

Nomor Daftar: 024/KK/KWU/11/VI/2024

**PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN
KEUANGAN**

TUGAS AKHIR KARYA KREATIF (JALUR BISNIS)

Diajukan untuk Persyaratan Penelitian dan Penulisan Tugas Akhir sebagai Bagian dari
Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Program Studi
Kewirausahaan



Oleh

Alwin Ghilman

NIM 2004926

**PROGRAM STUDI KEWIRAUSAHAAN
KAMPUS TASIKMALAYA
UNIVERSITAS PENDIDIKAN INDONESIA
2024**

**PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN
KEUANGAN**

Oleh
Alwin Ghilman

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Bisnis
Program Studi Kewirausahaan

© Alwin Ghilman
Universitas Pendidikan Indonesia
Juni 2024

Hak Cipta dilindungi undang-undang.
Tugas Akhir ini tidak boleh diperbanyak seluruhnya atau sebagian,
Dengan dicetak ulang, difoto *copy*, atau cara lainya tanpa izin dari penulis

ALWIN GHILMAN

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

ALWIN GHILMAN

**PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN
KEUANGAN**

disetujui dan disahkan oleh dosen pembimbing:

Pembimbing I



Azizah Fauziyah, S.Pd., M.Pd.

NIP. 92017121991020201

Pembimbing II



Ismail Yusup, S.T., M.A.B.

NIP. 920171219870709101

Mengetahui,

Ketua Program Studi Kewirausahaan UPI Kampus Tasikmalaya



Azizah Fauziyah, S.Pd., M.Pd.

NIP. 92017121991020201

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul “PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN KEUANGAN” ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Tasikmalaya, 3 Juni 2024

Yang membuat pernyataan,



Alwin Ghilman

NIM 2004926

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun tugas akhir karya kreatif . tugas akhir ini disusun sebagai bagian dari upaya untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai program pendampingan wirausaha mahasiswa di lingkungan kampus yang diusung menjadi karya kreatif dengan judul “Pengembangan Usaha WAKUMA Berdasarkan Pendekatan Keuangan”.

Pendampingan wirausaha mahasiswa merupakan salah satu wujud komitmen institusi pendidikan tinggi dalam mendukung perkembangan potensi dan kreativitas mahasiswa. Seiring dengan perkembangan zaman, wirausaha menjadi salah satu bidang yang semakin diminati oleh mahasiswa sebagai alternatif untuk mengembangkan diri dan berkontribusi pada perekonomian.

Dalam tugas akhir ini, akan dijelaskan secara rinci mengenai perencanaan dan pelaksanaan dari pengembangan wirausaha mahasiswa yang Bernama WAKUMA dalam perspektif keuangan.

Diharapkan bahwa tugas akhir ini dapat menjadi panduan dan referensi yang berguna bagi semua pihak yang terlibat dalam pendampingan wirausaha mahasiswa di kampus. Selain itu, juga terdapat harapan bahwa program ini dapat terus berkembang dan memberikan dampak positif yang lebih besar bagi mahasiswa, kampus, dan masyarakat pada umumnya.

Terakhir, adapun ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam penyusunan tugas akhir ini. Semoga minat berwirausaha mahasiswa ini terus berkembang dengan baik dan memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi semua pihak.

Tasikmalaya, Juni 2024



Alwin Ghilman

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji serta syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia yang telah diberikan sehingga penulis dapat mengerjakan dan menyelesaikan tugas akhir yang berupa laporan tepat pada waktunya.

Penulis secara khusus mengucapkan terima kasih secara tulus kepada semua pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam proses pengerjaan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, penyelesaian tugas akhir ini tidak akan terlaksana. Oleh karena itu, ucapan tulus penulis secara khusus diberikan kepada :

1. Kepada Prof, Dr. M. Solehuddin, M.Pd., M.A. selalu Rektor Universitas Pendidikan Indonesia.
2. Kepada Prof, Dr. Heri Yusuf Muslihin S.Pd., M.Pd. selaku Direktur Universitas Pendidikan Indonesia.
3. Kepada Ibu Azizah Fauziyah S.Pd., M.Pd. selaku Ketua Program Studi Kewirausahaan Universitas Pendidikan Indonesia, pembimbing akademik, dan pembimbing tugas akhir 1 yang telah memberikan banyak peluang dan bersabar dalam membimbing penulis sehingga berada pada titik ini.
4. Kepada Bapak Ismail Yusup, S.T., M.A.B. selaku pembimbing tugas akhir 2 yang selalu memberikan motivasi, peluang, dan bantuan selama penulis berkuliah hingga pada penulisan tugas akhir ini dikerjakan.
5. Kepada Bapak dan Ibu dosen serta tenaga pendidik Program Studi Kewirausahaan yang telah memberikan ilmu selama masa perkuliahan.
6. Kepada Ibu yang selalu memberikan kasih dengan ketulusan hati dengan penuh pengorbanan dan doa mulai sejak mengandung, membesarkan sampai penulis berada pada titik sekarang. Penulis selalu merasa bangga dikaruniai Ibu yang pengertian, dan penulis berharap dapat menjadi orang yang dapat dibanggakan.
7. Kepada Ayah yang selalu tegas dalam mendidik penulis dalam menjalankan kehidupan sehingga penulis dapat berdiri di titik ini. Jauh dari kata sempurna, namun ayah merupakan panutan yang penulis jadikan contoh dalam berupaya menjadi andalan keluarga di saat ini dan di masa depan nanti.
8. Kepada Uwa penulis dan keluarganya di Tasikmalaya, yang selalu mendukung, menjaga dan merawat penulis di perantauan sehingga penulis

memiliki kebutuhan yang tercukupi selama masa perkuliahan luring hingga saat penulisan tugas akhir ini dibuat.

9. Kepada kakak Perempuan dan suaminya, yang selalu memberikan dorongan dan pengalaman yang bermanfaat.
10. Kepada keponakan yang selalu memberikan semangat dan selalu menemani penulis di kala perkuliahan diadakan secara daring.
11. Kepada keluarga besar yang selalu mendukung dan memberikan doa yang terbaik.
12. Kepada anggota WAKUMA, Leila Azzahra Restu Sufyani, Viki Firdaus dan M. Syarif selaku teman seperjuangan dalam mengambil kesempatan besar mendirikan WAKUMA.
13. Kepada Kewirausahaan Angkatan 2020 secara khusus Arya, Farid, Ibnu, Fathur, Atha, Wildan, Wing Ali, Rifyal, Ryan, Rayza, Rico, Nabila K., dan teman-teman lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang sudah membantu penulis semasa perkuliahan.
14. Kepada teman penulis di Bandung, Balqis, Putra, Rizqi, Thaliba, Fadilla, Alif Jatayu, Haekal, Radya, Nela, Raffyanda dan teman-teman lainnya yang sudah memberikan keyakinan kepada penulis agar melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi.
15. Kepada pemilik Kedai Kopi Winardi, Chris Phorus dan Gisyel yang selalu menyediakan tempat untuk bercerita dan bertukar pikiran ketika penulis menghadapi masalah atau sekadar basa-basi.
16. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.

PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN KEUANGAN

ABSTRAK

Oleh

Alwin Ghilman

UMKM menghadapi berbagai masalah dalam mengelola keuangan mereka dan mengembangkan bisnis mereka. Kendala akses terhadap modal, kurangnya pemahaman tentang manajemen keuangan, persaingan yang sengit di pasar, dan ketidakpastian ekonomi hanya beberapa contoh dari banyak tantangan yang dihadapi pengusaha. Dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik akan berdampak positif bagi keberlangsungan usaha, karena bisnis UMKM yang keuangannya dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat sehingga memberikan dampak yang positif terhadap bisnis UMKM itu sendiri. Tujuan tugas akhir ini untuk memberikan gambaran umum mengenai pengembangan usaha WAKUMA dan cara pengelolaan keuangan di dalamnya. Tugas akhir ini disusun dengan melakukan pengumpulan data praktik, dan observasi yang didukung oleh kajian pustaka, dan dokumentasi. Hasil tugas akhir ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha WAKUMA meningkat dengan pengelolaan keuangan yang taat pencatatan, memiliki laporan keuangan yang jelas dan memiliki kebijakan keuangan yang baik ketika setelah adanya pendanaan modal. Pengelolaan keuangan WAKUMA masih dapat ditingkatkan menjadi lebih baik lagi sehingga pengembangan bisnis dapat ikut terus meningkat.

Kata Kunci: Pengembangan Usaha, Pengelolaan Keuangan, Laporan Keuangan

WAKUMA'S BUSINESS DEVELOPMENT BASED ON FINANCIAL APPROACH

ABSTRACT

by

Alwin Ghilman

MSMEs face various problems in managing their finances and growing their business. Access constraints to capital, lack of understanding of financial management, fierce competition in markets, and economic uncertainty are just a few examples of the many challenges entrepreneurs face. With good financial management, it will have a positive impact on business continuity, because MSME businesses whose finances are managed and informed transparently and accurately so as to have a positive impact on the MSME business itself. The purpose of this final assignment is to provide an overview of WAKUMA's business development and how to manage finances in it. This final assignment is prepared by collecting data, practices, and observations supported by literature review, and documentation. The results of this final assignment show that WAKUMA's business development increases with financial management that adheres to records, has clear financial reports and has good financial policies after capital funding is provided. WAKUMA's financial management can still be improved so that business development can continue to increase.

Keywords: *Business Development, Financial Management, Financial Report*

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	I
KATA PENGANTAR	II
UCAPAN TERIMA KASIH	III
ABSTRAK.....	V
<i>ABSTRACT</i>	VI
DAFTAR ISI.....	VII
DAFTAR TABEL.....	IX
DAFTAR GAMBAR.....	X
DAFTAR LAMPIRAN.....	XI
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	3
1.4 Luaran	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
2.1 Pengembangan Usaha	5
2.1.1 Konsep Pengembangan Usaha	5
2.1.2 Definisi Pengembangan Usaha.....	5
2.1.3 Indikator Pengembangan Usaha.....	6
2.2 Pengelolaan Keuangan	7
2.2.1 Konsep Pengelolaan Keuangan.....	7
2.2.2 Definisi Pengelolaan Keuangan	8
2.2.3 Indikator Pengelolaan Keuangan	9
2.3 Laporan Keuangan	10
2.3.1 Konsep Laporan Keuangan	10
2.3.2 Definisi Laporan Keuangan	10
2.3.3 Indikator Laporan Keuangan.....	11
BAB III BISNIS KARYA KREATIF	13
3.1 Latar Belakang Bisnis	13

3.2	Deskripsi Produk	14
3.2.1	Menu Warung Kudapan Maju.....	16
3.3	Keunggulan	18
3.3.1	Kerjasama dengan Usaha Lokal.....	18
3.3.2	Kualitas Kemasan Produk.....	19
3.3.3	Promosi dan Pelayanan Pelanggan.....	19
3.4	Target Pasar.....	19
3.5	Struktur Organisasi.....	22
3.6	Pencapaian.....	25
3.6.1	Jadwal Kegiatan <i>Capacity Building</i>	25
3.6.2	Manfaat Program.....	26
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		28
4.1	Hasil Karya Kreatif	28
4.1.1	Profil WAKUMA.....	28
4.1.2	Divisi Keuangan WAKUMA.....	28
4.2	Hasil Penggunaan.....	29
4.2.1	Gambaran Perusahaan Sebelum Pendanaan.....	29
4.2.2	Gambaran Perusahaan Setelah Pendanaan.....	30
4.2.3	Keberlanjutan Perusahaan.....	36
4.3	Rencana Keberlanjutan	39
4.3.1	Rencana Keberlanjutan Pengelolaan Keuangan.....	39
4.3.2	Rencana Keberlanjutan Usaha	46
BAB V SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI.....		48
5.1	Simpulan	48
5.2	Implikasi.....	49
5.3	Rekomendasi	49
DAFTAR PUSTAKA		51
LAMPIRAN.....		55
RIWAYAT HIDUP		63

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Target Pasar	20
Tabel 3. 2 Deskripsi Pekerjaan.....	23
Tabel 3. 3 Jadwal Kegiatan <i>Capacity Building</i>	25
Tabel 4. 1 Keterangan Proyeksi Laba/Rugi	34
Tabel 4. 2 Perbandingan Pengelolaan Keuangan	36
Tabel 4. 3 Matriks IFAS	41
Tabel 4. 4 Matriks EFAS	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Perusahaan	15
Gambar 3. 2 Menu <i>Sandwich</i> Buah (<i>Fruit Sando</i>) WAKUMA	16
Gambar 3. 3 Menu Es Krim WAKUMA	17
Gambar 3. 4 Foto Produk Reguler WAKUMA	17
Gambar 3. 5 Foto Produk Spesial WAKUMA.....	18
Gambar 3. 6 Foto <i>Stand Pop-Up Market</i>	21
Gambar 3. 7 Struktur Organisasi.....	22
Gambar 4. 1 Proyeksi Arus Kas Sebelum Pendanaan.....	29
Gambar 4. 2 Modal Awal Setelah Pendanaan.....	30
Gambar 4. 3 Proyeksi Laba/Rugi Setelah Pendanaan	32
Gambar 4. 4 Laporan/Proyeksi Arus Kas Setelah Pendanaan.....	33
Gambar 4. 5 Laporan Laba/Rugi Setelah Pendanaan.....	34
Gambar 4. 6 Perbandingan Proyeksi Arus Kas	38
Gambar 4. 7 Matriks SWOT	43
Gambar 4. 8 Diagram SWOT.....	44
Gambar 4. 9 Rancangan Kebutuhan Modal	46
Gambar 4. 10 Proyeksi Laba/Rugi 3 Tahun.....	47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Program Pendanaan.....	55
Lampiran 2 Nomor Induk Berusaha.....	56
Lampiran 3 Sertifikat Halal.....	58
Lampiran 4 Permohonan HAKI.....	61

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa globalisasi dan dinamika ekonomi yang cepat, pengembangan usaha menjadi kunci untuk menjaga daya saing dan keberlanjutan ekonomi suatu negara. Pengusaha, terutama yang beroperasi di sektor mikro, kecil, dan menengah (UMKM), berperan penting dalam meningkatkan perekonomian dan menciptakan lapangan kerja. Sektor UMKM menyumbang 61% dari PDB, atau Rp9.580 triliun, dan 97% dari penyerapan tenaga kerja. Bersumberkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, ada 65,5 juta UMKM di Indonesia, yang merupakan 99% dari semua unit usaha (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, 2023). Namun, tantangan-tantangan yang terkait dengan pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha sering kali menjadi hambatan yang signifikan bagi pertumbuhan UMKM.

UMKM menghadapi berbagai masalah dalam mengelola keuangan mereka dan mengembangkan bisnis mereka. Kendala akses terhadap modal, kurangnya pemahaman tentang manajemen keuangan, persaingan yang sengit di pasar, dan ketidakpastian ekonomi hanya beberapa contoh dari banyak tantangan yang dihadapi pengusaha. Sebagai akibatnya, banyak usaha kecil gagal berkembang atau bahkan tutup dalam beberapa tahun pertama operasinya. UMKM yang tidak memiliki pengetahuan dan pemahaman memulai dan menjalankan usaha, manajemen usaha juga pengelolaan keuangan akan mengalami perkembangan yang lambat. Dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik akan memberikan dampak positif bagi keberlangsungan usaha (Rumbianingrum & Wijayangka, 2018). Dampak positif ini dapat dihasilkan melalui upaya pengelolaan dan transparansi keuangan yang baik. Hal ini selaras dengan pernyataan (Ediraras, 2010) bahwa jika bisnis UMKM dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat, hal itu akan berdampak positif pada bisnis UMKM itu sendiri.

Permasalahan keuangan UMKM menjadi hal krusial yang mengharuskan para pelaku UMKM mencari sumber dana tambahan demi keberlanjutan dan pengembangan usaha. Hasil survei APINDO menunjukkan bahwa 45,75 persen UKM tidak berencana untuk memperluas bisnis mereka dalam lima tahun ke depan karena faktor-faktor berikut: modal usaha yang terbatas (55,85 persen), persaingan yang sangat tinggi (22,96 persen), dan peluang pasar yang terbatas (11,92 persen). Selain itu, 61,88 persen pelaku UKM menganggap sulit mendapatkan pinjaman untuk kebutuhan bisnis mereka (APINDO, 2023). Maka dari itu, terdapat beberapa sumber pendanaan yang dapat diakses oleh UMKM baik melalui program pemerintah maupun badan/Lembaga lainnya, seperti program KUR (Kredit Usaha Rakyat) (Aristanto et al., 2020), kredit kerja modal, koperasi, *P2P Lending* dan pinjaman modal usaha dengan jaminan .

Selain itu, terdapat program sumber pendanaan UMKM yang dikhususkan bagi para mahasiswa yang sedang mengembangkan usahanya. Universitas Pendidikan Indonesia memberikan peluang Melalui Program Mahasiswa Berwirausaha - *Capacity Building* Kewirausahaan Mandiri yang diadakan pada bulan Juni tahun 2023, merupakan cerminan dari Wirausaha Merdeka yang diusung oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi (Dikti Ristek), dengan harapan untuk mempersiapkan lulusan perguruan tinggi untuk membangun usaha/meniti karier, mendorong peningkatan pengalaman kewirausahaan mahasiswa, meningkatkan keterampilan kerja mahasiswa, menanamkan pola pikir dan kemampuan dasar terkait kewirausahaan, dan membantu meningkatkan kapasitas dan kualitas lulusan Perguruan Tinggi (Finance, 2024).

Oleh karena itu, dengan adanya Program Mahasiswa Berwirausaha - *Capacity Building* Kewirausahaan Mandiri membantu dalam pengembangan usaha yang Bernama WAKUMA (Warung Kudapan Maju) dengan memberikan pelatihan usaha sekaligus pendanaan yang dapat dimanfaatkan dalam proses pengembangan usaha. WAKUMA adalah usaha yang didirikan oleh mahasiswa yang berjalan di bidang *FnB* yang menjual produk cemilan kekinian yang sudah berjalan selama 1 tahun, dan mendapat pendanaan sejak Juni 2023 yang lalu melalui Program Mahasiswa Berwirausaha - *Capacity Building* Kewirausahaan Mandiri.

Dalam konteks ini, penulis membuat laporan yang bertujuan untuk menyampaikan proses dan hasil dari “**PENGEMBANGAN USAHA WAKUMA BERDASARKAN PENDEKATAN KEUANGAN**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dapat disusun sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran umum pengelolaan keuangan WAKUMA sebelum dan sesudah program pendanaan?
2. Bagaimana hasil dari penerapan pengelolaan keuangan pada perkembangan usaha WAKUMA?

1.3 Tujuan

Berdasarkan latar belakang diatas, maka tujuan laporan dapat disusun sebagai berikut:

1. Mengetahui gambaran umum pengelolaan keuangan WAKUMA sebelum dan setelah pendanaan.
2. Mengetahui hasil dari penerapan pengelolaan keuangan pada perkembangan usaha WAKUMA.

1.4 Luaran

Tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan kegunaan untuk beberapa pihak yang berkepentingan, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan tugas akhir ini dapat menjadi sarana dan penerapan ilmu keuangan yang telah dipelajari di Universitas Pendidikan Indonesia khususnya pada jurusan Kewirausahaan dan diharapkan tugas akhir ini dapat menjadi acuan untuk membangun dan mengembangkan usaha khususnya yang dimiliki oleh mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi WAKUMA (Warung Kudapan Maju)

Sebagai bahan evaluasi kepada WAKUMA untuk meningkatkan kinerja dalam pengelolaan keuangan. Serta membantu WAKUMA dalam proses pengembangan usaha yang lebih besar.

b. Bagi Mahasiswa

Tugas akhir ini digunakan untuk persyaratan sebagai bagian dari syarat memperoleh gelar Sarjana Program Studi Kewirausahaan. Setelah lulus diharapkan mahasiswa dapat menerapkan ilmu kewirausahaan yang telah dipelajari untuk digunakan dalam proses membangun dan mengembangkan usaha yang akan dirintis.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengembangan Usaha

2.1.1 Konsep Pengembangan Usaha

Konsep pengembangan usaha dapat dilakukan dengan pengembangan internal dan eksternal. Tetapi konsep yang lebih berfokus pada pengembangan internal mempelajari bagaimana pengusaha mengelola perkembangan bisnis perusahaan mereka dari sudut pandang strategi kewirausahaan (*strategic entrepreneurship*) (Piispanen & Paloniemi, 2015).

2.1.2 Definisi Pengembangan Usaha

Usaha adalah melakukan kegiatan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik oleh individu maupun perusahaan yang berbentuk badan hukum atau tidak badan hukum yang dibangun dan beroperasi di suatu negara (Zaharuddin, 2006). Pengembangan didefinisikan sebagai suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan secara konseptual, teoritis, teknis, dan moral seseorang sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Ini menekankan bahwa pengembangan UKM lebih ditujukan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui peningkatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didorong dengan upaya meningkatkan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi (Afifuddin, 2010).

Pada dasarnya, pemerintah dan masyarakat bertanggung jawab untuk membangun UMKM. Dengan mempertimbangkan tantangan yang muncul yang sering dihadapi oleh UMKM, diperlukan upaya-upaya seperti: 1) Menciptakan iklim usaha yang kondusif; 2) Bantuan Permodalan; 3) Perlindungan Usaha; 4) Pengembangan Kemitraan; 5) Pelatihan; 6) Meningkatkan Promosi; dan 7) Menjalinkan Kerjasama yang baik (Hafsah, 2004). Hasil perkembangan suatu usaha dapat dilihat dengan adanya peningkatan omset penjualan pada usaha (Prawirokusumo, 2010)

Dengan demikian, pengembangan usaha merupakan peningkatan kemampuan suatu badan usaha yang berjalan secara terus-menerus dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Perkembangan usaha ini dapat dipicu dengan mempertimbangkan upaya-upaya yang signifikan dan berjalan positif seperti halnya pengelolaan keuangan yang baik sehingga peningkatan omzet sebagai bukti pengembangan usaha dapat terealisasi.

2.1.3 Indikator Pengembangan Usaha

Menurut (Budiarto et al., 2016), Hal-hal yang dapat digunakan sebagai indikator pengembangan bisnis antara lain adalah:

1. Pasar

Upaya perkuatan pasar ini diprioritaskan dengan meningkatkan akses informasi pasar, memenuhi standar kualitas pasar, meluncurkan produk inovatif yang memenuhi permintaan pasar, dan mengembangkan dan memperluas target pelanggan.

2. Teknologi dan Inovasi

Teknologi dapat membantu dalam membantu atau meringankan tugas-tugas yang ada dalam bekerja sehingga kegiatan usaha semakin efisien. Kemudian, membuat produk baru yang menggunakan teknologi yang sudah ada atau seluruhnya baru sama sekali adalah cara inovasi dapat dilakukan.

3. Permodalan

Ketersediaan modal yang memadai adalah komponen pendukung yang sangat penting untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha., untuk itu diperlukannya dorongan dan kemampuan untuk memperoleh dan mengelola permodalan agar kesiapannya untuk meningkatkan kinerja usahanya dapat terwujud

4. Manajemen

Manajemen atau pengelolaan adalah kegiatan usaha secara internal untuk mengatur dan mengelola sumber daya agar secara efisien dan efektif berguna untuk operasional usaha.

2.2 Pengelolaan Keuangan

2.2.1 Konsep Pengelolaan Keuangan

Menurut (Hariyani, 2021), konsep atau komponen terpenting dari operasi bisnis suatu perusahaan adalah manajemen keuangan. Pada dasarnya, manajemen keuangan adalah suatu kegiatan yang melibatkan perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pemeriksaan, pengalokasian, dan pengendalian dana yang dimiliki oleh perusahaan serta mengelola asetnya untuk mencapai tujuan perusahaan.

Konsep dasar pengelolaan anggaran keuangan harus dipahami oleh para pelaku bisnis. Berikut ini adalah konsep dasar manajemen keuangan menurut (Jaya et al., 2018):

1. Pendapatan Bersih / *Net Income*

Labanya bersih adalah total pendapatan perusahaan yang diselisihkan dengan harga pokok penjualan, beban, bunga, depresiasi, amortisasi, dan pajak. Untuk kepentingan investor, laporan tentang laba bersih perusahaan sangat penting untuk dikelola.

2. Kegiatan Alokasi Aset

Kegiatan alokasi aset dapat diartikan sebagai lokasi penyimpanan dana. Hal ini dapat berupa barang dagangan atau investasi. Contohnya adalah membeli rumah, tanah, dan aset lainnya. Pertimbangan yang tepat akan mempercepat operasi bisnis.

3. Konsep *Bear Market*

Bear market adalah tren penurunan di pasar keuangan yang mengindikasikan melemahnya perekonomian dan hilangnya kepercayaan investor. Untuk membuat keputusan tentang keberlanjutan bisnis, informasi ini sangat penting. Jumlah investor yang menjual saham adalah salah satu faktor yang menyebabkan pasar saham mengalami *bear market*. Saham biasanya dijual dan digunakan untuk memprediksi kondisi ekonomi deflasi. Tindakan pencegahan, seperti memahami konsep *bear market*, akan sangat membantu.

4. Rentang Toleransi Risiko

Setiap perusahaan yang ingin berinvestasi pasti akan menghadapi risiko tertentu. Selain itu, kisaran atau tingkat bahaya yang akan terjadi bervariasi dari rendah hingga tinggi. Perubahan dalam bisnis atau aset yang akan diinvestasikan harus dapat dipertimbangkan.

5. Tingkat Likuiditas

Kemampuan untuk memenuhi seluruh kewajiban perusahaan dengan cepat dan tepat waktu dikenal sebagai likuiditas sendiri. Oleh karena itu, kemampuan perusahaan untuk membayar utang didefinisikan sebagai likuiditas. Pajak, dividen, utang dagang, dan berbagai jenis utang lainnya adalah beberapa contoh utang jangka pendek yang biasanya dimiliki oleh perusahaan. Tingkat likuiditas setiap usaha akan berbeda. Ini akan bergantung pada bagaimana bisnis berjalan dan bagaimana keuangannya.

2.2.2 Definisi Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan atau manajemen keuangan adalah kegiatan yang ditujukan untuk memastikan bahwa perusahaan dapat memperoleh, mengalokasikan, dan memanfaatkan dana secara efektif dan efisien (Jaya et al., 2018). Menurut (Hariyani, 2021), segala sesuatu yang dilakukan oleh manajer keuangan disebut manajemen keuangan, termasuk perencanaan, pengalokasian, dan pengendalian untuk mencapai tujuan perusahaan. Manajemen keuangan merupakan bagian dari konsep dasar akuntansi atau teori akuntansi, namun cakupannya lebih luas daripada sekadar pencatatan laporan keuangan. Manajemen keuangan mencakup semua aktivitas organisasi yang terkait dengan perolehan, pengalokasian, dan penggunaan dana secara efektif dan efisien (Hasan et al., 2022).

Berdasarkan beberapa definisi pengelolaan keuangan di atas, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan keuangan adalah kegiatan yang mencakup perolehan, penggunaan, dan pengelolaan dana untuk memaksimalkan efisiensi operasional perusahaan, meliputi perencanaan, pengalokasian, dan pengendalian yang dilakukan oleh manajer keuangan, serta mencakup semua aktivitas organisasi dalam pengelolaan dana secara efektif dan efisien.

2.2.3 Indikator Pengelolaan Keuangan

Dijelaskan oleh Kusnadi (2005) dalam (Wardi et al., 2020) bahwa sebuah pondasi keuangan dalam Perusahaan berasal dari keuangan dengan analisis yang tepat. Analisis ini dapat memberikan pandangan mengenai kondisi keuangan perusahaan dan juga hal ini tercantum dalam empat hal utama dalam konsep pengelolaan keuangan perusahaan, antara lain:

1. **Perencanaan Keuangan**

Perencanaan keuangan adalah proses penggolongan dan analisis tata pola yang terencana dan teratur untuk mencapai tujuan individu dalam jangka waktu pendek, menengah, dan panjang (Cahyadi, 2013).

2. **Pencatatan Keuangan**

Untuk para pelaku usaha, menyimpan catatan keuangan menjadi bagian yang penting. Semua transaksi keuangan yang dilakukan oleh suatu entitas harus dicatat, digolongkan, dan diringkaskan dalam akuntansi, yang kemudian dapat diinterpretasikan (Suhendar, 2020).

3. **Pelaporan Keuangan**

Laporan keuangan adalah laporan hasil dari pembukuan dari pencatatan keuangan yang digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan (Munawir, 2007).

4. **Pengendalian Keuangan.**

Mengolah dan mengarahkan aspek keuangan agar digunakan sesuai dengan fungsi dan tujuannya sehingga hasil yang dibuat akan digunakan secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan. Jika aspek keuangan berhasil dikendalikan dengan optimal, keuntungan akan didapatkan oleh perusahaan atas seberapa besar tingkat efisiensi yang dibutuhkan agar tetap optimal dalam pemanfaatan aspek keuangan yang dimiliki (Anwar et al., 2022).

2.3 Laporan Keuangan

2.3.1 Konsep Laporan Keuangan

Menurut (Dolok Saribu & Bonifasius Tambunan, 2021) Asumsi dasar yang digunakan dalam pembuatan dan penyajian laporan keuangan berdasarkan kerangka konseptual adalah asumsi yang beranggapan bahwa usaha akan terus beroperasi di masa-masa yang akan datang, tidak ada asumsi bahwa usaha akan bubar. Asumsi ini menjadi dasar bagi kewajaran nilai yang ditulis dalam informasi keuangan. Asumsi dasar lainnya adalah asumsi yang beranggapan bahwa transaksi dan peristiwa lainnya dicatat saat kegiatan bisnis berlangsung, bukan saat kas diterima atau dibayarkan. Penentuan pendapatan dan biaya dari posisi harta dan kewajiban ditetapkan tanpa mempertimbangkan apakah transaksi kas telah dilakukan atau tidak. Penentuannya berdasarkan dari faktor legalnya apakah memang sudah merupakan hak (pendapatan) atau kewajiban (beban) perusahaan atau belum. Kalau sudah demikian, pencatatan harus dilakukan tanpa menunggu penerimaan atau pembayaran kas.

(Kasmir, 2008) menyatakan bahwa untuk menyusun laporan keuangan, semua catatan harus dilakukan sesuai dengan standar yang berlaku secara umum. Demikian pula, penyusunan laporan keuangan harus berdasarkan jenis laporan keuangan itu sendiri. Dalam praktiknya sifat laporan keuangan dibuat:

1. Berdasar sifat historis

Laporan keuangan yang didasarkan pada data dari masa lalu, seperti satu, dua, atau beberapa tahun sebelumnya.

2. Berdasar sifat menyeluruh

Laporan keuangan harus dibuat selengkap mungkin dan tersusun sesuai dengan standar.

2.3.2 Definisi Laporan Keuangan

Laporan keuangan didefinisikan sebagai informasi tentang kondisi keuangan dan kinerja yang telah dicapai oleh suatu perusahaan dan dapat digunakan sebagai alat untuk mendapatkan informasi tentang posisi keuangan dan hasil yang telah dicapai oleh

perusahaan. Dengan demikian, laporan keuangan diharapkan akan membantu pemilik usaha membuat keputusan keuangan yang bijak. (Hidayat, 2018).

Laporan keuangan harus dibuat dengan teliti dan tersusun sesuai aturan yang berlaku, agar informasi yang terkandung di dalamnya mudah dibaca dan dipahami. Informasi terkait merupakan gambaran kondisi finansial usaha yang dapat dijadikan proyeksi kinerja pada perusahaan tersebut. maka dari itu laporan keuangan berfungsi sebagai acuan untuk melakukan strategi perusahaan kemudian hari (Herawati, 2019).

Laporan keuangan adalah informasi akuntansi penting yang mengawasi aktivitas finansial perusahaan dan alat komunikasi dengan pihak-pihak berkepentingan. Laporan keuangan digunakan untuk menilai posisi keuangan perusahaan dan membantu dalam memahami kemajuan melalui analisis posisi keuangan dan hasil yang dicapai (Sufyati et al., 2021)

Maka dari itu dapat disimpulkan bahwa Laporan keuangan adalah alat yang menggambarkan kondisi dan kinerja keuangan suatu perusahaan dan berfungsi sebagai alat penting dalam memperoleh dan menyampaikan informasi tentang posisi keuangan dan hasil yang dicapai. Laporan ini harus disusun dengan teliti sesuai dengan peraturan yang berlaku dan membantu pemilik usaha dan pihak berkepentingan dalam membuat keputusan ekonomi yang berkaitan dengan keuangan dan strategi perusahaan di masa depan.

2.3.3 Indikator Laporan Keuangan

Laporan keuangan yang lengkap terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, catatan-catatan dan berbagai integral (Herawati, 2019). Terdapat pencatatan atau laporan keuangan yang dapat digunakan oleh UMKM sederhana, seperti:

1. Laporan arus kas

Laporan arus kas adalah laporan keuangan yang menunjukkan jumlah uang yang masuk dan keluar dari suatu perusahaan selama periode waktu tertentu, serta informasi tentang kemampuan perusahaan untuk melakukan investasi, membayar kewajibannya, dan membayar dividen. Laporan arus kas adalah alat yang menunjukkan bagaimana operasi usaha berjalan. Usaha dapat menghasilkan uang

yang dapat digunakan untuk melunasi pinjaman, mempertahankan kemampuan operasi, membayar dividen, dan melakukan investasi baru tanpa membutuhkan dana dari luar. Dengan demikian, laporan arus kas dapat menjadi sinyal bagi pemilik, staf keuangan, investor, dan pihak lain yang berkepentingan dengan keadaan bisnis (Fiqih, 2021).

2. Laporan laba/rugi

Dikutip dari Najmudin (2011) dalam (Kodong et al., 2019), Laporan laba rugi adalah laporan yang digunakan untuk menentukan laba atau rugi bersih dengan membandingkan pendapatan dengan pengeluaran. Laporan laba rugi ini dapat memberikan informasi mengenai keadaan usaha dalam jangka waktu tertentu. Laporan laba rugi harus dibuat selama siklus operasi atau jangka waktu tertentu. Ini dilakukan untuk melacak jumlah pendapatan (penjualan) dan biaya yang dikeluarkan, dan menentukan apakah perusahaan mendapatkan keuntungan atau kerugian.

BAB III

BISNIS KARYA KREATIF

3.1 Latar Belakang Bisnis

Warung Kudapan Maju (WAKUMA) adalah sebuah inisiatif bisnis yang digerakkan oleh sekelompok mahasiswa dari Universitas Pendidikan Indonesia yang memiliki minat dan keahlian dalam bidang kuliner. Berdiri sejak bulan Januari 2023, WAKUMA memulai perjalanan bisnisnya dengan menawarkan produk sederhana, yakni untuk menyajikan pengalaman bersantap kudapan bergaya Jepang yang lezat dan estetis dengan harga yang terjangkau bagi konsumen di Indonesia, khususnya di Tasikmalaya. Lebih dari sekadar penyedia makanan, WAKUMA juga bertujuan untuk mendukung perekonomian lokal dengan melibatkan petani dan penjual roti lokal, serta mempromosikan keberlanjutan bisnis kecil di sektor kuliner. Visi utama WAKUMA adalah untuk berperan dalam membagikan kebahagiaan serta membangun bisnis yang berfokus pada manusia.

Dalam fokus menyajikan beragam produk kudapan manis, WAKUMA menetapkan klasifikasi usaha ini sebagai *dessert bar*. *Dessert bar* adalah konsep di mana berbagai macam kue, pencuci mulut, dan hidangan manis lainnya disajikan. Biasanya, orang bisa memilih dan menikmati berbagai macam hidangan manis sesuai selera mereka. Keputusan penetapan kategori ini didasari oleh tiga alasan utama yang kami identifikasi sebagai potensi bisnis yang menjanjikan di kota Tasikmalaya, yakni Fenomena *Fear of Missing Out* (FoMO) *People*, tren meningkatnya popularitas *dessert bar* di Indonesia, serta estimasi angka Harga Pokok Penjualan (HPP) WAKUMA yang relatif rendah.

1. Fear of Missing Out (FoMO) People

Merujuk pada kecenderungan komunikasi intrapersonal di mana individu merasakan kekhawatiran dan kecemasan terhadap ketertinggalan informasi yang disebarkan melalui media sosial (Aisafitri & Yusrifah, 2020). Daya tarik FoMO mampu memengaruhi keputusan pembelian, menghasilkan harapan akan pengalaman positif setelah mengatasi kecemasan FoMO tersebut, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan konsumen (Good & Hyman, 2020). Berdasarkan

pengamatan pribadi penulis selama dua tahun (2022-2023) berada di kota Tasikmalaya, terlihat adanya kecenderungan FoMO di antara konsumen terhadap inovasi baru, menjadikan variasi menu sebagai faktor kunci dalam menarik minat pelanggan.

2. Rentan sedang berkembang pesat di Indonesia

Jakarta, Bandung, Surabaya dan Jogjakarta menjadi episentrum berkembangnya kuliner di Indonesia. Jika kita amati lebih dalam brand dengan kategori makanan penutup sangat menjalar dan berkembang.

3. Harga Pokok Penjualan di angka 35%

Angka ini didapat dari hasil perhitungan kami terhadap produk-produk yang kami jual di WAKUMA. HPP rendah menjadi sebuah keunggulan di kategori bisnis. Produk dengan HPP yang rendah *brand* dapat bereksplorasi terhadap banyak hal dari sisi inovasi produk. Bagi sisi bisnis pastinya hal ini sangat baik untuk finansial bisnis.

3.2 Deskripsi Produk

Merek (*brand*) Warung Kudapan Maju mencerminkan bahwa usaha ini dibangun dengan keseimbangan antara inovasi yang terus menerus dan kepatuhan terhadap etika. Ketajaman kedua aspek ini mempermudah seseorang untuk mengingat merek, yang pada akhirnya mempermudah pencapaian kesuksesan. *Tagline* usaha ini adalah "Berbagi Kebahagiaan," merupakan ekspresi yang menggambarkan komitmen dan filosofi yang mendasari operasional serta pelayanan dari Warung Kudapan Maju. Dengan menyiratkan makna kedermawanan dan kebahagiaan melalui berbagi, tagline ini menegaskan nilai-nilai sosial yang dijunjung tinggi oleh merek ini. Selain itu, frase tersebut juga mencerminkan tujuan dari produk kuliner yang ditawarkan, yaitu memberikan pengalaman kuliner yang menyenangkan dan memuaskan kepada pelanggan, serta menggambarkan semangat untuk berbagi kebahagiaan melalui sajian yang lezat dan inovatif.

Agar dikenal oleh masyarakat luas, terutama kalangan anak muda, WAKUMA memiliki logo yang khas, menampilkan ilustrasi produk utama yaitu *sandwich* dan es

krim, dengan kombinasi warna biru dan krem yang menggambarkan kesegaran dan kebersihan dalam setiap sajian.



Gambar 3. 1 Logo Perusahaan

3.2.1 Menu Warung Kudapan Maju

Menu yang ditawarkan mencakup berbagai kudapan dan camilan populer seperti *sandwich* buah, eskrim dan berbagai variasi sejenis lainnya. Setiap menu dirancang dengan cita rasa yang khas dan menggunakan bahan-bahan berkualitas tinggi untuk menjamin kepuasan konsumen.



Gambar 3. 2 Menu Sandwich Buah (Fruit Sando) WAKUMA



Gambar 3. 3 Menu Es Krim WAKUMA



Gambar 3. 4 Foto Produk Reguler WAKUMA



Gambar 3. 5 Foto Produk Spesial WAKUMA

3.3 Keunggulan

Usaha kuliner ini bukan hanya menyediakan camilan lezat dan siap saji, tetapi juga memberikan dukungan kepada petani lokal dan toko roti lokal. Dengan cara ini, Warung Kudapan Maju berkontribusi dalam memajukan ekonomi lokal, mendorong keberlanjutan usaha kecil, dan memberikan pengalaman kuliner Jepang yang autentik bagi konsumen di Indonesia.

3.3.1 Kerjasama dengan Usaha Lokal

Usaha ini berkomitmen untuk menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas tinggi dari petani lokal. Seperti buah stroberi yang digunakan untuk produk *fruit sando*. Dengan menjalin kemitraan dengan petani lokal, usaha ini tidak hanya menyediakan makanan yang lezat, tetapi juga mendukung pertanian lokal dan mempromosikan keberlanjutan lingkungan.

Selain itu, usaha ini juga menjalin kerjasama dengan toko roti lokal asal Tasikmalaya bernama Saera untuk menyediakan produk roti berkualitas tinggi. Roti ini digunakan sebagai bahan utama dalam memproduksi *sandwich*. Dengan kerjasama ini, usaha ini dapat memberikan variasi pada menu dan mendukung usaha roti lokal.

3.3.2 Kualitas Kemasan Produk

Usaha ini menempatkan kualitas produk sebagai prioritas utama. Semua makanan disiapkan dengan standar kebersihan dan keamanan yang tinggi untuk memastikan kepuasan konsumen. Selain itu, kemasan yang menarik dan ramah lingkungan juga diperhatikan untuk memberikan pengalaman yang lengkap kepada konsumen.

3.3.3 Promosi dan Pelayanan Pelanggan

Usaha ini menggunakan strategi pemasaran yang kreatif, seperti media sosial atau kerjasama dengan komunitas kuliner untuk mempromosikan produk dan mencapai target pasar. Pelayanan pelanggan yang ramah dan responsif menjadi fokus untuk memastikan pengalaman yang baik bagi konsumen.

Usaha kuliner ini bukan hanya menyediakan camilan lezat, bergizi, dan siap saji, tetapi juga memberikan dukungan kepada petani lokal dan toko roti lokal. Dengan cara ini, usaha ini berkontribusi dalam memajukan ekonomi lokal, mendorong keberlanjutan usaha kecil, dan memberikan pengalaman kuliner Jepang yang autentik bagi konsumen di Indonesia.

3.4 Target Pasar

Sebelum masuk ke dalam detail aspek-aspek penting terkait target pasar, penting untuk memahami bahwa pemahaman yang mendalam mengenai demografi, preferensi, dan kebutuhan konsumen adalah kunci keberhasilan bagi sebuah usaha. Dalam konteks Warung Kudapan Maju (WAKUMA), identifikasi target pasar yang tepat, terutama kaum muda, menjadi fundamental dalam merumuskan strategi pemasaran yang efektif dan relevan.

Tabel 3. 1 Target Pasar

Indikator	Target Pasar WAKUMA
Geografis wilayah	Kota Tasikmalaya
Kepadatan	Perkotaan, Sekolah, Kampus
Demografis Usia	15 tahun – 29 tahun
Jenis Kelamin	Perempuan
Pekerjaan	Pelajar, mahasiswa dan <i>fresh graduate</i>
Kelas Sosial	Menengah ke atas
Kecenderungan	Aktif dalam menggunakan sosial media dan menyukai tren
Kebiasaan	kekinian

Setelah dilakukan target market yang disasar seperti yang tercantum dalam tabel diatas, maka usaha kami akan melakukan taktik pemasaran yang lebih operasional yaitu analisis bauran pemasaran 4P. Bauran pemasaran adalah kumpulan alat pemasaran 4P (produk, harga, lokasi, dan promosi) yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya sesuai dengan target pasar (Kotler & Lane, 2019). Analisis yang dilakukan WAKUMA meliputi:

1. *Product*

Fruit Sando Warung Kudapan Maju yang ditawarkan merupakan produk terbaik yang dapat diberikan, dalam arti WAKUMA berusaha membuat produk tersebut agar menarik, menyegarkan dan menyenangkan.

2. *Price*

Penentuan harga ditentukan berdasarkan COGS melalui *financial projection*, *payback period analysis and target profit pricing*, serta analisa kompetitor metode ini menghitung harga dengan cara menghitung beban/biaya pengeluaran kemudian ditambah target laba tertentu. Perusahaan dapat membandingkan harga dengan kompetitor lain sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan harga

3. *Promotion*

Tingkat keminatan pasar terhadap merek dan produk merupakan kunci dari peningkatan penjualan, sehingga promosi dilakukan melalui:

- a. Media cetak, (brosus, pamflet)

- b. Media elektronik, (Instagram, Google Business, TikTok)
- c. Memberikan promo pembelian produk
- d. Penggunaan *Key Opinion Leader* (KOL) Tasikmalaya

4. *Place*

Dalam pemasaran, "tempat" mengacu pada distribusi, yaitu cara produk sampai ke pelanggan akhir. Pada usaha ini produk tersalurkan dari produsen secara langsung kepada konsumen melalui:

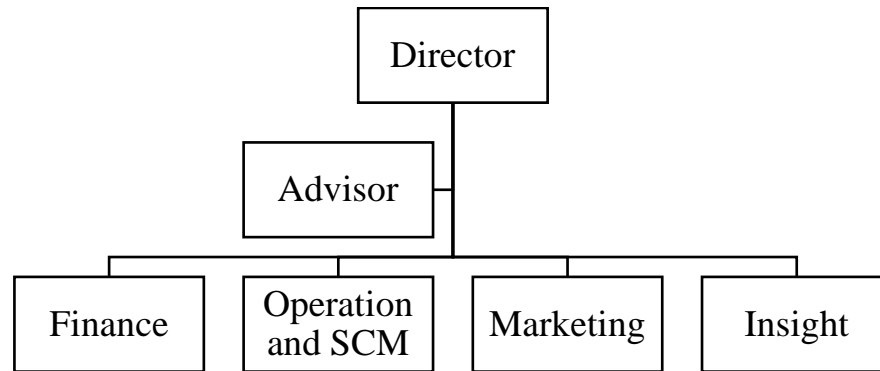
- a. *B2B* yaitu kerjasama dengan bisnis cafe dan kantin daerah Tasikmalaya
- b. *Booth*
- c. *Open Pre Order*
- d. *Pop Up Event*



Gambar 3. 6 Foto Stand Pop-Up Market

3.5 Struktur Organisasi

WAKUMA diciptakan tidak hanya untuk menghasilkan uang, tetapi juga sebagai praktik dari hasil pembelajaran bagaimana cara menjalankan bisnis. Oleh karena itu WAKUMA memaksimalkan anggota tim untuk menjadi bagian yang terpenting dalam usaha, dengan deskripsi kerja diantaranya:



Gambar 3. 7 Struktur Organisasi

1. *Director dan Head of Marketing* : Leila Azzahra Restu Sufyani
2. *Head of Finance* : Alwin Ghilman
3. *Head of Operation and SCM* : Viki Firdaus
4. *Advisor dan Head of Insight* : M. Syarif

Kegiatan operasional dikerjakan oleh semua anggota yang merupakan pemilik usaha/ bisnis, sehingga mempunyai peranan penting dan akan dibantu oleh satu orang karyawan yang beroperasi di tempat selama jam kerja. Masing-masing anggota tim memiliki kemampuan dan pengalaman yang berbeda sehingga menjadi aset untuk membangun bisnis, seperti yang tertera dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3. 2 Deskripsi Pekerjaan

Nama	Jabatan	Tanggung Jawab
Leila Azzahra Restu Sufyani	<i>Director</i>	Memberikan arahan strategis dan visi perusahaan, serta memastikan bahwa tujuan perusahaan tercapai.
Alwin Ghilman	<i>Head of Finance</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengelola aspek keuangan perusahaan. 2. Menyusun dan melaksanakan strategi keuangan perusahaan. Mengelola dan mengawasi fungsi keuangan, termasuk akuntansi, perencanaan keuangan, dan pengendalian biaya. 3. Menyusun laporan keuangan dan mengawasi audit internal dan eksternal. 4. Mengelola aliran kas perusahaan, termasuk pembiayaan, investasi, dan kebijakan pengeluaran.
Viki Firdaus	<i>Head of Operation and SCM</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengawasi fungsi operasional perusahaan, termasuk produksi, rantai pasok, logistik, dan pengiriman produk atau layanan. 2. Mengoptimalkan efisiensi operasional dan meningkatkan produktivitas. 3. Mengelola staf operasional dan mengembangkan kebijakan dan prosedur operasional.
Leila Azzahra Restu Sufyani	<i>Head of Marketing</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Merancang, mengembangkan, dan mengimplementasikan strategi pemasaran untuk mencapai tujuan bisnis. 2. Brand Management : Memastikan konsistensi merek di semua saluran komunikasi.

Nama	Jabatan	Tanggung Jawab
		<ol style="list-style-type: none"> 3. Merencanakan dan menjalankan kampanye pemasaran yang kreatif dan inovatif. 4. Mengelola anggaran pemasaran untuk memastikan pengeluaran yang efisien dan efektif. 5. Mengukur, menganalisis dan melaporkan kinerja kampanye pemasaran.
M. Syarif	<i>Advisor and Head of Insight</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menyediakan wawasan dan saran strategis berdasarkan pengalaman dan keahlian 2. Membantu manajemen dalam pengambilan keputusan penting. 3. Menganalisis data dan informasi terkait bisnis untuk memberikan pandangan mendalam tentang situasi saat ini dan prospek masa depan. 4. Membantu dalam merumuskan rencana strategis jangka panjang. 5. Berperan sebagai mentor dan evaluator bagi tim untuk meningkatkan kinerja tim.

3.6 Pencapaian

Warung Kudapan Maju yang telah beroperasi sejak bulan Januari 2023, menjadi salah satu bisnis yang berhasil lolos dalam program “*Capacity Building* Kewirausahaan Mandiri” pada bulan Juni 2023. Program ini merupakan sebuah inisiatif Universitas Pendidikan Indonesia (UPI) yang bertujuan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengasah keterampilan mereka dalam menjalankan bisnis atau proyek wirausaha yang sah secara hukum. Program ini meliputi beragam kegiatan, seperti pembinaan mentor, pelagihan bisnis, pendanaan hibah sebesar Rp9.000.000,00, proses evaluasi, pembinaan keberlanjutan, serta dukungan legalitas bisnis.

3.6.1 Jadwal Kegiatan *Capacity Building*

Pelaksanaan program *Capacity Building* dilaksanakan pada bulan Juni, dimulai dari pembinaan mentor secara intensif di UPI Bumi Siliwangi, sepuluh pertemuan praktik bisnis yang dipandu oleh Pembimbing Kelompok (dengan jadwal yang dapat disesuaikan), proses pendanaan bisnis, dan validasi legalitas bisnis.

Tabel 3. 3 Jadwal Kegiatan *Capacity Building*

Hari, Tanggal	Pukul	Rincian Kegiatan
Jumat, 2 Juni 2023	13.00- 14.00	Prof. B. Lena Nuryanti S, M.Pd - Motivasi Bisnis
	14.00- 15.00	Prof. Dr. Amir Machmud, S.E.,M.Si - Business Planning
	15.30- 16.30	Asep Ridwan Lubis, S.Mat.,MBA - Business Model Canvas
	16.30- 17.30	Dr. Imas Purnamasari, M.M - Dr. Penyusunan Laporan Keuangan
Sabtu, 3 Juni 2023	08.00- 09.00	Mery Maulin, S.H.,M.Hum.,M.Kn - Legalitas Usaha

	09.00-10.00		Neng Evi Kartika, S.E.,M.M.,C.ME - Digital Marketing
	10.00-11.00		Muhammad Fajar – Pembiayaan Bisnis
	11.00-12.00		M. Firdi Akbar, S.Mn - Negosiasi
	13.00-14.00		Andri Juwandi - Kreasi dan Inovasi Produk
	14.00-15.00		Arief Johari, ST,M.Ds. - Desain dan Kemasan Produk
	15.00-selesai		Penutupan Kegiatan
10 (bulan Juni)	Pertemuan	Fleksibel	Pendampingan dan Praktek Bisnis – Instruktur
Senin, 26 Juni 2023			Pendanaan Bisnis

3.6.2 Manfaat Program

Program pendampingan wirausaha mahasiswa ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung perkembangan bisnis mahasiswa, mulai dari ide awal hingga menjadi bisnis yang sukses dan legal. Dengan bantuan mentor, pelatihan, hibah pendanaan, dan dukungan hukum, mahasiswa dapat menjalankan bisnis dengan lebih percaya diri dan berkesinambungan secara hukum.

1. Mentorship dan Pelatihan Bisnis

Program ini menyediakan akses kepada mahasiswa kepada mentor bisnis berpengalaman yang membantu dalam mengembangkan ide bisnis, perencanaan strategis, dan keterampilan manajemen.

2. Pelatihan Hukum Bisnis

Mahasiswa diberikan pengetahuan dasar tentang hukum bisnis, termasuk registrasi usaha, perizinan, hak kekayaan intelektual, dan perpajakan. Hal ini membantu dalam menjalankan bisnis dengan mematuhi semua peraturan dan hukum yang berlaku.

3. Pendanaan Hibah

Program ini juga memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengajukan proposal bisnis untuk mendapatkan hibah pendanaan sebesar Rp9.000.000,00. Hibah ini dapat digunakan untuk modal awal, pengembangan produk, pemasaran, atau pengembangan usaha lainnya.

4. Evaluasi dan Pembinaan Berkelanjutan

Usaha mahasiswa akan dievaluasi secara berkala, dan akan mendapatkan umpan balik untuk perbaikan. Pembinaan berkelanjutan akan membantu bisnis mahasiswa untuk terus berkembang dan berhasil.

5. Dukungan Hukum

Program ini juga menyediakan akses kepada mahasiswa untuk konsultan hukum yang dapat membantu dalam mengatasi masalah hukum yang mungkin muncul seiring dengan pertumbuhan bisnis.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Karya Kreatif

4.1.1 Profil WAKUMA

Warung Kudapan Maju berdiri pada 1 Januari 2023, merupakan sebuah inisiatif yang dipimpin oleh sekelompok mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia yang memiliki kecintaan terhadap kuliner. WAKUMA ingin menghadirkan pengalaman makanan Jepang yang lezat, bergizi, siap saji dengan harga terjangkau bagi konsumen di Indonesia, terutama Tasikmalaya. Lebih dari sekadar menyajikan makanan, usaha ini juga bertujuan untuk mendukung petani lokal dan toko roti lokal, serta mendorong keberlanjutan usaha kecil di sektor kuliner. Berdasarkan segmen pasar dan peluang yang ada di daerah Tasikmalaya, WAKUMA memiliki tujuan untuk menjadikan brand usaha kami sebagai usaha *fruit sando* nomor satu di Kota Tasikmalaya.

4.1.2 Divisi Keuangan WAKUMA

Divisi keuangan memiliki peran penting dalam mengelola atau mengatur keuangan dalam Perusahaan. Tugas utama divisi ini terdiri dari perencanaan keuangan, pengelolaan anggaran, pelaporan keuangan, analisis keuangan, serta pengelolaan risiko keuangan.

1. Rencana Target Keuangan

Berfungsi sebagai acuan atau tujuan yang akan dicapai perusahaan, disusun melalui penilaian potensi dan kapasitas kinerja perusahaan.

2. Proyeksi Arus Kas

Menyajikan informasi berupa proyeksi arus kas masuk maupun arus kas keluar yang akan mempengaruhi nominal dari uang kas yang ada.

3. Sales Monitoring

Alat pengukur yang sudah diformulasikan untuk mengetahui capaian target penjualan dalam satu periode tertentu.

4. Laporan Laba/Rugi

Laporan keuntungan atau kerugian perusahaan pada jangka waktu tertentu yang digunakan sebagai bahan evaluasi untuk pengambilan keputusan kedepannya.

4.2 Hasil Penggunaan

4.2.1 Gambaran Perusahaan Sebelum Pendanaan

1. Perencanaan Keuangan

Sebelum adanya program pendanaan, modal usaha yang dimiliki oleh WAKUMA merupakan dana kolektif dari masing-masing anggota sebesar **Rp250.000,00.**, modal tersebut digunakan untuk pembelanjaan bahan baku dan peralatan seadanya tanpa Menyusun perencanaan keuangan dengan pasti. Dengan demikian pada awal merintis di bulan Januari 2023, WAKUMA tidak memiliki catatan penggunaan modal awal.

2. Laporan/Proyeksi Arus Kas

Laporan arus kas yang tercatat oleh WAKUMA sebelum adanya program pendanaan dapat dinilai tidak lengkap dan tidak menunjukkan adanya pertumbuhan yang signifikan, seperti berikut :

Proyeksi Arus Kas WAKUMA 2023		
Bulan	Februari	Maret
Masuk Kas	Rp522,000	Rp732,000
Kas	Rp240,300	Rp619,300
Keluar Kas	Rp662,500	Rp433,000

Gambar 4. 1 Proyeksi Arus Kas Sebelum Pendanaan

3. Laporan Laba/Rugi

Sebelum adanya program pendanaan, WAKUMA belum berinisiatif Menyusun pelaporan laba/rugi sehingga WAKUMA tidak dapat menentukan total keuntungan maupun kerugian yang dialami sepanjang operasional berjalan pada saat itu.

4.2.2 Gambaran Perusahaan Setelah Pendanaan

1. Perencanaan Keuangan

Setelah pendanaan, adanya kesadaran untuk mengulas Kembali terkait perencanaan keuangan, sesuai dengan pernyataan (Fadilah & Purwanto, 2022) yang menyatakan bahwa Fungsi perencanaan keuangan digunakan untuk proses peninjauan keuangan yang sudah dilaksanakan sebagai pembelajaran untuk langkah kedepan yang harus di benahi serta didapatkan keuntungan yang maksimal dalam usaha. Penggunaan modal awal yang telah didapatkan merupakan langkah awal yang dilakukan dengan cara pemenuhan peralatan, bahan-bahan, biaya iklan, dan pemberkasan yang diperlukan dalam proses operasional, pemasaran, dan lainnya. Tercatat biaya yang digunakan untuk modal awal mencapai **Rp 8.930.200,00.**, seperti berikut:

Laporan Modal Awal	
WAKUMA	
2023	
Modal Awal	Harga
CAPEX	Rp6.319.700
Biaya Bahan Baku	Rp2.000.000
Biaya Operasional	Rp50.000
Biaya Marketing	Rp560.500
Total Modal Awal	Rp8.930.200

Gambar 4. 2 Modal Awal Setelah Pendanaan

Dalam menjelaskan tabel diatas perlu diketahui beberapa istilah yang digunakan sebagai berikut :

1. *Capital Expenditure (CAPEX)*

Merupakan pengeluaran modal untuk membeli aset tetap yang akan menghasilkan keuntungan dalam jangka panjang.

2. Biaya Bahan Baku

Merupakan biaya modal untuk membeli bahan baku yang diperlukan untuk menghasilkan produk jadi.

3. Biaya Operasional

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk menunjang keberlangsungan operasional.

4. Biaya Marketing

Merupakan biaya pengeluaran yang dibuat untuk melakukan kegiatan pemasaran dengan niat menarik minat konsumen terhadap produk maupun merek WAKUMA.

Dengan total modal awal tersebut, ditargetkan pencapaian pengelolaan keuangan setiap bulan nya dengan menggunakan proyeksi laba/rugi sebagai strategi perencanaan keuangan yang menjadi acuan ketika usaha mulai beroperasi.

Proyeksi Laba Rugi		
WAKUMA		
2023		
Sales	Rp6.000.000	100%
HPP/COGS	Rp2.000.000	33%
GM	Rp4.000.000	67%
OPEX	Rp650.000	11%
NOI	Rp3.350.000	56%
Marketing	Rp100.000	2%
Ebitda = Net Profit	Rp3.250.000	54%

Gambar 4. 3 Proyeksi Laba/Rugi Setelah Pendanaan

Secara umum landasan penyusunan laporan keuangan mempunyai tujuan untuk membandingkan laporan keuangan antara periode saat ini dengan periode sebelumnya. Menurut Yolanda (2014) dalam (Santiago & Estiningrum, 2021), laporan keuangan merupakan suatu hasil pencatatan yang memberikan gambaran terhadap capaian usaha bergantung pada informasi akuntansi. WAKUMA yang baru melakukan tertib pencatatan, perlu melakukan peningkatan fundamental terhadap keuangan. Tentu saja tidak dapat secara langsung menuliskan laporan keuangan yang rinci. Untuk itu, laporan keuangan yang akan disusun pada bisnis WAKUMA yaitu laporan keuangan sederhana yang berasal dari aktivitas keuangan perusahaan pada periode semenjak bulan September Tahun 2023. laporan yang digunakan pada penyusunan laporan keuangan di WAKUMA berasal dari catatan aktivitas arus kas setiap hari yang dicantumkan ke dalam laporan/proyeksi arus kas, dan terangkum dalam Laporan Laba Rugi. Data yang sebelumnya diolah secara otomatis dalam worksheet WAKUMA kemudian diolah menggunakan *excel/spreadsheet* untuk memperoleh informasi yang diperlukan.

2. Laporan/Proyeksi Arus Kas

Proyeksi Arus Kas				
WAKUMA				
2023				
Bulan	September	Oktober	November	Desember
Masuk Kas	Rp6.603.500	Rp7.260.700	Rp7.901.000	Rp6.520.000
Kas	Rp3.378.300	Rp4.013.724	Rp4.888.757	Rp6.036.400
Keluar Kas	Rp4.635.400	Rp5.662.897	Rp5.764.587	Rp3.726.800

Gambar 4. 4 Laporan/Proyeksi Arus Kas Setelah Pendanaan

Proyeksi Arus Kas ini dapat memberikan informasi berupa proyeksi atau simulasi arus kas masuk maupun keluar yang akan mempengaruhi nominal dari uang kas yang ada. disusun secara otomatis menggunakan fomulasi di *excel/spreadsheet* dalam satu bulan periode.

3. Laporan Laba/Rugi

LAPORAN LABA RUGI/INCOME STATEMENT					
WAKUMA					
2023					
Bulan	September	Oktober	November	Desember	TOTAL
SALES	Rp6.782.500	Rp7.246.500	Rp8.649.000	Rp6.373.000	Rp29.051.000
HPP/COGS	Rp2.441.700	Rp2.571.261	Rp4.220.865	Rp2.308.342	Rp11.542.168
Gross Margin	Rp4.340.800	Rp4.675.239	Rp4.428.135	Rp4.064.658	Rp17.508.832
OPEX	Rp752.000	Rp785.000	Rp795.000	Rp355.000	Rp2.687.000
Net					
Operating	Rp3.588.800	Rp3.890.239	Rp3.633.135	Rp3.709.658	Rp14.821.832
Income					
Marketing	Rp53.000	Rp448.800	Rp1.163.000	Rp123.000	Rp1.787.800
Contribution	Rp3.535.800	Rp3.441.439	Rp2.470.135	Rp3.586.658	Rp13.034.032
Margin					
Back Office	Rp0	Rp269.000	Rp8.064	Rp249.500	Rp526.564
NET PROFIT	Rp3.535.800	Rp3.172.439	Rp2.462.071	Rp3.337.158	Rp12.507.468

Gambar 4. 5 Laporan Laba/Rugi Setelah Pendanaan

Tabel 4. 1 Keterangan Proyeksi Laba/Rugi

Sales	Merupakan total data penjualan yang diterima oleh perusahaan sebagai sumber utama pendapatan.
HPP/COGS	Harga pokok produksi atau <i>Cost of Good Sold</i> merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh usaha untuk membuat barang atau jasa, mulai dari proses pembuatan hingga produk siap dijual.

Gross Margin	Adalah hasil selisih antara penjualan dengan HPP, berfungsi untuk menunjukkan kinerja penjualan perusahaan berdasarkan efisiensi proses produksinya.
Operational Expenditure	adalah biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan operasional bisnis.
Net Operating Income	Adalah pendapatan bersih setelah dikurangi biaya operasional. Digunakan untuk mengetahui efisiensi kinerja operasional dalam Perusahaan,
Marketing	Adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran guna menarik minat konsumen terhadap citra perusahaan maupun citra produk.
Contribution Margin	Merupakan pendapatan setelah dikurangi seluruh biaya yang secara langsung mempengaruhi proses operasional.
Back Office Expense	Merupakan beban biaya administrasi atau biaya lainnya yang tidak secara langsung mempengaruhi proses operasional maupun produksi.
Net Profit	Adalah sisa laba setelah dikurangi keseluruhan biaya pada perusahaan, menjadikan penentu apakah perusahaan mengalami rugi atau mendapatkan keuntungan.

Laporan laba/rugi dibutuhkan untuk mengetahui apakah suatu bisnis mengalami keuntungan atau bahkan kerugian dalam jangka waktu tertentu. Hasil perbedaan antara pendapatan dan biaya dapat menjadi laba yang diperoleh atau rugi yang harus ditanggung oleh perusahaan. Laporan laba rugi menyajikan hasil pendapatan dan beban serta laba atau rugi bersih yang dihasilkan selama suatu jangka waktu tertentu (Sumajow et al., 2021). Laporan laba rugi juga dapat dianalisis kembali untuk melihat apakah usaha

tersebut tergolong sehat dan baik sesuai dengan studi kelayakan bisnis sebagian perolehan keuntungan nantinya akan diputar kembali sebagai modal awal di periode berikutnya, sebagian lainnya akan menjadi keuntungan pemilik usaha atau dana investasi yang harus dikembalikan kepada investor. Dapat dilihat pada laporan laba/rugi diatas bahwa keuntungan bersih tergolong stabil dengan penurunan pada bulan ke tiga, namun dapat kita ketahui bahwa penyebab penurunan tersebut adalah upaya menaikkan jumlah penjualan dengan menarik perhatian konsumen melalui program *marketing*. Hal ini dapat dibuktikan dengan total penjualan pada bulan ke tiga menjadi penjualan tertinggi, dan total pengeluaran biaya *marketing* pada bulan ke tiga menjadi yang paling tertinggi diantara bulan-bulan lainnya.

4.2.3 Keberlanjutan Perusahaan

1. Perbandingan Pengelolaan Keuangan

Analisis laporan keuangan merupakan penelitian elemen laporan keuangan yang selanjutnya digunakan oleh manajemen untuk membuat keputusan tentang operasi selama periode waktu tertentu (Putriani et al., 2022). Berdasarkan pernyataan tersebut dapat dinilai bahwa laporan keuangan yang sudah dicantumkan setelah program pendanaan telah mengalami peningkatan secara kinerja jika dibandingkan dengan pengelolaan keuangan sebelum adanya program pendanaan. Adapun perbandingan yang dapat dijelaskan adalah sebagai berikut :

Tabel 4. 2 Perbandingan Pengelolaan Keuangan

Sebelum Pendanaan	Sesudah Pendanaan
Modal awal yang kecil menyebabkan perkembangan usaha tergolong lambat.	Modal awal yang didapatkan tergolong cukup, sehingga proses perkembangan usaha mengalami peningkatan.
Tidak adanya pencatatan yang jelas dan lengkap, sehingga tidak dapat diketahui	Adanya pencatatan yang jelas dan lengkap, sehingga dapat diketahui dengan

dengan pasti operasional Perusahaan berjalan dengan efisien atau tidak.	pasti operasional Perusahaan berjalan dengan efisien atau tidak.
Penggunaan anggaran yang tidak bijak menyebabkan dana kas selalu berkurang tanpa alasan yang pasti.	Adanya kebijakan dalam penggunaan anggaran sehingga pengeluaran kas dapat dijaga dengan ketat.
Tidak adanya laporan laba/rugi sehingga Perusahaan tidak dapat mengetahui keuntungan yang diperoleh atau kerugian yang dialami.	Adanya laporan keuangan yang baik sehingga dapat diketahui keuntungan yang diperoleh Perusahaan, dan juga dapat dijadikan bahan evaluasi untuk pengambilan Keputusan kedepan.

Selain itu, ada pula data keuangan yang dapat dibandingkan satu sama lain pada salah satu laporan keuangan yang dimiliki oleh WAKUMA yaitu laporan/proyeksi arus kas sebelum pendanaan dan sesudah pendanaan. Minimnya data keuangan pada sebelum pendanaan menyebabkan perbandingan data keuangan tidak dapat dilakukan secara menyeluruh.

Perbandingan Proyeksi Arus Kas				
WAKUMA				
2023				
Periode	Bulan	Masuk Kas	Kas Akhir	Keluar Kas
Sebelum Pendanaan	Februari	Rp522,000	Rp240,300	Rp662,500
	Maret	Rp732,000	Rp619,300	Rp433,000
Setelah Pendanaan	September	Rp6.603.500	Rp3.378.300	Rp4.635.400
	Oktober	Rp7.260.700	Rp4.013.724	Rp5.662.897
	November	Rp7.901.000	Rp4.888.757	Rp5.764.587
	Desember	Rp6.520.000	Rp6.036.400	Rp3.726.800

Gambar 4. 6 Perbandingan Proyeksi Arus Kas

Laporan arus kas merupakan salah satu cara untuk menilai kinerja keuangan. Arus kas mencakup cara bisnis mendapatkan dan menggunakan kas, seperti pinjaman dan pembayaran utang, dividen tunai atau distribusi lainnya kepada investor, dan faktor lainnya yang dapat memengaruhi keuangan usaha (Meyliza & Efrianti, 2020). Dapat dilihat bahwa proyeksi arus kas pada sebelum program pendanaan menunjukkan bahwa terdapat selisih negatif antara kas masuk dengan kas keluar di bulan Februari. Hal ini

menunjukkan bahwa kebijakan pengeluaran kas tidak begitu baik. Selain itu, dapat dilihat bahwa upaya memaksimalkan arus masuk kas dengan penjualan masih belum dapat dikatakan efektif karena tidak sebanding dengan pengeluaran yang ditanggung.

Pada periode setelah adanya program keuangan, WAKUMA mulai menerapkan kebijakan keuangan yang lebih tepat dengan cara mengaplikasikan pencatatan pengelolaan dan pencatatan keuangan yang lebih terperinci dan konsisten. Pengendalian kas masuk dan kas keluar juga sangat diperhatikan sehingga dapat meminimalisir pengeluaran kas yang tidak terlalu memberikan manfaat pada usaha. Hal ini dinilai selama empat bulan pencatatan yang dihitung tidak berselisih negatif antara kas masuk dan kas keluar, ditambah upaya menaikkan tingkat penjualan terbukti berhasil karena data arus kas masuk dapat melebihi jumlah arus kas keluar.

2. Perkembangan Usaha WAKUMA

Dengan pemaparan yang sudah dijelaskan sebelumnya, dapat dinilai bahwa WAKUMA telah mengalami peningkatan kinerja pada pengelolaan keuangannya. Sesuai dengan pernyataan (Budiarto et al., 2016) bahwa salah satu indikator pengembangan ialah kemampuan untuk memperoleh dan mengolah modal usaha, sehingga kinerja pengelolaan keuangan yang telah meningkat ini akan berpengaruh kepada perkembangan usaha yang dialami oleh WAKUMA.

4.3 Rencana Keberlanjutan

4.3.1 Rencana Keberlanjutan Pengelolaan Keuangan

Demi mempertahankan kinerja pengelolaan keuangan WAKUMA yang sudah meningkat setelah adanya program pendanaan usaha ini, diperlukan adanya inisiatif dan sikap yang harus diambil khususnya oleh divisi keuangan kedepannya. Inisiatif yang dapat dilakukan adalah dengan menjalankan tata kelola yang baik. Berdasarkan Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor : PER - 01/MBU/2011, mendefinisikan tata kelola Perusahaan yang baik adalah prinsip-prinsip yang mendasari suatu proses dan mekanisme pengelolaan perusahaan berlandaskan peraturan perundang-

undangan dan etika berusaha. Penerapan prinsip tata kelola perusahaan yang baik dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan nilai ekonomi jangka panjang, dengan prinsip-prinsip yang dijelaskan sebagai berikut (Krisna & Nuratama, 2021):

1. Transparansi (*transparency*)

Yaitu sifat terbuka selama proses pengambilan keputusan dan mengungkapkan informasi material dan relevan mengenai perusahaan.

2. Akuntabilitas (*accountability*)

Yaitu kejelasan fungsi, pelaksanaan dan pertanggungjawaban setiap bagian agar pengelolaan perusahaan terlaksana secara efektif.

3. Pertanggungjawaban (*responsibility*)

Yaitu keselarasan di dalam pengelolaan perusahaan terhadap peraturan perundang-undangan dan kaidah-kaidah korporasi yang sehat.

4. Kemandirian (*independency*)

Yaitu keadaan di mana usaha dikelola secara profesional tanpa adanya konflik kepentingan dan pengaruh atau tekanan dari pihak manapun yang melanggar peraturan perundangundangan dan prinsip-prinsip korporasi yang sehat.

5. Kewajaran (*fairness*),

Yaitu perjanjian dan peraturan perundangundangan yang menjadi keadilan dan kesetaraan agar hak-hak pemangku kepentingan (*stakeholders*) terpenuhi.

Selain tata keola yang baik, mengenali sendiri usaha yang sedang dijalankan merupakan proses penting yang dapat membantu mempertahankan kinerja pada suatu usaha. Maka dari itu divisi keuangan dapat melakukan analisis SWOT sederhana demi menilai kondisi yang sedang dialami oleh divisi keuangan. Pearce dan Robinson (2009) dalam (Mustofa, 2018), berpendapat bahwa analisis SWOT adalah bagian dari proses manajemen stratejis perusahaan yang bertujuan untuk menentukan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Sebagai permulaan, analisis SWOT dilakukan dengan cara bertahap seperti yang dijelaskan oleh (Wardoyo, 2011), tahapan-tahapan tersebut meliputi matriks *IFAS-EFAS*, matriks SWOT, dan diagram SWOT.

1. Matriks *IFAS-EFAS***Tabel 4. 3 Matriks *IFAS***

Indikator	No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan	1	Pencatatan keuangan dikelola setiap hari	0,14	4,00	0,55
	2	Anggota divisi keuangan terbuka dalam menerima ilmu keuangan	0,13	4,00	0,53
	3	Adanya transparansi kondisi finansial di dalam usaha	0,15	4,50	0,66
	4	Pengendalian arus kas keluar dapat ditangani	0,13	4,30	0,56
Sub Total			0,55		2,29
Kelemahan	1	Pencatatan dan pelaporan bersifat sederhana	0,15	1,50	0,23
	2	Permodalan usaha yang terbatas	0,13	2,00	0,25
	3	Hasil pencatatan tidak selalu seimbang	0,10	2,40	0,24
	4	Kurangnya pemahaman divisi keuangan akan pencatatan yang lebih baik	0,08	2,90	0,22
Sub Total			0,45		0,94
Total			1,00		3,24

Tabel 4. 4 Matriks EFAS

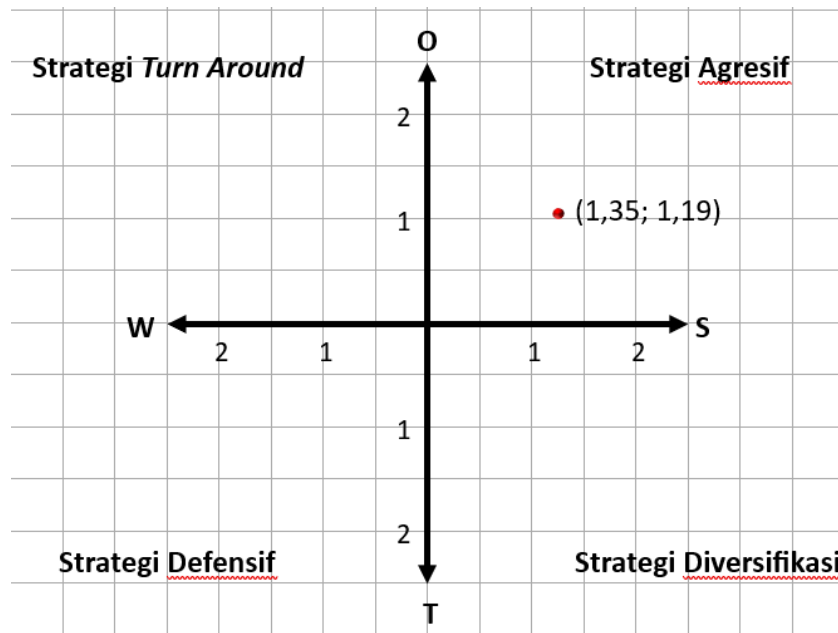
Indikator	No	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
Peluang	1	Adanya mentor ahli yang menolong divisi keuangan	0,34	4,50	1,52
	2	Adanya minat investor terhadap usaha	0,22	3,00	0,66
Sub Total			0,56		2,18
Ancaman	1	Kebutuhan setiap divisi akan penganggaran tidak terbatas dengan cukup baik	0,17	2,60	0,45
	2	Harga bahan bahan baku dan beban biaya fluktuatif	0,27	2,00	0,53
Sub Total			0,44		0,99
Total			1,00		3,17

2. Matriks SWOT

<p style="text-align: right;">IFAS</p> <p style="text-align: left;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pencatatan keuangan dikelola setiap hari 2. Anggota divisi keuangan terbuka dalam menerima ilmu keuangan 3. Adanya transparansi kondisi finansial di dalam usaha 4. Pengendalian arus kas keluar dapat ditangani 	<p style="text-align: center;">Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pencatatan dan pelaporan bersifat sederhana 2. Permodalan usaha yang terbatas 3. Hasil pencatatan tidak selalu seimbang 4. Kurangnya pemahaman divisi keuangan akan pencatatan yang lebih baik
<p style="text-align: center;">Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adanya mentor ahli yang menolong divisi keuangan 2. Adanya minat investor terhadap usaha 	<p style="text-align: center;">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengoptimalkan pencatatan keuangan dengan bantuan mentor ahli (S2, S3, O1) 2. Menarik minat investor dengan transparansi dan pengelolaan keuangan yang baik (S3, S4, O2) 	<p style="text-align: center;">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan kualitas pencatatan dengan bantuan mentor ahli (W1, W3, W4, O1) 2. Mengatasi permodalan terbatas dengan menarik investor (W2, O2)
<p style="text-align: center;">Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kebutuhan setiap divisi akan penganggaran tidak terbatas dengan cukup baik 2. Harga bahan bahan baku dan beban biaya fluktuatif 	<p style="text-align: center;">Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Transparansi keuangan untuk mengelola penganggaran setiap divisi (S1, S3, T1) 2. Mengendalikan arus kas keluar untuk mengatasi fluktuasi harga bahan baku dan beban biaya (S4, T2) 	<p style="text-align: center;">Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengembangkan sistem pencatatan yang lebih terstruktur dan akurat (W1, W3, T1, T2) 2. Mencari sumber permodalan alternatif dan mengelola risiko fluktuasi biaya (W2, W4, T1, T4)

Gambar 4. 7 Matriks SWOT

3. Diagram SWOT



Gambar 4. 8 Diagram SWOT

Setelah dilakukan Analisis, WAKUMA dapat melakukan evaluasi dan audit menyeluruh terhadap kebijakan keuangan yang ada untuk menerapkan strategi yang ada dan melakukan perbaikan, kemudian dilakukan pengumpulan data dan menganalisis tren keuangan serta proyeksi masa depan untuk membuat keputusan. Hal-hal tersebut akhirnya dapat mewujudkan pembaharuan kebijakan pada divisi keuangan yang bermanfaat pada tujuan mempertahankan pengelolaan keuangan yang sudah dinilai baik oleh usaha.

Ada pula peningkatan yang harus dilakukan terhadap pengelolaan dan pelaporan keuangan WAKUMA menjadi lebih baik, rinci, dan jelas sehingga dapat diharapkan laporan keuangan WAKUMA yang dikelola oleh divisi keuangan nantinya akan memuat informasi yang lengkap dalam memonitoring dan mengevaluasi usaha kedepannya. Cara yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

1. Memperdalam literasi keuangan terkait ilmu pencatatan keuangan

Otoritas Jaksa Keuangan menyatakan bahwa Literasi keuangan adalah ilmu pemahaman dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola keuangan sehingga dapat hidup lebih baik dan makmur di masa depan. Sangat penting bagi masyarakat Indonesia untuk dididik mengenai literasi keuangan sehingga mereka dapat mengelola uang mereka secara cerdas (Santiara & Sinarwati, 2023). WAKUMA masih dapat meningkatkan pengetahuan seputar pencatatan dan pelaporan keuangan menuju tingkat yang lebih professional dengan mengikuti pelatihan-pelatihan yang mungkin akan tersedia pada berbagai tempat maupun media, seperti *workshop*, sertifikasi professional, mentoring mandiri, dan studi banding. Sangat penting untuk mengetahui kapasitas diri dengan cara mengevaluasi diri dan menerima masukan sehingga strategi yang tepat dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas divisi keuangan.

2. Perekrutan anggota baru

Divisi keuangan juga nantinya harus dapat merekrut anggota baru yang memiliki kompetensi dalam bidang keuangan sehingga kinerja pengelolaan keuangan dapat meningkat, sesuai dengan pernyataan (Ramadhan & Wandu, 2023) yang menjelaskan bahwa kompetensi sdm terdiri dari penguasaan pengetahuan, keterampilan, nilai, dan sikap yang mempengaruhi kinerja dan menjadi kebiasaan dalam bekerja. Kinerja yang dimaksud merupakan hasil yang diperoleh organisasi selama periode tertentu. Penambahan anggota juga dapat mengurangi beban pekerjaan yang dimiliki oleh divisi keuangan sehingga beban pekerjaan tidak hanya terpusat pada satu orang saja.

4.3.2 Rencana Keberlanjutan Usaha

Usaha WAKUMA memiliki rencana keberlanjutan untuk melakukan ekspansi usaha demi mengembangkan usaha lebih besar lagi. Maka dari itu telah disusun proposal bisnis yang akan ditujukan kepada calon investor yang berminat untuk diajak bekerja sama dengan WAKUMA. Dengan adanya investor ini diharapkan WAKUMA dapat lebih meningkatkan kinerja, pelayanan dan pengalaman kepada para konsumen lama dan menarik lebih banyak lagi konsumen baru. Dalam segi keuangan pada proposal bisnis tersebut telah disusun rancangan dan proyeksi keuangan yang akan menjadi acuan untuk dijelaskan kepada calon investor nanti. Rancangan dan proyeksi keuangan tersebut akan menargetkan kontrak kerja sama investor selama tiga tahun dengan rincian sebagai berikut.

Rancangan Kebutuhan Modal	
WAKUMA	
Dalam 3 Tahun	
Total CAPEX	Rp128.000.000
Total Modal Kerja	Rp72.000.000
Total Kebutuhan Modal	Rp200.000.000

Gambar 4. 9 Rancangan Kebutuhan Modal

Proyeksi Laba/Rugi					
WAKUMA					
Dalam 3 Tahun					
Tahun	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	TOTAL	%
SALES	Rp1.080.000.000	Rp1.080.000.000	Rp1.080.000.000	Rp3.240.000.000	100,00%
HPP/COGS	Rp378.000.000	Rp378.000.000	Rp378.000.000	Rp1.134.000.000	35,00%
Gross Margin	Rp702.000.000	Rp702.000.000	Rp702.000.000	Rp2.106.000.000	65,00%
OPEX	Rp206.280.000	Rp206.280.000	Rp206.280.000	Rp618.840.000	19,10%
NOI	Rp495.720.000	Rp495.720.000	Rp495.720.000	Rp1.487.160.000	45,90%
Marketing	Rp70.200.000	Rp70.200.000	Rp70.200.000	Rp210.600.000	6,50%
Contribution Margin	Rp425.520.000	Rp425.520.000	Rp425.520.000	Rp1.276.560.000	39,40%
Back Office	Rp152.388.000	Rp152.388.000	Rp152.388.000	Rp457.164.000	14,11%
NET PROFIT	Rp273.132.000	Rp273.132.000	Rp273.132.000	Rp819.396.000	25,29%

Gambar 4. 10 Proyeksi Laba/Rugi 3 Tahun

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Untuk menjawab rumusan masalah pada tugas akhir ini dan berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan dapat ditarik kesimpulan, diantaranya:

1. Pengelolaan keuangan WAKUMA pada saat sebelum adanya program pendanaan dapat dinilai tidak layak dimana pengelolaan keuangan yang dilakukan selama masa itu tidak menerapkan pencatatan keuangan yang jelas dan lengkap, penggunaan kas yang tidak terpantau dengan bijak, dan tidak adanya laporan keuangan yang berakibat pada sulitnya menentukan kondisi finansial usaha. Dibandingkan dengan pengelolaan keuangan pada saat sudah menerima program pendanaan dimana pengelolaan keuangan WAKUMA mengalami peningkatan dengan menerapkan sistem dan kebijakan yang dengan tegas memantau arus keluar dan masuknya kas dengan teliti. Selain itu, pencatatan dan laporan keuangan juga mengalami peningkatan dengan menerapkan perencanaan keuangan, proyeksi/laporan arus kas, dan laporan laba/rugi yang dinilai lebih lengkap daripada sebelumnya yang hanya menerapkan proyeksi arus kas.
2. Perkembangan usaha WAKUMA dapat dinilai meningkat setelah berhasil diterapkannya pengelolaan keuangan yang baik dengan ditunjukkannya hasil analisis laporan keuangan yang menunjukkan bahwa WAKUMA berhasil mengupayakan peningkatan penjualan dan meminimalisir pengeluaran kas yang kurang bermanfaat. Mulai dirasakannya kesehatan finansial usaha yang positif yang ikut memberikan memberikan dampak positif kepada usaha WAKUMA secara keseluruhan.

5.2 Implikasi

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui gambaran umum pengelolaan keuangan WAKUMA dan hasil penerapannya pada pengembangan usaha WAKUMA. Berdasarkan penulisan yang telah dilakukan, terdapat implikasi terkait pengelolaan keuangan WAKUMA yaitu laporan keuangan yang diterapkan oleh divisi keuangan pada proses pengelolaan keuangan merupakan pencatatan dan pelaporan sederhana. Pencatatan dan pelaporan ini kemungkinan masih akan menimbulkan celah yang berakibat negatif pada divisi keuangan maupun usaha WAKUMA secara keseluruhan. Maka dari itu diperlukan cara untuk meningkatkan penerapan pengelolaan keuangan menjadi lebih baik.

5.3 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang telah diperoleh, ada pun beberapa rekomendasi yang dapat menjadi masukan kedepannya, diantaranya:

1. Warung Kudapan Maju (WAKUMA)

WAKUMA memiliki kondisi dimana pengelolaan keuangan yang sudah menjadi lebih baik harus dapat dipertahankan dan ditingkatkan. Untuk mempertahankan kinerja pengelolaan keuangan WAKUMA yang meningkat setelah program pendanaan, divisi keuangan perlu mengambil inisiatif dengan menerapkan tata kelola yang baik. Tata kelola perusahaan yang baik melibatkan prinsip transparansi, akuntabilitas, pertanggungjawaban, kemandirian, dan kewajaran, yang meningkatkan kinerja dan nilai ekonomi jangka panjang. Selain itu, divisi keuangan harus mengenali usaha yang dijalankan melalui analisis SWOT, yang mencakup evaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman, untuk memperbaiki kebijakan keuangan dan mempertahankan kinerja pengelolaan yang baik.

WAKUMA perlu meningkatkan pengelolaan dan pelaporan keuangannya agar lebih baik, rinci, dan jelas untuk menyediakan informasi yang lengkap dalam memonitoring dan mengevaluasi usaha. Ada pun saran yang dapat diberikan adalah dengan mengambil langkah-langkah meliputi pendalaman literasi keuangan melalui pelatihan, workshop, sertifikasi, dan mentoring untuk mencapai tingkat profesionalisme yang lebih tinggi, serta merekrut anggota baru yang kompeten di

bidang keuangan untuk meningkatkan kinerja dan mengurangi beban pekerjaan dalam divisi keuangan.

2. Penulisan Selanjutnya

Jika penulisan selanjutnya di kerjakan oleh bagian divisi keuangan, disarankan untuk memahami konteks dan penerapan keuangan pada usaha yang menjadi objek penulisan. Disarankan pula untuk tertib melakukan pencatatan keuangan dan pelaporan keuangan sehingga data yang diperoleh untuk melakukan penulisan selanjutnya lengkap dan dapat digunakan dengan sebaiknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifuddin. (2010). *Pengantar administrasi pembangunan*. Alfabeta.
- Aisafitri, L., & Yusrifah, K. (2020). Sindrom fear of missing out sebagai gaya hidup milenial di Kota Depok. *Jurnal Riset Mahasiswa Dakwah Dan Komunikasi*, 2(4), 166.
- Anwar, R., Yuniarsih, Y., Depeda, A. P., Tambunan, E. C., & Tina, R. (2022). Penggunaan analisis anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan dalam perusahaan. *Journal of Educational and Language Research*, 1(8), 1083–1096.
- APINDO. (2023). *Outlook ekonomi dan bisnis APINDO: ekonomi diproyeksikan tumbuh 4,80-5,20% di tahun 2024*. <https://apindo.or.id/media/outlook-ekonomi-dan-bisnis-apindo-ekonomi-diproyeksikan-tumbuh-480-520-di-tahun-2024>
- Aristanto, E., Khourouh, U., & Ratnaningsih, C. S. (2020). Dinamika kebijakan program kredit usaha rakyat (KUR) di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 8(1), 85–95.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., Astuti, P., Saptoadi, H., Ridwan, M., & D, B. S. (2016). *Pengembangan UMKM : antara konseptual dan pengalaman praktis* (2nd ed.). Gadjah Mada Press.
- Cahyadi, A. R. (2013). Perencanaan keuangan keluarga bapak X pada tabungan, deposito, dan reksadana. *Business Accounting Review*, 1(2), 255–265.
- Dolok Saribu, A., & Bonifasius Tambunan. (2021). *Akuntansi keuangan menengah I (INTERMEDIATE ACCOUNTING) (materi mudah dipahami, dilengkapi pembahasan dan latihan)*. LPPM UHN.
<http://repository.uhn.ac.id/handle/123456789/5188>
- Ediraras, D. T. (2010). Akuntansi dan kinerja UKM. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 15(2), 152–158.
- Fadilah, S. J., & Purwanto, E. (2022). Pengaruh locus of control, perencanaan dan literasi keuangan terhadap perilaku keuangan UMKM. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(5), 1476–1488.

- Finance, B. (2024). *apa itu pinjaman UMKM? ini jenis dan cara mengajukannya*.
<https://www.bfi.co.id/id/blog/apa-itu-pinjaman-umkm-jenis-dan-cara-mengajukannya>
- Fiqih, M. (2021). Pengaruh laba bersih dan arus kas operasi terhadap dividen kas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2015-2017. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 1(1), 31–46.
- Good, M. C., & Hyman, M. R. (2020). ‘Fear of missing out’: antecedents and influence on purchase likelihood. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 28(3), 330–341.
- Hafsah, M. J. (2004). Upaya pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM). *Infokop*, 25, 40–44.
- Hariyani, D. santi. (2021). *Manajemen keuangan 1 edisi revisi, UNIPMA PERS, Madiun* (1st ed.). UNIPMA.
- Hasan, S., Elpisah, Sabtohadhi, J., M, N., Abdullah, & Fachrurazi. (2022). *Manajemen keuangan* (01 ed.). Pena Persada.
- Herawati, H. (2019). Pentingnya laporan keuangan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal Akuntansi Unihaz - JAZ*, 2(1), 16–25.
- Hidayat, W. W. (2018). *Dasar-dasar analisa laporan keuangan* (1st ed.). Uwais Inspirasi indonesia.
- Jaya, A., Kuswandi, S., Prastyandari, C. W., Baidlowi, I., Mardiana, Ardana, Y., Sunandes, A., Nurlina, Palnus, & Muchsidin, M. (2018). Manajemen keuangan. In *Modul Kuliah* (Vol. 7, Issue 2). Global Eksekutif Teknologi.
- Kasmir. (2008). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. (2023). *Dorong UMKM naik kelas dan go export, pemerintah siapkan ekosistem pembiayaan yang terintegrasi*.
 Ekon.Go.Id. [https://ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi#:~:text=Jakarta%2C%2024%20Agustus%202023&text=Sektor UMKM memberikan kontribusi terhadap,97%25 dari total tenaga kerja](https://ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi#:~:text=Jakarta%2C%2024%20Agustus%202023&text=Sektor%20UMKM%20memberikan%20kontribusi%20terhadap,97%25%20dari%20total%20tenaga%20kerja).
- Kodong, T. I., Sabijono, H., & Kalalo, M. Y. B. (2019). Analisis pengakuan pendapatan dan beban dalam penyajian laporan laba rugi pada PT Sederhana Karya Jaya.

- Jurnal EMBA*, 7(34), 4397–4406.
- Kotler, P., & Lane, K. (2019). *Manajemen pemasaran* (13th ed.). Erlangga.
- Krisna, P., & Nuratama, P. (2021). *Tata kelola manajemen & keuangan usaha mikro kecil menengah*. Cahaya Bintang Cemerlang.
- Meyliza, M., & Efrianti, D. (2020). Analisis laporan arus kas untuk menilai kinerja keuangan perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 57–66.
- Munawir. (2007). *Analisis laporan keuangan edisi ketiga belas*. Liberty.
- Mustofa, I. (2018). (2018) *Analisis SWOT sebagai dasar strategi pengadaan bahan baku kayu sengong laut (studi pada UD. Duta Agung Jaya Purworejo Lumajang)*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Gama Lumajang.
- Piispanen, V.-V., & Paloniemi, K. J. (2015). Actions of two entrepreneurs in growth-oriented business development. *Actions of Two Entrepreneurs in Growth-Oriented Business Development*, 4(2), 192–201.
- Prawirokusumo, S. (2010). *Kewirausahaan dan manajemen usaha kecil*. BPFE.
- Putriani, A., Damanik, E. O. P., & Purba, J. W. P. (2022). Analisis laporan arus kas untuk menilai kinerja keuangan pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2016-2020. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(S1), 185–196.
- Ramadhan, T. G., & Wandu, D. (2023). Pengaruh kompetensi sdm, kompetensi wirausaha dan keterikatan kerja terhadap kinerja pelaku usaha umkm kerupuk di kota serang. *Indonesian of Interdisciplinary Journal*, 4(September), 1–10.
- Rumbianingrum, W., & Wijayangka, C. (2018). Pengaruh literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan UMKM. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 155–165.
- Santiago, M. D., & Estiningrum, S. D. (2021). Persepsi dan pemahaman pelaku usaha terhadap pentingnya laporan keuangan pada UMKM. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 9(1), 199.
- Santiara, I. M., & Sinarwati, N. K. (2023). Pengaruh literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan umkm di Kecamatan Tejakula. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 6(2), 349.
- Sufyati, Firmansyah, H., N, D. B., Ernawati, T., Indarto, S. L., Fitriana, A. I., Wijaya,

- K., Retnandari, S. D., Febrianto, H. G., Apriyanti, M. D., Rachmawati, E., Abdurohim, Srikalimah, Widilestari, C., & Martaseli, E. (2021). *Analisis laporan keuangan* (1st ed.). Penerbit Insania.
- Suhendar. (2020). *Pengantar akuntansi* (1st ed.). Adanu Abimata.
- Sumajow, N. N. H., Ilat, V., & Wokas, H. R. N. W. (2021). Analisis laporan laba rugi Pt.Pos Indonesia (Persero) Manado 95000. *Jurnal EMBA*, 9(3), 960–969.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/35135>
- Wardi, J., Putri, G. eka, & Liviawati, L. (2020). Pentingnya penerapan pengelolaan keuangan bagi umkm. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 17(1), 56–62.
- Wardoyo, P. (2011). *Enam alat analisis manajemen*. Semarang University.
- Zaharuddin, H. (2006). *Menggali potensi wirausaha* (Ed. II). Dian Anugerah Prakasa.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumentasi Program Pendanaan



Lampiran 2 Nomor Induk Berusaha



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO NOMOR INDUK BERUSAHA: 0305230071569

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2023 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2022 tentang Cipta Kerja Menjadi Undang-Undang, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : LEILA AZZAHRA RESTU SUFYANI |
| 2. Alamat | : KP. PASIRHANJA, DESA MARGAJAYA, LEMAHSUGIH, MAJALENGKA, JAWA BARAT, Desa/Kelurahan Margajaya, Kec. Lemahsugih, Kab. Majalengka, Provinsi Jawa Barat |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : +6285846834237 |
| Email | : - |
| 4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) | : Lihat Lampiran |
| 5. Skala Usaha | : Usaha Mikro |

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepabeanaan, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laport Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

NIB ini merupakan perizinan tunggal yang berlaku sebagai sertifikasi jaminan produk halal berdasarkan pernyataan mandiri pelaku usaha dan setelah memperoleh pembinaan dan/atau pendampingan Proses Produk Halal (PPH) dari Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 3 Mei 2023

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 3 Mei 2023

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.





PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
LAMPIRAN
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0305230071569

Lampiran berikut ini memuat daftar bidang usaha untuk:

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Lokasi Usaha	Tingkat Risiko	Perizinan Berusaha		
					Jenis	Status	Keterangan
1	56104	Penyediaan Makanan Keliling/Tempat Tidak Tetap	Jl. Kb. Teh Kp. Kebon Enteh, Setijaya, Kec. Cibereum, Kota Tasikmalaya, Desa/Kelurahan Setijaya, Kec. Cibereum, Kota Tasikmalaya, Provinsi Jawa Barat Kode Pos: 46196	Rendah	NIB	Terbit	-

1. Dengan ketentuan bahwa NIB tersebut hanya berlaku untuk Kode dan Judul KBLI yang tercantum dalam lampiran ini.
2. Pelaku Usaha wajib memenuhi persyaratan dan/atau kewajiban sesuai Norma, Standar, Prosedur, dan Kriteria (NSPK) Kementerian/Lembaga (K/L).
3. Pengawasan pemenuhan persyaratan dan/atau kewajiban Pelaku Usaha dilakukan oleh Kementerian/Lembaga/Pemerintah Daerah terkait.
4. Lampiran ini merupakan bagian tidak terpisahkan dari dokumen NIB tersebut.

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BSR-E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Lampiran 3 Sertifikat Halal



REPUBLIK INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)

جمهورية إندونيسيا

SERTIFIKAT HALAL
(HALAL CERTIFICATE)

شهادة الحلال

Nomor Sertifikat / Certificate Number: ID32110015649880224 / رقم الشهادة

Berdasarkan keputusan komite fatwa produk halal nomor :
Based on the decree to stipulating halal products of fatwa committee :
على قرار مجلس الفتوى لوزارة الشؤون الدينية لجمهورية اندونيسيا.
KF-SD-202402129086 Tanggal 28 Februari 2024

Jenis Produk <i>Type of Product</i>	Produk bakeri	نوع المنتج
Nama Produk <i>Name of Product</i>	-Terlampir / As Attached-	اسم المنتج
Nama Pelaku Usaha <i>Name of Company</i>	LEILA AZZAHRA RESTU SUFYANI	اسم الشركة
Alamat Pelaku Usaha <i>Company's Address</i>	KP. PASIRHANJA, DESA MARGAJAYA, LEMAHSUGIH, MAJALENGKA, JAWA BARAT, RT/RW -, MARGAJAYA, LEMAH SUGIH, KAB. MAJALENGKA, JAWA BARAT, , INDONESIA	عنوان الشركة
Diterbitkan di Jakarta pada <i>Issued in Jakarta on</i>	28 Februari 2024	أصدرت الشهادة بجاكرتا في

telah memenuhi ketentuan perundang-undangan
Has complied with the provision of laws and regulations
قد استوفت أحكام التشريع

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY

رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال



Muhammad Aqil Irham

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, BSSN





REPUBLIK INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)

جمهورية إندونيسيا

LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)

مرفقة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat
Certificate Number

ID321 10015649880224

رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha
Name of Company

LEILA AZZAHRA RESTU SUFYANI

اسم الشركة

Jenis Produk
Type of Product

Produk bakeri

نوع المنتج

Alamat Pabrik
Factory's Address

Warung Kudapan Maju
Jl. Kb. Teh Kp. Kebon Enteh, Setiajaya, Kec.
Cibeureum, Tasikmalaya, Jawa Barat KOTA
TASIKMALAYA 46196 Jawa Barat

عنوان المصنع

Daftar Produk / Product Name

No	Nama Produk / Product Name
1	Roti Buah "Wakuma" rasa Buah-buahan

Hal: 1 / Total Produk: 1

Diterbitkan di Jakarta pada
Issued in Jakarta on

28 Februari 2024

أصدرت الشهادة بجاكرتا في

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال



Muhammad Aqil Irham

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, BSSN





REPUBLIK INDONESIA
(REPUBLIC OF INDONESIA)

جمهورية إندونيسيا

LAMPIRAN SERTIFIKAT HALAL
(THE ATTACHMENT OF HALAL CERTIFICATE)

مرفقة لشهادة الحلال

Nomor Sertifikat
Certificate Number

ID321 10015649880224

رقم الشهادة

Nama Pelaku Usaha
Name of Company

LEILA AZZAHRA RESTU SUFYANI

اسم الشركة

Jenis Produk
Type of Product

Produk bakeri

نوع المنتج

Daftar Gerai / Outlet

No	Nama Gerai / Outlet
1	Warung Kudapan Maju

Hal: 1 / Total Outlet: 1

Diterbitkan di Jakarta pada
Issued in Jakarta on

28 Februari 2024

أصدرت الشهادة بجاكرتا في

KEPALA
BADAN PENYELENGGARA JAMINAN PRODUK HALAL
HEAD OF HALAL PRODUCT ASSURANCE BODY
رئيس وكالة ضمان المنتجات الحلال



Muhammad Aqil Irham


Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Sertifikasi Elektronik, BSSN



Lampiran 4 Permohonan HAKI

FORMULIR PERMOHONAN PENDAFTARAN MEREK INDONESIA APPLICATION FORM OF INDOONESIAN TRADEMARK REGISTRATION

Data Permohonan (Application)			
Nomor Transaksi <i>Number of Transaction</i>	: IPT2024024656	Asal Permohonan <i>Office of Origin</i>	: Online Filing
Nomor Permohonan <i>Number of Application</i>	: IPT2024024656	Tipe Permohonan <i>Type of Application</i>	: Merek Dagang
Tanggal Penerimaan <i>Receipt Date</i>	: 2024-02-05 20:17:08	Jenis Permohonan <i>Sub Type of Application</i>	: Usaha Mikro dan Usaha Kecil

Data Merek (Description of Mark)			
Tipe Merek <i>Type of Mark</i>	: Merek Kata	Etiket Gambar/Label Merek <i>Image of Mark</i>	
Nama Merek <i>Name of Mark</i>	: Warung Kudapan Maju (Wakuma)		
Deskripsi <i>Description</i>	: Menggunakan Font Narevikw 08 black		
Warna <i>Colors</i>	: BIRU TUA #2357c5 KREM #f0e8db BIRU MUDA #a0c3fd		
Terjemahan <i>Translation</i>	: Tidak Ada Terjemahan		
Transliterasi/Pengucapan <i>Transliteration</i>	:		
Disclaimers <i>Disclaimers</i>	:		

Data Pemohon (Applicant)

Data Kelas (Class)	
Kelas (Class)	Uraian Barang dan/atau Jasa (Description of Goods/Services)
30	Adonan Pastry; Roti kentang keju; baklava; campuran pastry; coklat coklat dengan mede; es krim tanpa-susu; kue pastry; kulit kue; minuman sediaan berbahan dasar kopi; onigiri [bola nasi]; popcorn olahan; produk es krim; produk es krim; roti beku; roti multigrain; roti segar; sediaan krim kocok yang kental <i>pastry dough; Potato cheese bread; baklava; pastry mixes; chocolate chocolate with cashews; non-dairy ice cream; pastries; pastry shells; prepared coffee-based beverages; onigiri [rice balls]; processed popcorn; ice cream products; ice cream products; frozen breads; multigrain bread; fresh bread; preparations for stiffening whipped cream</i>

Dokumen Lampiran (Attachment)
Surat Pernyataan UKM Bermaterai Tanda Tangan Digital Pemohon

Identitas pemohon jika pemohon lebih dari satu pihak (Additional Applicant)	
No	Nama Pemohon Tambahan
1	Leila Azzahra Restu Sufyani
2	Alwin Ghilman

Gambar Merek Tambahan (Additional Mark)	
No	Gambar Merek Tambahan

RIWAYAT HIDUP



Alwin Ghilman dilahirkan di kota Bandung pada hari Rabu tanggal 13 Juni 2001. Anak kedua dari dua bersaudara. Penulis memulai jejak pendidikan sejak di Taman Kanak-Kanak di tahun 2006 dan lulus dengan menyelesaikan pendidikan di TKI Manbaul Huda tahun ajaran 2006/2007 dilanjutkan dengan pendidikan sekolah dasar di SDI Az-Zakiyah pada tahun 2007-2013. Penulis kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 34 Bandung sejak tahun 2013 hingga lulus pada tahun 2016. Setelah itu, penulis melanjutkan kembali pendidikan pada tingkat Sekolah Menengah Atas di SMA Negeri 8 Bandung pada tahun 2016 dan lulus pada tahun 2019. Penulis lalu menempuh pendidikan perguruan tinggi pada tahun 2020 di Program Studi Kewirausahaan Kamda Tasikmalaya Universitas Pendidikan Indonesia. Pada masa perkuliahan, penulis pernah mengikuti Studi Independen Sekolah Ekspor yang disediakan oleh Program Kampus Merdeka Kemendikbud. Semasa SMA, penulis bergabung dengan ekstrakurikuler jepang: J-Guild dan badminton8. Penulis dipercayai untuk memegang dua acara besar sebagai ketua pelaksana pada acara festival *Hachi no Matsuri 7* yang diselenggarakan oleh J-Guild untuk masyarakat umum pada tahun 2018, dan sebagai koordinator logistik pada 8Cup Badminton se-Jawa Barat pada tahun 2018. Selain di dalam sekolah, penulis juga aktif menjadi anggota *Assosiation of Nihon no Kurabu* (SOSHONBU) Kota Bandung sejak tahun 2018 hingga sampai 2021 dan berhasil menduduki jabatan sebagai Ketua Komisi 2 Dewan Pembimbing SOSHONBU selama dua periode di akhir keaktifan anggota. Semenjak menjadi mahasiswa, penulis mulai aktif menjadi anggota Himpunan Mahasiswa Kewirausahaan – ASSET UPI selama dua periode dan pernah menduduki jabatan sebagai Kepala Departemen *Event Organizer* pada periode ke dua di tahun 2022. Sewaktu aktif himpunan, penulis sudah banyak merangkai beberapa program kegiatan maupun acara bersama tim satu departemen, salah satunya adalah ASSET FEST 2.0 pada tahun 2022 dengan penulis sebagai ketua pelaksana. Selain aktif berorganisasi, penulis juga aktif dalam

berwirausaha dengan membangun usaha makanan bernama WAKUMA bersama dengan rekan tim. Pada usaha WAKUMA penulis menempati posisi sebagai divisi keuangan. WAKUMA sendiri sudah pernah memenangkan program pendanaan yang diselenggarakan oleh UPI.