PENGEMBANGAN UNIT USAHA TITIP BARANG KOS

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

Acc untuk munaqasah
Oleh Pembimbing, 22/12/2022

Dr. Nur Kholis, S.Ag, SEI, M.Sh.Ec

Disusun oleh :

Harits Ar-Royhan Hasibuan 18423170

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

2022

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini.

Nama	: Harits Ar-Royhan Hasibuan
NIM	: 18423170
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul tugas akhir	: Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

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 penulis bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertibyang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya dan tanpa adanya paksaan.

Yogyakarta, 20 Desember 2022



Harits Ar-Royhan Hasibuan

NOTA DINAS

Yogyakarta, 18 Desember 2022

24 Jumadil Awal 1444H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I. Yogyakarta

Assalamualaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1137/Dek/60/DAATI/FIAI/IX/2022 tanggal 21 September 2022 M, 25 safar 1444H atas tugas kami sebagai pembimbing Tugas Akhir saudara :

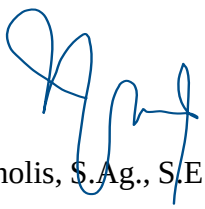
Nama	: Harits Ar-Royhan Hasibuan
Nomor Induk Mahasiswa	: 18423170
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Islam
Tahun Akademik	: 2022/2023
Judul Tugas Akhir	: Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

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

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

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Dosen Pembimbing



Dr. Nur Kholis, S.Ag., S.E.I., M.Sh.Ec.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama	: Harits Ar-Royhan Hasibuan
NIM	: 18423170
Program Studi	: Ekonomi Islam
Fakultas	: Ilmu Agama Islam
Judul Tugas Akhir	: Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos

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

`

Dosen Pembimbing

Dr. Nur Kholis, S.Ag., S.E.I., M.Sh.Ec.

LEMBAR PENGESAHAN

Tugas Akhir Perintisan Bisnis

PENGEMBANGAN UNIT USAHA TITIP BARANG KOS

Oleh: Harits Ar-Royhan Hasibuan

18423170

Telah dimunaqasahkan di depan

Dewan Munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis

Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia

Dan dinyatakan diterima sebagai persyaratan untuk memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi Islam

TIM PENGUJI AKHIR PERINTISAN BISNIS

Nama	**Jabatan**	**Tanda Tangan**
…..	Ketua	(……..)
…..	Penguji 1	(……..)
…..	Penguji 2	(……..)
Dr. Nur Kholis S.Ag., S.E.I., M.Sh.Ec.	Pembimbing	(……..)

Yogyakarta, ……2022

Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam

Universitas Islam Indonesia

Dr. Drs. Asmuni, M.A

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji syukur kepada Allah SWT, Tuhan pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Shalawat serta salam atas Rasulullah Muhammad SAW atas segala petunjuk kebaikan yang Beliau berikan kepada penulis dan penulis harapkan syafaatnya di hari pertanggungjawaban nanti. Melalui sebuah karya yang penulis susun dengan sebaik-baiknya dan penulis persembahkan karya kepada:

Ayahanda Ir. Hanura Ahmad Hasibuan dan Ibunda Asih Dwi Murni, S.Pd. Penulis mengucapkan terima kasih banyak atas segala doa yang senantiasa mengalir untuk penulis, atas seluruh cinta dan kasih penulisng yang utuh, atas semua motivasi yang penuh, atas segala dukungan dan restu yang selalu tercurahkan, atas segala kebahagiaan yang tak pernah lelah diberikan serta atas pengorbanan dan jerih payah yang tiada habisnya. Juga terima kasih kepada teman terbaik penulis, saudari Mawaddah, S.KPm yang telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Selain itu, penulis ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing yaitu Bapak Dr. Nur Kholis, S.Ag., S.E.I., M.Sh.Ec. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada sahabat - sahabat penulis dan teman kelompok yaitu Firly Akbar, Nurman Santoso dan Ahmad Hasnul yang selama ini telah berjuang bersama-sama sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini.

MOTTO

“Hidup kaya, mati masuk surga”.

ABSTRAK

PENGEMBANGAN UNIT USAHA TITIP BARANG KOS

HARITS AR-ROYHAN HASIBUAN
18423170

Situasi pandemi Covid-19 yang tidak kondusif membuat sebagian besar mahasiswa perantau harus kembali pulang ke kampung halaman selama kurun waktu yang tidak bisa dipastikan. Kondisi tersebut membuat mahasiswa harus meninggalkan barang di kos-kosan dengan tetap membayar sewa sesuai dengan tarif yang ditetapkan. Besarnya biaya yang harus dikeluarkan, menjadi kendala bagi beberapa mahasiswa perantau. Oleh karena itu, timbul ide untuk membentuk sebuah bisnis baru di bidang jasa yaitu bisnis penitipan barang yang bernama "Titip Barang Kos". Pada praktik pengembangan bisnis kali ini, penulis mengangkat judul yaitu Pengembangan Usaha Titip Barang Kos. Pengembangan usaha ini dilakukan sejak bulan Juni 2022 sampai dengan bulan November 2022. Pengembangan bisnis yang dilakukan diantaranya meliputi penjualan barang bekas, packing barang hingga pengiriman barang. Pada laporan ini, penulis memiliki tugas bidang keuangan yang bertanggungjawab terhadap laporan arus kas harian, laporan keuangan bulanan, serta koordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan. Hasil dari kesimpulan praktik ini, penulis mendapatkan hasil bahwa bisnis titip barang kos layak untuk tetap dijalankan dan dikembangkan. Sebab, dari hasil praktik pengembangan bisnis ini, titip barang kos mendapatkan *Net Profit margin* (NPM) sebesar 90,2% dengan Laba bersih sebesar Rp 20.487.000,00 dan *cost* yang dikeluarkan sebesar Rp 2.222.500,00.

Kata Kunci : Pengembangan bisnis; jasa penitipan barang; keuangan

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN KEPUTUSAN BERSAMA MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

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

a. Konsonan

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

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

Tabel 0.1 Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Żal	ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet

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

b. Vokal

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

1. Vokal Tunggal

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

Tabel 0.2 Tabel Transliterasi Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a

ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

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

Tabel 0.3 Tabel Transliterasi Vokal Rangkap

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

Contoh:

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

c. *Maddah*

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

Tabel 0.4 Tabel Transliterasi *Maddah*

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

Contoh:

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

d. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup

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

2. Ta' marbutah mati

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

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

Contoh:

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

e. Syaddah (Tasydid)

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

Contoh:

- نَزَّلَ nazzala
- البِرُّ al-birr

f. Kata Sandang

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah

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

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

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

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

Contoh:

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

g. Hamzah

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

Contoh:

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

h. Penulisan Kata

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

Contoh:

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

i. Huruf Kapital

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

Contoh:

- الْحَمْدُ للهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/
  Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

- اللهُ غَفُوْرٌ رَحِيْمٌ Allaāhu gafūrun rahīm
- لِلهِ الأُمُوْرُ جَمِيْعًا Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

j. Tajwid

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

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan penuh kelancaran. Sholawat serta salam senantiasa terhaturkan kepada Baginda Rasulullah SAW yang telah menjadi teladan penulis untuk terus bersemangat dalam menjalankan kebaikan, termasuk melakukan dan menulis Tugas Akhir Perintisan Bisnis dengan judul "Pengembangan Unit Usaha Titip Barang Kos".

Penghargaan dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada Ayahanda dan ibunda yang memberikan, semangat, dukungan, keringat, air mata, kasih saying yang tidak terhingga sehingga menjadi sumber semangat utama penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan 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 Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia
5. Bapak Dr. Nur Kholis, S.Ag., S.E.I., M.Sh.Ec., selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukkan, 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 Prodi Ekonomi Islam
7. Bapak Ir. Hanura Ahmad Hasibuan dan Ibu Asih Dwi Murni S.Pd., Selaku Orang Tua yang selalu memberikan penulis semangat, doa dan motivasi dalam melaksanakan Tugas Akhir Perintisan Bisnis penulis.
8. Uak Dr. Ir. Ongku P. Hasibuan, M.M. dan Bou (bibi) dr. Robiah Khairani Hasibuan, Sp.S., yang telah memberikan banyak dukungan kepada penulis dalam menjalankan Tugas Sebagai Mahasiswa Ekonomi Islam.
9. Saudari Mawaddah, S.KPm selaku teman yang selalu menyemangati, memberikan masukan, motivasi dan informasi terkait Tugas Akhir Perintisan Bisnis kepada penulis dan tim bisnis Tugas Akhir ini.
10. Teman kelompok, saudara Firly Akbar, Nurman Santoso dan Ahmad Hasnul yang telah bekerjasama menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Perintisan bisnis ini. Mereka juga memberikan penulis informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
11. Teman-teman FGD (Focus Group Discussion) saudara Rizal Bayu, Ahmad Fatikha, Ahmadi, Alfian, Hamdi, Rendik, Eko, Mufid, S.Harapani, Ulfi Sheila dan Zaidan Iman yang turut mendukung penulis dalam menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dan banyak berkontribusi dalam bentuk apapun.
12. Keluarga besar Ekonomi Islam 2018 yang telah memberi kebersamaan dan kenangan selama belajar di Program Studi Ekonomi Islam FIAI UII.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon maaf kepada seluruh pihak atas segala segala kesalahan dan hal yang-hal yang kurang berkenan di hati, itu semata-mata kesalahan dan kekhilafan dari penulis sendiri. Oleh karen itu, penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembaca.

Wassalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Yogyakarta 14 Desember 2022



Harits Ar-Royhan Hasibuan

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN ii
NOTA DINAS iii
REKOMENDASI PEMBIMBING iv
LEMBAR PENGESAHAN v
HALAMAN PERSEMBAHAN vi
MOTTO vii
ABSTRAK viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN ix
KATA PENGANTAR xv
DAFTAR TABEL xx
DAFTAR GAMBAR xxi
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar belakang 1
1.2 Kebutuhan Pasar / Problematika 2
1.3 Sistematika Penulisan 4
BAB II 5
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS 5
2.1 Profil Bisnis 5
2.2 Pelaksanaan Bisnis 9
2.3 Hasil Pelaksanaan Praktik Bisnis 29
BAB III 31
IDENTIFIKASI MASALAH, TINJAUAN TEORITIS DAN PEMECAHAN MASALAH 31
3.1 Identifikasi Masalah 31
3.2 Tinjauan Teoritis 33
3.3 Pemecahan masalah 35
BAB IV 40
PENUTUP 40
4.1 Kesimpulan 40
4.2 Saran 41

DAFTAR PUSTAKA.....42
LAMPIRAN 43
RIWAYAT HIDUP 48

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Daftar Harga “Titip Barang Kos” 6
Tabel 2. 2 Program Kerja Setiap Anggota Kelompok 8
Tabel 2. 3 Pemasukan Juni.....21
Tabel 2. 4 Pengeluaran Juni 22
Tabel 2. 5 Pemasukan Juli 22
Tabel 2. 6 Pengeluaran Juli.....23
Tabel 2. 7 Pemasukan Agustus 24
Tabel 2. 8 Pengeluaran Agustus.....24
Tabel 2. 9 Pemasukan September 25
Tabel 2. 10 Pengeluaran September.....25
Tabel 2. 11 Pemasukan Oktober 26
Tabel 2. 12 Pengeluaran Oktober.....27
Tabel 2. 13 Pemasukan November 27
Tabel 2. 14 Pengeluaran November.....28
Tabel 2. 15 Pendapatan TBK selama Praktik.....30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Logo Titip Barang Kos.....5
Gambar 2. 2 Gudang Titip Barang Kos 11
Gambar 2. 3 Peralatan dan Perlengkapan TBK 12
Gambar 2. 4 Penjemputan Barang 13
Gambar 2. 5 Pengiriman Barang.....13
Gambar 2. 6 Instagram TBK.....15
Gambar 2. 7 Feed Konten Instagram 15
Gambar 2. 8 Konten Whatsapp.....15
Gambar 2. 9 Konten Tiktok 16
Gambar 2. 10 Endorsement di instagram @UII Story 17
Gambar 2. 11 Transaksi Instagram Ads.....17
Gambar 2. 12 Laporan bulanan TBK.....20
Gambar 2. 13 Rekap Uang TBK.....21
Gambar 3. 1 Surat Peringatan Tunggakan 36
Lampiran. 1 Gudang TBK 43
Lampiran. 2 Pengantaran Barang.....43
Lampiran. 3 Penjemputan Barang.....43
Lampiran. 4 Barang yang di titip 44
Lampiran. 5 Titipan dari Solo.....44
Lampiran. 6 Kirim Barang keluar pulau 44
Lampiran. 7 Gudang khusus kasur.....44
Lampiran. 8 Setrika bekas.....45
Lampiran. 9 Customer TBK Barkas 45
Lampiran. 10 Maba S2 UGM membeli Barkas di TBK 45
Lampiran. 11 Syukuran dan Doa bersama untuk TBK.....46
Lampiran. 12 Aplikasi FamFina 46
Lampiran. 13 Contoh pembayaran cashless oleh customer TBK 47
Lampiran. 14 Bukti transfer pembayaran Iklan……..47

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Usaha penitipan barang merupakan sebuah jasa untuk memelihara, menjaga, dan merawat barang titipan dari orang lain untuk sementara waktu yang didalamnya ada transaksi yang disepakati bersama. Bisnis ini cukup populer di kalangan masyarakat bahkan penyedia jasa penitipan juga semakin bervariasi, mulai dari penitipan motor, mobil, hewan peliharaan dan lainnya.

Usaha ini juga digemari semua kalangan dengan berbagai profesi, khususnya mereka yang memiliki mobilitas tinggi, salah satunya adalah mahasiswa. Banyak sekali mahasiswa yang merantau yang merasa sangat terbantu dengan adanya jasa tersebut. Saat ini, bisnis memindahkan dan menitipkan barang-barang kos sudah merambah ke berbagai kota besar yang ada di Indonesia.

Titip Barang Kos (TBK) merupakan salah satu jasa penitipan barang yang berlokasi di Jl. Harjuno Banjarsari, Klidon, Ngaglik, Sleman. Usaha ini menyediakan jasa untuk penitipan barang kos mahasiswa. Selain bertanggung jawab untuk merawat dan menjaga barang yang dititip, *Titip Barang Kos* juga turut membantu pemindahan barang untuk diangkut dari lokasi Kos Mahasiswake tempat penitipan.

Titip Barang Kos mulai beroperasi sejak awal Pandemi (Juni 2020). Situasi yang tidak kondusif membuat sebagian besar mahasiswa perantau harus kembali pulang ke kampung halaman selama kurun waktu yang tidak bisa dipastikan. Kondisi tersebut membuat mahasiswa harus meninggalkan barang di kos-kosan dengan tetap membayar sewa sesuai dengan tarif yang ditetapkan. Besarnya biaya yang harus dikeluarkan, menjadi kendala bagi beberapa mahasiswa perantau. Oleh karena itu, dengan adanya jasa ini beberapa mahasiswa yang mengalami kesulitan untuk memindahkan barangnya karena tidak lagi menyewa kos pun merasa sangat terbantu.

Hingga tulisan ini dibuat, customer *Titip Barang Kos* masih ramai peminatnya. Artinya, usaha penitipan barang semacam ini tidak hanya berjalan ketika masa pandemi. Customer *Titip Barang Kos* juga sudah mulai cukup bervariasi, selain

mahasiswa, beberapa karyawan perusahaan yang mobilitasnya tinggi juga banyak yang menggunakan jasa ini. Peluang ini tentu saja harus dimanfaatkan dengan menyusun langkah-langkah strategi pengembangan usaha agar *Titip Barang Kos* semakin dipercaya dan memberikan kebermanfaatan lebih banyak ke masyarakat luas.

1.2 Kebutuhan Pasar / Problematika

Kemudahan untuk mengakses teknologi informasi dan semakin berkembangnya sosial media menjadi salah satu keberuntungan bagi usaha *Titip Barang Kos* sehingga tetap bisa bertahan di tengah pandemi *Covid-19*. Kemampuan untuk memanfaatkan sosial media sebagai sarana promosi sangat berpengaruh untuk menarik *customer* sehingga usaha *Titip Barang Kos* masih eksis hingga saat ini.

Usaha *Titip Barang Kos* yang terus berkembang menunjukkan bahwa usaha ini bukan hanya sekedar usaha yang eksis ketika pandemi, melainkan sudah menjadi salah satu jasa pemenuhan kebutuhan masyarakat khususnya mahasiswa dan karyawan. Selain itu, *Titip Barang Kos* merupakan usaha jasa yang dikelola oleh mahasiswa. Artinya usaha ini berpotensi dijalankan oleh siapa saja dengan minim modal dan risiko. Kurang lebih, hanya bermodalkan sekitar Rp2.000.000 usaha *Titip Barang Kos* sudah mampu mencapai titik impas dengan kurun waktu satu bulan. Berikut adalah perhitungan sederhana usaha *Titip Barang Kos*:

Proyeksi BEP Titip Barang Kos

BEP Unit = FC÷(P-VC)
BEP Unit = 1.765.000 ÷ (150.000-50.000)
BEP Unit = 1.765.000 ÷ 100.000
BEP Unit = 17,65 (18)

Artinya dengan 18 unit Saja Titip Barang Kos sudah mencapai Titik impas

BEP Rupiah = FC ÷ (1 - VC ÷ S)

BEP Rupiah = Rp 1.765.000 ÷ (1- Rp 50.000/Rp 150.000)

BEP Rupiah = Rp 1.765.000 ÷ (1- Rp 50.000/Rp 150.000)

BEP Rupiah = Rp 1.765.000 ÷ 0.667

BEP Rupiah = Rp 2.646.176

Rincian Modal

- Sewa Gudang : Rp 1.500.000/Bulan
- Peralatan

1. Gunting : Rp 10.000
2. Pemotong lakban : Rp 12.500
3. Pulpen : Rp 2.500
4. Spidol : Rp 10.000
5. Kertas : Rp 10.000

- Perlengkapan

1. Kardus : Rp 10.000
2. Lakban : Rp 10.000
3. Trashbag : Rp 25.000
4. Anti Lembab : Rp 60.000

Selain minim modal usaha *Titip Barang Kos* juga terbilang minim risiko. Perubahan kegiatan yang semuanya dilakukan secara daring kini sudah mulai memasuki kondisi normal sehingga semua kegiatan kembali luring ternyata tidak menjadi masalah besar bagi *Titip Barang Kos.* Bahkan kondisi tersebut yang akhirnya melahirkan anak usaha baru dari *Titip Barang Kos.*

Barang-barang yang sebelumnya dititipkan pada usaha ini, sebagian besar tidak diambil kembali oleh *customer*. Sehingga barang-barang ini akhirnya dijual kembali oleh *Titip Barang Kos* sebagai barang bekas. Tentu saja ini membuka peluang baru untuk *Titip Barang Kos* yang sekaligus menjadi strategi pengembangan usaha ini.

1.3 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 tori 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 malasah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan.

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

BAB II
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

2.1 Profil Bisnis

Bisnis “Titip Barang Kos” merupakan bisnis yang bergerak di bidang jasa yang dimulai sejak tahun 2020. Saat ini gudang titip barang kos berlokasi di Jl. Harjuno Banjarsari, Dusun Klidon, Kelurahan Sukoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Daerah Yogyakarta merupakan tempat yang potensial untuk membangun bisnis ini karena banyaknya perantau khususnya mahasiswa yang datang ke jogja.

Penulis mengambil nama “Titip Barang Kos” sebagai *brand* bisnis diawali sebab tujuan bisnis ini ada untuk mengatasi masalah anak-anak kos yang sedang meninggalkan barangnya di Jogja namun ia berada di kampung halaman, sehingga muncul ide dan *brand* bisnis “Titip Barang Kos”. Berikut logo yang kami buat sekaligus menunjukkan identitas bisnis Titip Barang Kos:



Gambar 2. 1 Logo Titip Barang Kos

Namun seiring berjalannya waktu, bisnis Titip Barang Kos mulai mengembangkan inovasi baru untuk mempertahankan eksistensinya setelah pandemi kelar, yaitu dengan membuat unit usaha baru atau sub bisnis baru berupa penjualan barang bekas dan *packing* kirim. Hal ini muncul juga karena menjawab keresahan mahasiswa pada umumnya pasca mereka lulus atau sudah tidak berdomisili di Jogjakarta lagi. Adapun jenis jasa yang ditawarkan beserta harganya sebagai berikut:

Daftar Harga

Tabel 2. 1 Daftar Harga "Titip Barang Kos"

No	Nama Barang	Biaya Sewa
1	**PAKET 1** (Kasur, Lemari Plastik + pakaian, rak sepatu+sepatu, Tas, Meja Kecil, buku 1 kardus aqua)	Rp 150.000
2	**PAKET 2** (Paket 1 + sepeda motor)	Rp 275.000
3	Sepeda motor	Rp 150.000
4	Rice cooker	Rp 15.000
5	Kipas	Rp 15.000
6	Lemari	Rp 30.000
7	Dispenser + Galon air	Rp 20.000
8	Meja	Rp 20.000
9	**Jasa Packing-Kirim**	Rp 50.000
10	**Titip Barkas**	10%

Visi & Misi

Visi dari Titip Barang Kos adalah menjadi jasa titip barang terbesar di Yogyakarta tahun 2023, serta dapat bertanggungjawab dan bekerja secara profesional.

Adapun misi yang dilakukan oleh Titip Barang Kos untuk mewujudkan visinya adalah sebagai berikut :

1. Konsisten memberikan pelayanan terbaik dengan mengutamakan kenyamanan dan keamanan barang yang dititipkan
2. Melakukan berbagai sistem marketing yang handal (online & offline)
3. Menyediakan lokasi yang aman dan strategis
4. Memberikan banyak pilihan produk jasa

Berdasarkan pertimbangan internal, kelompok bisnis Titip Barang Kos saat ini terdiri dari empat orang personil yang terdiri dari satu orang bidang produksi, dua orang bidang pemasaran, dan satu orang bidang keuangan.

Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing - masing. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang - bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 2 Program Kerja Setiap Anggota Kelompok

Bidang Produksi	**Bidang Pemasaran**	**Bidang Keuangan**
Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dan keuangan Riset lokasi Manajemen Stok/Slot gudang penyimpanan Mengontrol kualitas barang/ *Quality Control*	Berkoordinasi Bersama bidang keuangan dan produksi Membuat logo Pengenalan merek bisnis via sosial media dan *word of mouth* Pembuatan konten pemasaran	Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran dalam masalah keuangan Melakukan pencatatan arus kas harian Melaporkan hasil rekapitulasi pemasukan bulanan

2.2 Pelaksanaan Bisnis

Titip Barang Kos telah resmi beroperasi secara penuh terhitung 18 Juni 2020. Namun laporan praktik pelaksanaan bisnis kali ini, penulis melakukan analisis dan pengambilan data keuangan yang dimulai sejak 1 Juni 2022 hingga 30 November 2022 selama periode pelaksanaan praktik tugas akhir perintisan bisnis yaitu selama 6 bulan.

Pada praktik pengembangan bisnis kali ini, Titip Barang Kos melakukan penambahan unit bisnis berupa penjualan barang bekas (TBK Barkas), Pengiriman barang-barang kos, pengiriman motor dan pindahan kos. Diharapkan dengan penambahan unit bisnis dari titip barang kos mampu memberikan banyak tawaran pilihan jasa untuk calon *customer* titip barang kos dan menjadi sarana untuk mempertahankan eksistensi usaha titip barang kos di era *non-pandemic*.

Aspek yang akan penulis bahas pada bisnis ini yaitu aspek keuangan. Aspek keuangan yang dilakukan pada bisnis ini digunakan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas bisnis, sehingga mampu mengetahui layak atau tidaknya bisnis ini tetap berjalan di era *non pandemic*.

Terdapat tiga program kerja atau capaian target bidang keuangan yang harus dilaksanakan penulis dalam bisnis ini. Tiga program tersebut diantaranya:

- Berkoordinasi dengan tim (Produksi dan Pemasaran)
- Melaporkan hasil keuangan bulanan kepada tim
- Mencatat arus kas harian titip barang kos

1. Koordinasi dengan tim

Dalam menjalankan bisnis, penulis harus bekerja sama dengan bidang produksi maupun pemasaran. Koordinasi dilakukan antar anggota kelompok agar tercipta atmosfer kerja yang produktif dan terorganisir. Proses koordinasi dilakukan melalui pertemuan secara langsung dan secara tidak langsung melalui media online *group whatsapp.*

1) Riset lokasi gudang

Bidang produksi melakukan riset lokasi untuk menentukan gudang yang digunakan sebagai lokasi penyimpanan barang-barang penitipan dan barang-barang bekas. Dalam hal ini bidang produksi harus mampu mempertimbangkan hal-hal seperti luas gudang, harga, kualitas gudang dan sebagainya. Setelah bidang produksi memberikan pilihan-pilihan lokasi gudang, para anggota tim bermusyawarah menentukan tempat yang baik untuk gudang penyimpanan.

Pada pilihan pertama, gudang yang ditawarkan adalah bangunan rumah yang berlokasi di Jalan Damai, dengan spesifikasi 3 kamar, 1 ruang tamu, 1 ruang keluarga, dan 1 dapur dengan harga 20.000.000/pertahun. Kami merasa gudang ini terlalu *overprice* dikarenakan kondisi rumah hanya bermodalkan luas wilayah namun tidak mempertimbangkan keestetikan bangunan menjadikan rumah ini tidak layak menjadi pilihan gudang penyimpanan titip barang kos.

Pilihan kedua, bidang produksi menawarkan bangunan rumah berlokasi di Jalan Kapten Hariyadi dengan spesifikasi bangunan 1 ruang tamu panjang hingga dapur, 3 kamar tidur dan 1 kamar mandi dengan harga 18 juta pertahun. Untuk rumah ini sebenarnya cukup bagus karena rumah tersebut merupakan rumah baru dan lokasi tidak terlalu jauh. Namun hal yang kami pertimbangkan adalah luas wilayah yang sangat kurang untuk menampung barang-barang *customer*, sehingga kami tidak memilih rumah tersebut sebagai gudang.

Pilihan ketiga adalah sebuah rumah baru direnovasi, berlokasi di Jl. Besi klidon, dengan spesifikasi 4 kamar tidur, 1 ruang tamu, 1 ruang keluarga (6x3), 2 kamar mandi, 1 dapur, dan 1 garasi mobil. Selain itu, lokasi rumah juga memiliki akses yang cukup mudah untuk dilalui kendaraan roda 4 serta memiliki halaman yang cukup luas dengan estimasi luas halaman mampu menampun 3-4 kendaraan roda 4.

Untuk harga yang ditawarkan hanya sebesar Rp 17.500.000/tahun. Melihat kondisi rumah yang baru saja di renovasi, bangunan yang cukup luas dan memiliki akses yang mudah, maka tim memutuskan untuk memilih rumah tersebut menjadi gudang penyimpanan barang.



Gambar 2. 2 Gudang Titip Barang Kos

2) Pengadaan peralatan

Sebelum melakukan kegiatan bisnis, bidang produksi mencari peralatan-peralatan yang diperlukan. Dalam hal ini alat-alat yang diperlukan seperti gunting, lakban, pemotong lakban, spidol maupun *trash bag*. Sebelum membeli peralatan maupun perlengkapan, bidang produksi melakukan riset tempat pembelian khususnya untuk perlengkapan seperti *trash bag* maupun lakban. Dalam hal ini, bidang produksi memilih toko plastik Buyung Upik yang berlokasi di Jl. Kaliurang Km. 10 dan Toko Merah yang berlokasi di Jl. Kaliurang Km. 14 sebagai toko langganan untuk membeli peralatan dan perlengkapan kepentingan usaha titip barang kos dikarenakan harga di kedua toko tersebut cenderung relatif murah.



Gambar 2. 3 Peralatan dan Perlengkapan TBK

Selanjutnya, bidang produksi membuat daftar kebutuhan peralatan maupun perlengkapan yang akan digunakan dalam bisnis ini. Bidang produksi kemudian menyerahkan daftar tersebut kepada penulis dan penulis memberikan anggaran dana kepada bidang produksi untuk memenuhi kebutuhan titip barang kos. Berikut daftar alat dan daftar harga yang dibutuhkan titip barang kos :

No	Perlatan	qty	Harga	Jumlah
1	Trashbag	1	Rp 25.000	Rp 25.000
2	Gunting	1	Rp 10.000	Rp 10.000
3	Spidol	2	Rp 7.000	Rp 14.000
4	Lakban	2	Rp 10.000	Rp 20.000
5	Pemotong Lakban	1	Rp 11.000	Rp 11.000
Total				Rp 80.000

3) Membantu pengemasan barang, pengiriman dan penjemputan barang

Dalam proses pelaksanaan bisnis ini, seluruh tim saling bekerja sama dalam hal membantu bidang produksi untuk mengemas, mengambil barang ataupun mengirim barang.



Gambar 2. 4 Penjemputan Barang

Dalam setiap pengambilan barang ataupun pengiriman barang, penulis selalu turut dalam membantu rekan titip barang kos khususnya bidang produksi sebagai *driver* satu-satunya di bisnis titip barang kos ini. Sementara anggota lain membantu juga mengangkut barang maupun mengemas barang-barang milik *customer*.



Gambar 2. 5 Pengiriman Barang

Foto di atas merupakan salah satu contoh pengiriman barang *customer* ke Kalimantan. Dalam hal ini, pihak produksi dan keuangan berkoordinasi untuk menjalin kerja sama tidak tertulis dengan mitra ekspedisi yang berlokasi di Jalan Besi-Jangkang, dimana titip barang kos menjadi mitra kerja pihak ekspedisi khususnya di bidang pelayanan jasa pengiriman barang dengan perjanjian bagi hasil 5%-10% potongan harga dari harga aslinya. Dari hasil kerja sama ini pula, titip barang kos juga mendapatkan pemasukan pasif/*pasif income.*

4) Perhitungan anggaran pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan menyeluruh dan terencana yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau institusi dalam melakukan berbagai upaya agar mampu memenuhi permintaan pasar. Pemasaran itu sendiri bertujuan untuk menginformasikan, mengajak dan mempengaruhi agar dapat memaksimalkan keuntungan penjualan. Diantara poin pemasaran Titip Barang Kos yang telah kami diskusikan adalah :

a. Menginformasikan mengenai adanya Titip Barang Kos
b. Menyampaikan keunggulan Titip Barang Kos
c. Menginformasikan lokasi Titip Barang Kos
d. Menginformasikan harga produk Titip Barang Kos

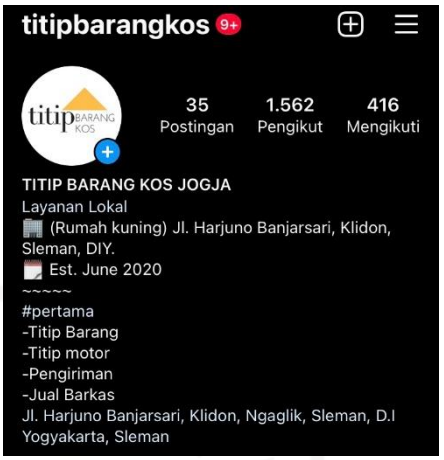
Dari poin di atas, hal yang bisa kita lakukan agar konsumen mengetahui informasi tersebut yaitu dengan menggunakan promosi. Tujuan dari promosi itu sendiri adalah untuk mempertahankan *brand* dari usaha Titip Barang Kos itu sendiri. Adapun media yang digunakan pihak pemasaran untuk mengenalkan titip barang kos diantaranya terdapat 2 jenis, yaitu online dan offline. Sarana media promosi yang digunakan tim *marketing* Titip Barang Kos diantaranya :

a. Konten Instagram

   Instagram merupakan salah satu media promosi paling efektif yang selama ini digunakan tim Titip Barang Kos. Hal ini terbukti dari media sosial yang paling banyak dihubungi oleh calon *customer* adalah media interaksi dengan menggunakan Instagram.



Gambar 2. 7 Feed Konten Instagram



Gambar 2. 6 Instagram TBK

b. Konten di WhatsApp

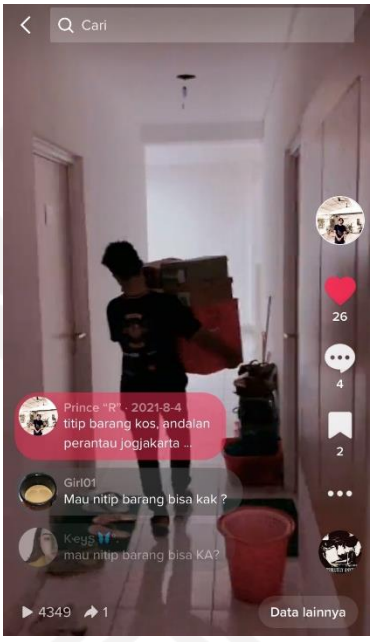
Penulis juga membantu tim *marketing* dalam upaya promosi melalui media whatsapp baik melalui status whatsapp maupun *personal contact*. Hal ini juga dilakukan untuk menginformasikan kepada orang-orang terdekat penulis bahwa Titip Barang Kos merupakan usaha milik penulis dengan harapan orang-orang yang berada dalam list kontak penulis memiliki rasa percaya dan aman untuk menitipkan barangnya di titip barang kos.



Gambar 2. 8 Konten Whatsapp

c. Konten Tiktok

Saat ini tiktok merupakan salah satu media sosial yang paling banyak digemari kaum milenial maupun gen-z. Oleh karena itu, tidak sedikit dari orang-orang mengenalkan usahanya melalui aplikasi media sosial yang bernama tiktok. Penulis disini membantu pihak *marketing* melakukan promosi di tiktok melalui akun titok penulis. Dengan *followers* yang cukup banyak, penulis sedikit membantu pihak pemasaran untuk mengenalkan Titip Barang Kos.



Gambar 2. 9 Konten Tiktok

d. *Endorsement*

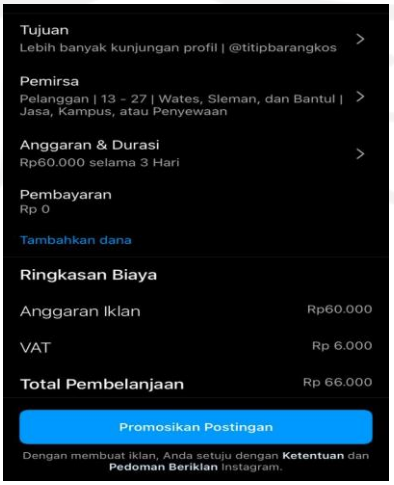
Endorsement salah satu metode promosi yang efektif digunakan oleh tim *marketing*. Hal ini sangat terlihat pasca tim *marketing* melakukan kegiatan *endorsement*, omset titip barang kos meningkat. Promosi dengan metode *endorsement* yang digunakan tim marketing ialah melakukan *endorsement* kepada akun @uiistory.



Gambar 2. 10 Endorsement di instagram @UII Story

e. Instagram ads

Instagram ads juga merupakan salah satu metode *marketing* yang bagus untuk menjangkau orang-orang di sekitar kita. Metode ini cenderung memerlukan anggaran yang cukup besar jika ingin mendapatkan hasil yang memuaskan.



Gambar 2. 11 Transaksi Instagram Ads

f. *Facebook*

Facebook merupakan layanan jejaring sosial media yang memungkinkan pengguna untuk saling terhubung dengan pengguna lainnya. Salah satu fitur yang dimiliki *facebook* adalah *facebook marketplace*. Fitur ini biasa digunakan masyarakat pada umumnya untuk menjual barang-barang yang kebanyakan adalah barang bekas. Penulis disini membantu tim pemasaran untuk menjual barang di *marketplace facebook* milik penulis.

g. Word of Mouth (WOM)

Word of mouth marketing adalah suatu proses pemasaran yang dilakukan dari mulut ke mulut. Metode ini cukup efektif dikarenakan metode WOM merupakan metode yang menjual kepercayaan. Penulis juga membantu pihak *marketing* melakukan metode ini dengan cara mengajak langsung calon *customer* untuk menitip barangnya. Misalnya, ketika penulis mengisi kegiatan kelas, membantu mengisi kelas pengganti dosen, penulis juga memperkenalkan titip barang kos kepada mahasiswa/i yang mengikuti kegiatan kelas tersebut. Selain itu penulis juga membantu tim *marketing* dengan metode WOM kepada teman-teman organisasi eksternal seperti organisasi ikatan alumni di Yogyakarta.

h. Brosur

Brosur adalah suatu media yang digunakan oleh perusahaan atau organisasi tertentu untuk menawarkan suatu produk, layanan atau program kepada masyarakat umum. Dalam hal ini, titip barang kos juga melakukan promosi offline dengan membagikan brosur-brosur ke mahasiswa-mahasiswa tingkat akhir yang merupakan target pasar titip barang kos di era *non pandemic.*

Dari semua media promosi yang digunakan oleh Titip Barang Kos diantaranya media yang memerlukan anggaran biaya adalah *endorsement*, Instagram ads dan biaya *creator* tiktok dan cetak brosur untuk promosi offline. Untuk biaya sekali *endorsement* di akun besar seperti UII Story dan UGM cantik, titip barang kos mengeluarkan biaya sebesar Rp 130.000 - Rp 150.000 persekali

postingan. Kemudian biaya yang titip barang kos keluarkan untuk sekali Instagram ads sebesar Rp 60.000, lalu biaya *creator* tiktok yang pernah bekerja sama dengan Titip Barang Kos sebesar Rp 100.000, dan terakhir anggaran untuk cetak brosur sebesar Rp 100.000,.

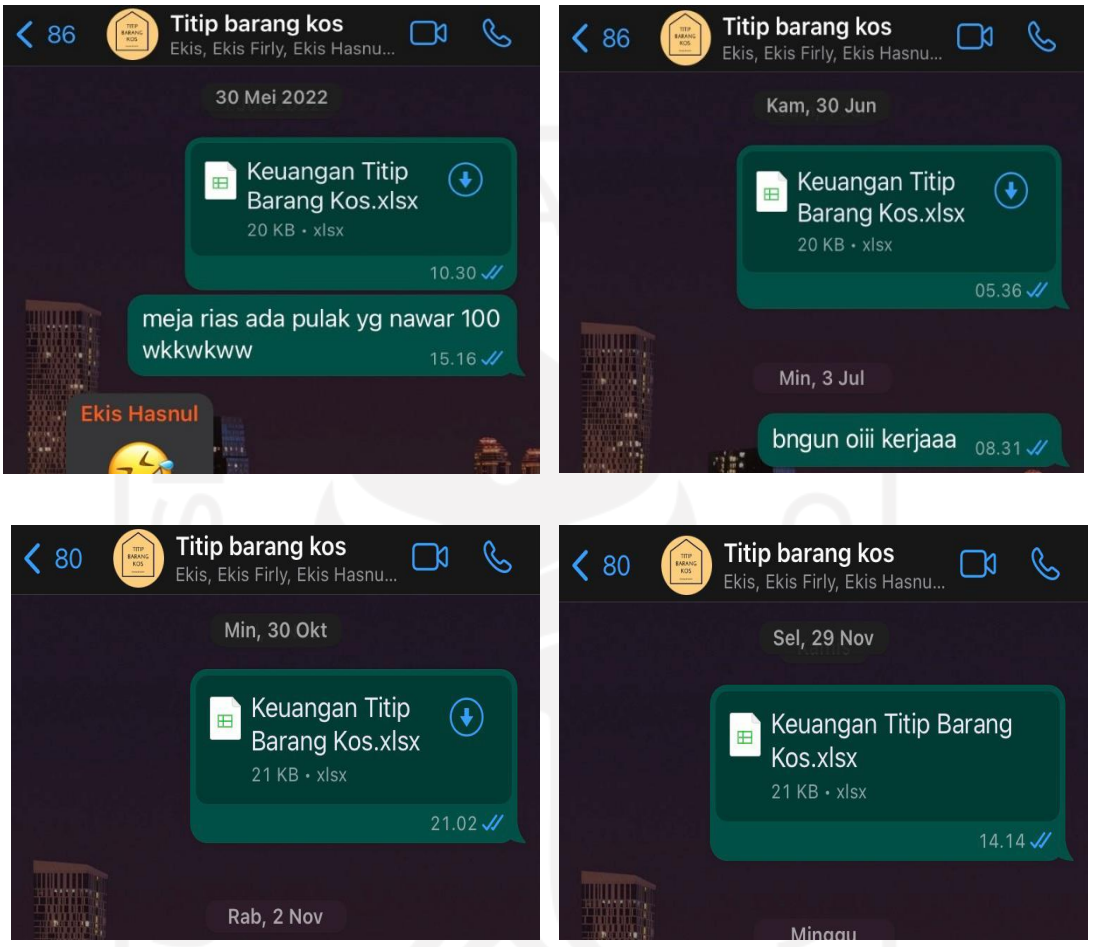
Dari hasil pengamatan penulis dan tim Titip Barang Kos, media promosi *online* paling efektif untuk mempengaruhi masyarakat pada umumnya adalah promosi/*endorsement* di akun-akun besar seperti @uiistory, @uiicantikganteng, maupun @ugmcantik. Hal ini terbukti dengan meningkatnya transaksi pasca melakukan kegiatan *endorsement*. Kemudian disusul konten Instagram yang konsisten. Hal ini disebabkan munculnya rasa percaya serta memberikan informasi kepada calon *customer* bahwa usaha ini masih berjalan sekalipun sudah tidak pandemi.

Selanjutnya, untuk promosi *offline* hal yang sudah dilakukan penulis dan tim adalah promosi WOM. Promosi ini juga cukup efektif karena didasari kepercayaan terhadap para pemilik usaha Titip Barang Kos yang dikenali oleh calon *customer* itu sendiri. Sedangkan untuk promosi menggunakan brosur belum menunjukkan hasil, sebab promosi ini baru akan dijalankan oleh tim *marketing* bidang offline di awal 2023.

2. Melaporkan hasil rekapitulasi pemasukan bulanan

Menurut Sofyan S. Harahap, Laporan keuangan adalah laporan yang menggambarkan hasil dari usaha suatu perusahaan pada saat tertentu. Laporan keuangan pada umumnya dibuat secara berkala, baik bulanan, kuartalan, maupun tahunan.

Dalam hal ini penulis menjalankan tugas sebagai penanggungjawab bidang keuangan, dimana penulis wajib melaporkan hasil pemasukan bulanan titip barang kos secara terbuka pada tim. Untuk laporan pemasukan dan pengeluaran, penulis menggunakan Ms. excel sebagai aplikasi pembukuan bulanan dan aplikasi FamFina sebagai aplikasi pembukuan harian.



Gambar 2. 12 Laporan bulanan TBK

Penulis selaku penanggung jawab keuangan melaporkan hasil pemasukan dan pengeluaran bulanan Titip Barang Kos setiap tanggal 30 atau akhir bulan. Selama menjalankan tugas, penulis juga mengontrol agar para *stakeholder* lebih bijak dalam meminta anggaran maupun pengambilan *prive.* Hal ini penulis lakukan agar usaha Titip Barang Kos tetap memiliki cadangan kas yang cukup. Berikut data pemasukan dan pengeluaran bulanan titip barang kos selama praktik pengembangan bisnis 6 bulan terakhir.

30/06/2022	4.345.000,00	120.000,00	4.225.000,00
30/07/2022	3.860.000,00	453.500,00	3.406.500,00
30/08/2022	3.175.000,00	135.000,00	3.040.000,00
30/09/2022	3.650.000,00	630.000,00	3.020.000,00
30/10/2022	3.000.000,00	472.000,00	2.528.000,00
30/11/2022	4.680.000,00	412.000,00	4.268.000,00
	187.262.000,00	60.792.500,00	126.469.500,00

Gambar 2. 13 Rekap Uang TBK

3. Melakukan pencatatan arus kas harian

Laporan arus kas adalah jenis laporan keuangan yang berisi tentang informasi keluar dan masuknya kas dalam sebuah perusahaan (Maruta,2017). Pada laporan ini, penulis mengambil data keuangan sejak bulan juni 2022 sampai dengan November 2022 sebab praktik pelaksanaan pengembangan bisnis dimulai sejak Juni 2022. Berikut data pemasukan dan pengeluaran harian titip barang kos :

a. Arus kas Bulan Juni

Tabel 2. 3 Pemasukan Juni

Tanggal	Nama Customer	Pemasukan
04/06/22	Ibnu yuda	Rp 200.000
06/06/22	Hoseo	Rp 220.000
06/06/22	Nabil	Rp 200.000
06/06/22	Agustina	Rp 150.000
08/06/22	Nitip harian koper	Rp 100.000
12/06/22	Amel	Rp 150.000
13/06/22	Kiki	Rp 180.000
13/06/22	Fira	Rp 150.000
13/06/22	Majid	Rp 180.000
16/06/22	Abdillah	Rp 150.000

23/06/22	Brinda	Rp 170.000
25/06/22	Zihan	Rp 275.000
27/06/22	Penjualan barang bekas	Rp 505.000
29/06/22	Ulfa	Rp 220.000
29/06/22	Natasha anggia	Rp 150.000
29/06/22	Nur Azmi	Rp 150.000
29/06/22	Fajar	Rp 185.000
29/06/22	Femi	Rp 200.000
29/06/22	Nurul Rizki	Rp 300.000
29/06/22	Nevy Ayu	Rp 100.000
29/06/22	Dinda	Rp 160.000
29/06/22	Johan	Rp 250.000

Tabel 2. 4 Pengeluaran Juni

Tanggal	Kategori	Biaya
04/06/22	Konsumsi Tim	Rp 75.000
12/06/22	BBM cod Barkas	Rp 10.000
15/06/22	Konsumsi Tim	Rp 35.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian “titip barang kos” sebesar Rp 149.828/hari dengan pendapatan sebesar Rp 4.345.000 dan pengeluaran sebesar Rp 120.000 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 4.225.000

b. Arus kas bulan juli

Tabel 2. 5 Pemasukan Juli

Tanggal	Nama Customer	Pemasukan
04/07/22	Dino	Rp150.000

05/07/22	Miftahul Ayuma	Rp200.000
06/07/22	Naufal	Rp200.000
07/07/22	Ivan	Rp150.000
07/07/22	Kirim Barang	Rp50.000
08/07/22	Brilian	Rp150.000
12/07/22	Nabil	Rp200.000
12/07/22	Theresia	Rp150.000
12/07/22	Jasa Kirim Motor	Rp50.000
12/07/22	Kiki	Rp180.000
13/07/22	Ibnu Yudha	Rp200.000
14/07/22	Laura	Rp595.000
17/07/22	Fikria	Rp170.000
18/07/22	Brinda	Rp170.000
18/07/22	Sintia	Rp500.000
26/07/22	Zihan Fadillah	Rp275.000
30/07/22	Nur Azmi	Rp150.000
30/07/22	Dinda	Rp320.000

Tabel 2. 6 Pengeluaran Juli

Tanggal	Kategori	Biaya
04/07/22	Konsumsi Tim	Rp65.000
07/07/22	Bayar kebersihan area luar seluruh gudang (tukang kebun)	Rp200.000
07/07/22	Konsumsi Tim	Rp50.000
18/07/22	Listrik	Rp102.500
23/07/22	Konsumsi Tim	Rp36.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian “titip barang kos” sebesar Rp 127.000/hari dengan pendapatan sebesar Rp 3.860.000 dan pengeluaran sebesar Rp 453.500 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 3.406.500

c. Arus Kas Bulan Agustus

Tabel 2. 7 Pemasukan Agustus

Tanggal	Nama Customer	Pemasukan
02/08/22	Afii	Rp180.000
02/08/22	Rachel	Rp300.000
03/08/22	Femi	Rp200.000
03/08/22	Ayu Fitmanda	Rp200.000
03/08/22	Penjualan Barang Bekas	Rp145.000
05/08/22	Dino	Rp150.000
05/08/22	Intan Dewi	Rp300.000
06/08/22	Pengiriman motor ke bogor	Rp90.000
08/08/22	Nazra Laisya	Rp150.000
08/08/22	Aisha	Rp150.000
08/08/22	Nabil	Rp200.000
08/08/22	Dhela Via	Rp180.000
08/08/22	Kiki	Rp180.000
10/08/22	Penjualan Barang Bekas	Rp250.000
12/08/22	Theresia	Rp150.000
26/08/22	Ibnu Yudha	Rp200.000
28/22/22	Intan Dewi	Rp150.000

Tabel 2. 8 Pengeluaran Agustus

Tanggal	Kategori	Biaya
02/08/22	Konsumsi Tim	Rp 25.000
04/08/22	Konsumsi Tim	Rp 20.000
06/08/22	Trashbag	Rp 25.000
11/08/22	Lakban	Rp 10.000

20/08/22	Konsumsi Tim	Rp 40.000
26/08/22	Konsumsi Tim	Rp 15.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian "titip barang kos" sebesar Rp 102.833/hari dengan pendapatan sebesar Rp 3.175.000 dan pengeluaran sebesar Rp 135.000 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 3.040.000

d. Arus kas bulan September

Tabel 2. 9 Pemasukan September

Tanggal	Customer	Pemasukan
01/09/22	Pengiriman barang Zihan	Rp 70.000
01/09/22	Pengiriman barang Nurul	Rp 50.000
02/09/22	Fikria	Rp 340.000
02/09/22	Aliyya Welbi	Rp 180.000
05/09/22	Kartika Kolan	Rp 150.000
05/09/22	Pengiriman Motor	Rp 50.000
10/09/22	Barang bekas	Rp 115.000
10/09/22	Aisha	Rp 150.000
10/09/22	Laura	Rp 800.000
10/09/22	Kiki	Rp 180.000
13/09/22	Barang bekas	Rp 375.000
20/09/22	Rifki Zulhelmi	Rp 150.000
22/09/22	Fajar	Rp 370.000
22/09/22	Ivan	Rp 300.000
26/09/22	Barang bekas	Rp 70.000
27/09/22	Savira	Rp 300.000

Tabel 2. 10 Pengeluaran September

Tanggal	Kategori	Biaya

01/09/22	Keperluan seminar proposal TBK	Rp 60.000
01/09/22	Syukuran seminar proposal TBK	Rp 170.000
04/09/22	Konsumsi tim	Rp 30.000
07/09/22	Hadiah Sempro Ekis 18	Rp 35.000
10/09/22	Konsumsi Tim	Rp 30.000
15/09/22	Sedekah	Rp 150.000
19/09/22	BBM ke gudang	Rp 20.000
26/09/22	Hadiah Sempro Ekis 18	Rp 50.000
27/09/22	Hadiah Sidang Ekis 18	Rp 35.000
30/09/22	Hadiah Sempro Ekis 18	Rp 50.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian "titip barang kos" sebesar Rp 120.000/hari dengan pendapatan sebesar Rp 3.650.000 dan pengeluaran sebesar Rp 630.000 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 3.020.000

e. Arus kas bulan Oktober

Tabel 2. 11 Pemasukan Oktober

Tanggal	Customer	Pemasukan
02/10/22	Aliyya Welbi	Rp 180.000
05/10/22	Johan	Rp 600.000
05/10/22	Ayu Fitmanda	Rp 400.000
07/10/22	Penjualan Barang Bekas	Rp 70.000
09/10/22	Mezafela	Rp 150.000
10/10/22	Bela	Rp 150.000
14/10/22	Kiki	Rp 180.000
15/10/22	Nazra	Rp 300.000
16/10/22	Brilian	Rp 300.000
16/10/22	Rifki Zulhelmi	Rp 150.000
20/10/22	Fikria	Rp 170.000

26/10/22	Femi	Rp 200.000
30/10/22	Savira	Rp 150.000

Tabel 2. 12 Pengeluaran Oktober

Tanggal	Kategori	Biaya
21/10/22	Listrik	Rp 100.000
22/10/22	Air	Rp 372.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian "titip barang kos" sebesar Rp 100.000/hari dengan pendapatan sebesar Rp 3.000.000 dan pengeluaran sebesar Rp 472.000 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 2.528.000

f. Arus kas bulan November

Tabel 2. 13 Pemasukan November

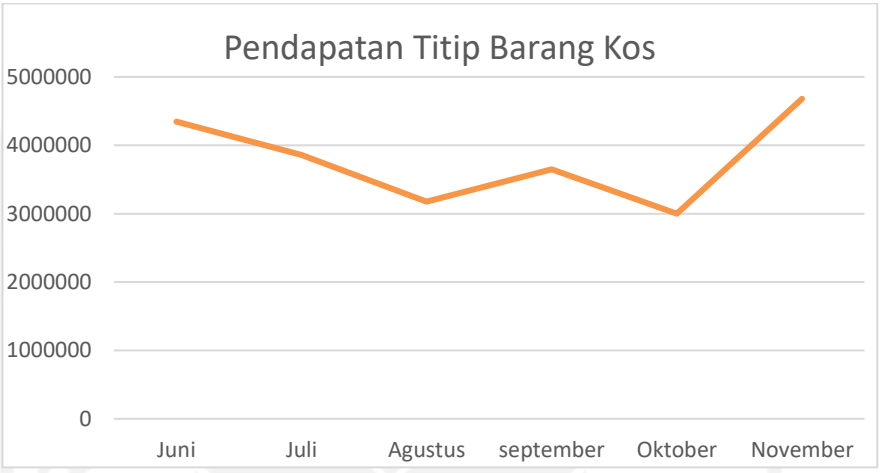
Tanggal	Customer	Pemasukan
01/11/22	Aliyya Welbi	Rp 180.000
08/11/22	Theresia	Rp 150.000
11/11/22	Nazra	Rp 150.000
11/11/22	Bela	Rp 150.000
12/11/22	Krisnina	Rp 450.000
16/11/22	Mita	Rp 400.000
16/11/22	Intan	Rp 450.000
22/11/22	Puspita	Rp 1.900.000
23/11/22	Mezafela	Rp 150.000
23/11/22	Fikria	Rp 150.000
27/11/22	Brilian	Rp 150.000
29/11/22	Miftahul Jannah	Rp 400.000

Tabel 2. 14 Pengeluaran November

Tanggal	Kategori	Biaya
16/11/22	Konsumsi bersih-bersih gudang	Rp 50.000
27/11/22	Rapat tim di Resto SS	Rp 192.000
29/11/22	Tiket acara i-safe	Rp 40.000
29/11/22	Iklan Bisnis di akun UII Story	Rp 130.000

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa omset harian “titip barang kos” sebesar Rp 161.379/hari dengan pendapatan sebesar Rp 4.680.000 dan pengeluaran sebesar Rp 412.000 sehingga laba bersih yang dihasilkan oleh titip barang kos sebesar Rp 4.680.000

2.3 Hasil Pelaksanaan Praktik Bisnis



Dalam 6 bulan terakhir selama praktik pengembangan bisnis titip barang kos, data menunjukkan titip barang kos mengalami kenaikan transaksi di bulan-bulan tertentu yaitu Agustus dan November. Berdasarkan analisis penulis, hal ini terjadi karena beberapa faktor yaitu :

1. Bulan Agustus merupakan bulan liburan bagi mahasiswa di Yogyakarta, diantaranya libur semester dan KKN. Hal ini menjadi salah satu alasan mereka menggunakan jasa titip barang kos dikarenakan libur yang cukup panjang.
2. Bulan Oktober hingga November mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Berdasarkan analisis penulis, hal ini disebabkan oleh teknik marketing yang dilakukan tim pemasaran yang sangat baik, yaitu dengan cara *endorsement* ke akun besar seperti @uiistory. Dapat disimpulkan metode promosi melalui akun yang memiliki pengikut yang banyak, menjadi salah satu media promosi yang sangat efektif, sehingga apabila hal ini kerap dilakukan, maka dapat memperkenalkan titip barang kos kepada para calon *customer*.

Tanggal	Pendapatan	Pengeluaran	Laba bersih
30/06/2022	Rp 4.345.000	Rp 120.000	Rp 4.225.000
30/07/2022	Rp 3.860.000	Rp 453.500	Rp 3.406.500
30/08/2022	Rp 3.175.000	Rp 135.000	Rp 3.040.000
30/09/2022	Rp 3.650.000	Rp 630.000	Rp 3.020.000
30/10/2022	Rp 3.000.000	Rp 472.000	Rp 2.528.000
30/11/2022	Rp 4.680.000	Rp 412.000	Rp 4.268.000
Total	Rp 22.710.000	Rp 2.222.500	Rp 20.487.500

Tabel 2. 15 Pendapatan TBK selama Praktik

Selanjutnya, berdasarkan pembukuan harian Titip Barang Kos selama 6 bulan masa penelitian tugas akhir perintisan bisnis, Titip Barang Kos memiliki omset sebesar Rp 22.710.000,00 dengan total pengeluaran Rp 2.222.500,00. Sementara total laba bersih yang dimiliki Titip Barang Kos selama 6 bulan praktik pengembangan bisnis yaitu sebesar Rp 20.487.500,00. Kemudian didapatkan hasil perhitungan *Net Profit Margin* yang didapatkan Titip Barang Kos yakni sebesar 90,2% dalam kurun waktu 6 bulan praktik pengembangan bisnis ini.

Menurut Sebastian & Suharjono (2006) angka NPM dapat dikatakan baik apabila di atas 5%. Maka, berdasarkan hasil yang didapatkan Titip Barang Kos selama praktik pengembangan bisnis ini, penulis menyimpulkan bahwa Titip Barang Kos sangat layak dijalankan dan dikembangkan kedepannya. Dengan meningkatkan strategi-strategi *marketing* yang baik, serta konsistensi kerja keras yang dimiliki tim, maka titip barang kos mampu mewujudkan visinya sebagai tempat penitipan barang terbesar di Yogyakarta tahun 2023.

BAB III
IDENTIFIKASI MASALAH, TINJAUAN TEORITIS DAN PEMECAHAN MASALAH

3.1 Identifikasi Masalah

Titip Barang Kos (TBK) sebagai usaha penitipan barang yang sudah memiliki kurang lebih 200 pelanggan terus menjaga dan memperbaiki kualitas pelayanannya. Beberapa aturan dan perjanjian yang dibuat antara penyedia jasa dan pelanggan adalah semata-mata untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Namun, faktanya di lapangan, sering kali ditemukan hal-hal yang tidak sesuai atau menjadi masalah untuk usaha ini. Penulis mengkategorikan dua masalah secara umum. Pertama, masalah antara penyedia jasa dengan pelanggan (internal-eksternal). Kedua, masalah penyedia jasa (internal). Hal-hal yang berkaitan dengan administrasi/pembayaran menjadi masalah utama antara penyedia jasa dan pelanggan. Sedangkan, masalah internal meliputi penetapan harga dan penetapan dana darurat.

1. Administrasi/pembayaran

   Titip Barang Kos telah memiliki aturan yang jelas terkait administrasi. Pelanggan baru yang akan menitipkan barang terlebih dahulu diwajibkan untuk mengisi data pribadi dan telah menyepakati perjanjian yang diberikan. Perjanjian tersebut terkait pembayaran biaya penitipan pada setiap tanggal jatuh tempo. Contoh kasusnya, apabila *customer* menitipkan barang pada tanggal 10 Juni 2022, maka pembayaran selanjutnya akan dibayarkan kembali pada tanggal 10 Juli 2022. Namun, permasalahan yang sering terjadi ketika jatuh tempo, *customer* sering terlambat membayar biaya administrasi penitipan barang. Selain itu, ada beberapa yang tidak mematuhi aturan perjanjian hingga 3 bulan lamanya. Sehingga apabila *customer* telah mendapatkan surat peringatan sebanyak 3 kali, maka pihak Titip Barang Kos berhak menjual barang yang

dititipkan *customer* tersebut.

2. Penetapan harga yang tidak sesuai

Titip Barang Kos mempunyai daftar harga terkait penetapan harga barang ataupun jasa lainnya. Akan tetapi, terkadang penulis ataupun tim lainnya tidak memberikan harga yang sesuai dengan daftar penetapan harga kepada *customer* dikarenakan adanya rasa iba. Terdapat beberapa hal yang mendorong timbulnya rasa iba tersebut. Pertama, jumlah barang yang dititipkan oleh *customer* tergolong sedikit tetapi volume barang tersebut tergolong besar. Kedua, terkadang *customer* menawar harga dan meminta tolong kepada pihak Titip Barang Kos dikarenakan terbatasnya dana yang dimiliki oleh *customer* tersebut. Ketiga, *customer* yang akan menitipkan barang dengan jangka waktu yang lama meminta potongan harga. Kasus-kasus tersebut yang mendorong Titip Barang Kos berniat untuk tolong menolong. Namun, niat baik tersebut justru menimbulkan permasalahan berupa terganggunya kestabilan keuangan usaha Titip Barang Kos.

3. Penetapan Dana Darurat

Sejak berdirinya Titip Barang Kos, usaha ini telah memiliki SOP (Standar Operasional Prosedur) yang berlaku. Akan tetapi, terdapat kemungkinan munculnya permasalahan terkait hal-hal di luar kendali yang terjadi. Misalnya permasalahan kerusakan/kehilangan terhadap barang yang dititipkan oleh *customer*. Sehingga Titip Barang Kos memiliki tanggung jawab untuk menangani permasalahan tersebut. Salah satu solusi yang dipertimbangkan untuk menanganinya dengan memiliki dana darurat yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk mengganti biaya kerugian *customer*.

3.2 Tinjauan Teoritis

Hukum Jasa Penitipan Barang Terhadap Barang Yang Dititipkan

Pihak penyewa bertanggung jawab atas segala kerusakan yang terjadi pada benda yang disewa selama waktu sewa, kecuali apabila pihak penyewa dapat membuktikan bahwa kerusakan itu terjadi diluar kesalahan (Pasal 1564 KUHPdt). Apabila pihak penyewa memakai benda yang disewa untuk keperluan lain dari yang menjadi tujuannya atau untuk keperluan sedemikian rupa sehingga dapat menimbulkan kerugian pada pihak yang menyewakan, menurut keadaan, pihak yang menyewakan dapat menuntut pembatalan sewa menyewa (Pasal 1561 KUHPdt).

Pasal 1706 KUHPerdata menyatakan bahwa penerima titipan wajib merawat dan memelihara barang yang dititipkan seperti barangnya sendiri. Pasal 1707 KUHPerdata menyatakan Pasal 1706 KUHPerdata harus dilakukan lebih keras jika:

a. Penerima titipan telah menawarkan dirinya untuk menyimpan barang titipan.
b. Penerima titipan telah meminta diperjanjikannya upah untuk penitipan tersebut.
c. Penitipan sedikit banyak terjadi untuk kepentingan penerima titipan.
d. Penerima titipan telah berjanji akan menanggung segala macam kelalaian.

Pasal 1714 KUHPerdata menyatakan bahwa jika penerima titipan wajib mengembalikan barang yang dititipkan dalam wujud yang sama ketika penerima titipan menerima barang tersebut. Pasal 1720 KUHPerdata menyatakan bahwa jika penerima titipan mengetahui bahwa barang titipan adalah barang curian dan mengetahui siapa pemilik sebenarnya, maka ia harus memberitahukan kepada pemiliknya bahwa barang milliknya tersebut dititipkan padanya dan memperingati agar pemiliknya meminta kembali barang tersebut dalam suatu waktu tertentu yang patut. Hal yang dapat membebaskan penerima titipan dari kewajibannya untuk bertanggung jawab atas barang titipan adalah Pasal 1708 KUHPerdata. Pasal

tersebut 50 menyatakan penerima titipan tidak bertanggung jawab terhadap peristiwa-peristiwa yang tidak dapat dipungkiri atau jika barangnya tetap akan musnah walaupun berada ditangan orang yang menitipkan (Dharmawan, 2020).

Penetapan Harga

Menurut Kotler (2008 : 157-158) yang ditulis dalam buku Buchari Alma prinsip-prinsip penetapan harga adalah sebagai berikut :

1) Mempertimbangkan sejumlah faktor dalam menetapkan harga, mencakup: pemilihan tujuan penetapan harga, menentukan tingkat permintaan, perkiraan biaya, menganalisa harga yang ditetapkan dan produk yang ditawarkan pesaing, pemilihan metode penetapan harga, serta menentukan harga akhir.
2) Tidak harus selalu berupaya mencari profit maksimum melalui penetapan harga maksimum, tetapi dapat pula dicapai dengan cara memaksimumkan penerimaan sekarang, memaksimumkan penguasaan pasar atau kemungkinan lainnya.
3) Pemasar hendaknya memahami seberapa responsive permintaan terhadap perubahan harga.
4) Berbagai jenis biaya harus dipertimbangkan dalam menetapkan harga, termasuk di dalamnya adalah biaya langsung dan tidak langsung, tetap dan variabel, serta biaya-biaya yang lain.
5) Harga-harga para pesaing akan mempengaruhi tingkat permintaan jasa yang ditawarkan, sehingga harga pesaing harus turut dipertimbangkan dalam proses penetapan harga.
6) Berbagai cara atau variasi penetapan harga yang ada mencakup markup, sasaran perolehan, nilai yang diterima, faktor psikologis, diskon harga, promosi, serta harga bauran produk.

Persiapan Dana Darurat

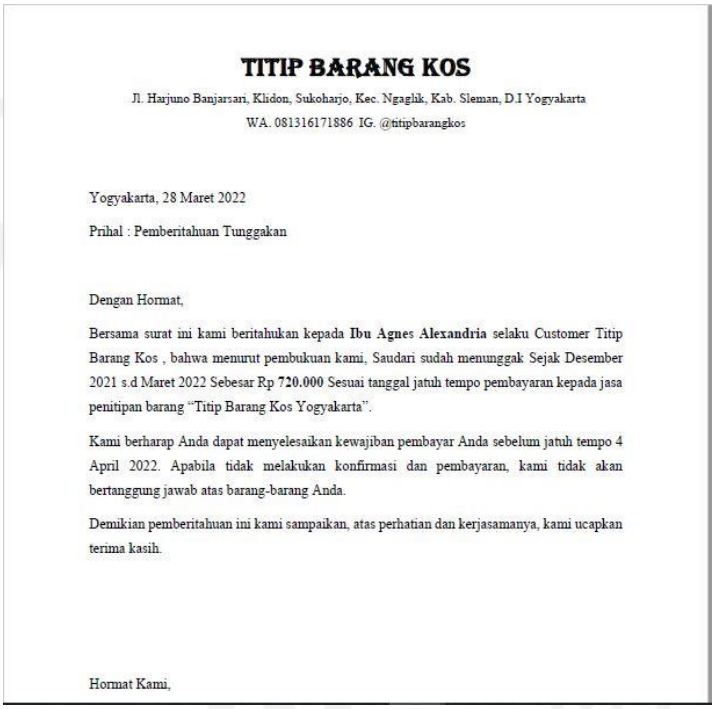
Dana darurat berfungsi sebagai langkah untuk mengantisipasi apabila dana yang biasanya digunakan untuk perusahaan setiap harinya, namun tidak cukup.

Dana darurat akan sangat berguna dalam situasi seperti ini. Dengan dana darurat yang sudah tersedia, maka proses bisnis bisa lebih lancar dan bisa meminimalisir kemungkinan masalah keuangan. Saat bisnis sedang berada di masa sulit, pengusaha yang mempunyai dana darurat bisa menggunakan dana tersebut agar bisa memperbaiki keadaan. Namun jika tidak memiliki dana darurat, menggunakan pinjaman atau kredit lebih memiliki risiko karena harus membayar bunga. Dana darurat tidak selalu hanya digunakan ketika dalam keadaan usaha sedang di masa sulit. Dana darurat juga bisa digunakan untuk mewujudkan pengembangan usaha yang jauh lebih besar. Sebagai contoh, ketika pengusaha mendapatkan kesempatan untuk mengembangkan bisnis, namun uang perusahaan belum cukup. Pengusaha bisa menggunakan uang darurat tersebut.

3.3 Pemecahan masalah

1. **Masalah pertama: Tunggakan administrasi/pembayaran**

   Permasalahan *customer* yang sering terlambat membayar biaya administrasi penitipan barang atau mengalami tunggakan pembayaran menyebabkan risiko untuk kemajuan usaha Titip Barang Kos. Pada kasus keterlambatan pembayaran, pihak Titip Barang Kos akan memberikan pengertian mengenai kewajiban *customer* untuk melakukan pembayaran angsuran. Pihak Titip Barang Kos akan menjelaskan akibat yang ditimbulkan apabila *customer* tidak dapat menepati janji untuk membayar biaya administrasi sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan, maka pihak Titip Barang Kos akan mengeluarkan surat peringatan I untuk melunasi pembayaran tersebut. Selama perpanjangan waktu yang diberikan ternyata pihak *customer* tidak dapat memenuhi kewajibannya, pihak Titip Barang Kos akan mengeluarkan surat peringatan ke II yang masih bersifat kekeluargaan kepada *customer*. Pihak Titip Barang Kos akan mengeluarkan surat peringatan ke III yang melebihi batas pembayaran selama 3 bulan yang berisi akan menjual barang yang dititipkan oleh *customer*.



TITIP BARANG KOS

Jl. Harjuno Banjarsari, Klidon, Sukoharjo, Kec. Ngaglik, Kab. Sleman, D.I Yogyakarta
WA. 081316171886 IG. @titipbarangkos

Yogyakarta, 28 Maret 2022

Prihal : Pemberitahuan Tunggakan

Dengan Hormat,

Bersama surat ini kami beritahukan kepada **Ibu Agnes Alexandria** selaku Customer Titip Barang Kos , bahwa menurut pembukuan kami, Saudari sudah menunggak Sejak Desember 2021 s.d Maret 2022 Sebesar Rp **720.000** Sesuai tanggal jatuh tempo pembayaran kepada jasa penitipan barang "Titip Barang Kos Yogyakarta".

Kami berharap Anda dapat menyelesaikan kewajiban pembayar Anda sebelum jatuh tempo 4 April 2022. Apabila tidak melakukan konfirmasi dan pembayaran, kami tidak akan bertanggung jawab atas barang-barang Anda.

Demikian pemberitahuan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

Gambar 3. 1 Surat Peringatan Tunggakan

Dalam menangani permasalahan tunggakan pembayaran, Titip Barang Kos juga harus membuat dan melakukan prosedur-prosedur yang lebih baik dan benar terkait dengan cara mengelola dan menagih tunggakan pembayaran. Pertama, membuat daftar khusus piutang (tunggakan pembayaran). Hal tersebut bertujuan untuk mengelola piutang dengan membuat daftar khusus piutang agar lebih rinci, setidaknya meliputi informasi seperti nama, tanggal piutang, tanggal jatuh tempo, jumlah terutang, alamat dan kontak yang dapat dihubungi untuk menagih. Kedua, menghitung perputaran piutang. Untuk menilai efisiensi pengumpulan piutang, dapat menghitung perputaran piutang. Perputaran piutang adalah lamanya atau periode waktu dari dana piutang tersebut. Jika rata-rata waktu pengumpulan piutang lebih lama dibandingkan dengan batas pembayaran maka artinya pengumpulan piutang yang dilakukan lakukan kurang efisien.

2. Masalah kedua: Penetapan harga yang tidak sesuai

Permasalahan penetapan harga yang tidak sesuai menimbulkan terganggunya kestabilan keuangan usaha Titip Barang Kos. Perlu adanya pemecahan masalah berupa penyesuaian, perbaikan serta penyempurnaan dalam perencanaan dan pelaksanaan bisnis sehingga dapat memperoleh hasil yang lebih baik dalam waktu-waktu mendatang. Pemecahan-pemecahan masalah yang akan dilakukan tentunya didukung dengan teori yang selama ini dipelajari dan dipahami agar langkah yang dilakukan dapat terarah dan dipertanggung jawabkan.

Dalam mengatasi permasalahan tersebut, dengan menggunakan strategi *pricing* untuk menentukan apakah perusahaan akan mendapat keuntungan atau menderita kerugian. Penetapan harga Titip Barang Kos harus lebih merinci terkait jumlah dan volume barang yang akan dititipkan oleh *customer.* Dengan memiliki daftar penetapan harga yang lebih rinci dapat meminimalisir toleransi terhadap permasalahan kasus-kasus sebelumnya. Selain itu, menjadi upaya untuk menjaga kestabilan keuangan usaha. Penyesuaian harga ini diharapkan akan meningkatkan keuntungan usaha Titip Barang Kos. Salah satu kunci keberhasilan suatu bisnis adalah dengan penetapan harga (price) yang bisa optimal bersaing dan wajar bagi *customer*, sehingga *customer* mampu melakukan pembelian jasa.

Bagi sebagian calon konsumen harga adalah unsur yang sangat sensitive dalam hal membuat keputusan pembelian terutama bagi mahasiswa. Oleh karena ini penetapan harga jual harus mempertimbangkan banyak hal agar dapat diterima oleh calon konsumen dengan tetap mempertimbangan keuntungan bagi perusahaan. Harga tersebut dinilai wajar dan sesuai dengan harga pasaran jasa penitipan barang di sekitarnya serta dengan pertimbangan fasilitas yang ditawarkan yang dapat memberikan kenyamanan bagi *customer* yang menitipkan barang. Usaha

yang berhasil menambahkan manfaat pada penawaran dan dapat memberikan pengalaman yang melebihi harapannya akan membuat *customer* merasa lebih puas.

Tentunya dengan harga baru yang ditetapkan sangat berpengaruh terhadap pencapaian penjualan. Namun demikian ke depannya permasalahan *strategi pricing* ini tetap diperlukan beberapa pertimbangan yang bersifat fleksible dan disesuaikan dengan kondisi yang terjadi dalam penetapan harga jual yang ditawarkan.

3. Masalah ketiga: Penetapan anggaran dana darurat

Kemungkinan munculnya permasalahan terkait hal-hal di luar kendali yang terjadi yang mempertimbangkan Titip Barang Kos untuk cenderung memiliki dana darurat yang dapat digunakan sewaktu-waktu untuk mengganti biaya kerugian *customer* apabila terjadi. Hal ini juga bertujuan untuk menjaga kualitas usaha jasa pada pelaksanaannya karena *customer* memiliki ekspektasi jasa dari banyak sumber, seperti pengalaman, berita dari mulut ke mulut dan iklan yang secara umum pelanggan akan membandingkan antara jasa anggapan dengan jasa yang diharapkan.

Prinsip dana darurat menekankan pentingnya dana segar untuk berjaga-jaga ketika pendapatan terhenti atau resiko terjadi. Dengan perkembangan pasar keuangan saat ini, sebenarnya telah banyak produk non konvensional yang dapat digunakan untuk penerapan prinsip dana darurat. Terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan Titip Barang Kos untuk mempersiapkan dana darurat:

a. Menentukan jumlah dana yang dibutuhkan

   Mengkalkulasikan jumlah modal kerja yang dibutuhkan untuk usaha Titip Barang Kos seandainya usaha ini tidak dapat beroperasi selama satu bulan. Angka tersebut menjadi target untuk simpanan dana darurat.

b. Mempersiapkan akun khusus penyimpanan dana darurat

   Memisahkan akun untuk penyimpanan dana darurat dengan rekening operasional usaha Titip Barang Kos. Membuat rekening baru khusus untuk dana darurat. Mengusahakan platform yang dipilih untuk

penyimpanan dana darurat ini mempunyai karakteristik yang cepat dan dalam melakukan penarikan.

c. Mengisi saldo dana darurat secara rutin

Ketika usaha Titip Barang Kos beroperasi secara normal, mengusahakan untuk secara rutin mengisi saldo dana darurat. Menentukan waktu setiap minggu atau bulannya yang dapat untuk menyisihkan dari pemasukan yang akan dialokasikan ke saldo dana darurat.

BAB IV
PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dalam bisnis ini, penulis bertanggung jawab untuk mengurus bagian keuangan bisnis. Aspek keuangan menjadi inti dari suatu bisnis karena ide bisnis muncul berawal dari adanya potensi dan peluang keuntungan yang akan didapatkan. Adapun program kerja yang penulis lakukan pada bisnis antara lain: (1) Menyusun arus kas harian; (2) Membuat laporan keuangan bulanan; serta (3) Berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran terkait keuangan.

Dalam melaksanakan bisnis ini, di awal memulai usaha, penulis juga menghitung BEP dari titip barang kos yang mana mendapatkan kesimpulan bahwa bisnis ini layak dijalankan karena mampu mendapatkan *Break Event Point* dalam kurun waktu 1 bulan saja dimana dengan menjual 18 unit saja Titip Barang Kos sudah mencapai titik impas.

Adapun kordinasi dengan tim, penulis berkoordinasi dengan pihak produksi dalam hal riset lokasi maupun mitra, membantu produksi mengontrol barang dan menyediakan alat produksi. Kemudian penulis berkoordinasi dengan pemasaran dalam hal anggaran pemasaran dan membantu proses pemasaran.

Selama praktik pengembangan bisnis berlangsung, penulis melakukan pencatatan terhadap seluruh arus kas masuk dan keluar. Hasil pencatatan ini yang kemudian penulis gunakan untuk membuat arus kas harian dan laporan keuangan akhir. Penulis mendapatkan bahwa total pendapatan kotor bisnis adalah sebesar Rp 22.710.000, keuntungan bersih sebesar Rp 20.487.500,. Dengan demikian, usaha Titip Barang Kos telah berhasil mencapai BEP dan mendapatkan profit yang layak.

4.2 Saran

Perlu disadari bahwa menjalankan sebuah bisnis tidak cukup dengan mempertimbangkan produk yang ditawarkan. Pelaku bisnis juga harus mencermati aspek keuangan agar dapat menjadi pertimbangan dalam berbagai pengambilan keputusan bisnis. Aspek keuangan sangat diperlukan mulai dari hal dasar seperti penetapan harga sampai dengan *monitoring* dan evaluasi arus kas bisnis. Oleh karena itu, calon wirausahawan sangat perlu memiliki analisis keuangan yang baik pada saat sebelum dan selama pelaksanaan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

Maruta,H. (2017). *Pengertian, Kegunaan, Tujuan Dan Langkah-Langkah Penyusunan Laporan Arus Kas.* Bengkalis: JAS (Jurnal Akutansi Syariah) Vol.1 (2), 239-257

Asrof, Ahmad. (2017). *Lebih Sukses Berdagang Ala Khadijah dan Abdurrahman Bin Auf*. Perambanan: Semesta Hikmah

Jarifin, Ahmad. (2019). *88 Strategi Bisnis Ala Rasulullah Yang Tak Pernah Rugi.* Yogyakarta: Araska

WP, Mardigu. (2018). *Pengusaha Nggak Ada Matinya*. Jakarta: Santara Media

Fauzia, Ika Y. & Riyadi, Abdul K. (2014). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al-Syari'ah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group

Dharmawan, E. (2020). TANGGUNG JAWAB HUKUM JASA TITIPAN APABILA TERJADI KERUSAKAN DAN KEHILANGAN BARANG TITIPAN (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan MAB).

Dosen Pendidikan 2. 25 November 2022. *Pengertian laporan Keuangan Menurut Para Ahli*. Dari https://www.dosenpendidikan.co.id/pengertian-laporan-keuangan/

Yusdi UKM. 30 Juli 2019. *Usaha Jasa Penitipan Motor*. dari https://www.ukmriau.com/peluang-usaha/usaha-jasa-penitipan-sepeda-motor/

LAMPIRAN



Lampiran. 1 Gudang TBK



Lampiran. 3 Penjemputan Barang



Lampiran. 2 Pengantaran Barang



Lampiran. 4 Barang yang di titip



Lampiran. 5 Titipan dari Solo



Lampiran. 7 Gudang khusus kasur



Lampiran. 6 Kirim Barang keluar pulau



Lampiran. 8 Setrika bekas



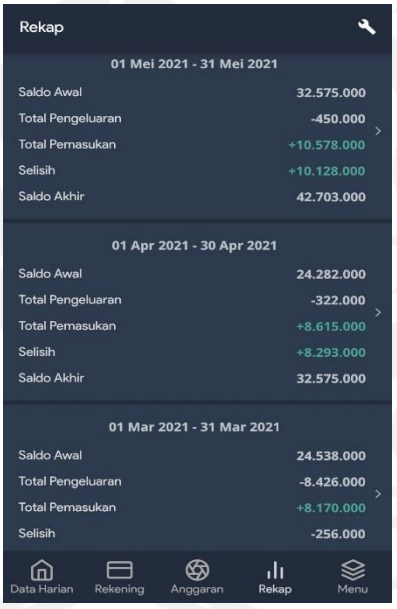
Lampiran. 9 Customer TBK Barkas



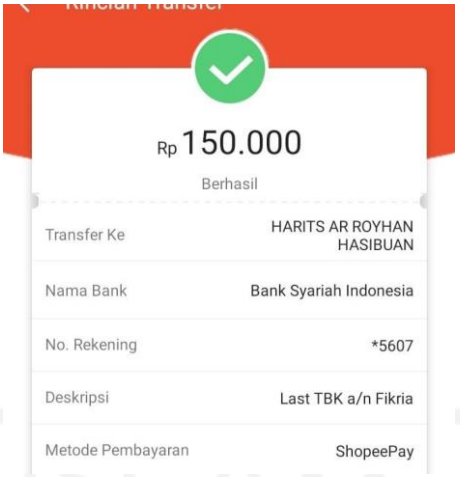
Lampiran. 10 Maba S2 UGM membeli Barkas di TBK



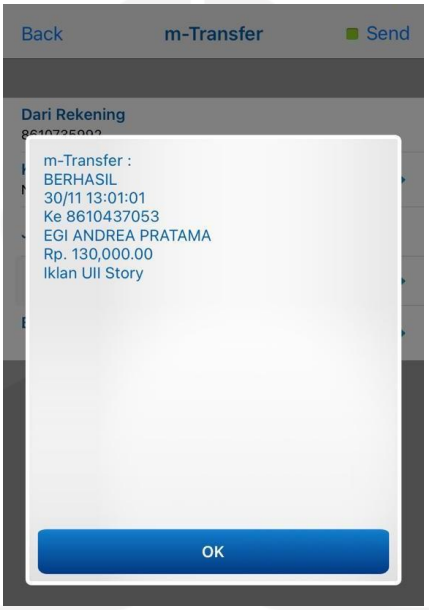
Lampiran. 11 Syukuran dan Doa bersama untuk TBK



Lampiran. 12 Aplikasi FamFina



Lampiran. 13 Contoh pembayaran cashless oleh customer TBK



Lampiran. 14 Bukti transfer pembayaran Iklan

RIWAYAT HIDUP



Harits Ar-Royhan Hasibuan merupakan anak pertama dari pasangan suami-istri Hanura Ahmad Hasibuan dan Deviza Cembra Chaniago, lahir di Medan pada tanggal 24 Januari 1999. Penulis saat ini berdomisili di Sardonoharjo, kec. Ngaglik, Kab. Sleman. Penulis menammatkan Pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri 2 Plus Sipirok, Tapanuli Selatan pada tahun 2016. Penulis kemudian melanjutkan Pendidikan di Program Studi Ekonomi Islam Universitas Islam Indonesia pada tahun 2018.

Selama di bangku perkuliahan, Penulis aktif dalam kegiatan kampus maupun luar kampus. Kegiatan kemahasiswaan yang pernah penulis ikuti adalah Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Pilar Demokrasi, Himpunan Mahasiswa Islam dan Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia. Selain itu, penulis juga aktif dalam kegiatan luar kampus seperti mengajar anak-anak TPA, aktif dalam dunia kewirausahaan sejak 2018-sekarang dan pernah menjadi Business Mentor di Indonesian Youth Foundation tahun 2021.