

**PENDAMPINGAN PERHITUNGAN KEUANGAN USAHA PADA
MIKRO SEKTOR KULINER “KEDAI PAK WO”**

***ASSISTANCE WITH BUSINESS FINANCE CALCULATIONS IN
THE CULINARY MICRO SECTOR “KEDAI PAK WO”***

Fransiska Wahyu Lestari

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Gentiaras

Jalan Purnawirawan Raya No.14, Gedong Meneng, Kec. Rajabasa, Kota Bandar Lampung,
Lampung - 35148

fransistary@gmail.com

ABSTRAK

Pengelolaan keuangan menjadi suatu masalah dalam usaha mikro karena pemilik usaha mikro mengabaikan pentingnya pengelolaan keuangan. Tujuan kegiatan ini adalah untuk melakukan pendampingan dalam penghitungan keuangan usaha pada usaha mikro sektor kuliner “Kedai Pak Wo”. Metode kegiatan dilakukan dalam beberapa tahap yaitu tahap penyusunan materi, tahap sosialisasi, tahap pelaksanaan, evaluasi kegiatan dan tahap pelaporan. Hasil akhir dari kegiatan diharapkan mitra dapat membuat proyeksi neraca, proyeksi laba rugi dan proyeksi arus kas. Kedai Pak Wo sendiri sudah berada di lokasi yang strategis, yaitu terletak di daerah pasar tradisional. Akan tetapi, karena daerah tempat usaha masih tergolong pedesaan, maka antusias pembeli tidak bisa dijadikan patokan setiap hari nya.

Kata kunci: Proyeksi Neraca, Proyeksi Laba Rugi, Proyeksi Arus Kas

ABSTRACT

Financial management is a problem in micro businesses because micro business owners ignore the importance of financial management. The purpose of this activity is to provide assistance in calculating business finances in micro businesses in the culinary sector “Kedai Pak Wo”. The activity method is carried out in several stages, namely the material preparation stage, socialization stage, implementation stage, activity evaluation and reporting stage. The final result of the activity is expected that partners can make balance sheet projections, profit and loss projections and cash flow projections. Mr. Wo’s shop itself is already in a strategic location, which is located in the traditional market area. However, because the business area is still classified as rural, the enthusiasm of buyers cannot be used as a benchmark every day.

Keywords: *Balance Sheet Projections, Profit and Loss Projections, Cash Flow Projections*

PENDAHULUAN

Apa yang sebenarnya diinginkan

konsumen tentu menjadi pertimbangan bagi para pengusaha. Rata-rata konsumen Indonesia menginginkan,

kalau makanan itu, enak, murah, banyak. Atau bisa juga untuk barang itu murah dan bagus. Tentu saja para pengusaha tidak dapat memenuhi semua keinginan konsumen. Akan tetapi para pengusaha harus menunjukkan bahwa selalu berpihak pada konsumen. Misalnya jika barang yang dijual harganya mahal akan tetapi kualitas barang bagus, maka dipermudah dengan pembayaran yang dapat dilakukan dengan sistem tidak langsung tunai. Atau produk yang dijual mahal dan banyak, maka para pengusaha dapat mencoba dengan menyediakan porsi kecil. Kira-kira seperti itu. Segmentasi pasar, tentu harus jelas. Untuk siapa produk yang akan dipasarkan, apakah anak-anak, remaja, dewasa, atau semua umur? Karena beda segmentasi pasar tentu berbeda bentuk dan modelnya. Untuk makanan, anak-anak lebih menyukai yang manis, bentuknya lucu sesuai tokoh kekinian versi anak-anak. Untuk remaja, umumnya suka sesuatu yang unik. Berbeda dengan dewasa, mereka lebih menyukai yang tertata rapi. Target, kita bicara berapa banyaknya konsumen yang akan diraih atau juga omset, berapa banyak produk akan dapat dijual.

Salah satu tolak ukur keberhasilan dan kesuksesan usaha adalah bagaimana usaha tersebut bertahan dalam persaingan. Ada banyak hal yang dapat dilakukan agar usaha tetap dapat bertahan seperti melakukan pengelolaan keuangan, menjalankan promosi, meningkatkan kualitas, dan mengelola sumber daya manusia. Pengelolaan keuangan menjadi suatu masalah dalam usaha mikro karena pemilik usaha mikro mengabaikan pentingnya pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan penting untuk diterapkan karena usaha mikro sebagai suatu bisnis yang keuangannya dikelola dan diinformasikan secara transparan dan akurat akan memberikan dampak positif terhadap bisnis UMKM itu sendiri (Ediraras, 2010). Pemahaman tentang manajemen keuangan tidak hanya sekedar dan terbatas pada pengelolaan uang kas, namun juga berkaitan dengan pengelolaan keuangan untuk memperoleh keuntungan (Layyinaturrobaniyah & Muizu, 2017).

Berkembangnya UKM pada saat ini mendapat perhatian yang lebih serius dari berbagai kalangan. Masalah yang sering dihadapi oleh para pelaku UKM antara lain mengenai pemasaran produk, teknologi, pengelolaan keua-

ngan, kualitas sumber daya manusia dan permodalan (Ediraras, 2010).

Ada beberapa masalah pengelolaan keuangan yang terjadi pada usaha mikro yaitu tidak adanya rencana anggaran yang matang sehingga dalam mengelola laba usaha masih sesuka dan semaunya pelaku usaha mikro saja. Padahal masalah keuangan usaha mikro salah satunya terletak pada pemanfaatan anggaran (Ardila dan Christiana, 2020). Tidak sedikit yang berfikir bahwa menjalankan bisnis dalam skala kecil tidak perlu susah-susah mengatur keuangan karena semua pasti bisa dikontrol. Padahal, walaupun bisnis masih dalam skala kecil, manajemen keuangan adalah hal penting yang tetap harus dipertimbangkan (Sujarweni, 2020).

“Kedai Pak Wo” merupakan salah satu usaha mikro sektor kuliner yang ada di Dusun I RT 03 RW 01 Desa Sadar Sriwijaya Kecamatan Sribawono Lampung Timur. Berdasarkan survey, observasi dan wawancara kepada pemilik usaha, diperoleh informasi jika usaha tersebut sudah dirintis dari tahun 2018. Dalam kegiatan usahanya, pemilik tidak melakukan pencatatan disetiap

transaksi yang terjadi. Penghitungan harga jual yang dengan perkiraan saja.

Berdasarkan situasi tersebut, maka kami tertarik untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman literasi keuangan bagi pemilik usaha serta untuk menganalisis dan menghitung aspek keuangan usaha.

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERFIKIR

Pengelolaan keuangan harus dilakukan oleh wirausaha khususnya wirausaha pemula dengan modal patungan/iuran. Maju mundurnya suatu usaha dapat dipantau melalui pengelolaan keuangan yang baik. Oleh sebab itu pengelolaan keuangan yang baik merupakan dasar yang sangat kuat dalam pengambilan keputusan, misalnya bagaimana cara membelanjakan atau mengeluarkan dana yang seefektif mungkin untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal. Buku praktik ini dibuat dengan tujuan agar para generasi muda dapat mengelola keuangan yang dimiliki berdasarkan kegiatan yang dilakukan dengan modal patungan/ iuran. Buku ini berisi pendahuluan, praktik pengelolaan keuangan, lembar kerja, dan evaluasi

(Astuti, 2019).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menekop dan UKM), yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,-. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih antara Rp.200.000.000,- s.d. Rp.10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan.

Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjelaskan bahwa yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut: Kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk

tanah dan bangunan tempat usaha; dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Pengelolaan keuangan Usaha

Pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha (Purba *et al.*, 2021)

Secara umum “manajemen keuangan” berasal dari kata “manajemen”, yang berarti “manajemen” dan “pendanaan”, dan mengacu pada segala sesuatu yang berhubungan dengan uang, seperti pembiayaan, investasi, dan modal. Oleh karena itu, kita berkesimpulan bahwa pengelolaan keuangan dapat diartikan sebagai segala kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan, mulai dari perolehan sumber keuangan, pemanfaatan dana sebaik-baiknya, hingga pengalokasian dana pada sumber investasi untuk mencapai tujuan perusahaan (Armereo dkk, 2020).

Pengelolaan keuangan usaha dalam kegiatan ini dilakukan dengan cara menghitung Kebutuhan dana, Modal Kerja, Harga Pokok Penjualan, dan juga menghitung Prediksi Laba Rugi.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan menggunakan metode deskriptif kuantitatif adalah suatu metode yang bertujuan untuk membuat gambar atau deskriptif tentang suatu keadaan secara objektif yang menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dan hasilnya (Arikunto, 2019). Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini meliputi beberapa tahap antara lain:

1. Tahap Penyusunan Materi

Materi untuk keperluan pelatihan perlu disusun dan dipersiapkan supaya pada saat penyampaian dapat dilakukan secara sistematis dan maksimal.

2. Tahap Sosialisasi

Sosialisasi dalam kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan dasar mengenai literasi keuangan.

3. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara pelatihan dan pendampingan.

4. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan informasi mengenai hasil-hasil kegiatan, juga memasukan umpan balik dari mitra.

5. Tahap pelaporan

Proses laporan yang dilakukan adalah presentasi laporan kegiatan dan penyusunan laporan Akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bisnis didefinisikan sebagai aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (Ronald & Ricky, 2008). Hal ini dapat dilakukan oleh suatu organisasi perusahaan ataupun perseorangan, baik yang memiliki badan hukum dan juga yang tidak memiliki badan hukum.

Kedai Pak Wo merupakan usaha mikro sektor kuliner yang dalam kegiatan bisnisnya adalah menjual berbagai macam menu makanan seperti Pecel Lele, Pecel Nila, Pecel Ayam, Nasi Goreng, Mie Goreng, Mie Rebus, dan berbagai minuman ringan

seperti Es Teh, Es Jeruk, Kopi, dan Lain-lain.

penting untuk memulai suatu bisnis usaha, pendanaan yang tepat akan



Gambar 1. Kedai Pak Wo dan Aktivitas Kegiatan Kedai Pak Wo

Analisis Aspek Keuangan Usaha

Analisis aspek keuangan bertujuan untuk menjelaskan dan memberikan gambaran akan kebutuhan dana investasi serta sumber pembiayaan dalam menjalankan bisnis usaha Kedai Pak Wo. Analisa aspek keuangan sangat diperlukan dalam menjalankan suatu usaha yaitu untuk mengetahui kelayakan usaha dari sisi keuangan. Proyeksi keuangan diantaranya rugi/laba, arus kas dan neraca disusun untuk memberikan gambaran keuangan yang akan dihadapi selama menjalankan bisnis usaha Kedai Pak Wo.

Kebutuhan Dana

Pendanaan merupakan indikator

memastikan suatu bisnis usaha dapat berjalan dengan baik. Sumber dana dapat berasal dari pihak internal maupun eksternal dalam bentuk modal pinjaman (hutang). Penghitungan yang tepat terhadap kebutuhan dana yang diperlukan, akan menggambarkan bagaimana suatu bisnis usaha akan dapat didanai baik itu dengan modal sendiri, modal pinjaman maupun gabungan antara keduanya agar mencapai keuntungan yang paling ekonomis.

Oleh karena itu sangat penting bagaimana menyusun dana yang ada agar dapat meminimumkan biaya yang harus dikeluarkan sehingga penggunaan dana yang tersedia dapat optimal. Penjelasan mengenai rincian akan

kebutuhan dana bisnis usaha Kedai

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat

Pak Wo dapat dilihat pada tabel 1.

kebutuhan dana adalah sebesar

Tabel 1. Daftar Peralatan (Biaya Investasi)

No.	Nama Komponen	Satuan	Jumlah Unit	Harga Per Unit (Rp)	Total Harga (Rp)	Umur (Th)	Jumlah Penyu- sutan Thn (Rp)	Jumlah Penyu- sutan /Hari (Rp)
1.	Etalase/ Gerobak	Buah	1	1.000.000	1.000.000	8	125.000	347
2.	Kulkas	Buah	1	1.500.000	1.500.000	5	300.000	833
3.	Rice Cooker	Buah	1	350.000	350.000	5	70.000	194
4.	Kompor	Buah	1	320.000	320.000	5	64.000	178
5.	Tabung Gas	Buah	2	150.000	300.000	15	20.000	56
6.	Penggore- ngan	Buah	3	75.000	225.000	5	45.000	125
7.	Piring Melamin	Lusin	2	15.000	30.000	3	10.000	125
8.	Gelas Melamin	Lusin	2	10.000	20.000	3	6.667	19
9.	Sendok	Lusin	2	25.000	50.000	5	10.000	28
10.	Garpu	Lusin	2	25.000	50.000	5	10.000	28
11.	Pisau	Buah	3	15.000	45.000	3	15.000	42
12.	Talenan	Buah	2	10.000	20.000	3	6.667	19
13.	Kulkas	Buah	1	650.000	650.000	5	130.000	361
14.	Cobek	Buah	1	50.000	50.000	5	10.000	28
15.	Teko	Buah	2	20.000	40.000	3	13.333	37
	Jumlah				4.650.000		835.667	2.321

Rp.4.650.000 dana tersebut dibutuhkan untuk membeli peralatan yang digunakan sebagai investasi awal. Dalam kolom komponen berisi seluruh peralatan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Peralatan tersebut juga diperkirakan umur ekonomisnya dengan anggapan setelah barang digunakan tidak dapat dijual lagi atau secara akuntansi nilai bukunya adalah 0 (nol). Berdasarkan metode penyusutan garis lurus diperoleh jumlah penyusutan pertahunnya sebesar

Rp.835.667 dan diperoleh penyusutan per hari Rp.2.321.

Modal Kerja

Kedai Pak Wo memiliki berbagai macam menu yang dijual antara lain seperti Pecel lele, Pecel Nila, Pecel Ayam, Nasi Goreng dll. Dibawah ini akan dilihat contoh menghitung Modal Kerja untuk menu Pecel Lele. Contoh perhitungan dapat dilihat pada tabel 2. berikut ini:

Tabel 2. Modal Kerja (Menu Pecel Lele)

No.	Nama Komponen	Satuan	Jumlah	Harga Per Unit (Rp)	Time Periode	Total Modal Kerja Harian
1.	Beras	Porsi	30	1.667	1	50.000
2.	Lele	Porsi	30	4.167	1	125.000
3.	Cabe	Kilo	1	80.000	30	2.667
4.	Tomat	Kilo	1	60.000	30	2.000
5.	Terasi	Buah	30	500	1	15.000
6.	Garam	Buah	1	2.000	30	67
7.	Gula Pasir	Kilo	0.5	9.500	30	158
8.	Penyedap	Buah	1	8.000	30	267
9.	Bumbu Ikan	Buah	5	2.000	30	333
10.	Kertas Nasi	Buah	30	100	1	3.000
11.	Karet	Ons	0.5	2.000	30	33

12.	Plastik	Bungkus	1	8.000	50	160
13.	Lalapan	Porsi	30	2.000	1	60.000
14.	Gas	Tabung	1	25.000	90	278
15.	Minyak Goreng	Liter	2	38.000	30	2.533
Total						261.496
Pembulatan						504
Total Modal Kerja						262.000

Pada Tabel 2 berisikan daftar kebutuhan dalam memproduksi menu pecel lele. Modal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp.261.496 (Pembulatan menjadi Rp.262.000) untuk 30 porsi pecel lele per hari. Dana tersebut digunakan untuk membeli kebutuhan yang terinci pada kolom komponen. Untuk contoh perhitungan rinciannya sebagai berikut: beras 1 kg dapat menghasilkan nasi 9 porsi, harga 1 kg beras dihitung Rp15.000. Maka untuk menghasilkan 30 porsi pecel lele memerlukan beras sebanyak 3.3 kg beras dengan biaya pembelian beras Rp.50.000. sehingga diperoleh harga per porsi nasi Rp1.667. Komponen lain diperhitungkan dengan cara yang sama.

Harga Pokok Produk

Secara teori, harga jual terdiri dari

biaya produksi ditambah dengan margin yang diharapkan. Dalam hal ini, biaya bahan baku diambil dari biaya modal kerja dan biaya overhead pabrik diambil dari biaya penyusutan pada biaya investasi ditambah dengan biaya listrik. Biaya bahan baku diperoleh dari biaya modal kerja dibagi jumlah porsi yang bisa diproduksi. Dalam hal ini, dari biaya modal kerja sebesar Rp.262.000 dapat dibuat 30 Porsi Pecel Lele. Dari perhitungan biaya pada tabel 3 maka diperoleh biaya produksi per porsi sebesar Rp10.221. Berdasarkan harga pasar untuk 1 (satu) porsi pecel lele dijual dengan harga Rp.15.000. Maka dari penjualan tersebut diperoleh laba per porsi sebesar Rp4.779 (diperoleh dari harga jual dikurangi harga per porsi) dapat dilihat pada tabel 3. Penentuan Harga Pokok berikut ini:

Tabel 3. Penentuan Harga Pokok

No.	Nama Komponen	Satuan	Jumlah	Total	Harga Unit
1.	Biaya Bahan Baku	Unit	30	262.000	8.733
2.	Biaya Tenaga Kerja	Unit	780	1.000.000	1.282
3.	Biaya Overhead Pabrik				
	a. Biaya Penyusutan	Unit	30	2.321	77
	b. Biaya Listrik dan Air	Hari	780	100.000	128
					10.221

Prediksi Laba Rugi

Tabel 4. Prediksi Laba Per Hari

Uraian	Satuan	Jumlah	Harga Per Unit	Pendapatan Perhari
Pecel Lele	Unit	30	15.000	450.000
			Total	450.000
Harga Bahan Pokok	Unit	30	10.221	306.629
			Pendapatan Bersih Per Hari	143.371
			Pendapatan Bersih Per Bulan	3.727.654

Tabel 4 adalah tabel prediksi Laba per hari atau prediksi kas masuk atau prediksi laba rugi (dengan catatan tidak ada penjualan kredit, semua tunai). Dari tabel diatas diketahui, untuk penjualan menu Pecel lele, pelaku usaha memperoleh kas sebesar Rp.450.000 per hari yang didalam nya teralokasi dana untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung,

biaya overhead pabrik dan juga keuntungan. Sebesar Rp.306.629 digunakan untuk membeli bahan baku Rp.262.000, Membayar gaji karyawan Rp.38.460 (30xRp1.282), cadangan jika ada peralatan yang rusak Rp.2.321, dan biaya utilitas Rp.3.328 (26xRp128). namun jika tidak memiliki karyawan, maka biaya gaji karyawan dapat diambil oleh pemilik. Jika setiap

hari bisa laku 30 porsi maka pendapatan bersih perbulan Rp3.727.654.

Sama halnya dengan bisnis dan usaha yang lain, berjualan pecel lele juga memiliki risiko yang perlu dilakukan antisipasi agar tidak menimbulkan kerugian. Berikut ini kekurangan dan resiko usaha pecel lele, antara lain:

1. Memerlukan modal awal bisnis yang cukup besar untuk berinvestasi pada benda-benda mati seperti gerobak, terpal, etalase, meja dan kursi.
2. Menghadapi naik turun harga bahan baku seperti ayam, lele, cabai, dan bahan lainnya.
3. Lokasi atau lahan sewa yang kurang strategis membuat bisnis Bapak/Ibu sulit mendapatkan konsumen.
4. Potensi rugi karena sulit mendapatkan konsumen baru, hal ini bisa berkaitan dengan lokasi atau tempat warung tenda.
5. Bahan baku harus selalu fresh, khususnya lele dan sayur mayur.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan usaha dari sisi keuangan diatas, maka dapat disimpulkan:

1. Modal

Usaha pecel lele dalam kasus diatas membutuhkan modal sejumlah Rp4.912.000.- yang berasal dari Rp4.650.000 total biaya investasi, ditambah dengan Rp262.000 biaya modal kerja untuk sekali berjualan.

2. Keuntungan

- a. Dengan harga jual Rp15.000 per porsi, maka satu porsi pecel lele menghasilkan keuntungan sebesar Rp.4.779
- b. Apabila target penjualan tercapai setiap hari sebanyak 30 porsi maka dapat diperoleh keuntungan per bulan sebesar Rp.3.727.654
- c. Yang artinya dalam kurun waktu 3 bulan modal sudah dapat kembali.

Secara sederhana, harga jual yang ditetapkan sudah bisa menghasilkan keuntungan maka usaha tersebut sudah bisa dijalankan. Apabila menjual 30 porsi dirasa berat dengan harga Rp.15.000 per porsi, maka boleh diturunkan harganya. Namun yang perlu diingat, harga jual tidak boleh kuran dari harga pokok produksi per unit.

SIMPULAN

Beberapa strategi yang dapat dilakukan

dalam memulai usaha pecel lele dapat dimulai dari menentukan lokasi yang strategis, menu, rasa masakan, harga, hingga kebersihan dan pelayanan terbaik.

Kedai Pak Wo sendiri sudah berada di lokasi yang strategis, yaitu terletak di daerah pasar tradisional. Akan tetapi, karena daerah tempat usaha masih tergolong pedesaan, maka antusias pembeli tidak bisa dijadikan patokan setiap hari nya. Penjualan diambil rata-rata 30 porsi per hari, yang tidak hanya berasal dari penjualan menu pecel lele saja. Namun demikian, jika diperhitungkan seperti penghitungan keuangan usaha diatas, Kedai Pak Wo sudah bisa memperoleh keuntungan meskipun masih dalam skala kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardila, Isna dan Christiana, Irma. 2020. *Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Sektor Kuliner Di Kecamatan Medan Denai. Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*. 3(3).
- Arikunto, S. 2019. *Prosedur Penelitian*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Armereo, C., Marzuki, A., dan Seto, A. 2020. *Manajemen Keuangan* (N. L. Inspirasi (ed.); Pertama). Nusa Litera Inspirasi.
- Astuty, H. S. 2019. *Praktik Pengelolaan Keuangan Wirausaha Pemula*.

Deepublish.

- Ediraras, D. 2010. Akuntansi dan Kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Bisnis*. 15(2): 152-158
- Dharma, E. 2010. Akuntansi dan Kinerja UMKM. *Jurnal Ekonomi Bisnis. Universitas Gunadarma*. 15(2).
- Griffin, Ricky W. Dan Ronald J. Ebert, 2008. *Business*, 8 th. Edition, Pearson. International Edition. New Jersey. Prentice Hall
- Purba et al. 2021. *Pengertian Manajemen Keuangan*.
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Sujarweni, V. W. 2020. *Akuntansi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)*. Yogyakarta. Pustaka Baru.