 Jam)	
Riset aplikasi kasir yang akan dipakai (3 Jam)	Trial Live Tiktok (2jam)	Memberikan Survey kepuasan kepada pelanggan (4 Jam)	
Pelatihan penggunaan aplikasi kasir (2 Jam)	Melakukan tes rasa internal dan terbatas ke pelanggan tetap (5 Jam)	Mengolah data dan menentukan jumlah produksi untuk penjualan (4 Jam)	
Penyusunan Laporan Riset Mingguan (2 Jam)	membuat kuis online <i>feedback</i> dari kemasan (2 Jam)		
	Melakukan riset promo yang akan datang (4 Jam)		
	produksi konten tren media sosial (1 Jam)		

	membuat laporan riset mingguan (1 Jam)		
14 Jam	18 Jam	23 Jam	3 Jam

C. Laporan Kegiatan Mingguan Bagian Keuangan

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 1						
1	15/06/2025		briefing diskusi pembagian tugas & Menyusun skema diskon dan promo	Rapat awal mengenai pembahasan teknis, SOP kerja, pembagian jobdesk. dan juga pembahasan terkait diskon pada bulan pertama	6 jam	
2	17/06/2025		Membeli Bahan Baku awal (3 jam)	Membeli Bahan baku ke lotte mart dan grosir telur untuk persediaan stok selama seminggu	3 jam	
3	17/06/2025		Menyiapkan format pembukuan harian / mingguan	Mencari, menentukan, menetapkan format laporan harian dan mingguan pada <i>spreadsheet</i> dan aplikasi POS	2 jam	
4	25/06/2025		Menyusun arus kas mingguan	menyajikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas dalam suatu periode akuntansi.	1 jam	
5	17/06/2025		Membuat template laporan penjualan harian	Membuat standar pelaporan agar mempermudah pencatatan keuangan harian kedepannya	2 jam	
6	17/06/2025		Kontrol Stok pemakaian harian	Melakukan pengecekan stok selama satu minggu berjalan untuk	5 Jam	

				dijadikan evaluasi dan proyeksi kedepannya agar lebih efektif dalam penggunaan dan belanja		
7	17/06/2025		Membeli Bahan Pakai Habis (1 jam)	Melakukan belanja darurat pada bahan pakai yang habis/rusak	1 Jam	
8	17/06/2025		Melakukan pembelian alat penunjang kerja	Membeli kebutuhan tenda, Langganan aplikas POS, dll.		

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 2						
1	27/06/2025		Menyusun atau memperbaiki format (1,5 Jam)	Memperbaiki format dokumen-dokumen keuangan dan operasional seperti laporan penjualan, pengeluaran dan rekap penjualan mingguan agar dapat terbaca dan rapi	1,5 jam	
2	27/06/2025		Menyusun laporan penjualan harian (30 menit)	Mencatat dan merekap seluruh transaksi penjualan yang terjadi dalam satu hari ke dalam laporan harian.	30 menit	
3	27/06/2025		Menyusun laporan pengeluaran harian (1,5 jam)	Membuat tabel berisikan semua harga pada setiap pembelian yang dilakukan ataupun pembelian berulang	1,5 jam	
4	27/06/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian Kemasan	Melaksanakan proses pembayaran kepada supplier atas pembelian bahan kemasan produk (dus)	15 Menit	

			(15 menit)			
5	28/06/2025		Membuat skema bagi hasil dan laba ditahan (1,5 jam)	Menyusun skema pembagian keuntungan antara pemilik modal dan pengelola usaha berdasarkan akad syariah (misalnya musyarakah atau mudharabah). Dalam kegiatan ini juga disertakan perhitungan laba ditahan untuk keperluan ekspansi atau dana cadangan usaha.	1,5 jam	
	27/06/2025		Melakukan pengecekan dan pencatatan aset tetap berjalan (30 menit)	Melakukan inventarisasi dan pencatatan terhadap aset tetap yang digunakan dalam operasional, seperti peralatan masak, kulkas, dan gerobak. Pencatatan dilakukan untuk memastikan kondisi, jumlah, dan nilai buku aset tetap secara berkala.	30 Menit	
	27/06/2025		Menghitung margin setelah diskon (3 jam)	Melakukan analisis dan perhitungan margin keuntungan bersih setelah penerapan potongan harga atau promo. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang tetap diperoleh dan menilai apakah promo yang dijalankan masih menguntungkan secara finansial.	3 Jam	
	27/06/2025		Review kinerja diskon (2 jam)	Mengevaluasi efektivitas program diskon atau promosi yang telah diterapkan. Analisis dilakukan terhadap peningkatan volume penjualan, penurunan margin, serta dampak terhadap loyalitas pelanggan. Hasil review digunakan sebagai dasar pengambilan	2 Jam	

				keputusan untuk strategi promosi selanjutnya.		
--	--	--	--	---	--	--

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 3						
1	30/06/2025		Analisis dampak promo pekan lalu (2 jam)	Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap pelaksanaan promo yang telah berlangsung, termasuk dampaknya terhadap volume penjualan, total diskon, perubahan laba, serta strategi promosi yang dapat diterapkan di masa mendatang.	4 jam	
2	01/07/2025		Restok bahan baku selama 2 minggu terakhir. (3 jam)	Melakukan pencatatan dan pengecekan ketersediaan stok, menghitung kebutuhan bahan baku berdasarkan tren penjualan, serta mengoordinasikan pembelian ke supplier untuk memastikan kelancaran produksi tanpa kelebihan atau kekurangan bahan.	4 jam	
3	02/07/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Pembelian di shoope dengan melihat review dari pembeli	4 jam	
4	06/07/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menghitung semua biaya yang diperlukan di rendang dengan melihat juga admin dari GoFood	5 jam	

5	04/07/2025		Membeli Kemasan Darurat (2 Jam)	karena habis stok kemasan, maka saya membeli kemasan serupa di toko terdekat	2 jam	
6	01/07/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)		5 Jam	
7	06/07/2025		Hitung total laba kotor dan laba bersih. (2 jam)	Melakukan rekapitulasi pendapatan dan pengeluaran selama periode berjalan untuk menentukan total laba kotor dan laba bersih sebagai dasar evaluasi performa usaha.	2 Jam	
8	06/07/2025		Membuat grafik tren penjualan 3 minggu. (2 jam)	Mengolah data penjualan harian selama 3 minggu terakhir dan menyajikannya dalam bentuk grafik visual untuk melihat pola kenaikan atau penurunan penjualan.	2 Jam	
9	06/07/2025		Evaluasi & Strategi Keuangan Jangka Pendek (3 jam)	Menganalisis kondisi keuangan terkini, mengidentifikasi kendala, serta merumuskan langkah strategis jangka pendek untuk menjaga arus kas dan stabilitas operasional.	3 Jam	
10	06/07/2025		Audit transaksi minggu berjalan (2 Jam x 5)	Melakukan pengecekan dan pencocokan transaksi keuangan harian selama satu minggu guna memastikan seluruh pencatatan sesuai dan akurat.	10 Jam	
11	04/07/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (2 jam x 5)	Memantau dan mencatat penggunaan bahan baku setiap hari untuk menghindari kelebihan atau kekurangan stok serta mendukung efisiensi biaya produksi.	10 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 4						
1	07/13/2025		Rekap keuangan bulan Pertama (6 jam)	Mengumpulkan dan merekap seluruh pemasukan dan pengeluaran selama bulan pertama sebagai dasar evaluasi usaha.	6 Jam	
	07/13/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Membuat laporan keuangan mingguan yang mencakup ringkasan pendapatan, pengeluaran, dan saldo kas.	2 Jam	
3	07/13/2025		Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (6 jam)	Menyusun laporan keuangan lengkap untuk satu bulan operasional, termasuk laba rugi dan posisi keuangan usaha.	6 Jam	
4	07/13/2025		Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)	Melakukan pengecekan dan verifikasi transaksi harian untuk memastikan semua tercatat dengan benar dan tidak ada selisih.	5 Jam	
5	07/17/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memantau dan mencatat penggunaan bahan baku setiap hari untuk menjaga ketersediaan dan mencegah pemborosan.	5 Jam	
6	07/18/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat semua transaksi masuk dan keluar setiap hari secara sistematis untuk mendukung transparansi keuangan.	5 Jam	
7	07/13/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (2 x 5 jam)	Mengolah data penjualan harian menjadi laporan mingguan untuk menganalisis performa penjualan dan tren konsumen.	10 Jam	

8	07/12/2025		Menentukan anggaran untuk perbaikan fasilitas (30 menit)	Menghitung kebutuhan dana dan menetapkan alokasi anggaran untuk perbaikan atau pengadaan sarana penunjang usaha.	30 Menit	
9	07/12/2025		melakukan pembayaran untuk pemeliharaan aset (15 Menit)	Melaksanakan pembayaran rutin untuk menjaga kondisi aset usaha seperti alat masak, gerobak, atau peralatan lainnya.	15 Menit	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 5						
1	22/07/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (15 menit)	Proses melakukan pelunasan tagihan kepada supplier atas barang baku yang telah dibeli untuk mendukung kegiatan produksi atau operasional.	3 jam	
2	22/07/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat semua transaksi keuangan dan operasional harian secara sistematis untuk memastikan keakuratan data keuangan.	5 jam	
4	27/07/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Membuat ringkasan posisi keuangan mingguan, termasuk pemasukan, pengeluaran, dan saldo kas, untuk evaluasi kondisi keuangan jangka pendek.	2 jam	
5	27/07/2025		Audit transaksi minggu berjalan (2 Jam x 5)	Melakukan pemeriksaan dan verifikasi terhadap semua transaksi keuangan selama minggu tersebut guna memastikan keabsahan dan ketepatan pencatatan.	10 jam	

6	25/07/2025		Koordinasi biaya promosi (2 jam)	Menelaah biaya promo apakah perlu ditekan atau normal saja	2 jam	
7	22/07/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memantau dan mencatat keluar-masuk barang di gudang setiap hari untuk memastikan ketersediaan dan mencegah kekurangan atau kelebihan stok.	5 jam	
8	23/07/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Survei di tiktok dan review tentang aplikasi-aplikasi penunjang	5 jam	
					31 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 6						
1	29/07/2025		Melakukan audiensi ke dinas koperasi dan umkm (3 Jam)	Mengadakan pertemuan dengan pihak dinas untuk mendapatkan arahan, dukungan, atau informasi terkait pengelolaan usaha UMKM di sekitaran stadion Maguwo.	3 jam	
2	03/08/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat semua transaksi masuk dan keluar setiap hari untuk memastikan arus kas tercatat secara rapi dan akurat.	5 jam	
3	03/08/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Mengompilasi data keuangan harian menjadi laporan mingguan yang mencerminkan kondisi keuangan usaha.	2 jam	

4	30/07/2025		Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	Melakukan diskusi bersama tim untuk meninjau pencapaian, hambatan, dan perbaikan yang diperlukan dalam operasional usaha.	2,45 jam	
5	03/08/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)	Menyelesaikan proses transaksi pembayaran pembelian bahan baku yang digunakan dalam kegiatan riset produk.	15 menit	
6	03/08/2025		survey vendor kursi lipat (2 Jam)	Mengunjungi atau menghubungi vendor untuk membandingkan kualitas dan harga kursi lipat yang akan digunakan dalam operasional.	2 jam	
7	03/08/2025		Update data pembukuan & bukti transaksi (1 Jam 30 menit x 3)	Memperbarui dokumen pembukuan dan mengarsipkan bukti transaksi untuk menjaga keteraturan dan transparansi laporan keuangan.	1,2 Jam	
8	04/08/2025		Diskusi efisiensi biaya produksi (3 Jam)	Melakukan analisis bersama tim untuk mencari strategi penghematan dan optimalisasi biaya dalam proses produksi.	3 Jam	
9	03/08/2025		Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam)	Memeriksa kembali transaksi yang terjadi selama satu minggu untuk memastikan tidak ada kesalahan atau kekeliruan pencatatan.	1 Jam	

10	03/08/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Mengecek ketersediaan dan penggunaan bahan baku setiap hari guna menghindari kekurangan atau pemborosan.	5 Jam	
11	03/08/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Menggabungkan data penjualan harian untuk dijadikan laporan mingguan sebagai bahan evaluasi performa penjualan.	5 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 7						
1	5/8/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat setiap transaksi harian untuk memastikan semua arus kas tercatat dengan baik.	5 Jam	
2	10/8/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun rangkuman laporan keuangan mingguan sebagai bahan evaluasi.	2 Jam	
3	10/8/2025		Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	Melakukan diskusi dan evaluasi bersama tim untuk menilai progres serta menemukan perbaikan.	2 Jam	
4	10/8/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Memperbarui catatan pembukuan dan melengkapi bukti transaksi agar data tetap akurat.	2 Jam	

5	10/8/2025		Update data pembukuan & bukti transaksi (1 Jam 30 menit x 3)	Memperbarui catatan pembukuan dan melengkapi bukti transaksi agar data tetap akurat.	4,5 Jam	
6	6/8/2025		Monitoring kas (2 Jam x 3)	Melakukan pengecekan kondisi kas secara berkala untuk mengontrol saldo dan kebutuhan operasional.	6 Jam	
7	10/8/2025		Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)	Mengecek kembali transaksi selama minggu berjalan untuk memastikan tidak ada kesalahan pencatatan.	5 Jam	
8	8/8/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memantau penggunaan stok setiap hari agar sesuai kebutuhan dan menghindari kekurangan.	5 Jam	
9	10/8/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Mengumpulkan data penjualan harian dan mingguan untuk melihat tren serta hasil pencapaian.	5 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 8						
1	19/8/2025		Rekap keuangan bulan Kedua (6 jam)	Menghimpun dan menyusun catatan keuangan bulan kedua sebagai dasar evaluasi.	6 Jam	
2	12/8/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat transaksi harian untuk memastikan arus kas tercatat secara rapi.	5 Jam	Rp. 100.000
3	19/8/2025		Penyusunan Anggaran Bulan	Membuat perencanaan anggaran operasional dan	2 Jam	

			Ketiga (2 jam)	kebutuhan bulan berikutnya.		
4	19/8/2025		Evaluasi Sistem Pembayaran & Saluran Keuangan (4 Jam)	Meninjau efektivitas metode pembayaran dan saluran keuangan yang digunakan.	4 Jam	
5	19/8/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Merangkum laporan keuangan mingguan sebagai bahan monitoring rutin.	2 Jam	
6	19/8/2025		Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (6 jam)	Membuat laporan keuangan bulanan lengkap untuk analisis dan pelaporan.	6 Jam	
7	19/8/2025		Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)	Melakukan pemeriksaan ulang terhadap transaksi agar terhindar dari kesalahan pencatatan.	5 Jam	Rp. 100.000
8	19/8/2025		Kordinasi dengan produksi untuk melakukan riset kedepannya (3 Jam)	Berkomunikasi dengan tim produksi guna membahas rencana riset produk baru.	3 Jam	
9	19/8/2025		Menentukan anggaran riset produk (3 jam)	Menetapkan besaran anggaran untuk kegiatan riset dan pengembangan produk.	3 Jam	
10	16/8/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memantau penggunaan stok setiap hari agar efisien dan sesuai kebutuhan.	6 Jam	
11	18/8/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan.	Menghimpun data penjualan untuk mengetahui tren dan pencapaian.	5 Jam	

			(1 x 5 jam)			
12	19/8/2025		Membuat Draft Proposal Kerjasama (2 Jam)	Menyusun rancangan awal proposal untuk peluang kerjasama bisnis.	5 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 9						
1	26/08/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melakukan pembayaran untuk pembelian bahan baku yaitu Tepung beras dll. dibagi 3 waktu masing masing 15 menit	3 jam	
2	26/08/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian Roda gerobak(15 menit)	Melakukan transaksi pembayaran untuk pembelian roda gerobak yang diperlukan untuk operasional.	9 jam	
3	26/08/2025		Reparasi gerobak (45 Menit)	Memperbaiki gerobak yang rusak dalam waktu sekitar 45 menit agar kembali siap digunakan.	8 jam	
4	26/08/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (6 X 1 Jam)	Pencatatan semua transaksi harian yang dilakukan selama 5 hari, dengan alokasi waktu 1 jam per hari.	12 jam	

5	31/08/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Mengolah data keuangan harian menjadi laporan yang memberikan gambaran kondisi keuangan bisnis selama seminggu.	4 jam	
6	26/08/2025		Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan non-operasional bisnis (3 Jam)	Membahas dan merencanakan pengelolaan biaya operasional dan non-operasional untuk meningkatkan efisiensi bisnis.	1 Jam	
7	26/08/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memeriksa dan mengontrol penggunaan bahan baku harian selama 5 sesi yang berbeda, memastikan persediaan tetap terjaga.	5 Jam	
8	31/08/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Mengumpulkan data penjualan setiap hari dan merangkumnya menjadi laporan mingguan untuk dianalisis.	5 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 10						
1	2/9/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Melaksanakan pembayaran pembelian bahan baku dalam 3 sesi, memastikan kebutuhan produksi tetap terpenuhi.	45 menit	Rp. 100.000
2	2/9/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian roda gerobak	Transaksi pembayaran tambahan untuk bahan baku, guna menunjang	15 menit	

			(15 menit)	kelancaran operasional.		
3	2/9/2025		Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)	Pembayaran khusus untuk bahan baku yang digunakan dalam kegiatan riset dan pengembangan produk.	15 Menit	
4	2/9/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Mencatat seluruh arus kas harian selama 5 hari, agar transaksi tercatat dengan rapi dan transparan.	5 Jam	
5	7/9/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Mengompilasi data keuangan harian menjadi laporan mingguan untuk evaluasi kondisi finansial usaha.	2 Jam	
6	5/9/2025		Melakukan pengecekan pembukuan (1 Jam 45 menit)	Mengecek ulang catatan pembukuan untuk memastikan kesesuaian data transaksi dengan bukti yang ada.	1 Jam 45 Menit	
7	2/9/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Mengevaluasi penggunaan bahan baku setiap hari dalam 5 sesi, menjaga keseimbangan antara stok masuk dan keluar.	5 Jam	
8	7/9/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Mengumpulkan dan merangkum data penjualan harian untuk disusun menjadi laporan mingguan sebagai bahan analisis.	5 Jam	

9	2/9/2025		Reparasi gerobak (45 Menit)	Melakukan perbaikan pada gerobak agar tetap layak pakai dan mendukung kelancaran operasional.	45 Menit	
---	----------	--	-----------------------------	---	----------	--

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 11						
1	9/9/2025		Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	Proses pembayaran bahan baku dalam 3 sesi untuk memastikan ketersediaan bahan produksi tetap terjaga.	45 Menit	
2	9/9/2025		Melakukan auditing transaksi berjalan (4 Jam)	Pemeriksaan dan peninjauan transaksi yang sedang berlangsung untuk memastikan akurasi serta kepatuhan pencatatan keuangan.	4 Jam	
3	9/9/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Pencatatan transaksi keuangan setiap hari selama 5 sesi, menjaga keteraturan dan transparansi arus kas.	5 Jam	
4	14/9/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Menyusun laporan berdasarkan data transaksi harian untuk memberikan gambaran kondisi keuangan mingguan.	2 Jam	
5	9/9/2025		Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	Memantau penggunaan dan ketersediaan bahan baku setiap hari, dilakukan dalam 5 sesi terpisah.	5 Jam	
6	14/9/2025		Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)	Mengompilasi data penjualan harian untuk dirangkum menjadi laporan mingguan sebagai dasar evaluasi kinerja usaha.	5 Jam	

No	Tanggal	Tambahan (minggu)	Kegiatan	Uraian Kegiatan	Waktu	Biaya
Minggu Ke - 12						
1	22/9/2025		Rekap keuangan bulan Ketiga (6 jam)	Mengompilasi seluruh transaksi keuangan selama bulan ketiga menjadi rekap menyeluruh sebagai dasar evaluasi.	6 jam	
2	22/9/2025		Membuat laporan arus kas (3 jam)	Menyusun laporan arus kas untuk menggambarkan aliran masuk dan keluar dana usaha secara detail.	3 jam	
3	16/9/2025		Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	Pencatatan transaksi harian selama 5 sesi agar arus kas tercatat rapi dan terkontrol.	5 jam	
4	21/9/2025		Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	Mengolah catatan keuangan harian menjadi laporan mingguan yang lebih ringkas dan terstruktur.	2 Jam	
5	22/9/2025		Menyusun rekapitulasi penjualan (3 jam)	Merangkum seluruh data penjualan selama periode tertentu untuk memudahkan analisis performa usaha.	3 Jam	
6	22/9/2025		Neraca dan lap posisi keuangan (3 jam)	Menyusun laporan neraca untuk menampilkan posisi aset, kewajiban, dan ekuitas perusahaan.	3 Jam	
7	22/9/2025		Lap laba/rugi (3jam)	Membuat laporan laba/rugi untuk menilai kinerja usaha berdasarkan pendapatan dan beban selama periode tertentu.	3 Jam	
8	17/9/2025		Kontrol Stok pemakaian	Mengecek penggunaan bahan baku harian selama 5	5 Jam	

			harian (1 jam x 5)	sesi untuk memastikan stok selalu terjaga.		
--	--	--	--------------------	--	--	--

D. Bukti Agenda Kegiatan Bagian Keuangan

Pekan 1

No	Kegiatan	Gambar
----	----------	--------

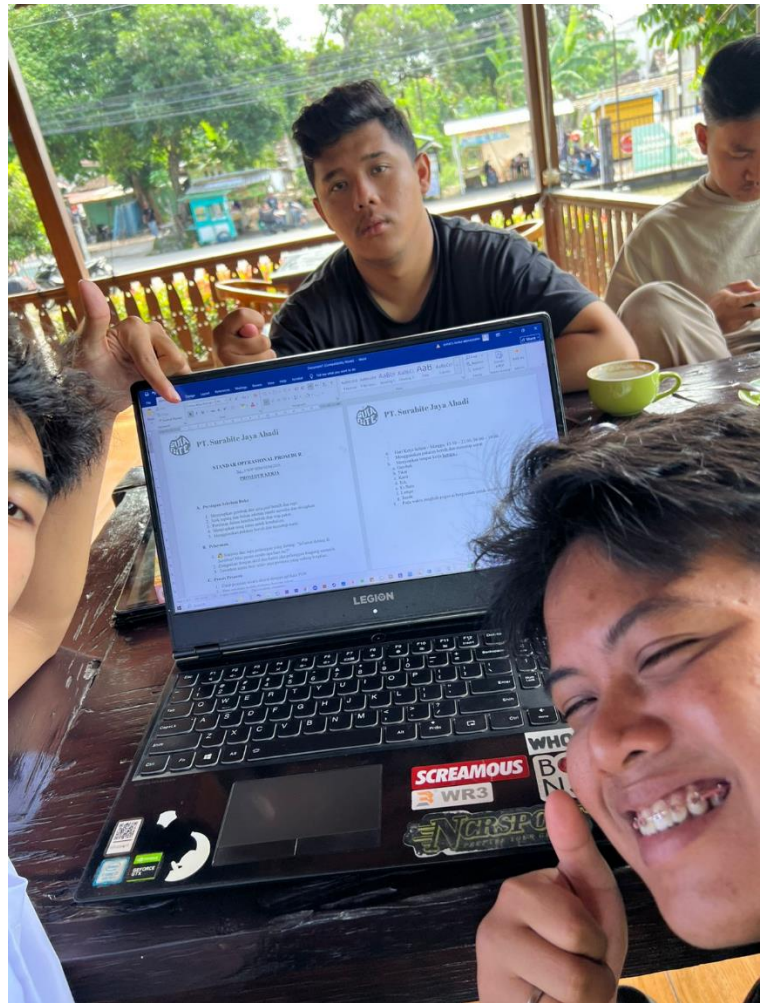
1	Briefing Pembagian Tugas	 A photograph showing three young men sitting around a dark wooden table on a balcony. They are focused on a laptop screen. The man on the left is wearing a dark hoodie and has his head resting on his hand. The man in the middle is wearing a light-colored shirt and is pointing at the screen. The man on the right is wearing a dark t-shirt and is looking at the screen. On the table, there is a laptop, a notebook, and a glass of water. A potted plant is on the table. The balcony has a wooden railing and a ceiling with exposed wooden beams. A white electric fan is hanging from the ceiling. In the background, there are other buildings and trees under a clear sky.
---	--------------------------------	---

2 Membeli Bahan Baku awal



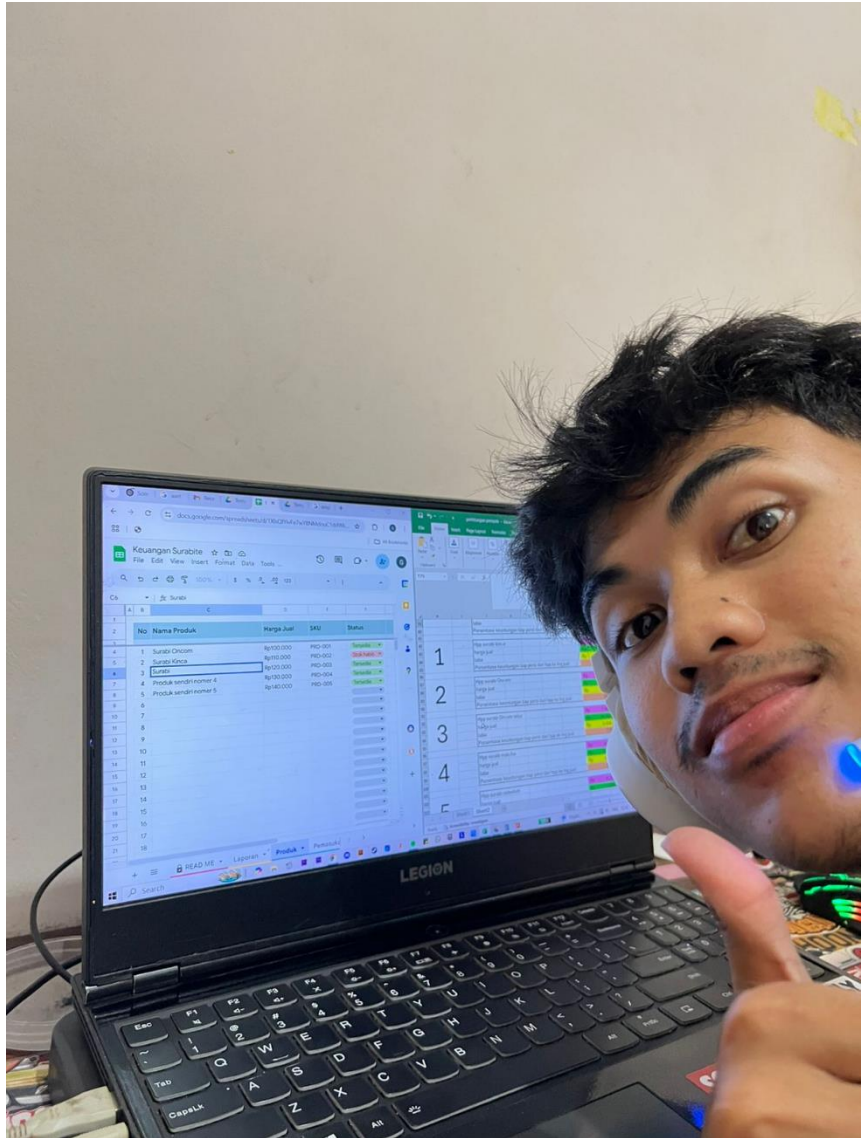
3

Menentukan SOP
kerja **(3 jam)**



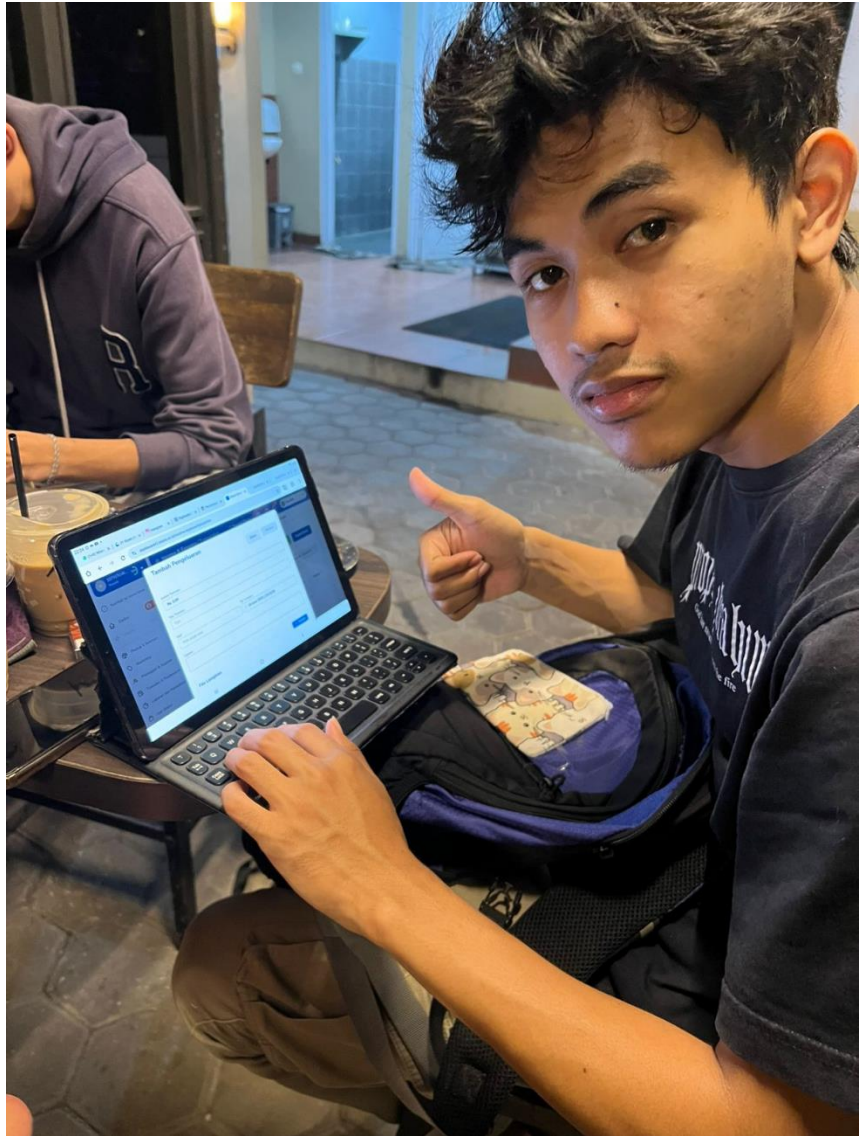
4

Menyiapkan
format
pembukuan
harian /
mingguan



5

**Mencatat
saldo kas
awal +
pengeluaran
tambahan**



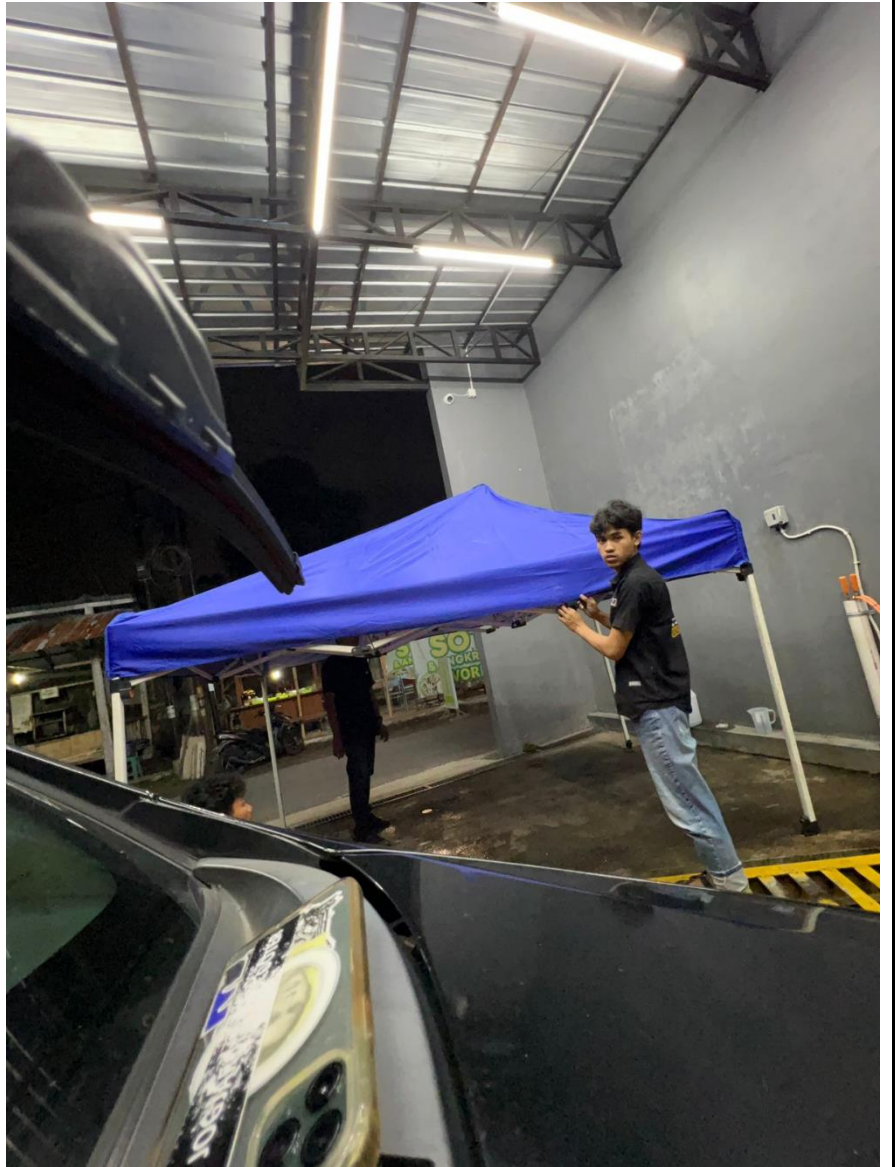
6

**Audit
transaksi
minggu
berjalan**



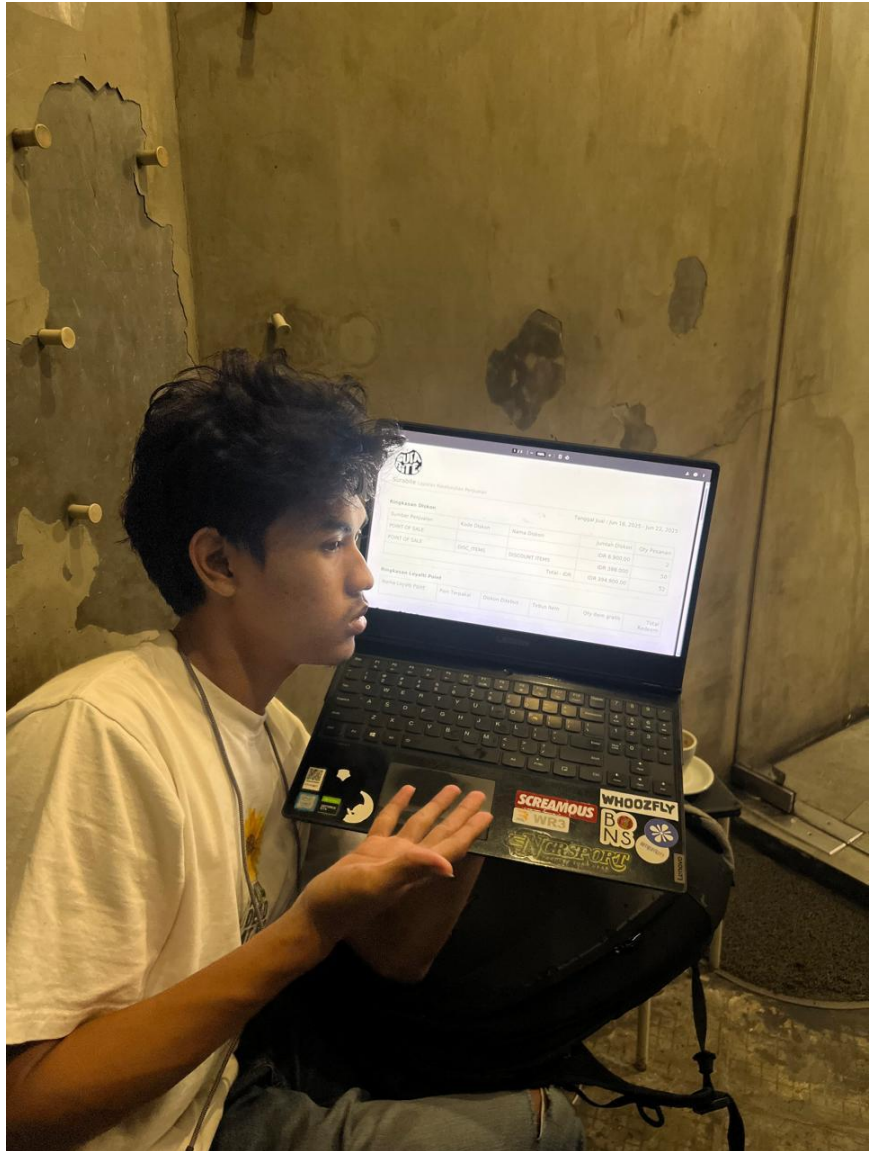
7

Melakukan pembelian alat penunjang kerja

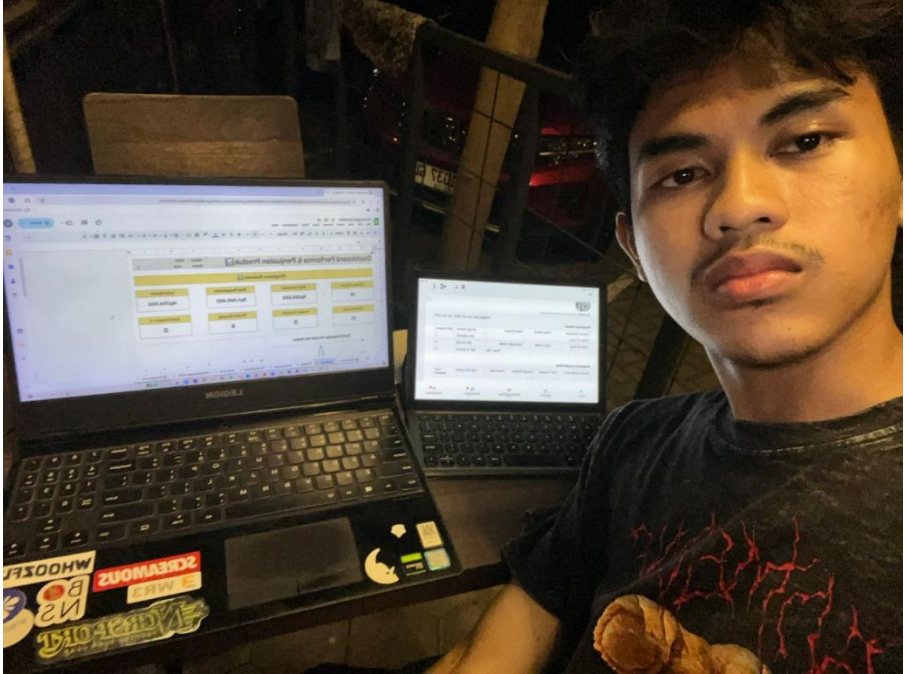


8

Membuat
laporan
arus kas
mingguan

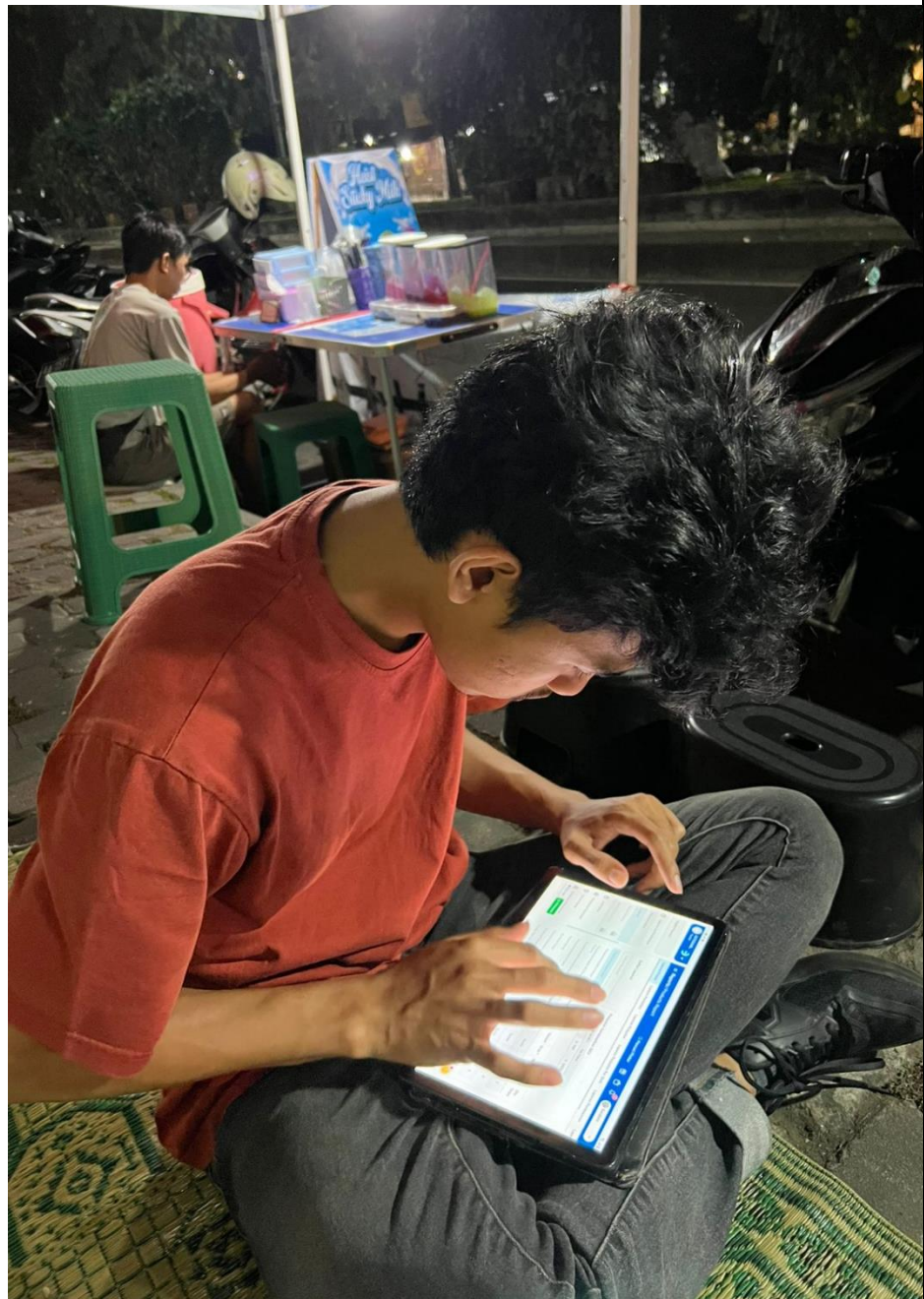


, Pekan 2

No	Kegiatan	Gambar
1	Menyusun atau memperbaiki i format (1,5 Jam)	 A young man with dark hair and a mustache is sitting at a desk, looking towards the camera. He is wearing a dark t-shirt with a red graphic. In front of him are two laptops. The laptop on the left is open and shows a web application with a yellow and white interface. The laptop on the right is also open and shows a similar web application. The desk has some stickers on it, including one that says 'WHOOZ' and another that says 'SCEAMONZ'. The background is dark and out of focus.

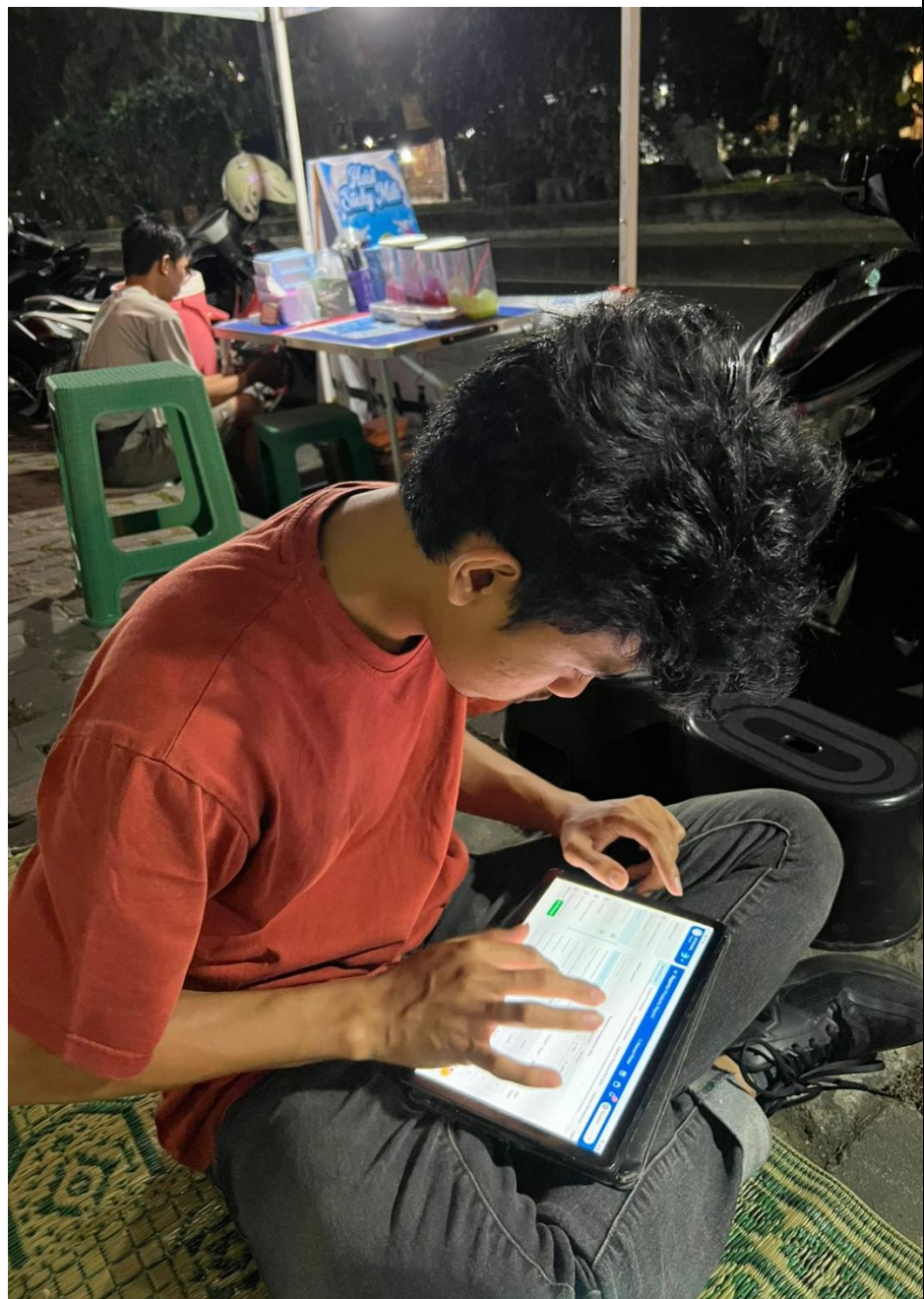
2

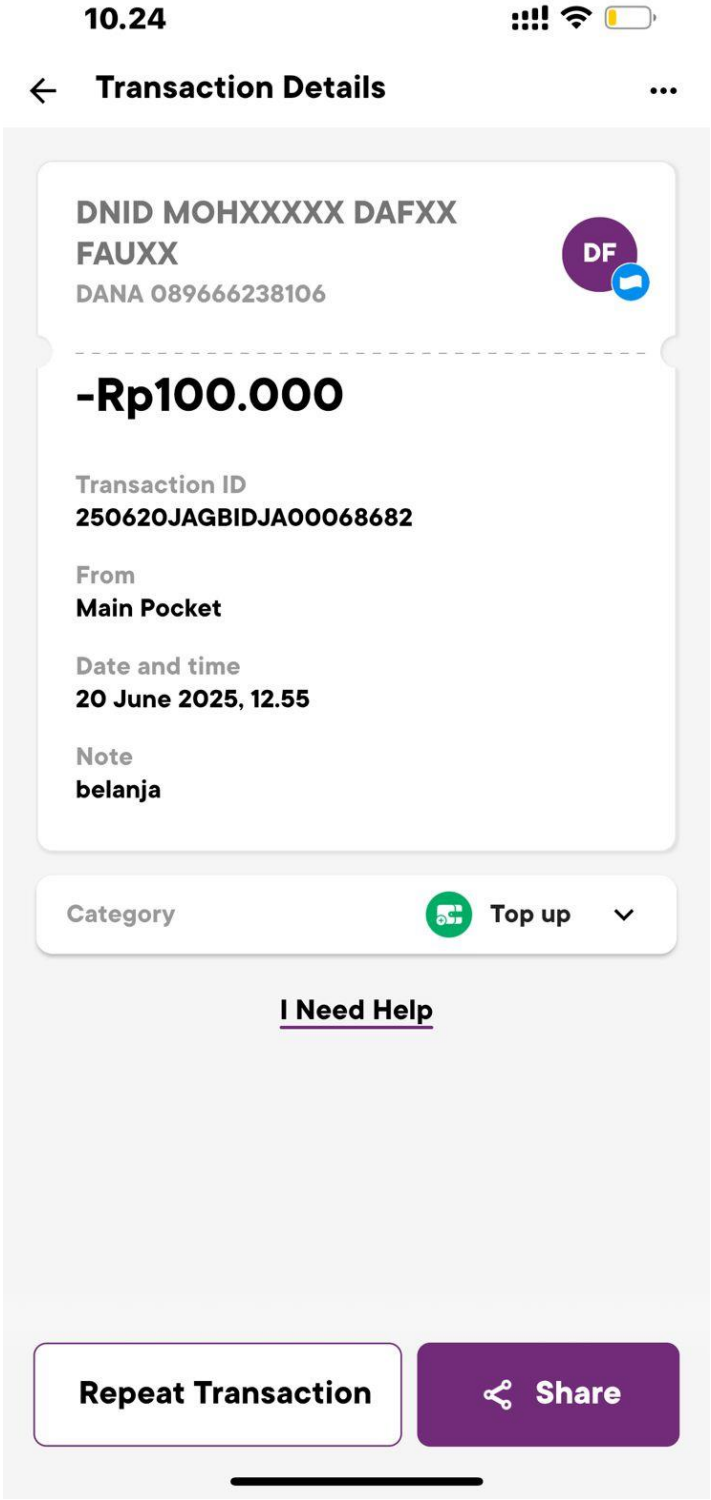
**Menyusun
laporan
penjualan
harian (30
menit)**



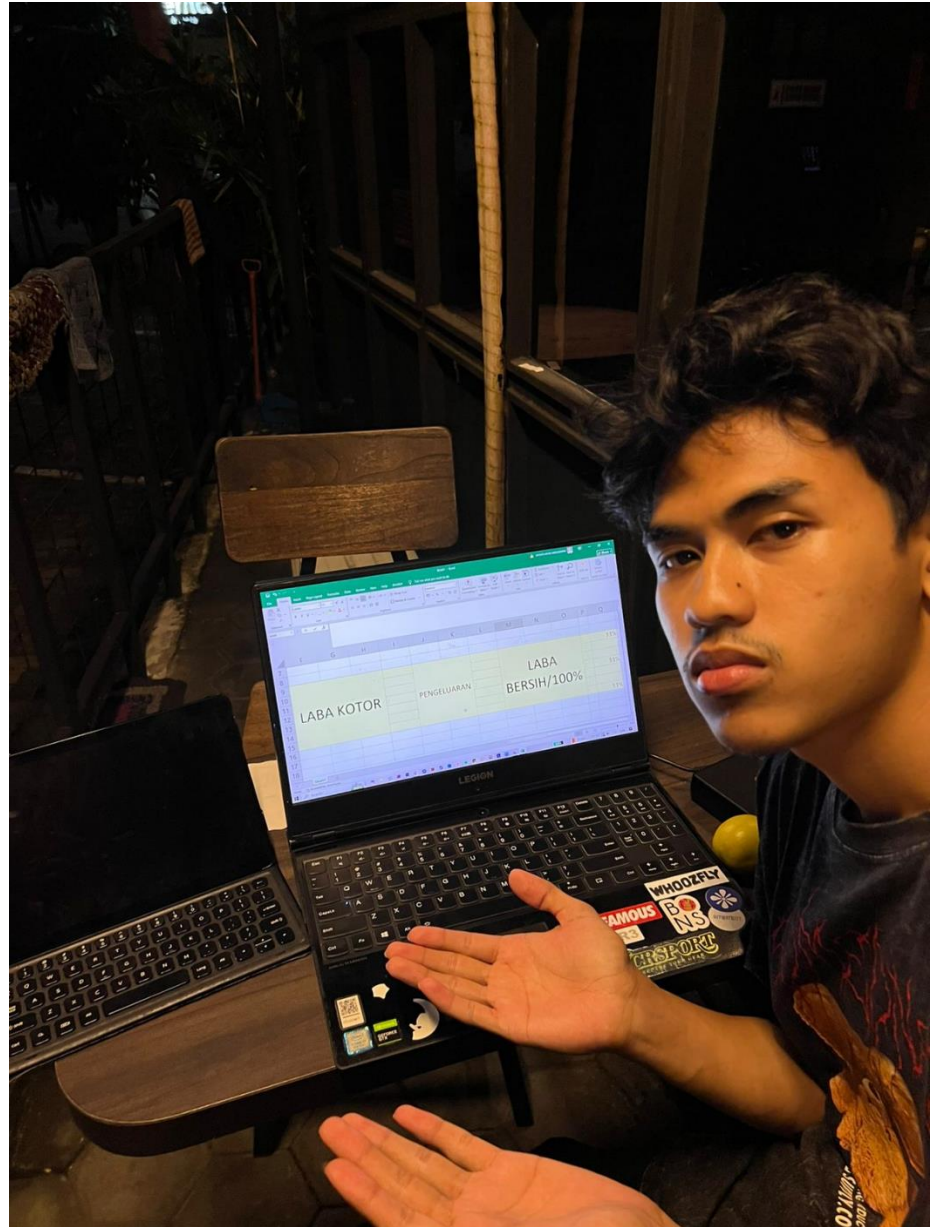
3

**Menyusun
laporan
pengeluara
n harian (1,5 jam)**

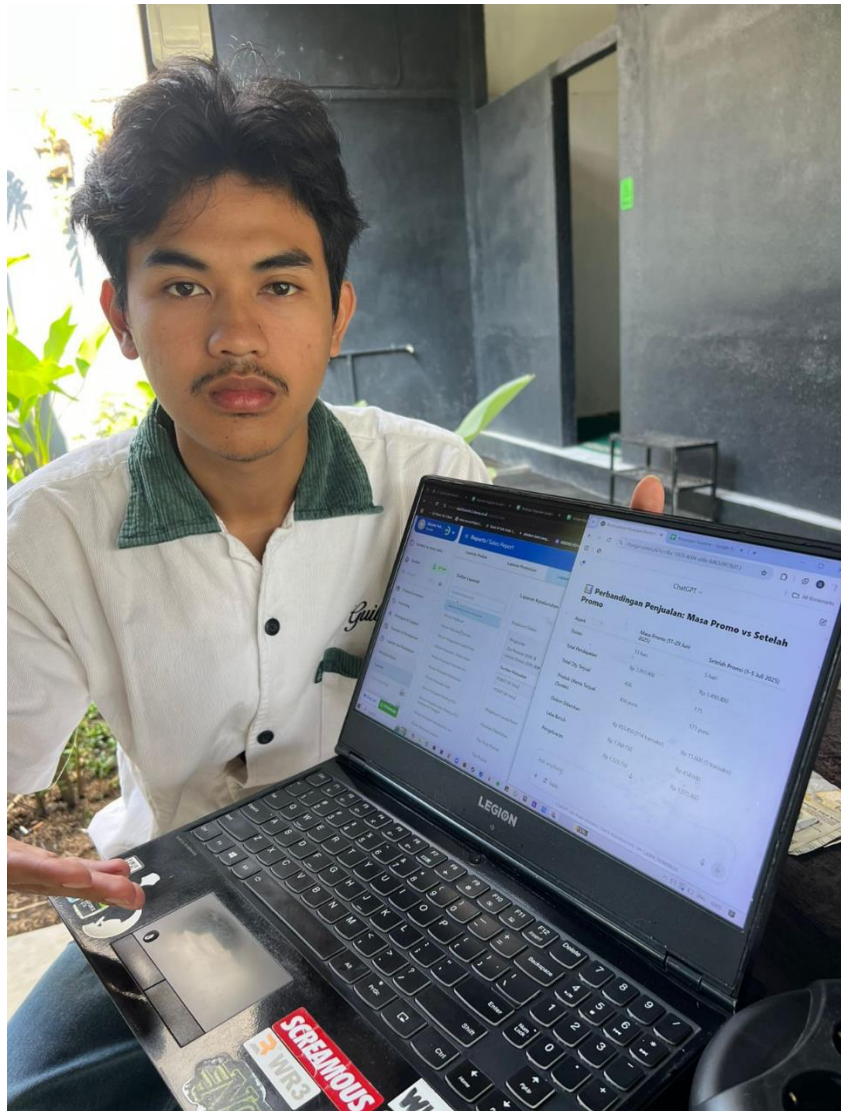


4	<p>Melakukan pembayaran atas pembelian Kemasan (15 menit)</p>	 <p>The screenshot displays the 'Transaction Details' page in the DANA app. At the top, the time is 10.24. The transaction is a top-up of -Rp100.000. The transaction ID is 250620JAGBIDJA00068682, and it was performed from the 'Main Pocket' on June 20, 2025, at 12:55. The note indicates it was for 'belanja' (shopping). The category is set to 'Top up'. At the bottom, there are buttons for 'Repeat Transaction' and 'Share'.</p> <p>10.24</p> <p>Transaction Details</p> <p>DNID MOHXXXXX DAFXX FAUXX DANA 089666238106</p> <p>-Rp100.000</p> <p>Transaction ID 250620JAGBIDJA00068682</p> <p>From Main Pocket</p> <p>Date and time 20 June 2025, 12.55</p> <p>Note belanja</p> <p>Category  Top up</p> <p>I Need Help</p> <p>Repeat Transaction  Share</p>
---	---	--

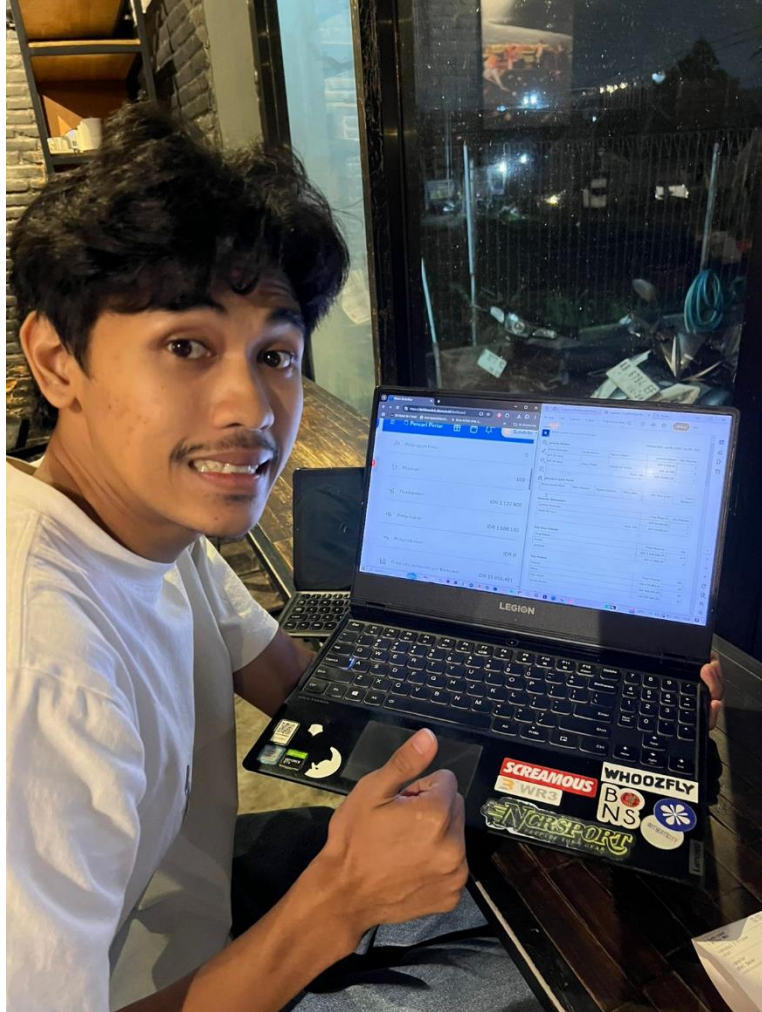
5 Membuat
Skema Bagi
Hasil



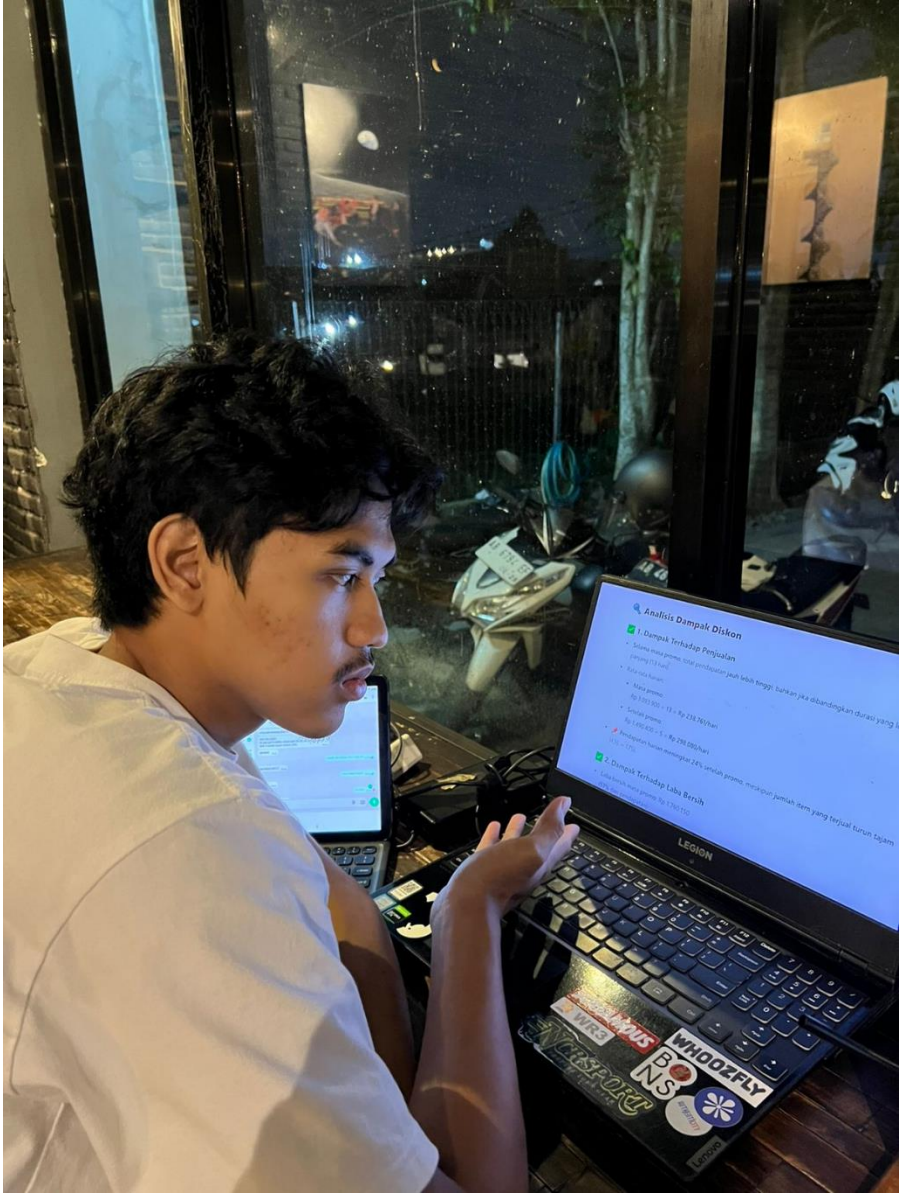
6 Menghitung margin setelah diskon (3 jam)



7 **Review kinerja**
diskon (2 jam)



WEEK 3,

No	Kegiatan	Gambar
1	Analisis dampak promo pekan lalu (2 jam)	

2

Restok
bahan
baku
selama 2
minggu
terakhir.
(3 jam)







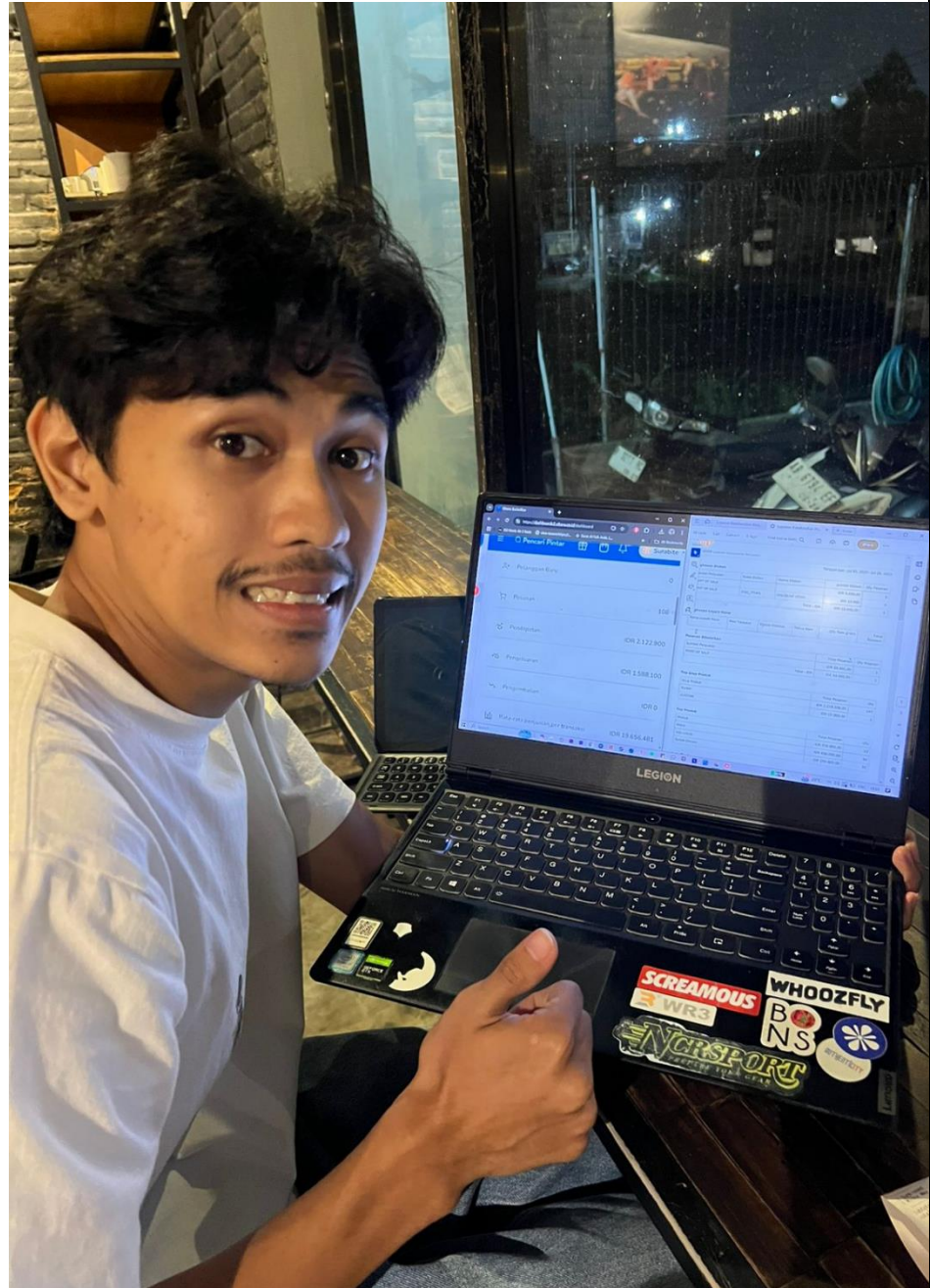
3

Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)



4.

Menyusun
laporan
keuangan
Mingguan
(2 Jam)



4

**Membeli
Kemasan
Darurat
(2 Jam)**





5

Rekap
penjualan
harian dan
mingguan.
(1 x 5
jam)



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jul 01, 2025 - Jul 06, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 5.600,00	2
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 10.000	3
Total - IDR			IDR 15.600,00	5

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
POINT OF SALE	IDR 54.000,00	1
Total - IDR	IDR 54.000,00	1

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 2.118.500,00	247
CUSTOM	IDR 10.000,00	2

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Kinca	IDR 358.000,00	52
keju coklat	IDR 400.000,00	50
Surabi Oncom	IDR 288.000,00	32

Laba/Rugi

A. Pendapatan		2.122.900,00
- SALES - POINT OF SALE	2.122.900,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	

6

Rekap
penjualan
harian
dan
mingguan.
(1 x 5
jam)

- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		2.122.900,00
D. Pengeluaran		1.478.100,00
- Barang Habis Pakai	878.800,00	
- Aset Tetap	503.300,00	
- Listrik & Kebersihan	30.000,00	
- Operasional	49.000,00	
- Sedekah	3.000,00	
- Aset	14.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		644.800,00

Penjualan berdasarkan Kategori

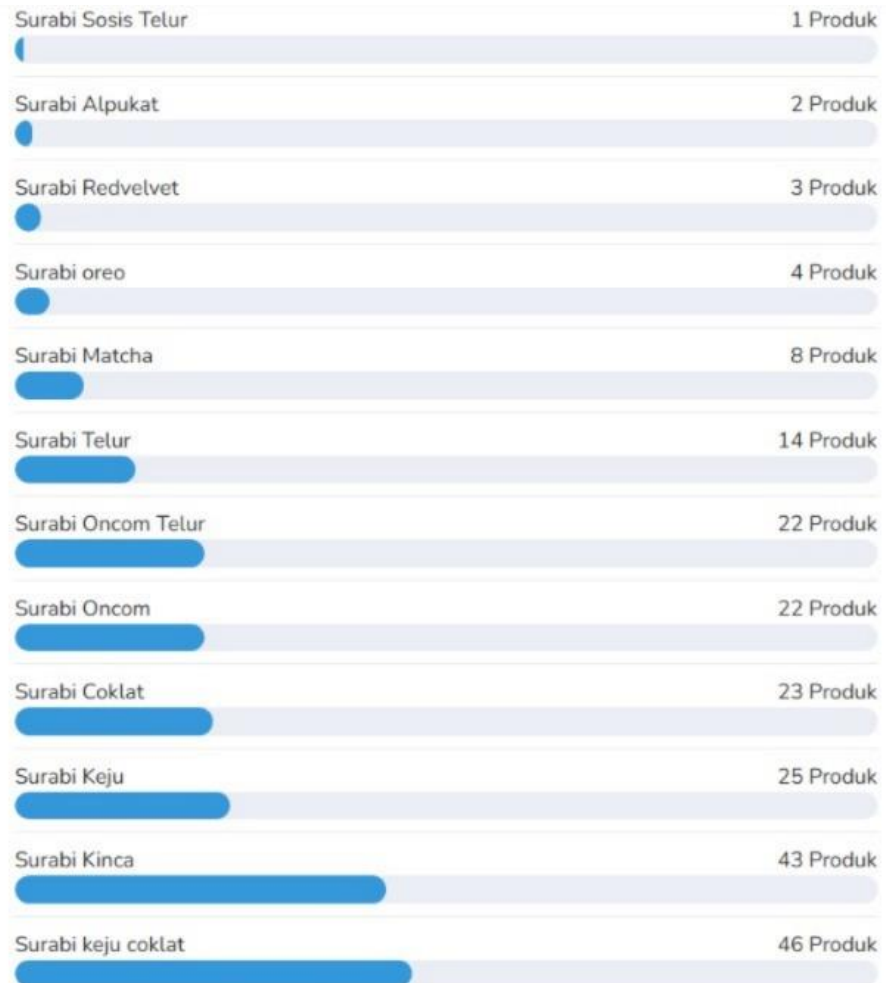
Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 10.000,00	2
Surabi	IDR 2.118.500,00	247

Ringkasan Metode Pembayaran

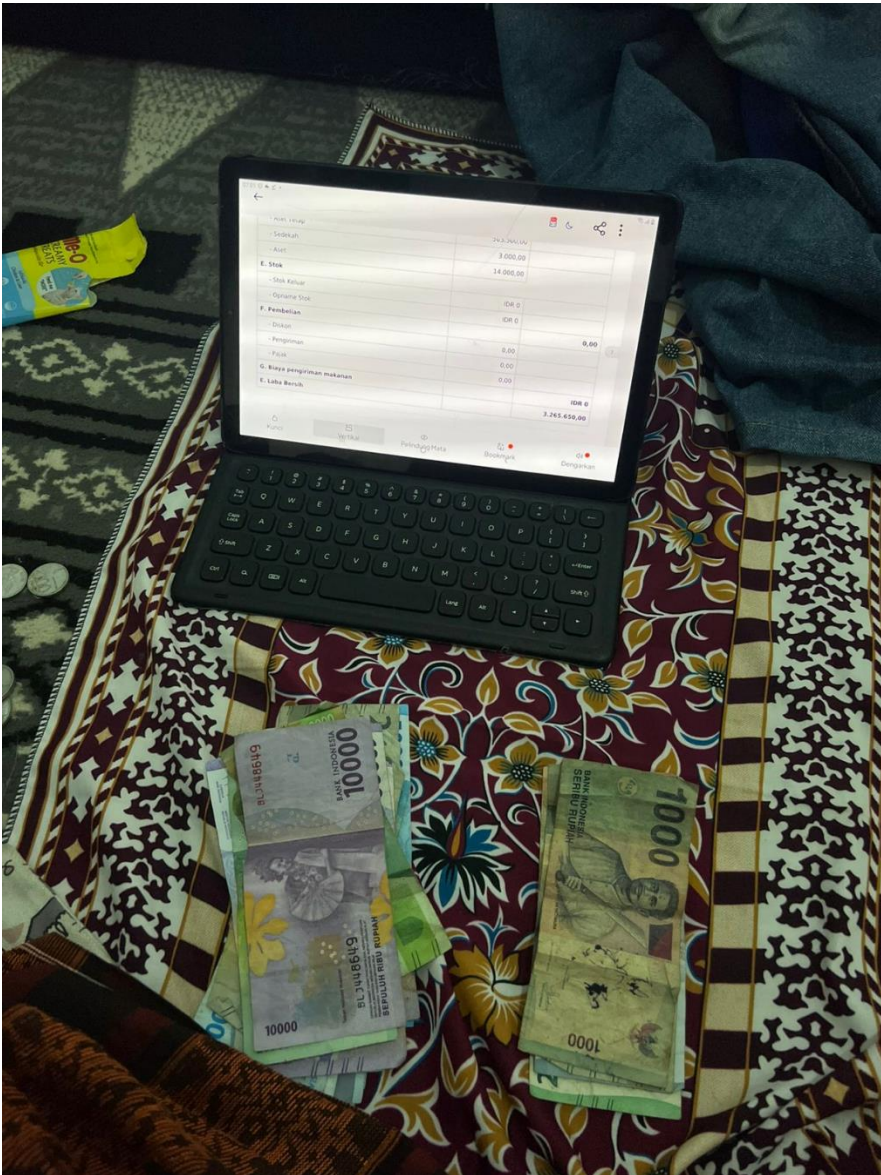
Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 1.508.900
CASH	-	IDR 668.000
Qris	-	IDR -54.000
Total - IDR		IDR 2.122.900

8

**Membuat
grafik tren
penjualan
3 minggu.
(2 jam)**

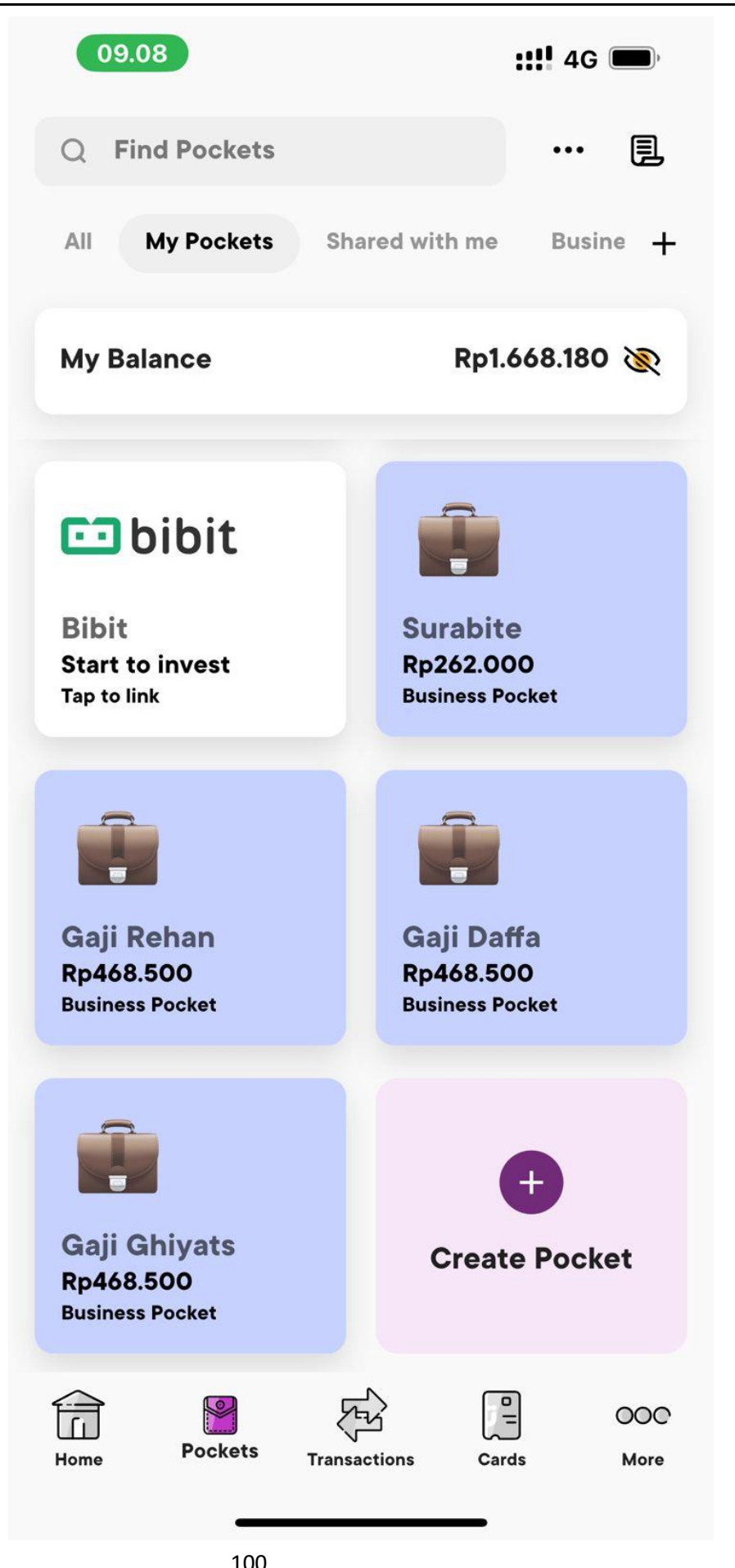


Pekan 4

No	Kegiatan	Gambar																																							
1	Rekap keuangan bulan Pertama (6 jam)	 <table border="1" data-bbox="730 465 1184 801"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Saldo Awal</th> <th>Saldo Akhir</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Saldo Awal</td> <td>24.3.2020.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Saldo Akhir</td> <td>3.000.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>E. Stok</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- Stok Awal</td> <td>14.000.000</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- Operasional Stok</td> <td>0,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>F. Pembelian</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- Diskon</td> <td>0,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>- Pengiriman</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>- Pajak</td> <td>0,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>G. Biaya pengiriman makanan</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- Biaya Kirim</td> <td>0,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>H. Laba Bersih</td> <td></td> <td>3.265.450,00</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Saldo Awal	Saldo Akhir	Saldo Awal	24.3.2020.000		Saldo Akhir	3.000.000		E. Stok			- Stok Awal	14.000.000		- Operasional Stok	0,00		F. Pembelian			- Diskon	0,00		- Pengiriman	0,00	0,00	- Pajak	0,00		G. Biaya pengiriman makanan			- Biaya Kirim	0,00		H. Laba Bersih		3.265.450,00
Kategori	Saldo Awal	Saldo Akhir																																							
Saldo Awal	24.3.2020.000																																								
Saldo Akhir	3.000.000																																								
E. Stok																																									
- Stok Awal	14.000.000																																								
- Operasional Stok	0,00																																								
F. Pembelian																																									
- Diskon	0,00																																								
- Pengiriman	0,00	0,00																																							
- Pajak	0,00																																								
G. Biaya pengiriman makanan																																									
- Biaya Kirim	0,00																																								
H. Laba Bersih		3.265.450,00																																							

2

Perencanaan
keuangan
untuk bulan
kedua usaha
(2 jam)



3 **Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)**



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jul 01, 2025 - Jul 06, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 5.600,00	2
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 10.000	3
Total - IDR			IDR 15.600,00	5

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
POINT OF SALE	IDR 54.000,00	1
Total - IDR	IDR 54.000,00	1

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 2.118.500,00	247
CUSTOM	IDR 10.000,00	2

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Kinca	IDR 358.000,00	52
keju coklat	IDR 400.000,00	50
Surabi Oncom	IDR 288.000,00	32

Laba/Rugi

A. Pendapatan		2.122.900,00
- SALES - POINT OF SALE	2.122.900,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	

- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		2.122.900,00
D. Pengeluaran		1.478.100,00
- Barang Habis Pakai	878.800,00	
- Aset Tetap	503.300,00	
- Listrik & Kebersihan	30.000,00	
- Operasional	49.000,00	
- Sedekah	3.000,00	
- Aset	14.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		644.800,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 10.000,00	2
Surabi	IDR 2.118.500,00	247

Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 1.508.900
CASH	-	IDR 668.000
Qris	-	IDR -54.000
Total - IDR		IDR 2.122.900

4 Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (2 jam)



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jun 17, 2025 - Jul 14, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 85.050,00	17
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 857.000	115
Total - IDR			IDR 942.050,00	132

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
POINT OF SALE	IDR 124.400,00	4
Total - IDR	IDR 124.400,00	4

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 7.081.500,00	896
CUSTOM	IDR 25.000,00	5

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi keju coklat	IDR 1.248.000,00	182
Surabi Kinca	IDR 919.000,00	169
Surabi Oncom	IDR 945.000,00	115

Laba/Rugi

A. Pendapatan		7.021.300,00
- SALES - POINT OF SALE	7.068.300,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	

- Pengembalian	(47.000,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		7.021.300,00
D. Pengeluaran		4.923.120,00
- Barang Habis Pakai	2.216.550,00	
- Listrik & Kebersihan	161.000,00	
- Operasional	842.800,00	
- Sewa Tempat	75.000,00	
- Aset Tetap	503.300,00	
- Sedekah	3.000,00	
- Aset	14.000,00	
- Biaya tak terduga	1.107.470,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		2.098.180,00

Penjualan berdasarkan Kategori

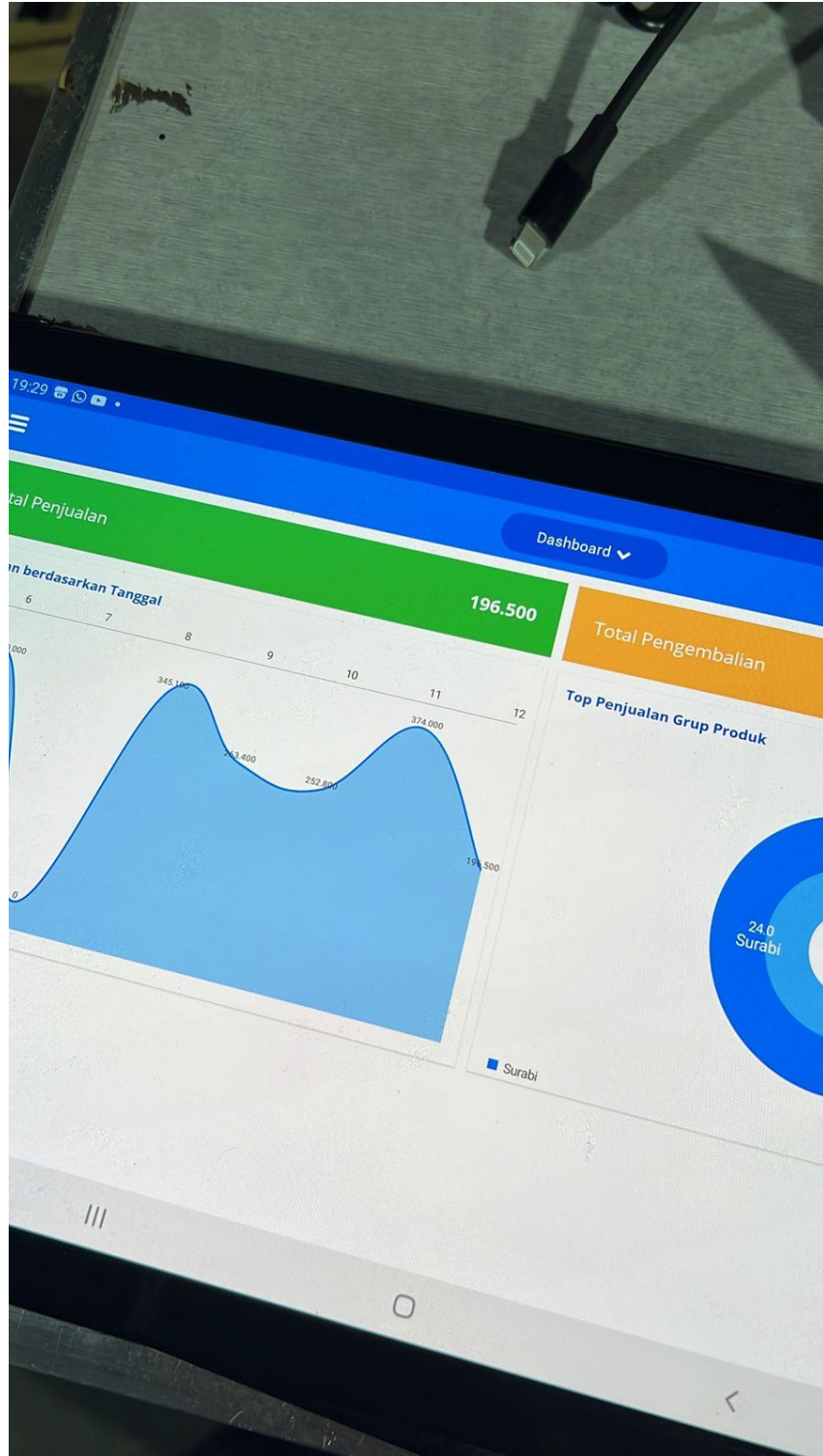
Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 25.000,00	5
Surabi	IDR 7.081.500,00	896

Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 2.941.600
CASH	-	IDR 4.251.100
Qris	-	IDR -72.400

5

Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)



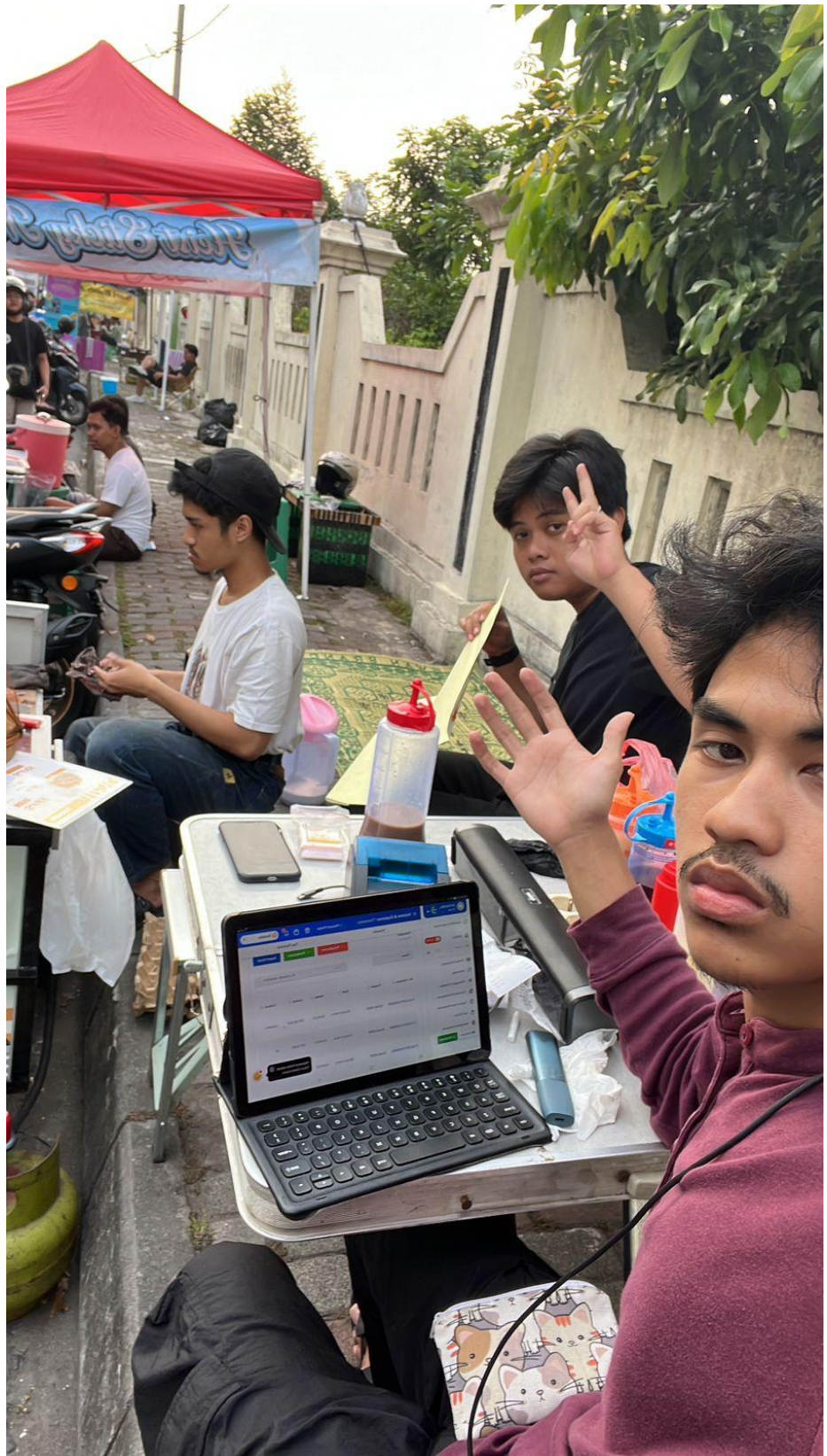
6

**Kontrol Stok
pemakaian
harian
(1 jam x 5)**



7

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian
(5 X 1 Jam)



**Rekap
penjualan
harian dan
mingguan.
(2 x 5 jam)**


Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jul 08, 2025 - Jul 13, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 67.000,00	11
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 6.000	2
Total - IDR			IDR 73.000,00	13

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
POINT OF SALE	IDR 50.400,00	2
Total - IDR	IDR 50.400,00	2

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 1.856.500,00	213
CUSTOM	IDR 15.000,00	3

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi keju coklat	IDR 368.000,00	46
Surabi Kinca	IDR 295.000,00	43
Surabi Keju	IDR 200.000,00	25

Laba/Rugi

A. Pendapatan		1.804.500,00
- SALES - POINT OF SALE	1.804.500,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	

- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		1.804.500,00
D. Pengeluaran		888.800,00
- Barang Habis Pakai	427.000,00	
- Listrik & Kebersihan	45.000,00	
- Operasional	391.800,00	
- Sewa Tempat	25.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		915.700,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 15.000,00	3
Surabi	IDR 1.856.500,00	213

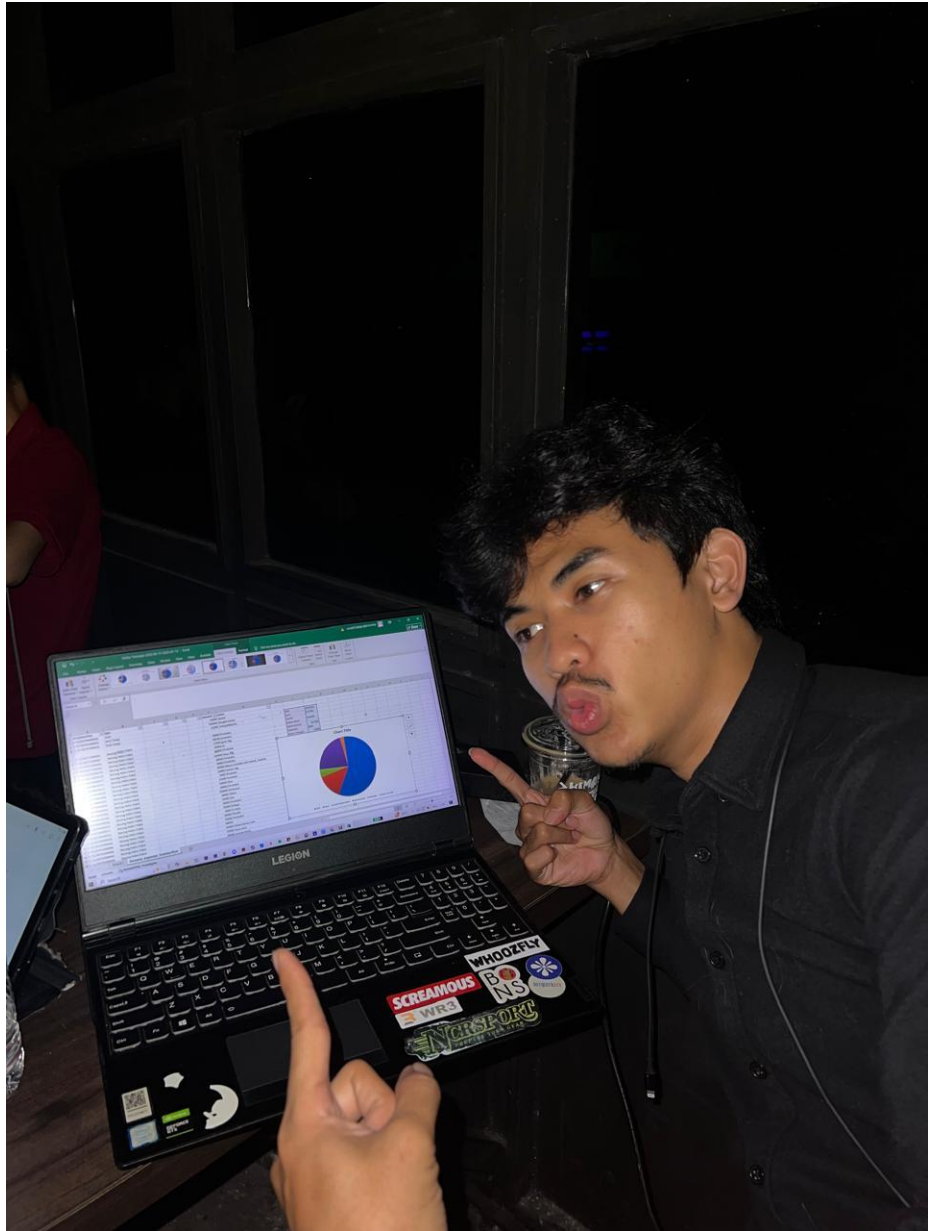
Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 1.122.200
CASH	-	IDR 732.700
Qris	-	IDR -18.400
CASH	-	IDR -32.000
Total - IDR		IDR 1.804.500

Transaksi Tunai

9

**Menentukan
anggaran
untuk
perbaikan
fasilitas (30
menit)**



10

melakukan pembayaran untuk pemeliharaan aset (15 Menit)



Pekan 5

No	Kegiatan	Gambar
1	Melakukan pembayara n atas pembelian bahan baku (15 menit)	

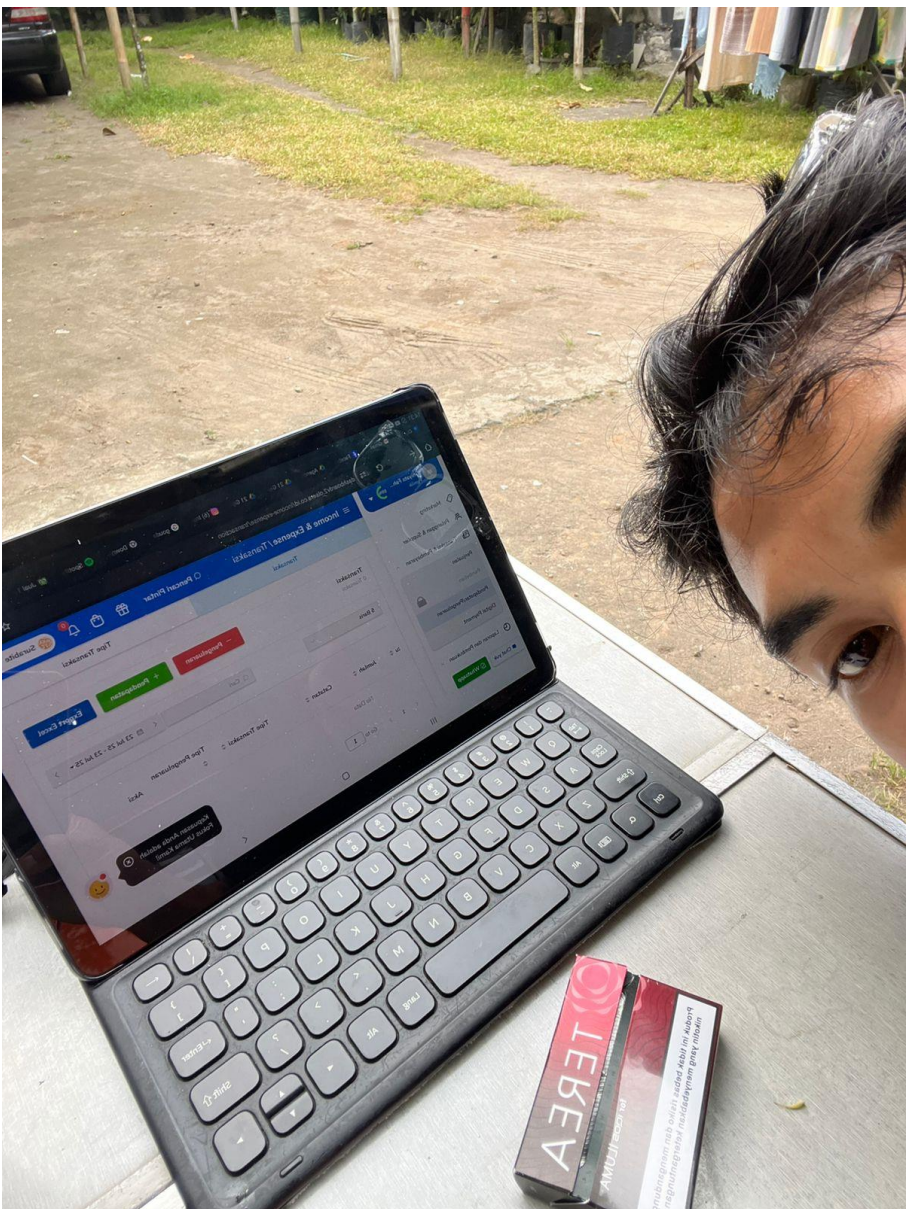




2

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian (5 X
1 Jam)





3

Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jul 22, 2025 - Jul 27, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 84.825,00	13
Total - IDR			IDR 84.825,00	13

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 1.295.500,00	141
CUSTOM	IDR 93.500,00	9

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi keju coklat	IDR 288.000,00	36
Surabi Kinca	IDR 196.000,00	28
Surabi Oncom Telur	IDR 338.000,00	26

Laba/Rugi

A. Pendapatan		1.304.100,00
- SALES - POINT OF SALE	1.304.100,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	
- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00

- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		1.304.100,00
D. Pengeluaran		644.600,00
- Barang Habis Pakai	442.600,00	
- Listrik & Kebersihan	50.000,00	
- Operasional	117.000,00	
- Sedekah	10.000,00	
- Sewa Tempat	25.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		659.500,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 93.500,00	9
Surabi	IDR 1.295.500,00	141

Ringkasan Metode Pembayaran

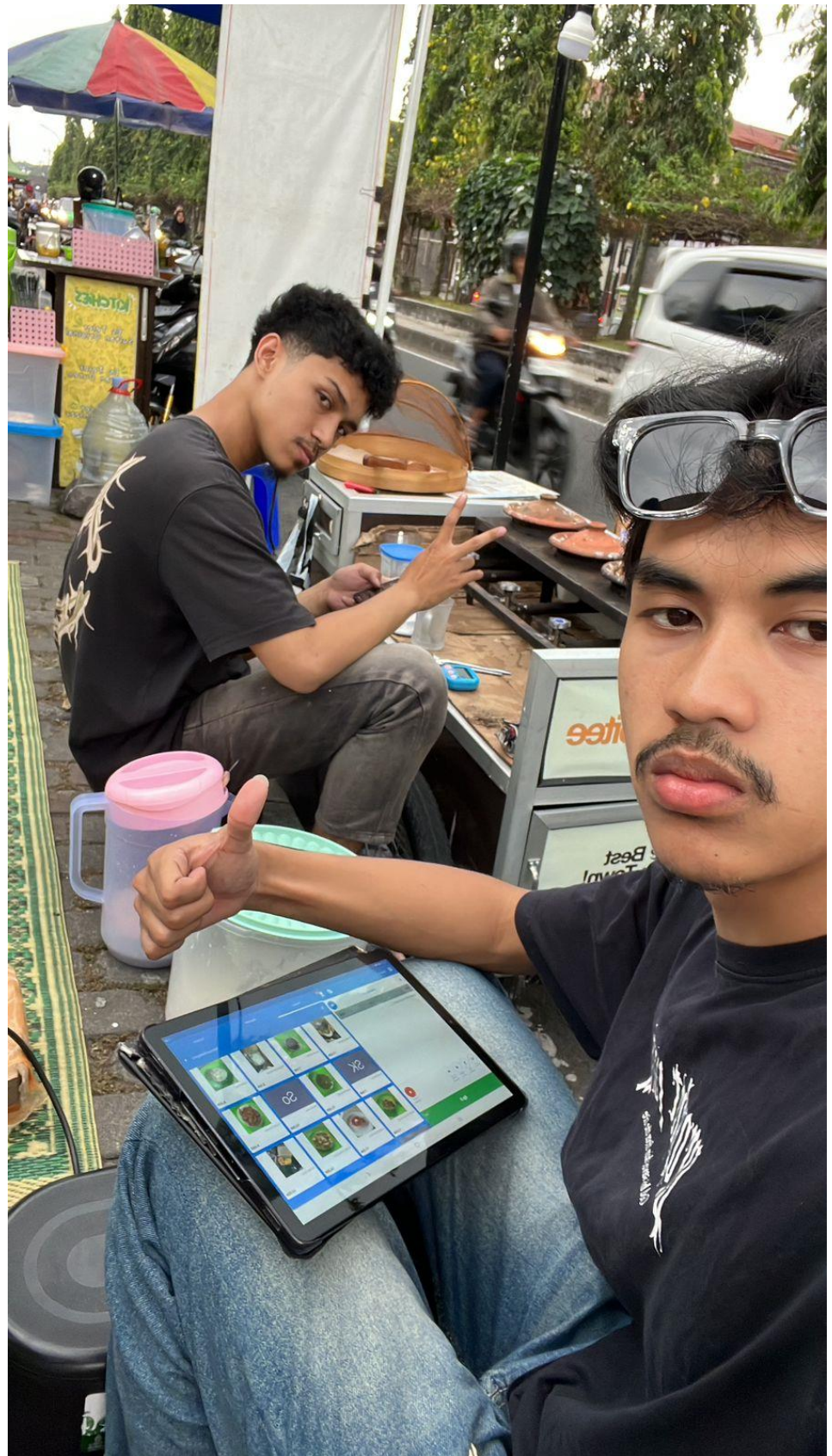
Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 818.800
CASH	-	IDR 485.300
Total - IDR		IDR 1.304.100

Transaksi Tunai

Penjualan Tunai	IDR 485.300,00
Void Tunai	IDR 0,00
Pengembalian Tunai	IDR 0,00
Kas Selisih (Shift)	IDR 0,00

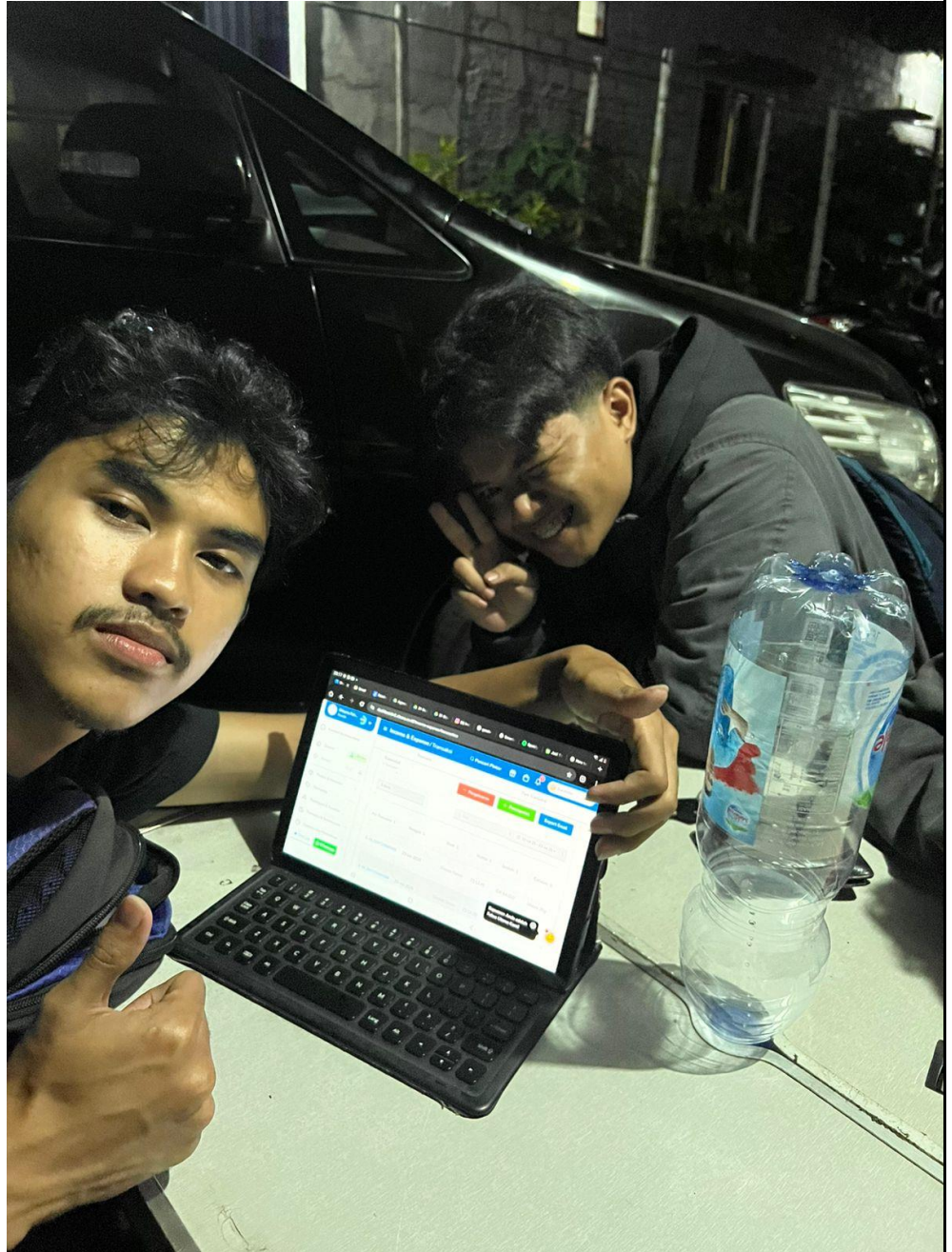
4.

**Audit
transaksi
minggu
berjalan (2
Jam x 5)**



4

**Koordinasi
biaya
promosi (2
jam)**

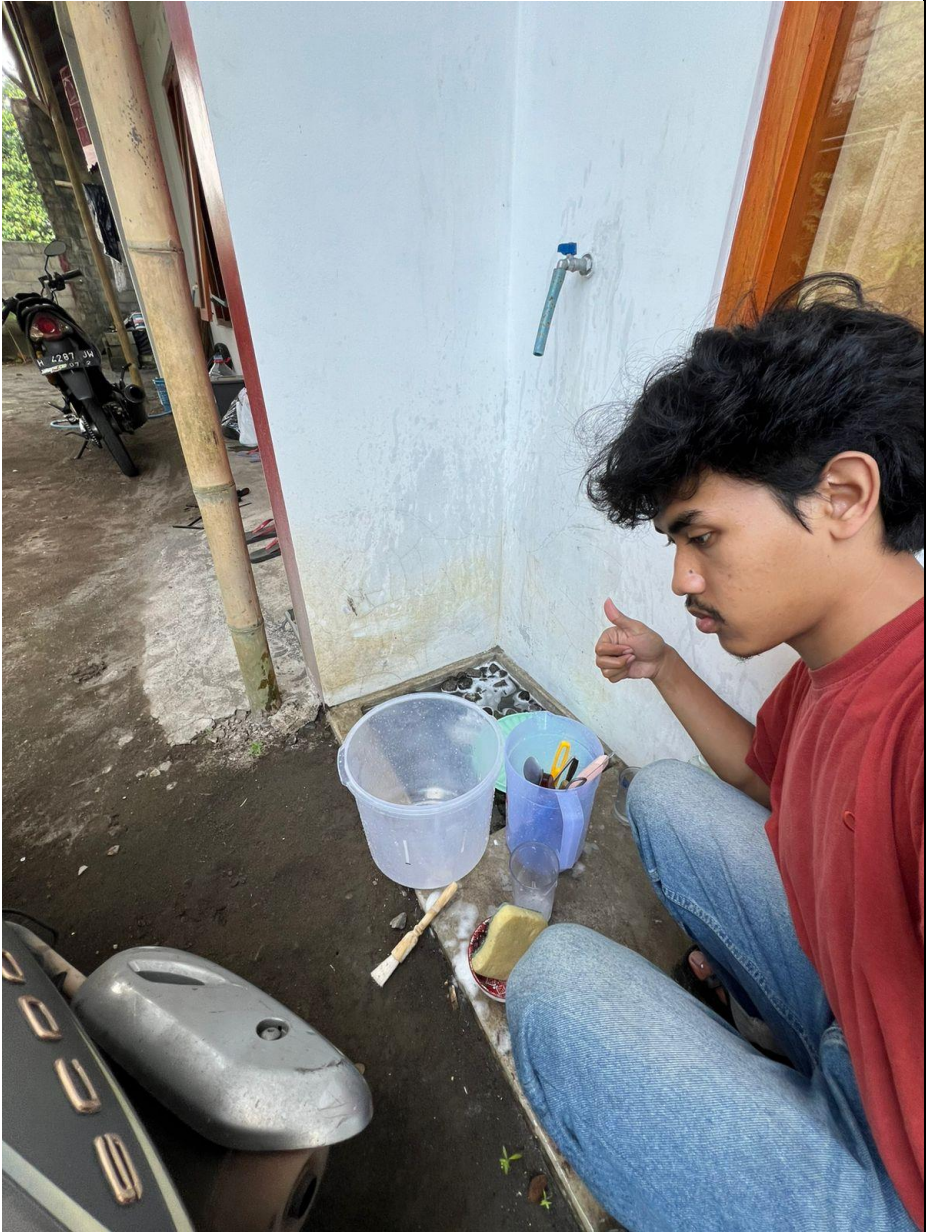


5

**Kontrol Stok
pemakaian
harian (1 jam
x 5)**

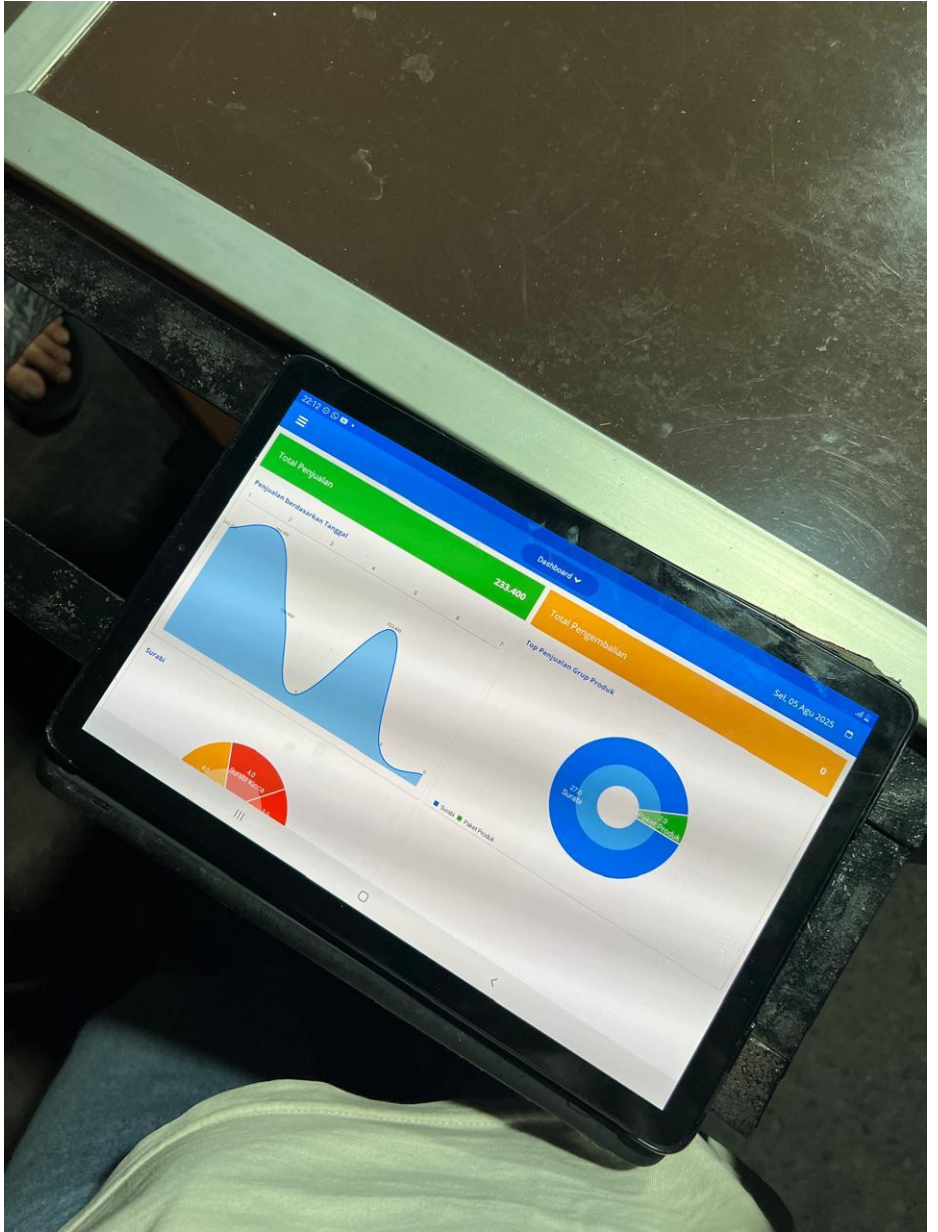


6	Rekap penjualan harian dan mingguan (1 x 5 jam)	
---	---	---

7	Membersihkan Alat Jualan (1x6 Jam)	
---	---	---

Pekan 6

No	Kegiatan	Gambar
1	Melakukan audiensi ke dinas koperasi dan umkm (3 Jam)	

2	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	 <p>The image shows a tablet displaying a financial dashboard. The dashboard includes a line chart titled 'Pegulan berdasarkan Tanggal' (Payment by Date) showing a fluctuating blue line. To the right of the chart, there are two summary cards: 'Total Penghasilan' (Total Income) with a value of 232,400 and 'Total Pengeluaran' (Total Expenditure) with a value of 0. Below the line chart is a small pie chart with three segments labeled 'Sangat', 'Berkurang', and 'Sedang'. To the right of the pie chart is a donut chart with two segments labeled 'Sangat' and 'Berkurang'. The dashboard also features a 'Dashboard' dropdown menu and a date selector set to 'Set, 05 Agu 2025'.</p>
---	--	--



3

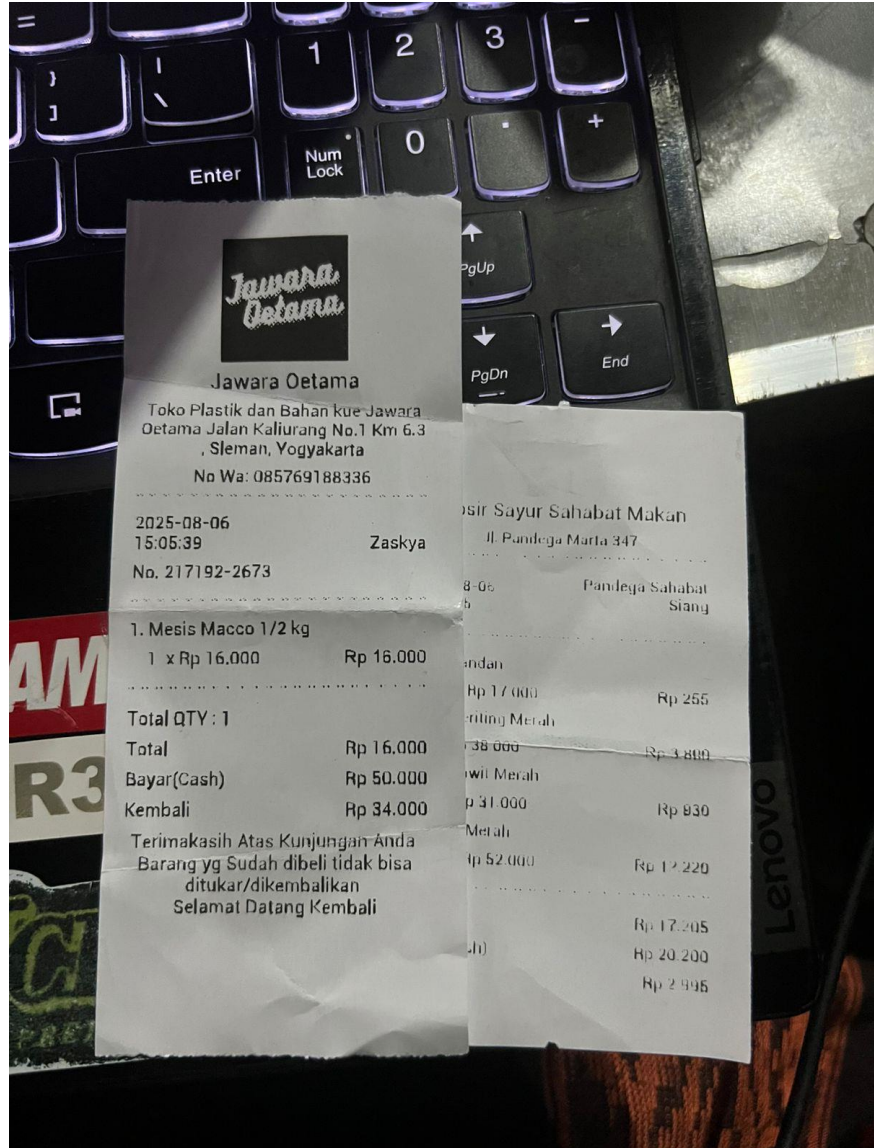
**Menyusun
laporan
keuangan
Mingguan
(2 Jam)**



4	Melakukan evaluasi kinerja dengan Tim (2 Jam 45 menit)	 <p>A photograph showing three men standing outdoors at night. The man on the left is wearing a white jacket and blue jeans, holding a small object. The man in the middle is wearing a grey jacket and light grey pants, looking down. The man on the right is wearing a white t-shirt and blue jeans, with his hands on his hips. They are standing next to a black motorcycle with the license plate D2947A. In the background, there is a silver car and some trees.</p>
---	--	---

5.

Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)



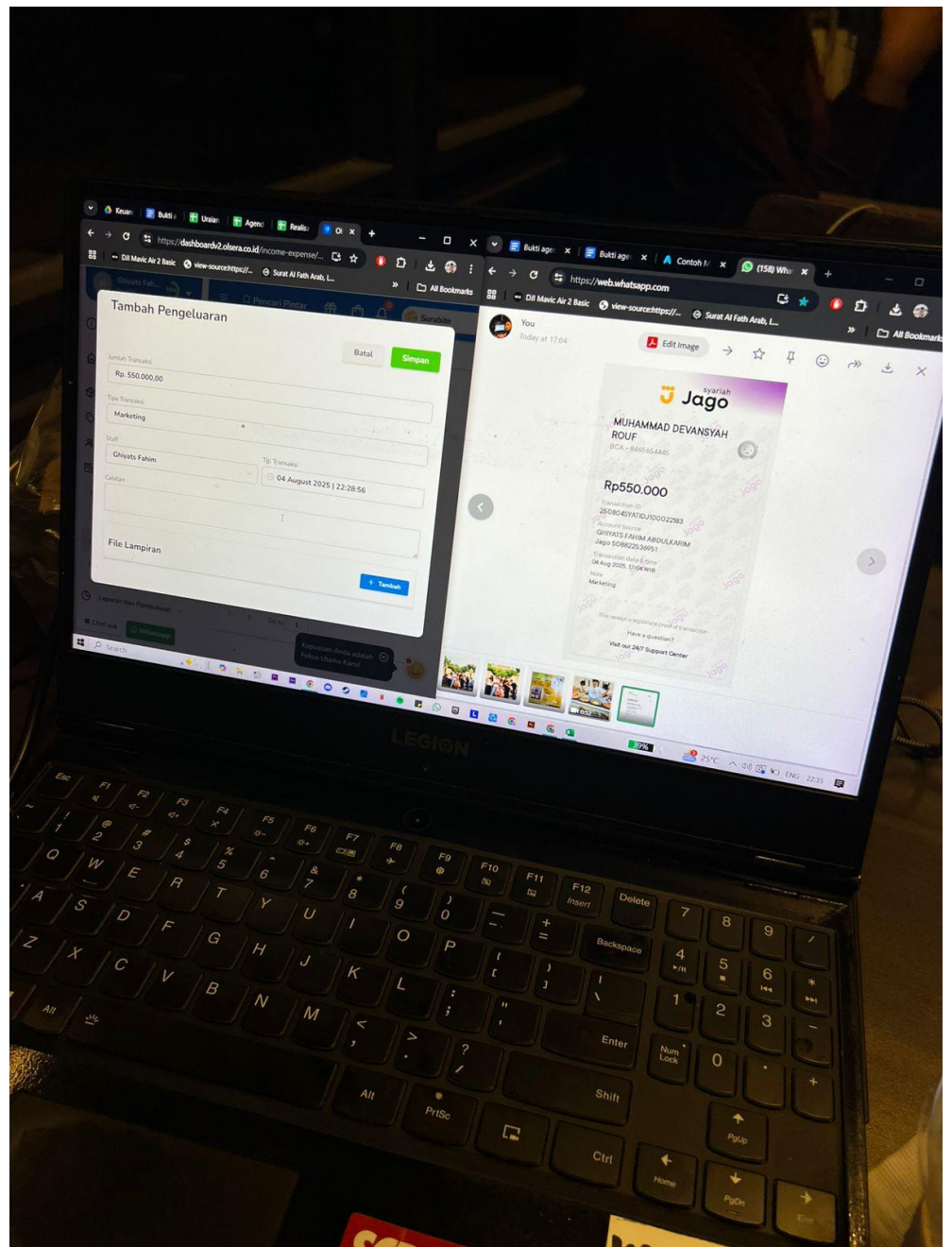
6

survey
vendor
kursi lipat
(2 Jam)





7 Update data pembukuan & bukti transaksi (1 Jam 30 menit x 3)





8

Diskusi efisiensi biaya produksi (3 Jam)



9

**Kontrol Stok
pemakaian
harian (1 jam x
5)**



10

**Rekap
penjualan
harian dan
mingguan. (1 x
5 jam)**



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Jul 29, 2025 - Aug 03, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 83.200,00	13
Total - IDR			IDR 83.200,00	13

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
------------------	---------------	-------------

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 934.500,00	106
CUSTOM	IDR 124.000,00	13

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi keju coklat	IDR 232.000,00	29
Surabi Coklat	IDR 127.500,00	17
DEPOSIT	IDR 124.000,00	13

Laba/Rugi

A. Pendapatan		975.300,00
- SALES - POINT OF SALE	975.300,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	
- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00

- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		975.300,00
D. Pengeluaran		390.900,00
- Listrik & Kebersihan	30.000,00	
- Barang Habis Pakai	288.500,00	
- Sewa Tempat	25.000,00	
- Operasional	11.500,00	
- Aset	35.900,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		584.400,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 124.000,00	13
Surabi	IDR 934.500,00	106

Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 727.900
CASH	-	IDR 247.400
Total - IDR		IDR 975.300

Transaksi Tunai

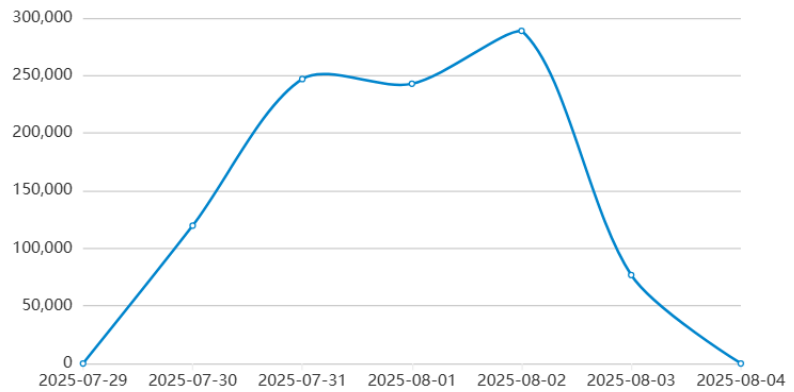
Penjualan Tunai	IDR 247.400,00
Void Tunai	IDR 0,00
Pengembalian Tunai	IDR 0,00
Kas Selisih (Shift)	IDR 0,00

Pendapatan

Tanggal

Jam

IDR (Rupiah)



Surabi Alpukat 2 Produk



Surabi Matcha 4 Produk



Surabi Redvelvet 4 Produk



Surabi oreo 6 Produk



Surabi Oncom Telur 7 Produk



Surabi Kinca 8 Produk



Surabi Telur 8 Produk



Surabi Oncom 10 Produk



Surabi Keju 11 Produk



Surabi Coklat 17 Produk



Surabi keju coklat 29 Produk



Custom

13 Produk

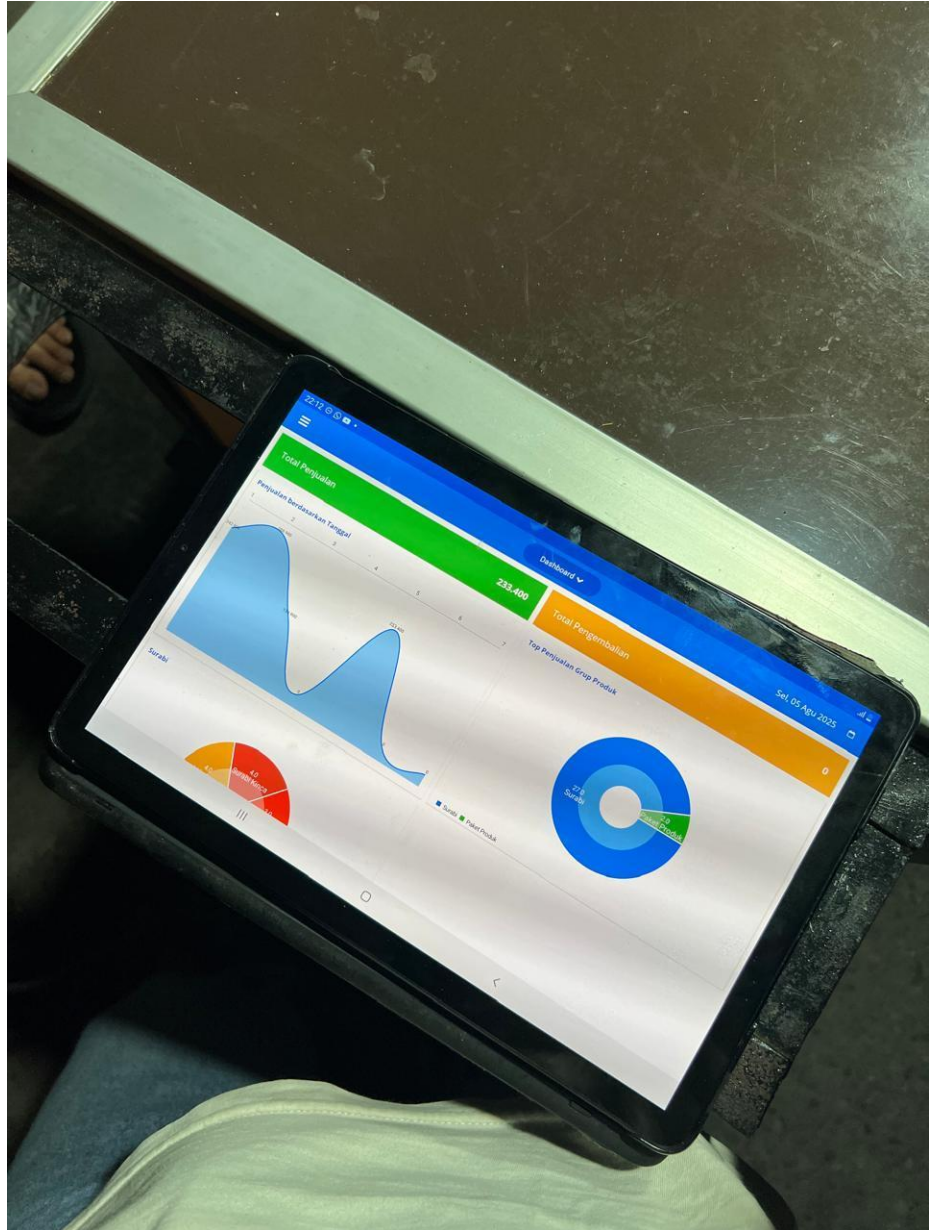


Pekan 7

No	Kegiatan	Gambar
1	Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)	

2

**Mencatat
laporan
keuangan
Mingguan
(2 Jam)**



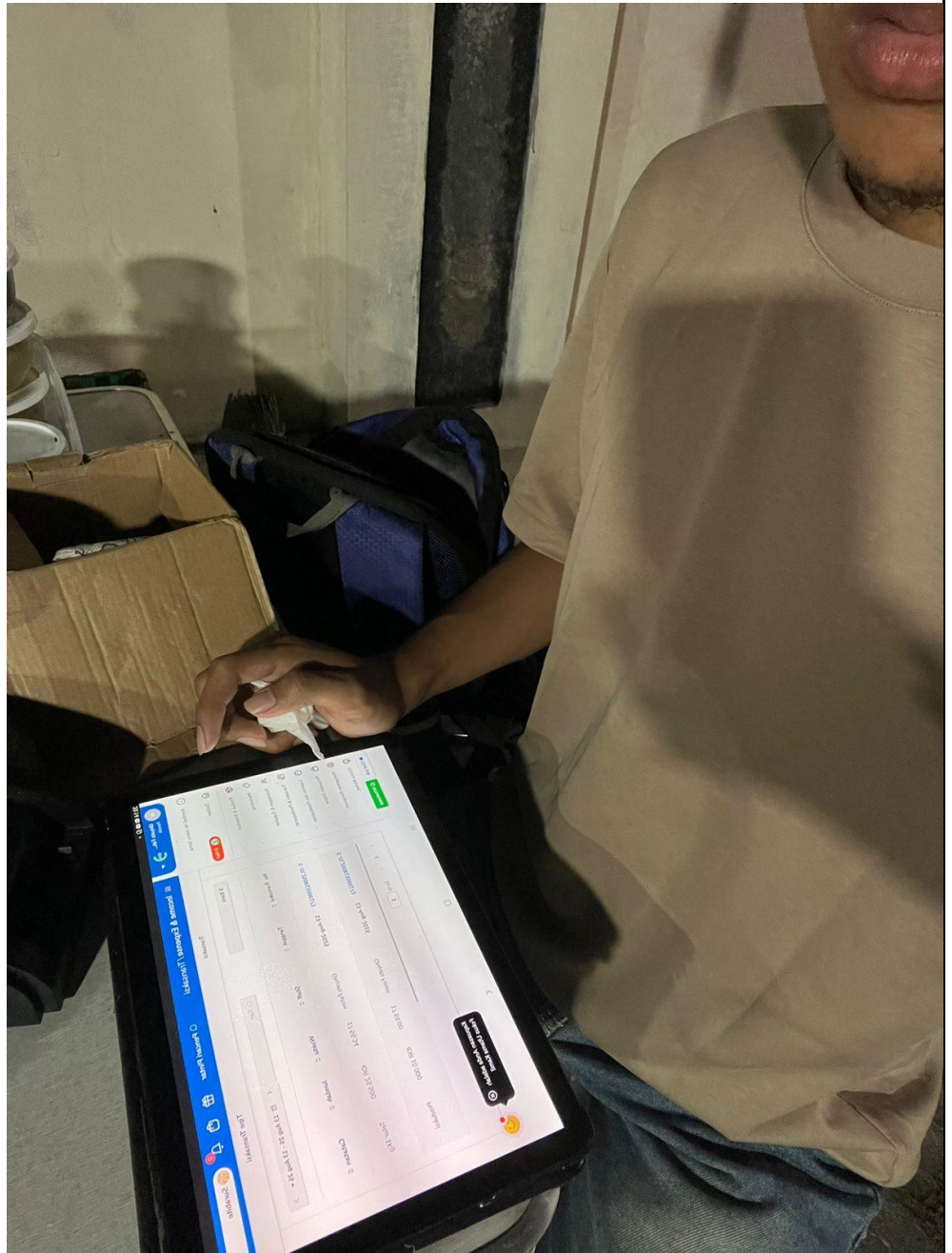
3

Melakukan
evaluasi
kinerja
dengan Tim
(2 Jam 45
menit)



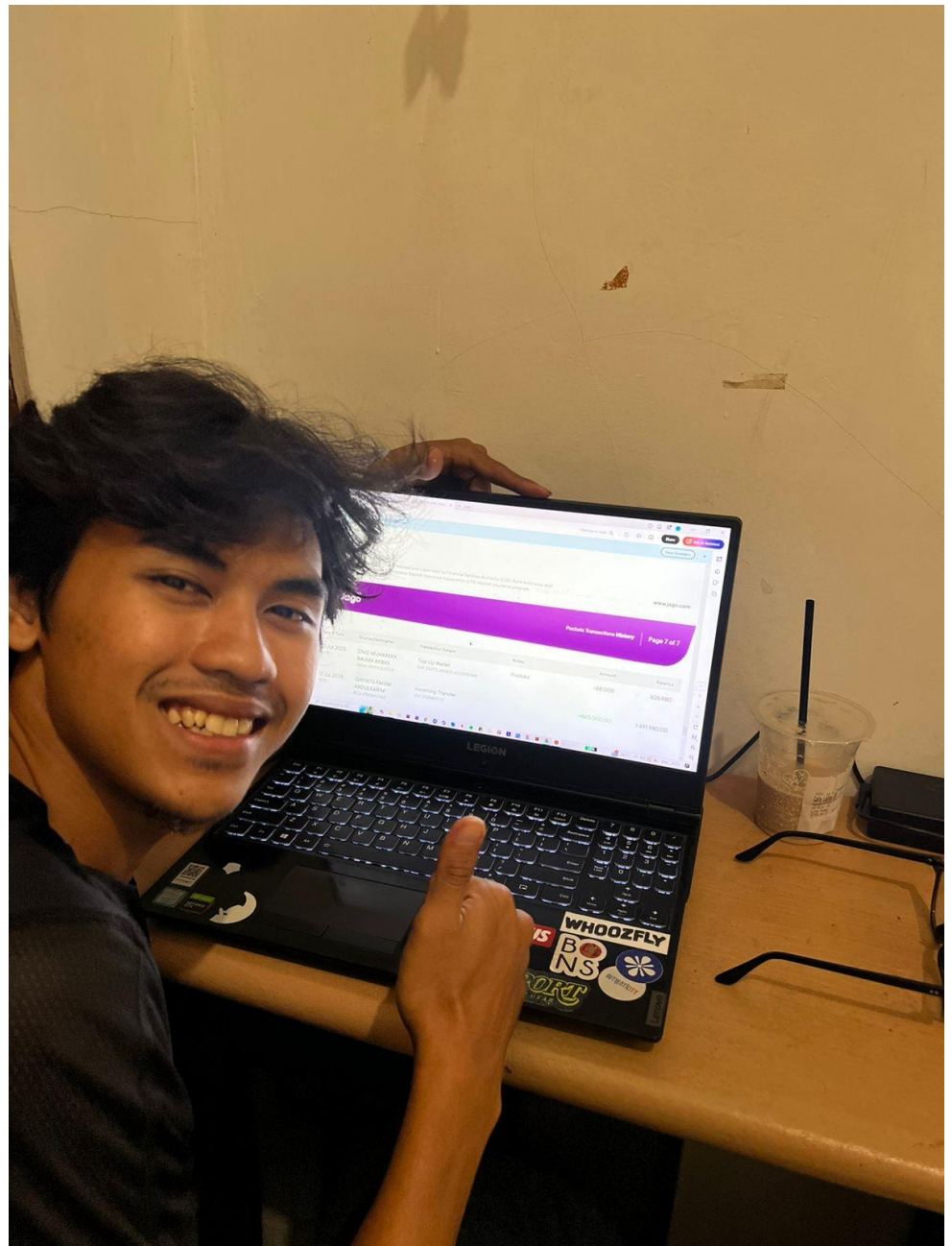
4

Menyusun
laporan
keuangan
Mingguan
(2 Jam)



5.

Update
data
pembukuan
& bukti
transaksi (1 Jam 30
menit x 3)



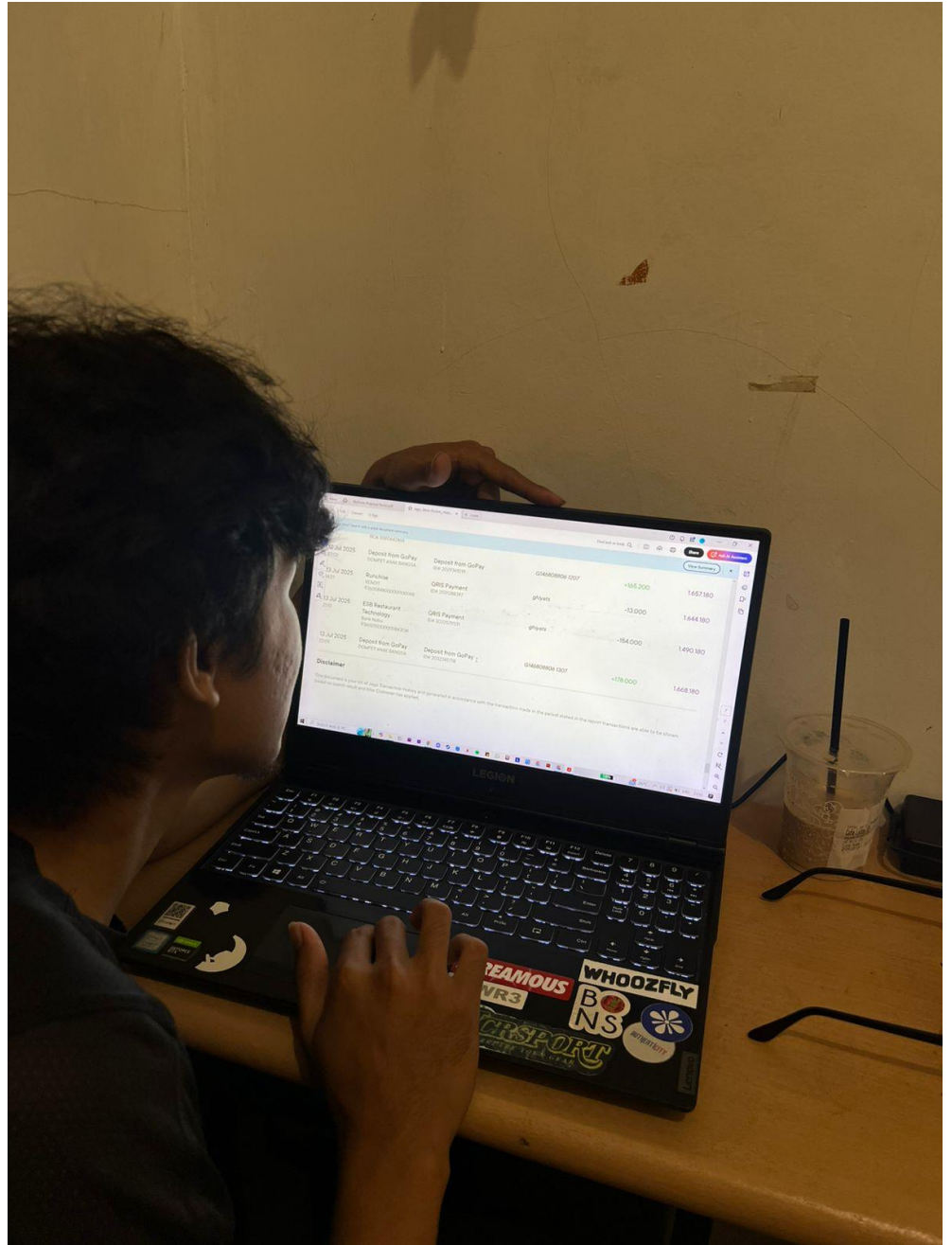
6

**Monitoring
kas (2 Jam
x 3)**



7

Audit transaksi minggu berjalan (1 Jam x 5)



8

**Kontrol Stok
pemakaian
harian (1 jam x
5)**



**Rekap
penjualan
harian dan
mingguan. (1 x
5 jam)**


Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Aug 05, 2025 - Aug 10, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 94.300,00	15
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 35.000	4
Total - IDR			IDR 129.300,00	19

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
POINT OF SALE	IDR 16.000,00	2
Total - IDR	IDR 16.000,00	2

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 1.111.500,00	125
CUSTOM	IDR 147.000,00	15

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi Telur	IDR 240.000,00	24
Surabi keju coklat	IDR 160.000,00	21
Surabi Kinca	IDR 112.000,00	17

Laba/Rugi

A. Pendapatan		1.164.200,00
- SALES - POINT OF SALE	1.164.200,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	

		<table> <tr> <td>- Pengembalian</td><td>(0,00)</td><td></td></tr> <tr> <td>- Total Deposit yang ditebus</td><td>(0,00)</td><td></td></tr> <tr> <td>B. Harga Pokok Penjualan</td><td></td><td>0,00</td></tr> <tr> <td>- Total Penjualan (Harga Modal)</td><td>0,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Total Pengembalian (Harga Modal)</td><td>(0,00)</td><td></td></tr> <tr> <td>C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)</td><td></td><td>1.164.200,00</td></tr> <tr> <td>D. Pengeluaran</td><td></td><td>577.500,00</td></tr> <tr> <td>- Barang Habis Pakai</td><td>389.500,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Listrik & Kebersihan</td><td>50.000,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Operasional</td><td>82.500,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Biaya tak terduga</td><td>24.500,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Marketing</td><td>15.000,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Sedekah</td><td>16.000,00</td><td></td></tr> <tr> <td>E. Stok</td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>- Stok Keluar</td><td>IDR 0</td><td></td></tr> <tr> <td>- Opname Stok</td><td>IDR 0</td><td></td></tr> <tr> <td>F. Pembelian</td><td></td><td>0,00</td></tr> <tr> <td>- Diskon</td><td>0,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Pengiriman</td><td>0,00</td><td></td></tr> <tr> <td>- Pajak</td><td>0,00</td><td></td></tr> <tr> <td>G. Biaya pengiriman makanan</td><td></td><td>IDR 0</td></tr> <tr> <td>E. Laba Bersih</td><td></td><td>586.700,00</td></tr> </table>	- Pengembalian	(0,00)		- Total Deposit yang ditebus	(0,00)		B. Harga Pokok Penjualan		0,00	- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00		- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)		C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		1.164.200,00	D. Pengeluaran		577.500,00	- Barang Habis Pakai	389.500,00		- Listrik & Kebersihan	50.000,00		- Operasional	82.500,00		- Biaya tak terduga	24.500,00		- Marketing	15.000,00		- Sedekah	16.000,00		E. Stok			- Stok Keluar	IDR 0		- Opname Stok	IDR 0		F. Pembelian		0,00	- Diskon	0,00		- Pengiriman	0,00		- Pajak	0,00		G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0	E. Laba Bersih		586.700,00
- Pengembalian	(0,00)																																																																			
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)																																																																			
B. Harga Pokok Penjualan		0,00																																																																		
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00																																																																			
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)																																																																			
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		1.164.200,00																																																																		
D. Pengeluaran		577.500,00																																																																		
- Barang Habis Pakai	389.500,00																																																																			
- Listrik & Kebersihan	50.000,00																																																																			
- Operasional	82.500,00																																																																			
- Biaya tak terduga	24.500,00																																																																			
- Marketing	15.000,00																																																																			
- Sedekah	16.000,00																																																																			
E. Stok																																																																				
- Stok Keluar	IDR 0																																																																			
- Opname Stok	IDR 0																																																																			
F. Pembelian		0,00																																																																		
- Diskon	0,00																																																																			
- Pengiriman	0,00																																																																			
- Pajak	0,00																																																																			
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0																																																																		
E. Laba Bersih		586.700,00																																																																		
		<p>Penjualan berdasarkan Kategori</p> <table> <tr> <th>Grup Produk</th><th>Total Pesanan</th><th>Qty</th></tr> <tr> <td>CUSTOM</td><td>IDR 147.000,00</td><td>15</td></tr> <tr> <td>Surabi</td><td>IDR 1.111.500,00</td><td>125</td></tr> </table>	Grup Produk	Total Pesanan	Qty	CUSTOM	IDR 147.000,00	15	Surabi	IDR 1.111.500,00	125																																																									
Grup Produk	Total Pesanan	Qty																																																																		
CUSTOM	IDR 147.000,00	15																																																																		
Surabi	IDR 1.111.500,00	125																																																																		
		<p>Ringkasan Metode Pembayaran</p> <table> <tr> <th>Cara Pembayaran</th><th>Akun Bank</th><th>Total Penjualan</th></tr> <tr> <td>Qris</td><td>-</td><td>IDR 637.100</td></tr> <tr> <td>CASH</td><td>-</td><td>IDR 543.100</td></tr> <tr> <td>Qris</td><td>-</td><td>IDR -16.000</td></tr> <tr> <td colspan="2">Total - IDR</td><td>IDR 1.164.200</td></tr> </table>	Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan	Qris	-	IDR 637.100	CASH	-	IDR 543.100	Qris	-	IDR -16.000	Total - IDR		IDR 1.164.200																																																			
Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan																																																																		
Qris	-	IDR 637.100																																																																		
CASH	-	IDR 543.100																																																																		
Qris	-	IDR -16.000																																																																		
Total - IDR		IDR 1.164.200																																																																		
		<div> <div> <p>Sekilas Surabite</p> <p>Sekilas Toko Anda</p> </div> <div> <p>Polanggan Baru 0</p> <p>Pesanan 61</p> <p>Pendapatan IDR 1.164.200</p> <p>Pengeluaran IDR 577.500</p> <p>Pengembalian IDR 0</p> <p>Rata-rata penjualan per transaksi IDR 19.085,246</p> </div> </div>																																																																		

Kepuasan Anda adalah Fokus Utama Kami!

Pekan 8

No	Kegiatan	Gambar
1	Rekap keuangan bulan Kedua (6 jam)	

2

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian (5 X
1 Jam)

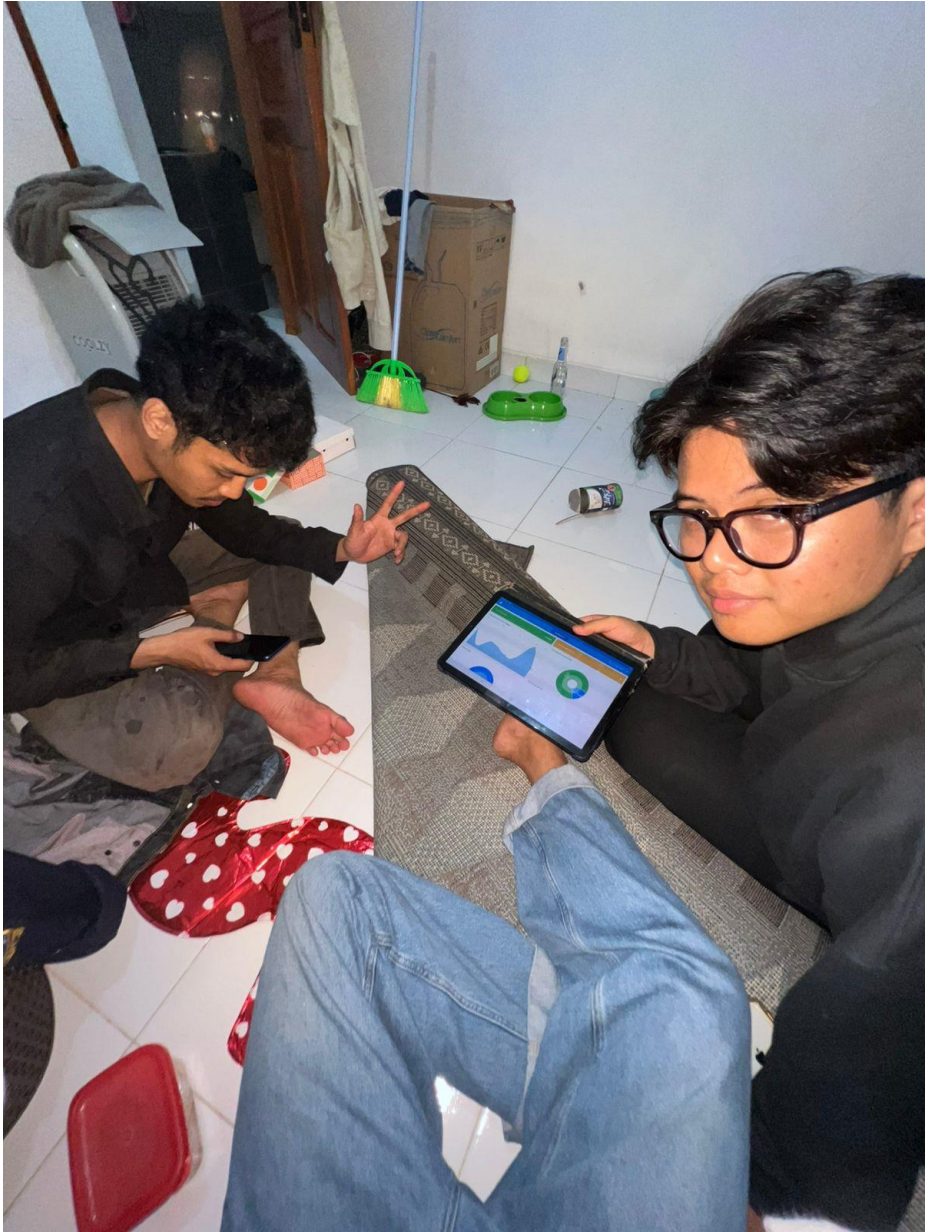


3	Penyusunan Anggaran Bulan Ketiga (2 jam)	
---	--	--

4	Evaluasi Sistem Pembayaran & Saluran Keuangan (4 Jam)	
---	--	--

5.	Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)	
----	--	--

6	Penyusunan Laporan Keuangan Akhir Bulan (6 jam)	
---	---	--

9	<p>Kordinasi dengan produksi untuk melakukan riset kedepannya (3 Jam)</p>	
---	--	---

10	Menentukan anggaran riset produk (1 jam)	 A photograph showing a person's hands using a knife to cut a piece of cake. The cake is on a brown, scalloped-edge paper plate. The cake has a light-colored, possibly vanilla or cream, frosting. The person is using a knife with a yellow handle. The background is a green and white patterned surface, likely a tablecloth. There are some cardboard boxes and other items in the background, suggesting a workshop or a casual setting.
----	---	---

11.	Kontrol Stok pemakaian harian (1 jam x 5)	 A photograph showing a man with dark, curly hair and a mustache, wearing a red long-sleeved shirt and dark pants. He is pushing a metal cart in a brightly lit hallway with white tiled floors. On the cart, there is a green gas cylinder, a cardboard box, and some yellow items. The hallway has white walls and a dark red carpeted area on the right side. The man is looking towards the camera.
-----	--	--

Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Aug 12, 2025 - Aug 17, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 100.780,00	28
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 61.785	11
Total - IDR			IDR 162.565,00	39

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
------------------	---------------	-------------

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 1.030.215,00	120
CUSTOM	IDR 37.000,00	5

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi Coklat	IDR 156.075,00	22
Surabi keju coklat	IDR 166.640,00	21
Surabi Keju	IDR 112.000,00	14

Laba/Rugi

A. Pendapatan		965.400,00
- SALES - POINT OF SALE	965.400,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	
- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	

B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		965.400,00
D. Pengeluaran		639.700,00
- Barang Habis Pakai	484.700,00	
- Listrik & Kebersihan	30.000,00	
- Operasional	50.000,00	
- Marketing	66.000,00	
- Sedekah	9.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		325.700,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 37.000,00	5
Surabi	IDR 1.030.215,00	120

Ringkasan Metode Pembayaran

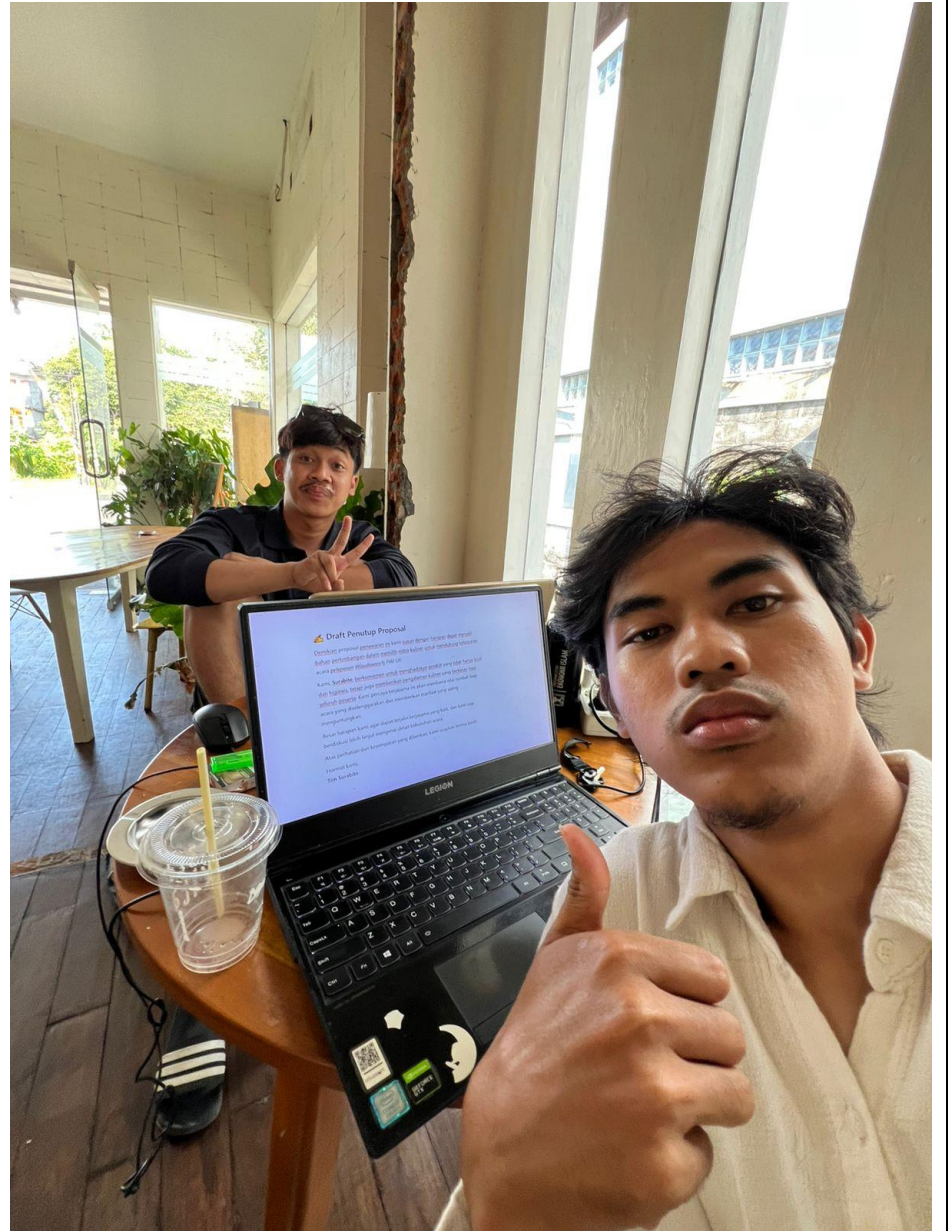
Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 441.500
CASH	-	IDR 523.900
Total - IDR		IDR 965.400

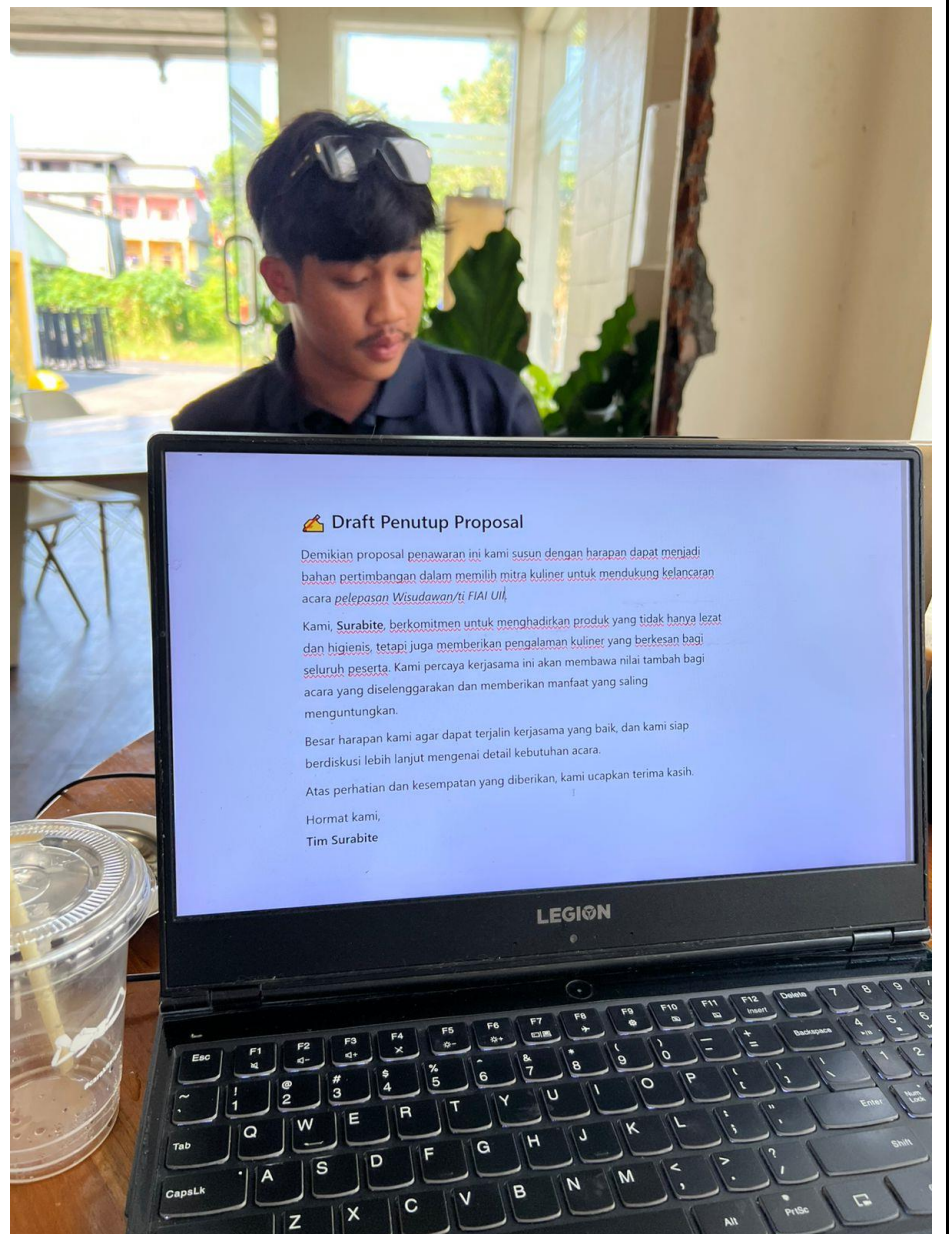
Transaksi Tunai

Penjualan Tunai	IDR 523.900,00
Void Tunai	IDR 0,00
Pengembalian Tunai	IDR 0,00

13

**Membuat Draft
Proposal
Kerjasama (2
Jam)**





Pekam 9,

No	Kegiatan	Gambar
1	Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)	

2

Melakukan pembayaran atas pembelian Roda gerobak(15 menit)





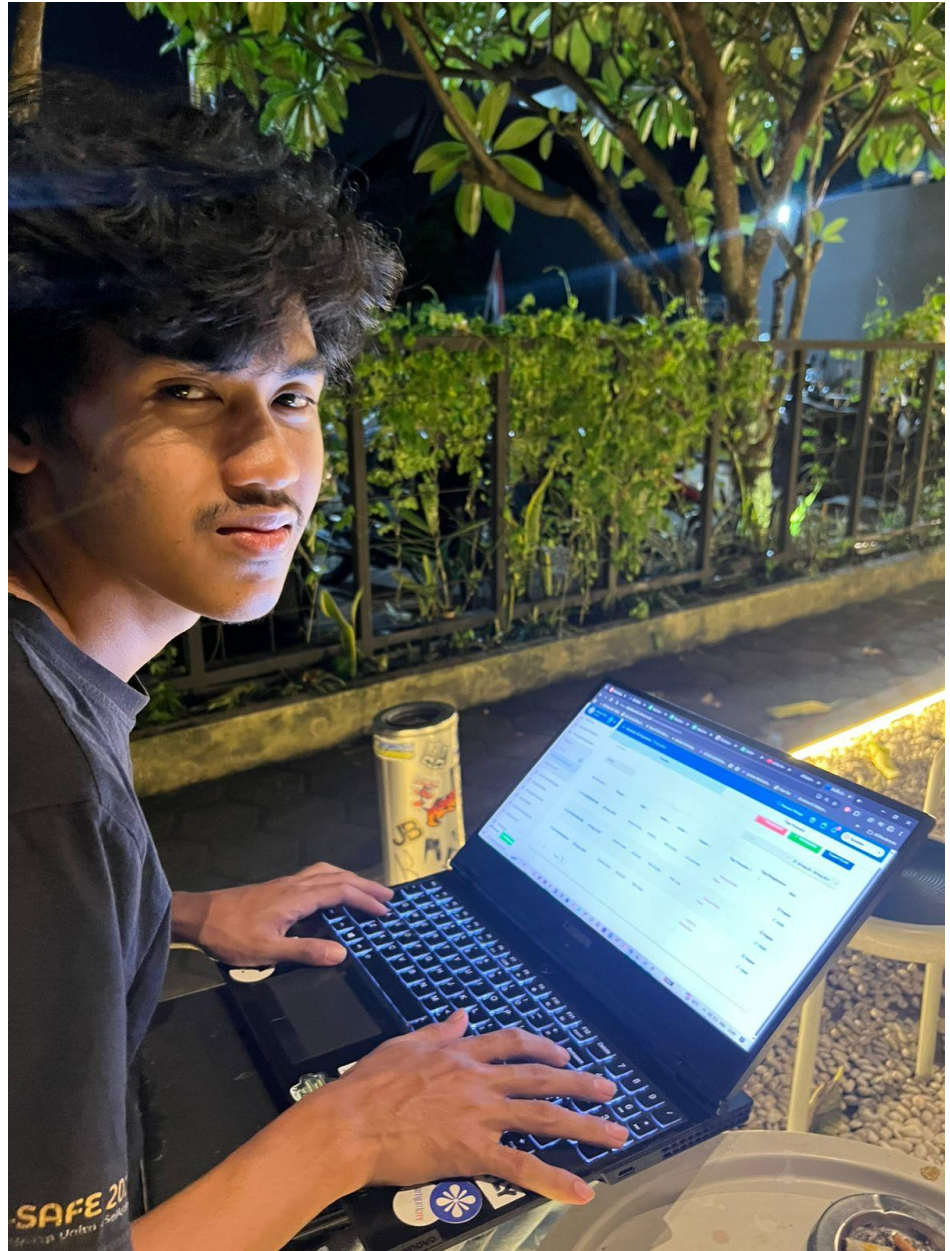
3

Reparasi
gerobak (45
Menit)



4

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian (6 X 1
Jam)



5. Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)



Surabite

Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Aug 26, 2025 - Aug 31, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 9.000,00	2
Total - IDR			IDR 9.000,00	2

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
------------------	---------------	-------------

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 562.000,00	64
CUSTOM	IDR 58.000,00	9

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi keju coklat	IDR 112.000,00	14
Surabi Original	IDR 45.000,00	9
DEPOSIT	IDR 58.000,00	9

Laba/Rugi

A. Pendapatan		611.000,00
- SALES - POINT OF SALE	611.000,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	
- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	
B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	

- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		611.000,00
D. Pengeluaran		489.880,00
- Operasional	190.880,00	
- Barang Habis Pakai	242.000,00	
- Listrik & Kebersihan	20.000,00	
- Sewa Tempat	5.000,00	
- Biaya tak terduga	32.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		121.120,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 58.000,00	9
Surabi	IDR 562.000,00	64

Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 342.000
CASH	-	IDR 269.000
Total - IDR		IDR 611.000

Transaksi Tunai

Penjualan Tunai	IDR 269.000,00
Void Tunai	IDR 0,00
Pengembalian Tunai	IDR 0,00
Kas Selisih (Shift)	IDR 0,00

6

Diskusi kelompok berkoordinasi mengenai biaya operasional dan biaya non operasional bisnis (3 Jam)



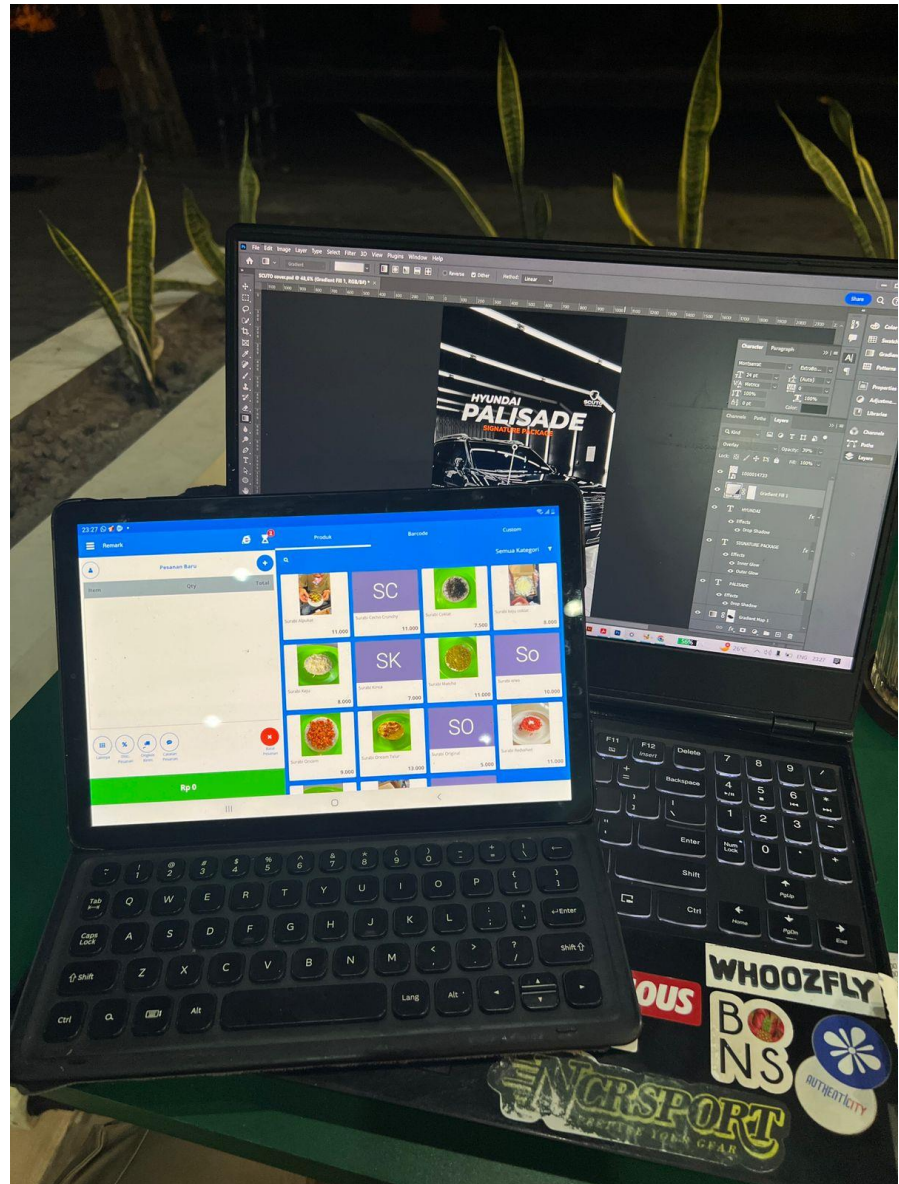
7

Kontrol Stok
pemakaian
harian (1 jam
x 5)



8

Rekap penjualan harian dan mingguan. (1 x 5 jam)





Pekan 10

No	Kegiatan	Gambar
1	<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)</p>	

2

Melakukan
pembayaran
atas
pembelian
Roda gerobak
(15 menit)





3

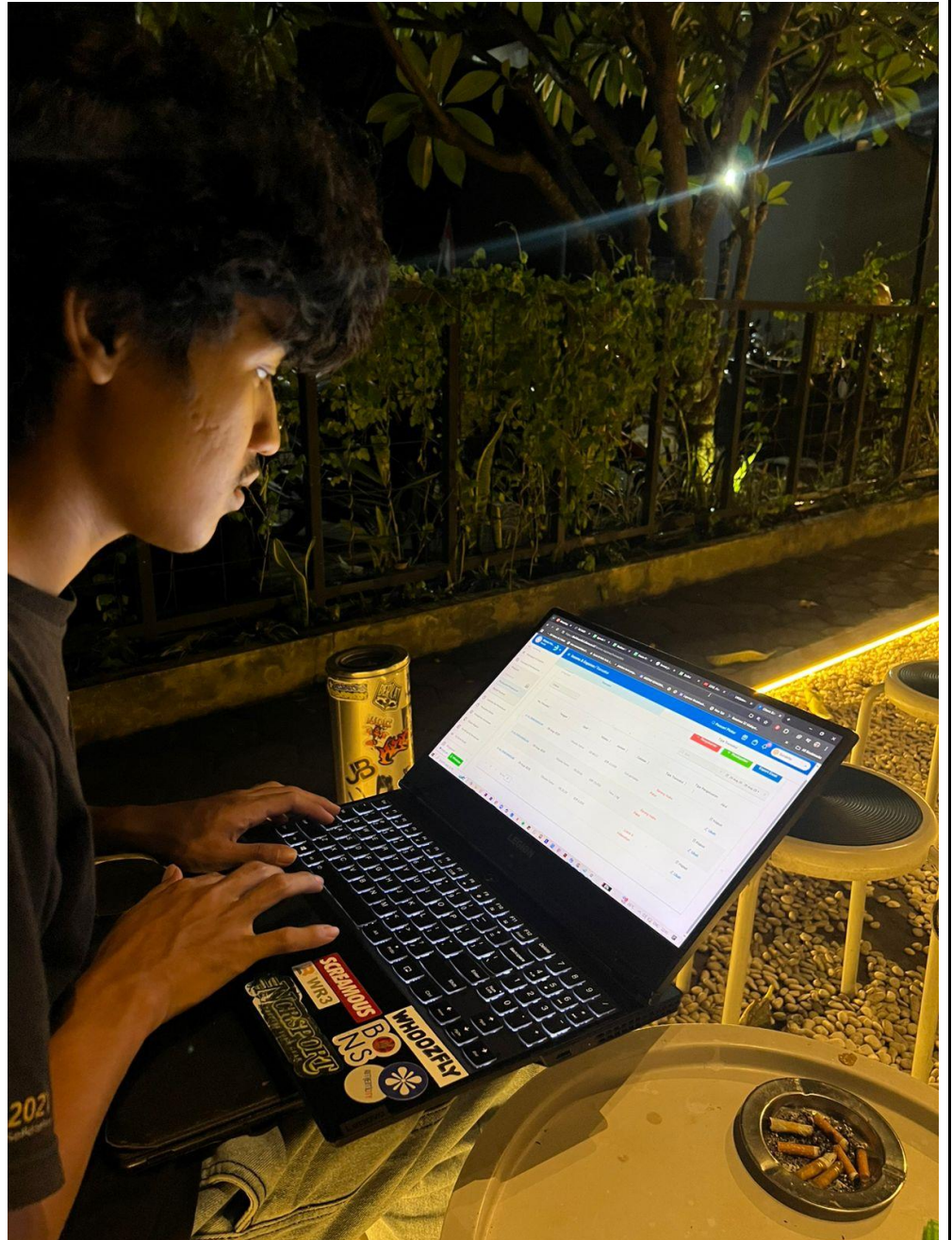
Melakukan pembayaran terhadap pembelian bahan baku untuk keperluan riset (15 menit)





4

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian (5 X 1
Jam)



5.

Menyusun
laporan
keuangan
Mingguan (2
Jam)



6

Melakukan pengecekan pembukuan (1 Jam 45 menit)



7

**Kontrol Stok
pemakaian
harian (1 jam
x 5)**



8

Rekap
penjualan
harian
dan
mingguan.
(1 x 5
jam)

9

**Reparasi gerobak
(45 Menit)**

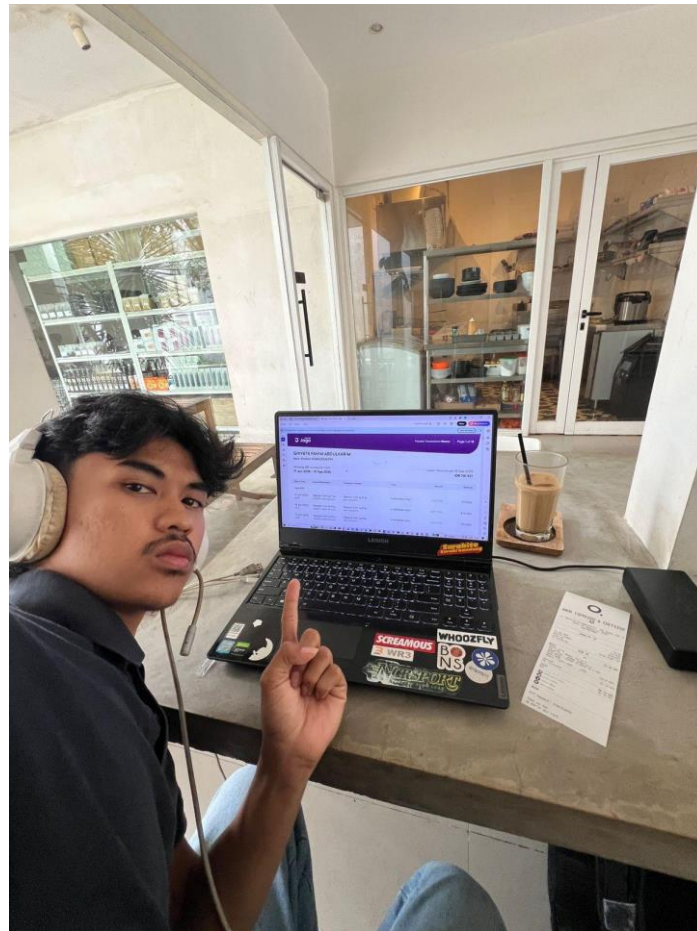


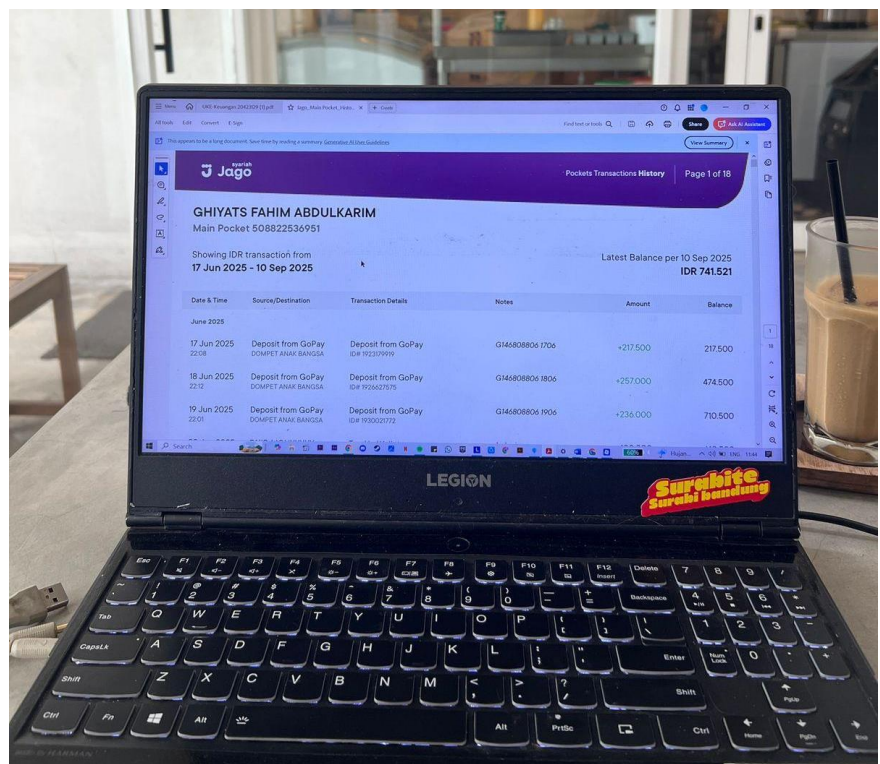
Pekan 11

No	Kegiatan	Gambar
1	<p>Melakukan pembayaran atas pembelian bahan baku (3 x 15 menit)</p>	

2

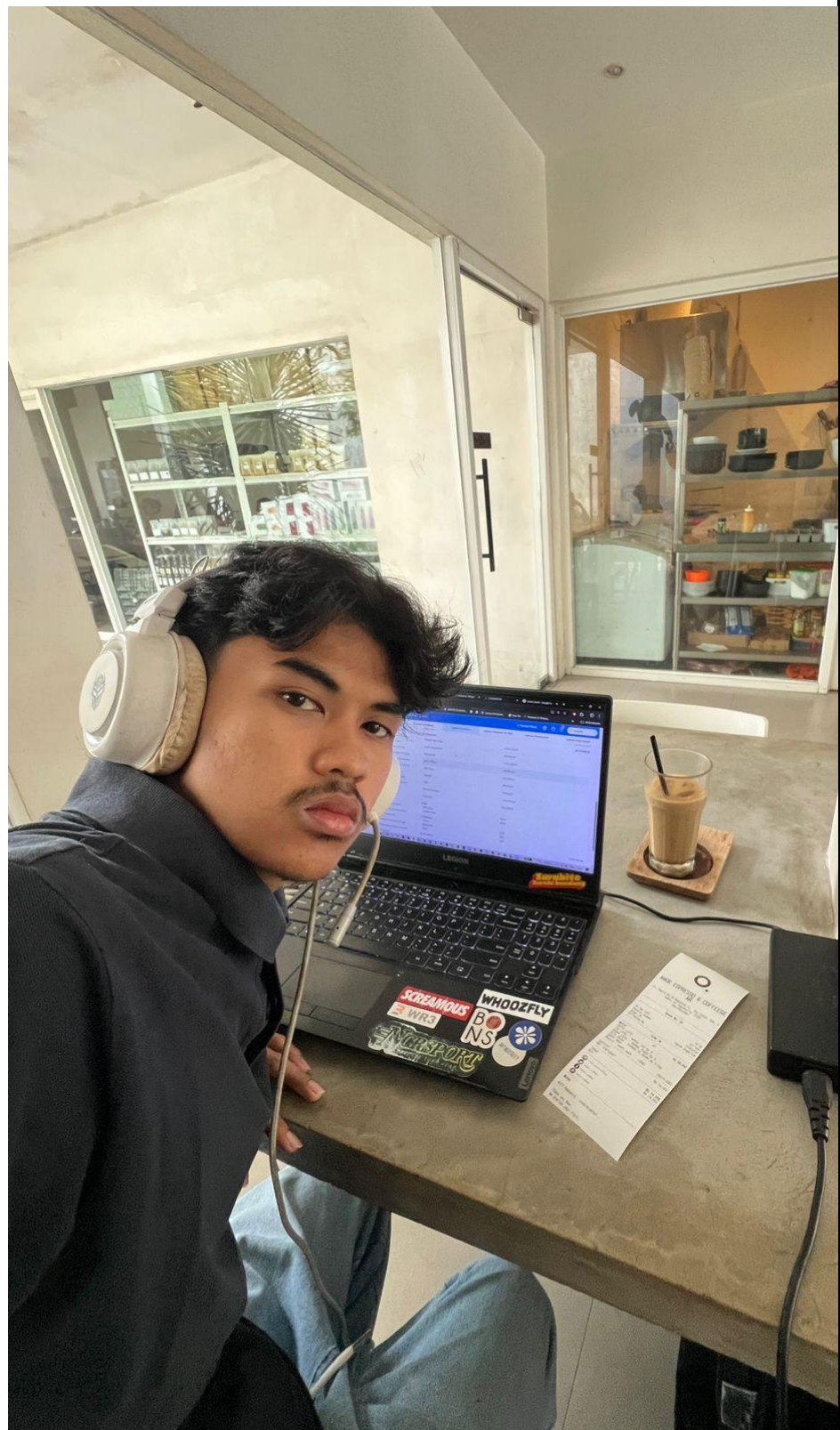
Melakukan
auditing
transaksi
berjalan (4
Jam)





3

Melakukan
pencatatan
keuangan
harian (5 X 1
Jam)



4

Menyusun laporan keuangan Mingguan (2 Jam)



Surabite Laporan Keseluruhan Penjualan

Tanggal Jual : Sep 09, 2025 - Sep 14, 2025

Ringkasan Diskon

Sumber Penjualan	Kode Diskon	Nama Diskon	Jumlah Diskon	Qty Pesanan
POINT OF SALE			IDR 8.200,00	2
POINT OF SALE	DISC_ITEMS	DISCOUNT ITEMS	IDR 130.000	15
Total - IDR			IDR 138.200,00	17

Ringkasan Loyalti Point

Nama Loyalti Point	Poin Terpakai	Diskon Ditebus	Tebus Item	Qty Item gratis	Total Redeem
--------------------	---------------	----------------	------------	-----------------	--------------

Pesanan Dibatalkan

Sumber Penjualan	Total Pesanan	Qty Pesanan
------------------	---------------	-------------

Top Grup Produk

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi	IDR 497.000,00	72
CUSTOM	IDR 23.000,00	4

Top Produk

Produk	Total Pesanan	Qty
Surabi Telur	IDR 150.000,00	15
Surabi keju coklat	IDR 56.000,00	14
Surabi Coklat	IDR 60.000,00	12

Laba/Rugi

A. Pendapatan		511.800,00
- SALES - POINT OF SALE	511.800,00	
- Pajak (excluded)	0,00	
- Pajak (included)	(0,00)	
- Pengembalian	(0,00)	
- Total Deposit yang ditebus	(0,00)	

B. Harga Pokok Penjualan		0,00
- Total Penjualan (Harga Modal)	0,00	
- Total Pengembalian (Harga Modal)	(0,00)	
C. Laba Kotor -(Pengiriman + Pajak)		511.800,00
D. Pengeluaran		189.500,00
- Barang Habis Pakai	96.000,00	
- Listrik & Kebersihan	57.500,00	
- Operasional	11.000,00	
- Sewa Tempat	25.000,00	
E. Stok		
- Stok Keluar	IDR 0	
- Opname Stok	IDR 0	
F. Pembelian		0,00
- Diskon	0,00	
- Pengiriman	0,00	
- Pajak	0,00	
G. Biaya pengiriman makanan		IDR 0
E. Laba Bersih		322.300,00

Penjualan berdasarkan Kategori

Grup Produk	Total Pesanan	Qty
CUSTOM	IDR 23.000,00	4
Surabi	IDR 497.000,00	72

Ringkasan Metode Pembayaran

Cara Pembayaran	Akun Bank	Total Penjualan
Qris	-	IDR 342.300
CASH	-	IDR 169.500
Total - IDR		IDR 511.800

Transaksi Tunai

Penjualan Tunai	IDR 169.500,00
Void Tunai	IDR 0,00
Pengembalian Tunai	IDR 0,00
Kas Selisih (Shift)	IDR 0,00

5.

Kontrol Stok
pemakaian
harian (1
jam x 5)



6

Rekap
penjualan
harian dan
mingguan.
(1 x 5 jam)



WEEK 12

No	Kegiatan	Gambar
1	Rekap keuangan bulan Ketiga (6 jam)	 A photograph showing two young men sitting at a wooden table outdoors under a corrugated metal roof. They are working on a black Lenovo Legion laptop. The man on the left, wearing a white shirt, is looking towards the camera. The man on the right, wearing a dark blue shirt, is looking at the laptop screen. On the table, there is a white thermos, a cup of iced coffee with a straw, and several stickers on the laptop lid including 'SCREAMOUS', 'WHOOZFLY', 'BONS', 'SPORT', and 'Lenovo'. The background shows green plants and a building.

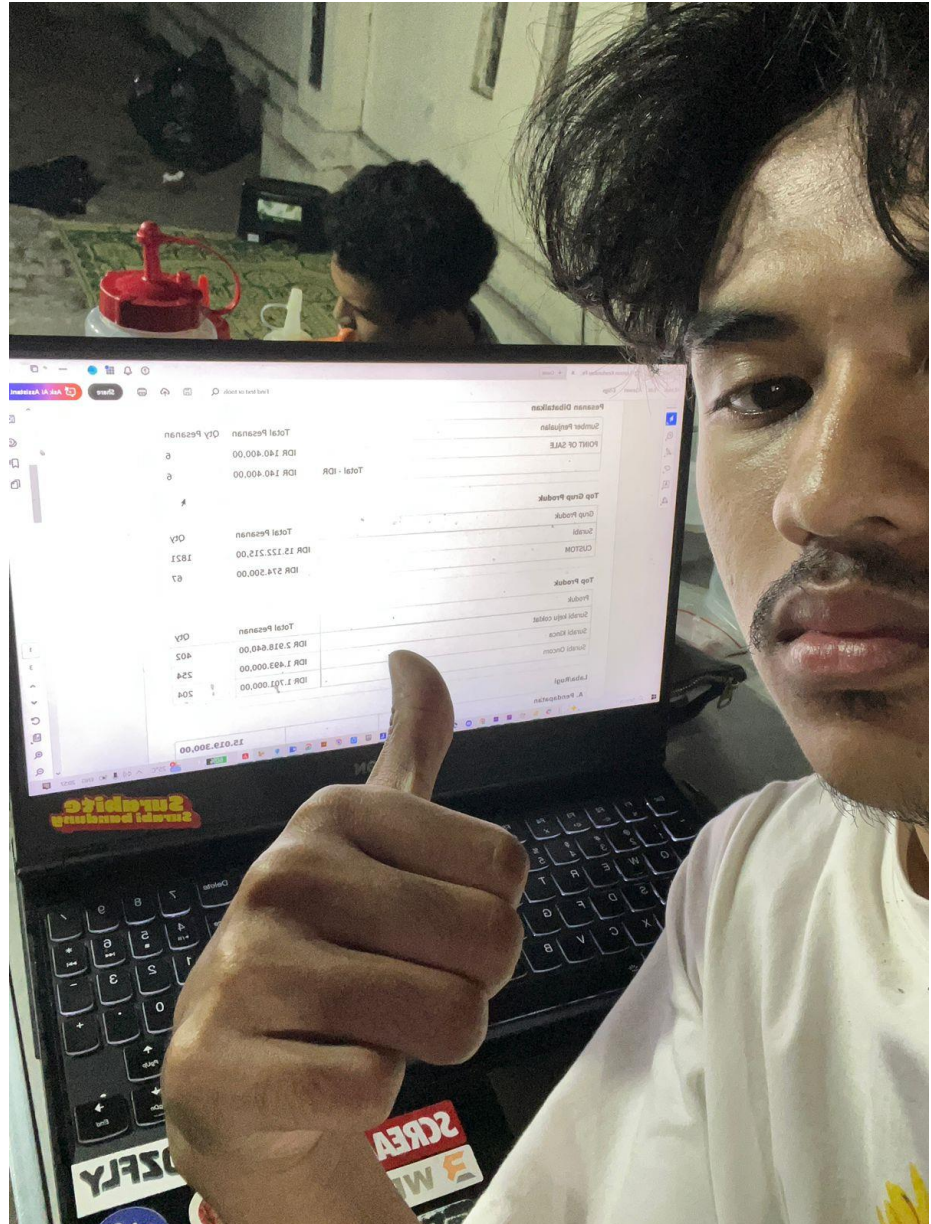
2

Membuat
laporan
 arus kas (3 jam)



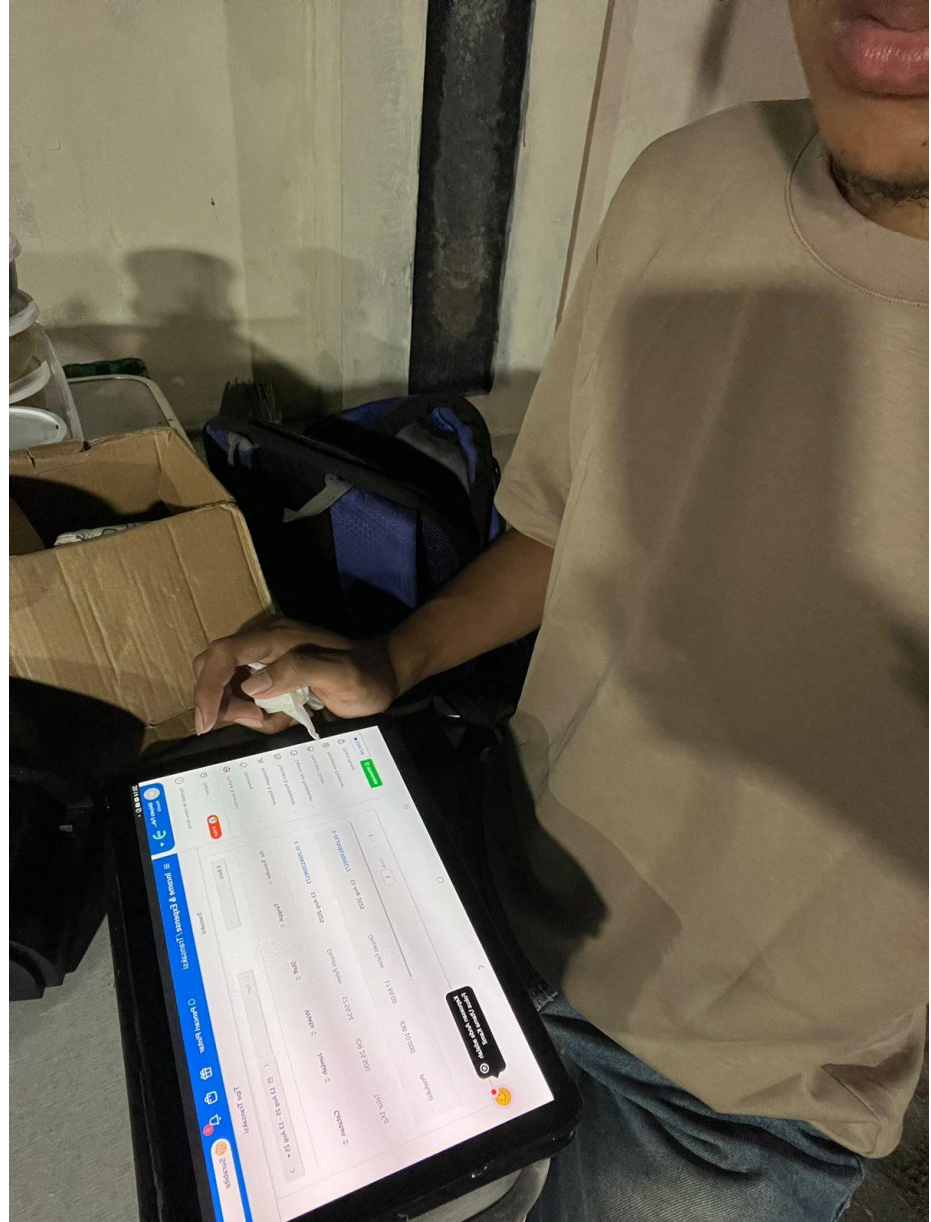
3

Melakukan pencatatan keuangan harian (5 X 1 Jam)



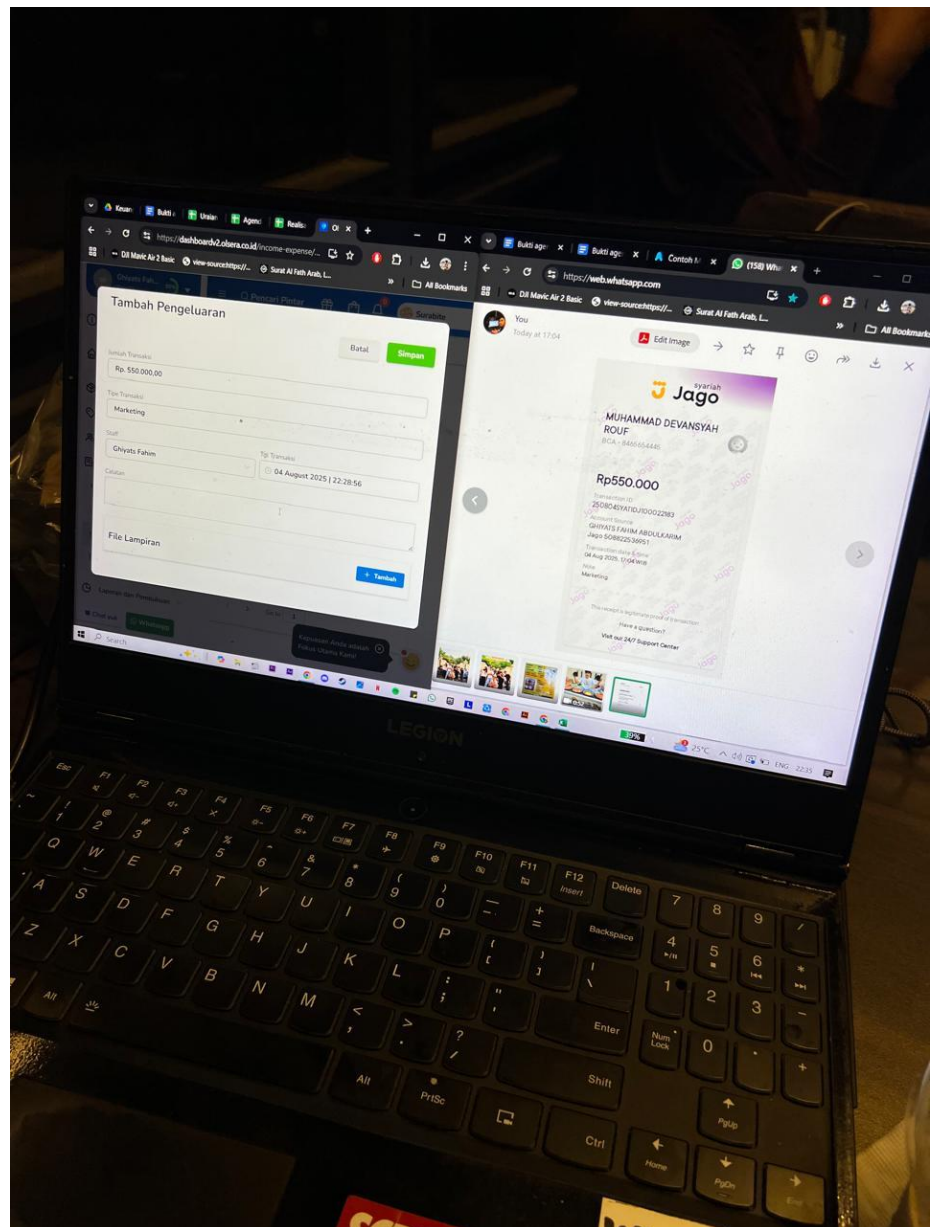
4

**Menyusun
laporan
keuangan
Mingguan
(2 Jam)**



5.

Menyusun
rekapitulasi
penjualan
(3 jam)



6

**Neraca
dan lap
posisi
keuangan
(3 jam)**

10/7/25, 6:19 AM

Infografik Kinerja Keuangan - Surabite

Surabite

Analisis Kinerja Keuangan Surabite

Sebuah tinjauan mendalam terhadap performa penjualan, profitabilitas produk, dan struktur biaya operasional selama periode 17 Juni - 17 September 2025.

Ringkasan Kinerja Keuangan

Total Pendapatan Kotor

Rp 15,02 Juta

Dari 1.888 porsi terjual

Laba Bersih

Rp 4,03 Juta

Margin Laba Bersih: 26.8%

Total Pengeluaran

Rp 10,99 Juta

Mencakup semua biaya operasional

7	Lap raba/rugi (3jam)	LAPORAN LABA RUGI		
		PENDAPATAN		2.954.500,0 0
		- SALES - POINT OF SALE	2.954.500, 00	
		PENGEMBALIAN		
		LABA KOTOR		2.954.500,0 0
		PENGELUARAN		1.624.080,0 0
		Barang Habis Pakai	1.071.700, 00	
		Listrik & Kebersihan	82.500,00	
		Operasional	321.880,0 0	
		Sewa Tempat	30.000,00	
		Sedekah	20.000,00	
		Biaya tak terduga	32.000,00	
		Marketing	66.000,00	
		LABA BERSIH		480.600,00

8

**Kontrol
Stok
pemakaian
harian (1
jam x 5)**



E. Lokasi Berjualan

F.