

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima dengan baik Laporan Kerja Lapangan oleh Dosen Pembimbing dengan judul:

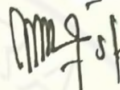
“Analisis dan Implementasi strategi pengelolaan keuangan toko villatas jaya guna meningkatkan efektifitas biaya”

Kebumen, 18 September 2024

Mahasiswa

Dosen Pembimbing


Faisal Febrin
NIM : 215504667


Ika Susilowati, S.Pd., M.Si.
NIDN : 0613039001

MOTTO

**"Diam dalam ketakutan hanya menghambat potensi, berbicara meski pelan
adalah langkah menuju kebebasan"**



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmatNya sehingga penulis Laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) ini dengan judul **“ANALISIS DAN IMPLEMENTASI STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN TOKO VILLATAS JAYA GUNA MENINGKATKAN EFEKTIFITAS BIAYA “** yang dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa penulisan laporan ini tak lepas dari beberapa bantuan dorongan serta bimbingan yang sangat berguna bagi penulis maupun pihak lain. Penulis menyadari bahwa penulisan Laporan KKL ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada :

1. Ibu Ika Susilowati, S.Pd., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Kuliah Kerja Lapangan (KKL)
2. Bapak Kalim Budi Santoso selaku pemilik TOKO VILLATAS JAYA yang telah memberikan izin untuk melaksanakan KKL
3. Bapak dan Ibu Dosen serta Karyawan UNIVERSITAS Putra Bangsa Kebumen
4. Seluruh karyawan pada TOKO VILLATAS JAYA yang telah membantu dalam proses pengambilan data yang diperlukan
5. Teman – teman KKL yang telah banyak membantu dan menyemangati dalam proses penyusunan laporan ini sehingga selesai

Semua dukungan dan bantuan yang telah diberikan, semoga mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa laporan KKL ini masih jauh dari sempurna , namun dengan penuh kerendahan hati penulis berharap Laporan KKL ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Banyumas, September 2024

Faisal Febrian

DAFTAR ISI

HALAMAN DEPAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTTO	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan dan Manfaat Kuliah Kerja Lapangan (KKL)	
1.2.1. Tujuan KKL	6
1.2.2. Manfaat KKL	6
1.3. Prosedur dan Pelaksanaan	
1.3.1. Tahap Persiapan	8
1.3.2. Tahap Pelaksanaan	8
BAB II PEMBAHASAN	
2.1. Gambaran Umum TOKO VILLATASJAYA	
2.1.1. Data Perusahaan	13
2.1.2. Biodata Pemilik	13
2.1.3. Struktur Organisasi	14

2.2.	Aspek Keuangan	
2.2.1.	Laporan Keuangan	16
2.2.2.	Rencana Kebutuhan Investasi	18
2.2.3.	Rencana Arus Kas (<i>Cash – Flow</i>)	19
2.2.4.	Rencana Kebutuhan Pinjaman	23
2.2.5.	Rencana Pengembalian Dana Pinjaman	24
2.2.6.	Agunan Yang dimiliki,dll	24
2.3.	Pemanfaatan Teknologi	
2.3.1.	Rencana Pemanfaatan Teknologi Informasi	25
2.3.2.	Peralatan Dan Sistem Yang Sudah Dimiliki	25
2.3.3.	Tahapan Pengembangan Teknologi Informasi,dll	26
2.3.4.	Rencana Pengembangan Usaha	
2.3.4.1.	Rencana Pengembangan Usaha	26
2.3.4.2.	Tahap-Tahap Pengembangan	27
BAB III KESIMPULAN DAN SARAN		
3.1	Kesimpulan	29
3.2	Saran.....	31
DAFTAR PUSTAKA		33

DAFTAR TABEL

Tabel I – 1 Rencana Pelaksanaan KKL.....	10
Tabel II – 1 Laporan Arus Kas	17
Tabel II – 2 Kebutuhan Investasi	19
Tabel II – 3 Laporan Arus Kas (<i>Cash Flow</i>).....	20
Tabel II – 4 Laporan Arus Kas Tahun 2019 – 2023	22
Tabel II – 5 Tahapan Perencanaan Pengembangan.....	28



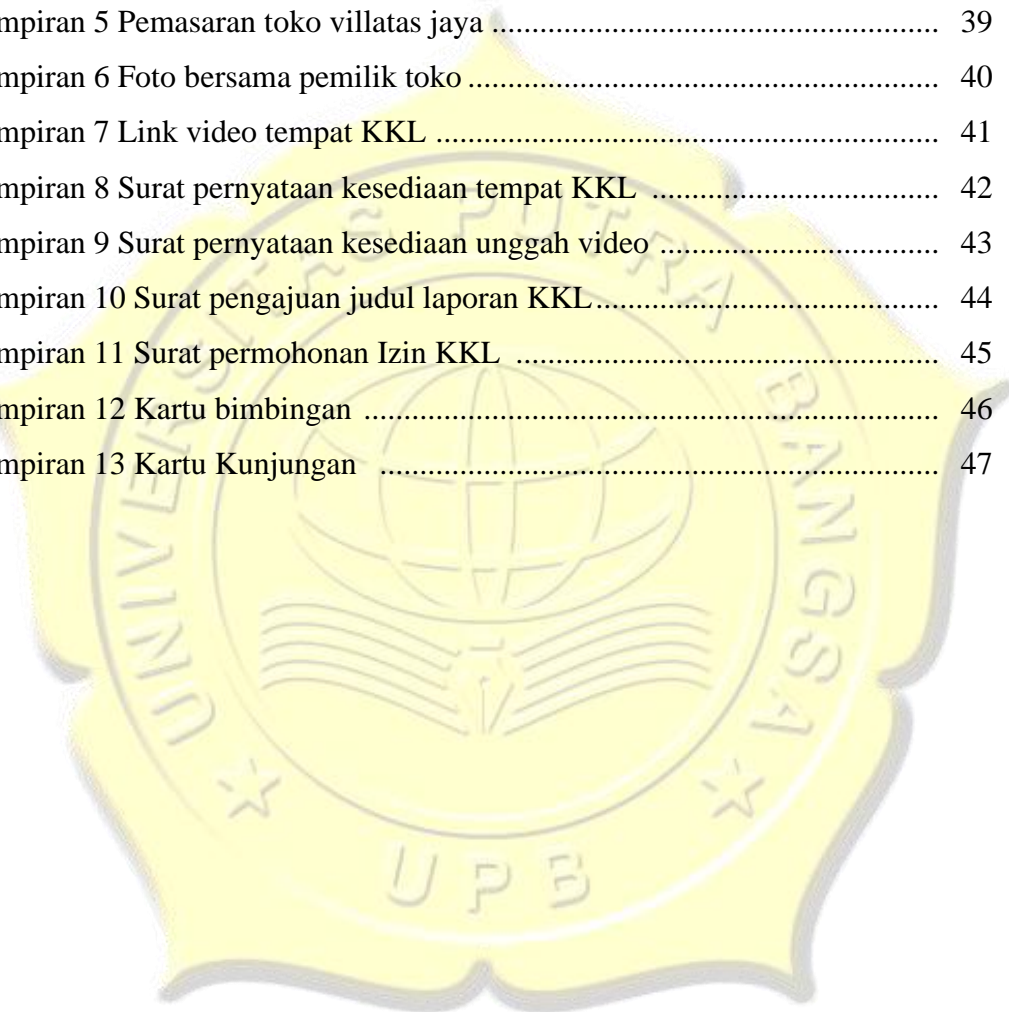
DAFTAR GAMBAR

Gambar II-1 Struktur Organisasi UMKM Vill atas Jaya 15



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kelengkapan perizinan	34
Lampiran 2 Peta lokasi	36
Lampiran 3 Foto produk	37
Lampiran 4 Dokumentasi produksi	38
Lampiran 5 Pemasaran toko villatas jaya	39
Lampiran 6 Foto bersama pemilik toko	40
Lampiran 7 Link video tempat KKL	41
Lampiran 8 Surat pernyataan kesediaan tempat KKL	42
Lampiran 9 Surat pernyataan kesediaan unggah video	43
Lampiran 10 Surat pengajuan judul laporan KKL	44
Lampiran 11 Surat permohonan Izin KKL	45
Lampiran 12 Kartu bimbingan	46
Lampiran 13 Kartu Kunjungan	47



BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

UMKM di Indonesia mempunyai kontribusi yang penting sebagai penopang perekonomian. Penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini pada dasarnya adalah sektor UMKM. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional. Perhatian pada pengembangan sektor UMKM memberikan makna tersendiri pada usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki *income* perkapita yang rendah (Primiana, 2009:49).

Usaha Mikro Kecil Menengah adalah usaha yang memiliki modal awal sedikit, sedikit nilai kekayaan (*asse*) serta jumlah tenaga kerja yang sedikit (terbatas), nilai modal atau jumlah tenaga kerja sesuai dengan definisi yang diberikan oleh otoritas public atau instansi lain dengan tujuan tertentu. Sehingga dapat disimpulkan bahwa UMKM yakni usaha yang termasuk dalam skala kecil atau terbatas dengan modal awal yang sedikit dan jumlah tenaga kerja yang masih terbatas. Akan tetapi UMKM berupaya terus menerus mempertahankan kepuasan pelanggan (Alimudin *et al.* 2019).

Sedangkan menurut Soerjono *et al.*, (2021), Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.

UMKM menjadi salah satu andalan dari banyaknya elemen pertumbuhan ekonomi bagi negara itu sendiri sehingga UMKM harus mendapatkan kesempatan, dukungan, jaminan perlindungan dan peningkatan seluas-luasnya sebagai bentuk keterpihakan terhadap ekonomi rakyat. (Purnomo, Saputra dan Simarmata, 2020).

Menurut PP UMKM NO.7/2021 Pasal 35 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha yakni modal sendiri dan modal pinjaman untuk melakukan kegiatan aktivitas suatu usaha. Kriteria modal usaha terdiri atas:

- a. Usaha mikro mempunyai modal tidak lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) Diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Usaha kecil mempunyai modal lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah) Diluar tanah dan bangunan tempat usaha.

- c. Usaha Menengah mempunyai modal lebih dari Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) Diluar tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria hasil penjualan tahunan sebagai berikut:

- a. Usaha mikro mendapatkan hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah)
- b. Usaha kecil mendapatkan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah)
- c. Sedangkan usaha menengah mendapatkan hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar)

Pada tahun 2024, kondisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah, menunjukkan perkembangan yang cukup positif. Saat ini, terdapat sekitar 20.000 pelaku UMKM di wilayah ini. Beberapa indikator yang menggambarkan peningkatan aktivitas ekonomi UMKM di Cilacap termasuk pendapatan yang signifikan dari acara-acara seperti Expo Cilacap 2024, di mana setiap UMKM yang berpartisipasi mampu meraup omzet antara Rp 500 ribu hingga Rp 2 juta per hari. Total pendapatan dari sekitar 190 UMKM yang mengikuti acara tersebut bahkan mencapai sekitar Rp 1 miliar per hari.

Pemerintah Kabupaten Cilacap juga semakin aktif dalam mengadakan berbagai acara dan pelatihan untuk mendukung perkembangan UMKM. Namun, ada tantangan yang masih dihadapi, seperti kebutuhan akan pemisahan peran dalam produksi dan pemasaran serta peningkatan sumber daya manusia melalui pelatihan. Dengan demikian, diharapkan UMKM di Cilacap dapat berkembang menjadi Industri Kecil dan Menengah (IKM) yang lebih maju di masa mendatang

Villatas Jaya adalah sebuah UKM atau home industry yang terletak di Kabupaten Cilacap, tepatnya di Kecamatan Nusawungu. Usaha ini didirikan oleh Bapak Kalim Budhi pada tahun 1992. Sebelum mendirikan Villatas Jaya, Bapak Kalim bekerja sebagai karyawan di sebuah industri pembuatan tas di Bandung sejak tahun 1984. Berbekal pengalaman yang diperolehnya selama delapan tahun bekerja di industri tersebut, Bapak Kalim memutuskan untuk mengundurkan diri pada tahun 1992 dan memulai usaha pembuatan tas sendiri.

Villatas Jaya memproduksi dan menjual berbagai jenis tas, mulai dari tas sekolah, tas kerja, tas fashion, hingga tas olahraga. Selain itu, Villatas Jaya juga menerima pesanan pembuatan tas dari berbagai instansi seperti sekolah, perusahaan, dan organisasi. Tidak hanya itu, Villatas Jaya menyediakan jasa perbaikan tas, yang menjadi nilai tambah bagi usaha ini dalam menjalankan usahanya.

Namun, seiring dengan perkembangan usaha, Villatas Jaya menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien sangat penting untuk memastikan kelangsungan usaha dan meningkatkan efektivitas biaya. Oleh karena itu, analisis dan implementasi strategi pengelolaan keuangan menjadi fokus utama dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas biaya di Villatas Jaya.

Melalui Laporan ini, diharapkan dapat ditemukan strategi pengelolaan keuangan yang tepat untuk Villatas Jaya. Dengan penerapan strategi yang efektif, diharapkan Villatas Jaya dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan pada akhirnya meningkatkan profitabilitas usaha. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi yang dapat membantu Villatas Jaya dalam menghadapi tantangan keuangan dan mencapai tujuan jangka panjangnya.

Dengan latar belakang ini, akan mengkaji berbagai aspek pengelolaan keuangan di Villatas Jaya, termasuk analisis biaya, perencanaan keuangan, pengendalian anggaran, dan pengelolaan kas. Hasil dari laporan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam peningkatan efektivitas biaya dan keberlanjutan usaha Villatas Jaya.

1.2. Tujuan dan Manfaat Kuliah Kerja Lapangan

1.2.1 Tujuan KKL

- a. Menganalisis secara mendalam kondisi keuangan Villatas Jaya saat ini, termasuk arus kas, profitabilitas, dan struktur biaya.
- b. Mengembangkan strategi pengelolaan keuangan yang efektif untuk meningkatkan efisiensi biaya dan profitabilitas perusahaan.
- c. Memberikan rekomendasi perbaikan pada sistem pencatatan dan pelaporan keuangan yang ada.

1.2.2 Manfaat KKL

1. Manfaat Teoritis

- a. Memberikan pengetahuan dan wawasan mengenai pengelolaan keuangan di toko villatas jaya.
- b. Pemahaman tentang Pengelolaan Keuangan UKM:
Memberikan wawasan yang lebih dalam tentang bagaimana pengelolaan keuangan yang efektif dapat diterapkan pada usaha kecil dan menengah, khususnya di industri pembuatan tas.
- c. Sebagai referensi pembuatan laporan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) Selanjutnya

2. Manfaat Praktis

a. Strategi Pengelolaan Keuangan yang lebih baik:

Pengembangan strategi keuangan yang lebih efektif dapat membantu Villatas Jaya dalam mengelola arus kas dengan lebih baik.

b. Peningkatan Profitabilitas:

Dengan mengidentifikasi dan mengimplementasikan langkah-langkah untuk meningkatkan efisiensi biaya, Villatas Jaya dapat meningkatkan margin keuntungan, yang pada gilirannya dapat mendukung pertumbuhan dan ekspansi usaha.

c. Pengembangan Strategi Keuangan:

Hasil dari KKL dapat membantu Villatas Jaya dalam merumuskan strategi pengelolaan keuangan yang lebih baik, termasuk pengaturan arus kas dan alokasi sumber daya yang lebih efektif untuk mendukung pertumbuhan usaha.

1.3. Prosedur dan Pelaksanaan

Pada laporan KKL terdapat prosedur dan pelaksanaan di dalamnya terdapat tahap pelaksanaan. Berikut adalah tahap persiapan dan tahap pelaksanaan KKL pada Toko Villatas Jaya .

1.3.1 Tahap Persiapan

1. Penulis berkonsultasi dengan dosen pembimbing
2. Penulis mencari objek KKL dengan syarat yang telah di tentukan
3. Penulis meminta izin KKL kepada pemilik Toko Villatas Jaya
4. Penulis mengajukan bimbingan bab 1 beserta pengajuan judul KKL
5. Penulis meminta surat izin dari UNIVERSITAS PUTRA BANGSA KEBUMEN untuk pelaksanaan KKL pada Toko Villatas Jaya

1.3.2 Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Lapangan ini melalui tahapan dalam pengamatan langsung dan pengambilan data untuk penyusunan laporan. Tahapan tersebut meliputi :

1. Minggu Pertama bulan Agustus
 - a Penulis memperkenalkan diri kepada pemilik Toko Villatas Jaya
 - b Penulis melakukan wawancara kepada pemilik Toko Villatas Jaya mengenai latar belakang tersebut

2. Minggu Kedua Bulan Agustus

- a Penulis menyusun Bab 1
- b Penulis mengajukan Bab 1 kepada dosen pembimbing
- c Penulis merevisi Bab 1

3. Minggu Ketiga bulan agustus

- a. Penulis melakukan bimbingan revisi bab1
- b. Penulis melakukan observasi dan mencari referensi yang berkaitan mengenai pengelolaan Keuangan untuk menyusun Bab II.
- c. Penulis mengajukan Bab II kepada dosen Pembimbing KKL

4. Minggu Keempat bulan Agustus

- a. Penulis melakukan wawancara mengenai pengelolaan Keuangan di objek penelitian Toko Villatas Jaya
- b. Penulis menyusun Bab III sesuai dengan data yang diperoleh saat wawancara
- c. Penulis mengajukan Bab III kepada dosen pembimbing

BAB II

PEMBAHASAN

2.1. Gambaran Umum Toko Villatas Jaya

Usaha Mikro Kecil dan Menengah Villatas Jaya Merupakan sebuah home industry yang memproduksi dan menjual beraneka macam jenis tas, dompet, dan ikat pinggang. Selain itu, Villatas Jaya juga menerima pesanan pembuatan tas dari berbagai instansi seperti sekolah, perusahaan, dan organisasi. Tidak hanya itu, Villatas Jaya menyediakan jasa perbaikan tas, yang menjadi nilai tambah bagi usaha ini dalam menjalankan usahanya. Villatas ini berlokasi di Jl. Perintis Kemerdekaan Dusun Kubang No.511, RT.4/RW.06, Banjarwaru, Kec. Nusawungu, Kabupaten Cilacap.

Inspirasi nama villatas yang berarti villa itu rumah dan tas untuk memproduksi tas jadi di singkat villatas. UMKM Villatas Jaya merupakan Home Industri milik keluarga yang dikelola oleh Bapak Kalim Budi S. Sebelum Bapak Kalim dan keluarganya mempunyai toko villatas sendiri, beliau bekerja bekerja di industri tas yang berada di kota Bandung. Kemudian bapak kalim mendalami dan belajar di Bandung kurang lebih 8 tahun. Bapak kalim keluar dari perusahaan tas yang bernama vit tas.

Saat ini UMKM Villatas Jaya mempunyai sekitar 25 karyawan yang rata-rata berdomisili di sekitar Desa Banjarwaru dan tergolong masih saudara dengan Bapak kalim . Karyawan yang bekerja di UMKM ini Sebagian besar berpendidikan SMA tetapi ada beberapa yang berpendidikan SMP dan SD .

Dalam beberapa tahun terakhir, persaingan di industri ritel semakin ketat, terutama dengan munculnya berbagai platform *e-commerce* dan toko-toko ritel modern. Hal ini mendorong Toko Villatas Jaya untuk terus berinovasi dan meningkatkan efisiensi dalam operasionalnya. Salah satu aspek yang menjadi fokus utama adalah pengelolaan keuangan yang efektif guna memastikan kelangsungan usaha dan kemampuannya untuk tetap kompetitif di pasar.

Pengelolaan keuangan yang tepat tidak hanya mencakup pengaturan arus kas, tetapi juga mencakup strategi pengendalian biaya, manajemen persediaan, serta pengelolaan hutang dan piutang. Dengan adanya strategi pengelolaan keuangan yang terstruktur, Toko Villatas Jaya dapat memaksimalkan profitabilitas dan mengurangi risiko kerugian yang mungkin terjadi.

Oleh karena itu, diperlukan suatu analisis mendalam terhadap kondisi keuangan Toko Villatas Jaya serta implementasi strategi yang tepat guna meningkatkan efektivitas biaya. Melalui analisis ini, diharapkan toko ini dapat terus berkembang dan memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggannya, sekaligus memastikan stabilitas keuangan jangka panjang.

2.1.1. Data Prusahaan

1. Nama Perusahaan : Villatas Jaya
2. Bidang Usaha : Tekstil
3. Jenis Produksi : Tas
4. Alamat : Jl. Perintis Kemerdekaan Dusun
Kubang No.511, RT.4/RW.6,
Banjarwaru, Kec. Nusawungu,
Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah
53283
5. Bentuk Badan Usaha : Perusahaan Perseorangan
6. Nomer Siup : 1236001601625
7. NIB : 0290011012586
8. Tahun berdiri : 1992

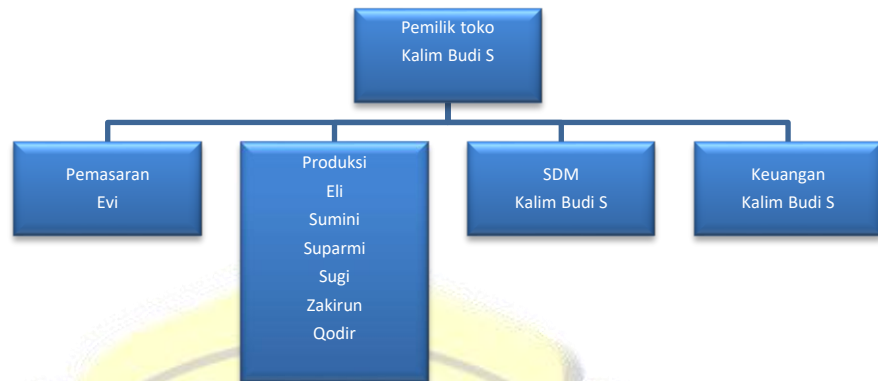
2.1.2. Biodata Pemilik

1. Nama : Kalim Budi S
2. Jabatan : Pemilik Toko
3. Tempat/Tanggal lahir : Cilacap,
4. Alamat : Jl. Perintis Kemerdekaan Dusun
Kubang No.511, RT.4/RW.6,
Banjarwaru, Kec. Nusawungu,
Kabupaten Cilacap, Jawa Tengah
53283
5. No Telp : 0821 3564 9728
6. Pendidikan Terakhir :

2.1.3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi sangat penting bagi suatu perusahaan atau organisasi. Secara umum Struktur organisasi diartikan sebagai suatu garis hirarki yang mendeskripsikan berbagai komponen yang menyusun perusahaan atau organisasi, dimana setiap individu atau Sumber Daya Manusia pada lingkup perusahaan atau organisasi tersebut kemudian memiliki posisi fungsi dan tugasnya masing-masing. Berdasarkan struktur organisasi kita dapat memahami bagian dan kerja masing-masing setiap anggota organisasi yang mana ini juga mencerminkan sikap profesionalisme suatu perusahaan atau organisasi. Struktur organisasi sangat penting bagi suatu perusahaan atau organisasi. Berdasarkan struktur organisasi kita dapat memahami bagian dan kerja masing-masing setiap anggota organisasi yang mana ini juga mencerminkan sikap profesionalisme suatu perusahaan atau organisasi. Struktur organisasi yang terdapat pada UMKM Villatas Jaya yaitu, sebagai berikut.

Gambar II-1
Struktur Organisasi Toko Villatas Jaya



Sumber: UMKM Villatas Jaya 2024

Tugas dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut:

1. Pimpinan

Pimpinan bertugas memimpin UMKM Lanting SAE dan mengkoordinasi seluruh karyawan, seperti memerintah bawahan untuk mengawasi proses agar mampu mencapai target.

2. Keuangan

Tugas pokok bagian keuangan adalah mengurus kekayaan dan keuangan perusahaan seperti pembuatan laporan keuangan, mengurus masalah penggajian karyawan serta transaksi keluar masuk uang di perusahaan.

3. Pemasaran

Tugas pokok bagian pemasaran yaitu bertanggung jawab dalam mengantarkan produk yang sudah siap untuk dipasarkan dan mengantarkan pesanan kepada pelanggan. Meskipun masih dipegang oleh pemilik namun tetap dijalankan.

4. Produksi

Merencanakan dan mengawasi kegiatan produksi yang dihasilkan sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan atau dipesan. Pada bagian produksi terbagi menjadi bagian-bagian lain seperti: pengupasan, penggilingan, penggorengan, dan pengemasan.

2.2.Aspek Keuangan

2.2.1. Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah laporan yang catatan keuangan perusahaan baik transaksi maupun kas. Pembuatan laporan keuangan perusahaan dilakukan dalam periode tertentu. Biasanya perusahaan membuat laporan keuangan ketika periode akuntansi perusahaan mereka memasuki akhir. Berikut ini adalah laporan arus kas UMKM villatas Jaya :

Tabel II – 1
Laporan Arus Kas Toko Villatas Jaya Tahun 2023

A. PENERIMAAN	MARET	APRIL	MEI
Penerimaan Penjualan	75,000,000	85,000,000	83,000,000
Penerimaan Pinjaman	35,000,000	32,500,000	34,000,000
<i>Sub Total Penerimaan</i>	110,000,000	117,500,000	117,000,000
<hr/>			
B. PENGELUARAN			
Pembelian Aset	10,000,000	11,000,000	10,500,000
Pembelian Bahan Baku	30,000,000	32,000,000	31,000,000
Pembelian Bahan Pembantu	35,000,000	36,000,000	34,500,000
Upah Buruh Produksi	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Transport (Pengiriman Produk)	1,500,000	1,400,000	1,250,000
Biaya Produksi Lain - Lain	1,500,000	1,300,000	1,400,000
Gaji Pimpinan	-	-	
Biaya Pemeliharaan	600,000	400,000	450,000
Biaya Pemasaran	-	-	-
Alat Tulis UMKM	30,000	40,000	35,000
Listrik,Air, Telepon	2,000,000	2,200,000	2,100,000
<hr/>			
PENGELUARAN			
Biaya Pajak	100,000	95,000	98,000
<i>Sub Total Pengeluaran</i>	95,730,000	99,435,000	96,333,000
<hr/>			
C. SELISIH KAS	14,270,000	18,065,000	20,667,000
<hr/>			
D. SALDO AWAL KAS	100,000,000	100,000,000	100,000,000
<hr/>			
E. SALDO AKHIR KAS	114,270,000	118,065,000	120,667,000

Berdasarkan tabel II-1 dapat diketahui bahwa penerimaan penjualan dari 3 bulan terakhir tidak terlalu terpaut jauh seperti di ketahui penerimaan bulan maret Rp.110.000.000, bulan April Rp. 117.500.000 dan dibulan mei Rp. 117.000.000. Untuk pengeluaran bulan maret Rp. 95.730.000, bulan apri Rp. 99.435.000 dan bulan mei Rp. 96.333.000. dengan biaya modal yang sama dan menghasilkan saldo akhir di bulan maret Rp. 114.270.000, saldo akhir bulan april Rp. 118.065.000, dan saldo akhir bulan mei Rp.120.667.000

2.2.2. Rencana Kebutuhan Investasi

Rencana kebutuhan investasi adalah suatu rencana kegiatan menanamkan modal, baik secara langsung maupun tidak, dengan harapan pada waktu nanti pemilik modal mendapatkan sejumlah keuntungan dari hasil penanaman modal tersebut. Berikut ini rencana kebutuhan investasi Toko villatas jaya

Tabel II – 2
Kebutuhan Investasi Toko Villatas Jaya

Kebutuhan Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Total Nilai
Mesin Jahit	15	2,500,000	37,500,000
Mesin Pres	1	1,500,000	1,500,000
Total			39,000,000

Sumber: Toko Villatas jaya 2023

Berdasarkan tabel II-2, Toko Villatas Jaya berencana membeli beberapa aset seperti mesin jahit Rp. 37.500.000, Mesin pres Rp.1.500.000, sehingga total rencana aset yang akan dibeli Rp. 39.000.000

2.2.3. Rencana Arus Kas (CASH-FLOW)

Rencana Arus kas (*cash flow*) adalah pengukuran jumlah uang tunai yang masuk dan keluar dari bisnis dalam periode waktu tertentu. Hal ini menunjukkan jika bisnis memiliki cukup uang kas atau dana untuk memenuhi kebutuhan oprasional sehari hari.

Tabel II – 3
Laporan Arus Kas Toko Villatas jaya tahu 2023

A. PENERIMAAN	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penerimaan Penjualan	77,000,000	75,500,000	75,000,000	85,000,000	83,000,000	79,000,000	78,000,000	85,000,000	83,000,000	80,000,000	82,500,000	80,000,000
Penerimaan Pinjaman	30,000,000	32,000,000	35,000,000	32,500,000	34,000,000	32,000,000	34,000,000	33,000,000	32,500,000	34,000,000	33,500,000	31,500,000
Sub Total Penerimaan	107,000,000	107,500,000	110,000,000	117,500,000	117,000,000	111,000,000	112,000,000	118,000,000	115,500,000	114,000,000	116,000,000	111,500,000
B. PENGELUARAN												
Pembelian Aset	10,000,000	11,500,000	10,000,000	11,000,000	10,500,000	12,000,000	11,000,000	11,500,000	10,500,000	12,000,000	11,500,000	10,000,000
Pembelian Bahan Baku	30,500,000	31,500,000	30,000,000	32,000,000	31,000,000	33,350,000	32,000,000	34,000,000	31,500,000	30,000,000	31,500,000	30,000,000
Pembelian Bahan Pembantu	32,500,000	32,000,000	35,000,000	36,000,000	34,500,000	33,000,000	32,500,000	33,350,000	32,500,000	32,000,000	33,000,000	32,500,000
Upah Buruh Produksi	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000	15,000,000
Transport (Pengiriman Produk)	1,350,000	1,450,000	1,500,000	1,400,000	1,250,000	1,200,000	1,300,000	1,250,000	1,350,000	1,450,000	1,500,000	1,400,000
Biaya Produksi Lain - Lain	1,500,000	1,350,000	1,500,000	1,300,000	1,400,000	1,400,000	1,350,000	1,200,000	1,500,000	1,350,000	1,500,000	1,300,000
Gaji Pimpinan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Pemeliharaan	450,000	500,000	600,000	400,000	450,000	500,000	450,000	540,000	450,000	500,000	550,000	550,000

Biaya Pemasaran	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alat Tulis UMKM	30,000	30,000	30,000	40,000	35,000	35,000	34,000	32,500	30,000	40,000	35,000	32,500	
Listrik,Air, Telepon	2,200,000	2,150,000	2,000,000	2,200,000	2,100,000	2,000,000	2,150,000	2,000,000	2,150,000	2,000,000	2,100,000	2,100,000	
PENGELUARAN													
Biaya Pajak	96,000	95,500	100,000	95,000	98,000	100,000	98,500	97,000	95,000	98,000	97,000	94,500	
Sub Total Pengeluaran	93,626,000	95,575,500	95,730,000	99,435,000	96,333,000	98,585,000	95,882,500	98,969,500	95,075,000	94,438,000	96,782,000	92,977,000	
C. SELISIH KAS	13,374,000	11,924,500	14,270,000	18,065,000	20,667,000	12,415,000	16,117,500	19,030,500	20,425,000	19,562,000	19,218,000	18,523,000	
D. SALDO AWAL KAS	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	100,000,000	
E. SALDO AKHIR KAS	113,374,000	111,924,500	114,270,000	118,065,000	120,667,000	112,415,000	116,117,500	119,030,500	120,425,000	119,562,000	119,218,000	118,523,000	

Dari Tabel II – 3 berisi laporan arus kas dari 1 tahun terakhir. Yang berisi tentang Pembelian aset, pembelian bahan baku, pembelian bahan pembantu , upah buruh produksi , transportasi (pengiriman produk), biaya produksi lain lain, gaji staf, biaya pemeliharaan, biaya pemasaran ,biaya listrik dan lain lain, dan biaya pajak. Dengan diperoleh saldo akhir bulan januari Rp. 113,374,000, bulan februari Rp. 111,924,500, bulan maret Rp. 114.924.500, bulan april Rp. 118.065.000, bulan mei Rp. 120.667.000 , bulan juni Rp. 112.415.000, bulan juli Rp. 116.117.500, bulan agustus Rp. 119.030.500, bulan september Rp. 120.425.000, bulan oktober Rp. 119.562.000, bulan november Rp.119.218.000 ,serta bulan desember Rp. 118.523.000

Tabel II-4
Laporan Arus Kas Toko Villatas Jaya 2019 - 2023

A. PENERIMAAN	2019	2020	2021	2022	2023
Penerimaan Penjualan	962,000,000	961,000,000	962,500,000	960,000,000	963,000,000
Penerimaan Pinjaman	392,000,000	393,000,000	391,000,000	390,000,000	394,000,000
Sub Total Penerimaan	1,354,000,000	1,354,000,000	1,353,500,000	1,350,000,000	1,357,000,000
B. PENGELUARAN					
Pembelian Aset	130,000,000	130,000,000	129,000,000	131,000,000	131,500,000
Pembelian Bahan Baku	377,000,000	369,950,000	377,000,000	378,000,000	377,350,000
Pembelian Bahan Pembantu	399,000,000	398,600,000	397,500,000	398,000,000	398,850,000
Upah Buruh Produksi	180,000,000	180,000,000	180,000,000	180,000,000	180,000,000
Transport (Pengiriman Produk)	15,000,000	15,600,000	16,500,000	16,000,000	16,400,000
Biaya Produksi Lain - Lain	166,600,000	165,900,000	167,600,000	16,700,000	16,650,000
Gaji Pimpinan					
Biaya Pemeliharaan	5,870,000	5,880,000	5,790,000	5,850,000	5,940,000
Biaya Pemasaran					

Alat Tulis UMKM	420,000	412,000	409,000	400,000	404,000
Listrik,Air, Telepon	25,000,000	24,900,000	25,000,000	25,200,000	25,150,000
PENGELUARAN					
Biaya Pajak	11,670,000	1,165,000	1,164,000	1,160,000	1,164,500
Sub Total Pengeluaran	1,310,560,000	1,292,407,000	1,299,963,000	1,152,310,000	1,153,408,500
C. SELISIH KAS	43,440,000	61,593,000	53,537,000	197,690,000	203,591,500
SALDO AWAL					
D. KAS	1,100,000,000	1,100,000,000	1,100,000,000	1,100,000,000	1,200,000,000
SALDO AKHIR					
E. KAS	1,143,440,000	1,161,593,000	1,153,537,000	1,297,690,000	1,403,591,500

Sumber : toko villatas jaya 2023

2.2.4. Rencana Kebutuhan Pinjaman

Total nilai kebutuhan
Pinjaman/modal*)

Rp. 50.000.000

Total nilai kebutuhan
Investasi*)

Rp. 30.000.000

Total nilai kebutuhan
Modal kerja*)

Rp. 15.000.000

2.2.5. Rencana Pengembalian Dana Pinjaman

Rencana pengembalian dana pinjaman	Setiap periode awal bulan, Rp.1.400.000
------------------------------------	--

Jangka waktu pengembalian	3 Tahun
---------------------------	---------

Masa tenggang pembayaran	Periode akhir bulan
--------------------------	---------------------

2.2.6. Agunana Yang Dimiliki

1. Jenis Agunan
 - a. Agunan bergerak
 - b. Agunan tidak bergerak
2. Spesifikasi dan keterangan
 - a. Agunan bergerak : Mobil, Motor
 - b. Agunan tidak bergerak : Bangunan dan tanah
3. Aspek legalitas
4. Nilai agunan
 - a. Panter 97 (Rp. 30.000.000)
 - b. Sertifikat tanah (Rp. 800.000.000)

2.3.Pemanfaatan Teknologi dan Informasi

2.3.1. Rencana Pemanfaatan Teknologi

Teknologi Informasi ini semakin berkembang bahkan usaha kecil seperti UMKM juga dituntut untuk menggunakan teknologi informasi guna meningkatkan daya saingnya. Teknologi informasi berguna untuk mengirimkan, menerima dan mengolah sebuah sistem informasi melalui media elektronik. Penggunaan teknologi dapat menunjang transformasi bisnis dengan kecepatan, ketepatan dan efisiensi dalam pertukaran informasi. Toko Villatas saat ini sudah menggunakan teknologi informasi dalam menunjang kegiatan usahanya, akan tetapi pemanfaatan teknologi informasi yang digunakan untuk melakukan promosi maupun berkomunikasi dengan mitra usahanya belum maksimal karena hanya menggunakan media sosial seperti Whatsapp, facebook dan instagram. Untuk itu kedepanya pemilik toko Villatas Jaya berencana akan melakukan optimalisasi teknologi informasi yang digunakan untuk berinteraksi dengan pasar agar jangkauan pasarnya lebih luas dan efektif, platform teknologi informasi yang akan digunakan dalam optimalisasi ini antara lain seperti shopee dan Tiktok.

2.3.2. Peralatan Dan Sistem Yang Sudah Dimiliki

Berikut merupakan peralatan dan sistem yang sudah dimiliki Toko Villatas Jaya, yaitu:

1. Penggunaan media sosial dalam kegiatan promosi, platform yang digunakan saat ini yaitu Whatsapp, Facebook, dan Instagram.
2. Ponsel berbasis Android.
3. Peralatan produksi yang digunakan yaitu Mesin Jait.
4. Untuk oprasional menggunakan motor dan mobil.

2.3.3. Tahap Pengembangan Teknologi Informasi

Toko Villatas Jaya dalam pengembangan Teknologi Informasinya Memiliki beberapa Tahapan, yaitu :

1. Penambahan akun resmi media sosial untuk toko Villatas Jaya seperti Shopee dan Tiktok.
2. Memaksimalkan fitur yang ada dalam media sosial yaitu : Penggunaan fanspage Tiktok dan akun bisnis pada shopee, karna di akun tersebut terdapat menu penunjang dalam mempromosikan produk.
3. Melakukan promosi berbayar yang disediakan media sosial seperti shopee dan facebook.

2.4. Rencana Pengembangan Usaha

Seiring berjalanya zaman tentulah pemilik toko harus memiliki rencana pengembangan usahanya, rencana pengembangan usaha harus memiliki strategi yang terperinci dalam melihat peluang dan menerapkan berbagai ide baru, Pemilik Toko Villatas jaya memiliki beberapa rencana dalam pengembangan usahanya yaitu sebagai berikut :

1. Melakukan pemisahan keuangan pribadi dan UMKM

Dalam hal ini, pemilik toko memiliki rekening yang berbeda untuk menyimpan uang pribadi dan uang hasil usaha.

2. Melakukan pencatatan terhadap semua transaksi keuangan usaha

Pemilik UMKM dapat menggunakan buku khusus ataupun memanfaatkan aplikasi pencatatan keuangan mengatur pengeluaran dengan sebaik mungkin.

Menghindari pengeluaran yang tidak penting bagi kemajuan usaha dan membuat daftar prioritas kebutuhan. Selain itu juga melakukan efisiensi terhadap biaya biaya yang dikeluarkan.

3. Mengontrol dan mengawasi arus kas usaha

4. Menyediakan dana cadang baik untuk pengembangan usaha ataupun dana antisipasi untuk menghadapi keadaan darurat. Mempunyai catatan penting seperti :

- a. Administrasi kas, berguna dalam memberikan informasi tentang bebrapa jumlah uang kas yang masuk dan kas yang keluar. Sehingga keseimbangan antara penerimaan dan pengeluaran dapat terjaga.
- b. Administrasi piutang, merupakan catatan yang penting sebagai informasi internal dan eksternal.
- c. Administrasi utang, berguna untuk memberikan informasi terkait kewajiban yang harus dilunasi oleh pelaku UMKM sehingga dapat menyediakan kas sebelum jatuh tempo.

BAB III

KESIMPULAN DAN SARAN

3.1. KESIMPULAN

Toko Villatas Jaya adalah sebuah usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi dan penjualan berbagai jenis tas di Cilacap. Meskipun usaha ini sudah berdiri sejak tahun 1992 dan terus berkembang, Villatas Jaya masih menghadapi beberapa tantangan dalam hal pengelolaan keuangan, yang berdampak pada efektivitas biaya operasional.

Untuk menjaga kelangsungan bisnis dan meningkatkan profitabilitas, Toko Villatas Jaya perlu mengimplementasikan strategi pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Dalam analisis yang dilakukan, terdapat beberapa hal penting yang bisa menjadi fokus utama:

1. **Pengelolaan Arus Kas:** Villatas Jaya perlu memperbaiki manajemen arus kas agar lebih stabil dan terukur. Dengan pengelolaan arus kas yang baik, usaha ini dapat memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk keperluan operasional, investasi, dan pengembangan usaha.
2. **Investasi Aset:** Villatas Jaya merencanakan pembelian mesin jahit dan mesin pres untuk meningkatkan produktivitas. Investasi ini diperlukan agar proses produksi lebih efisien dan mampu memenuhi pesanan dalam jumlah besar.

3. Pemanfaatan Teknologi: Saat ini, Villatas Jaya telah menggunakan media sosial seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram untuk promosi. Namun, untuk menjangkau pasar yang lebih luas, usaha ini berencana memanfaatkan platform seperti Shopee dan TikTok. Langkah ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan secara signifikan.
4. Pemantauan dan Kontrol Keuangan: Salah satu kelemahan yang dihadapi Villatas Jaya adalah kurangnya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha. Untuk itu, perlu dilakukan pemisahan rekening, pencatatan transaksi yang lebih rinci, dan pemantauan arus kas yang lebih ketat. Ini akan membantu dalam mengambil keputusan keuangan yang lebih baik dan meningkatkan transparansi.
5. Rencana Pengembangan Usaha: Villatas Jaya juga memiliki rencana untuk terus mengembangkan usaha dengan cara menyisihkan dana cadangan untuk keperluan darurat serta melakukan pengawasan ketat terhadap pengeluaran agar tidak melebihi pemasukan.

Dengan penerapan strategi-strategi tersebut, diharapkan Toko Villatas Jaya dapat meningkatkan efektivitas biaya, memperkuat posisinya di pasar, dan menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan. Pengelolaan keuangan yang lebih baik akan memberikan fondasi yang kuat bagi usaha ini untuk terus berkembang dan bersaing di masa depan.

3.2. SARAN

Berdasarkan hasil Kuliah Kerja Lapangan (KKL) di Toko Villatas Jaya, penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Pemisahan Keuangan Pribadi dan Usaha

Saran pertama yang sangat penting adalah memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha. Hal ini akan membantu dalam membuat pencatatan yang lebih akurat dan memudahkan pemilik dalam memonitor arus kas serta profitabilitas usaha. Disarankan untuk membuka rekening bank khusus untuk usaha dan tidak mencampurkannya dengan penggunaan pribadi.

2. Optimalisasi Pencatatan Keuangan

Villatas Jaya sebaiknya menggunakan aplikasi pencatatan keuangan sederhana yang tersedia secara gratis atau berbiaya rendah. Dengan pencatatan yang teratur dan akurat, pemilik dapat memantau semua transaksi pemasukan dan pengeluaran secara real-time, serta membuat laporan keuangan yang lebih rinci untuk keperluan analisis dan pengambilan keputusan.

3. Pemanfaatan Teknologi Digital

Villatas Jaya sudah menggunakan media sosial untuk promosi, namun masih perlu memaksimalkan pemanfaatan platform digital lainnya, seperti Shopee dan TikTok, untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

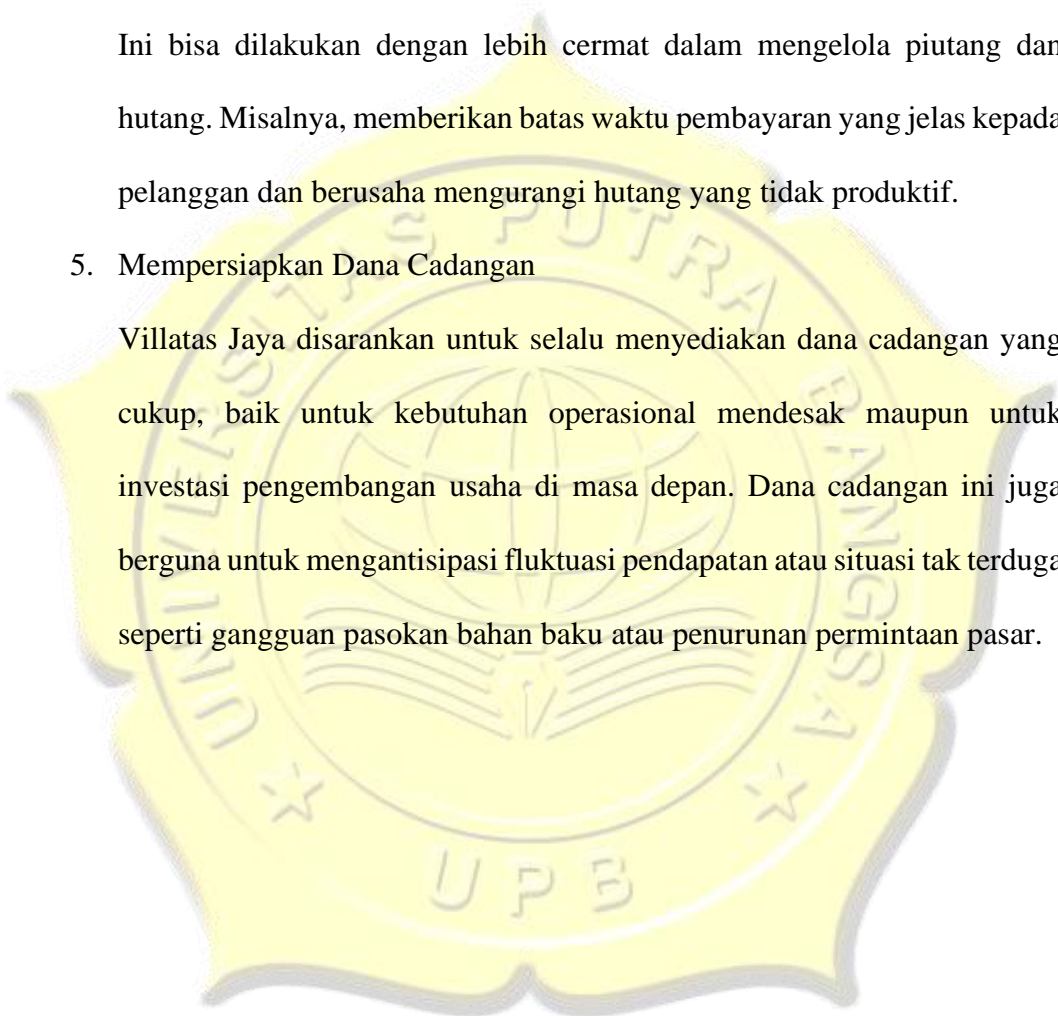
Langkah selanjutnya bisa berupa investasi dalam promosi berbayar melalui media sosial atau marketplace, serta pembuatan konten yang menarik dan konsisten untuk menarik lebih banyak pelanggan.

4. Pengendalian Arus Kas

Penting bagi Villatas Jaya untuk terus memantau arus kas agar tetap sehat. Ini bisa dilakukan dengan lebih cermat dalam mengelola piutang dan hutang. Misalnya, memberikan batas waktu pembayaran yang jelas kepada pelanggan dan berusaha mengurangi hutang yang tidak produktif.

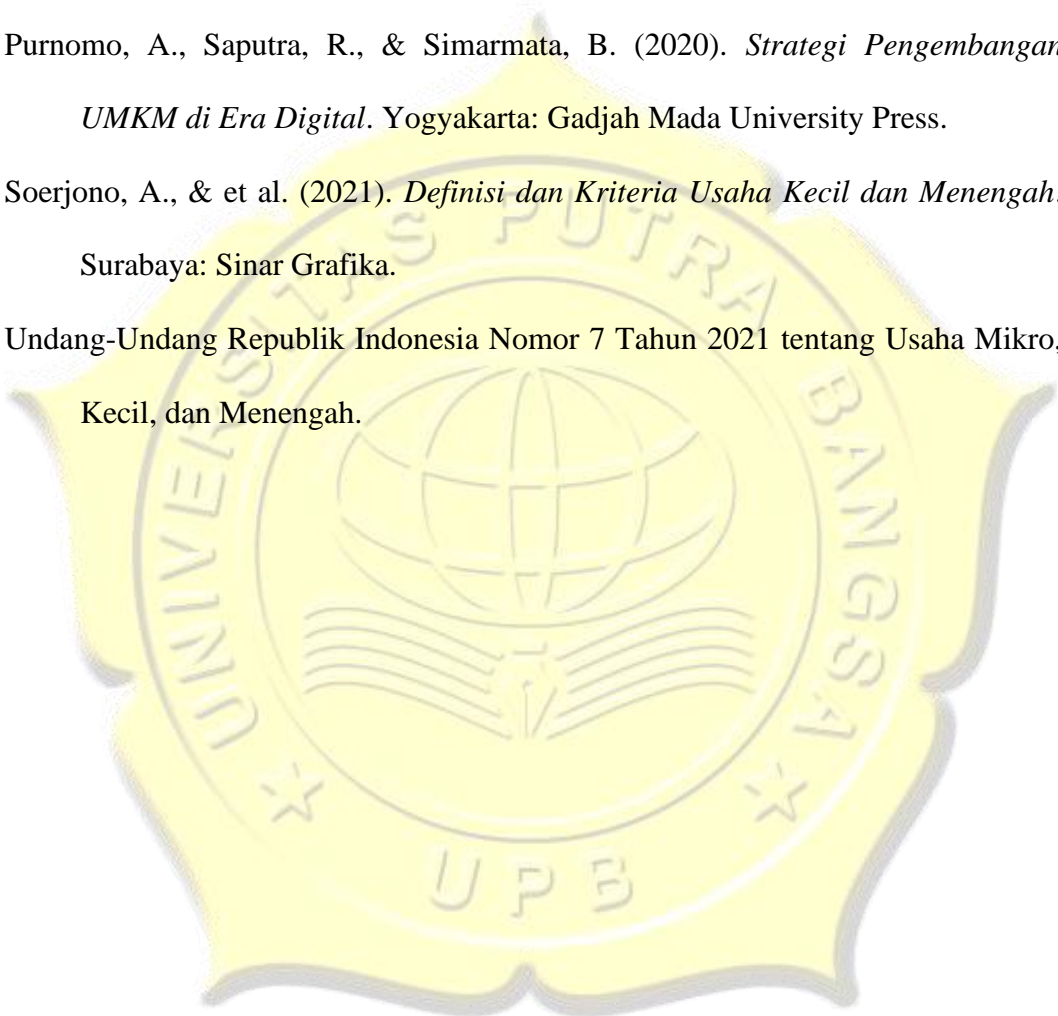
5. Mempersiapkan Dana Cadangan

Villatas Jaya disarankan untuk selalu menyediakan dana cadangan yang cukup, baik untuk kebutuhan operasional mendesak maupun untuk investasi pengembangan usaha di masa depan. Dana cadangan ini juga berguna untuk mengantisipasi fluktuasi pendapatan atau situasi tak terduga seperti gangguan pasokan bahan baku atau penurunan permintaan pasar.



DAFTAR PUSTAKA

- Alimudin, A., & et al. (2019). *Pengelolaan UMKM dalam Menunjang Pertumbuhan Ekonomi*. Jakarta: Pustaka Rakyat.
- Primiana, I. (2009). *Perkembangan UMKM di Indonesia*. Bandung: Alfabeta.
- Purnomo, A., Saputra, R., & Simarmata, B. (2020). *Strategi Pengembangan UMKM di Era Digital*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Soerjono, A., & et al. (2021). *Definisi dan Kriteria Usaha Kecil dan Menengah*. Surabaya: Sinar Grafika.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.



LAMPIRAN

Lampiran 1 Kelengkapan Perizinan

Surat Izin Usaha



PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 0290011012586

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

- | | |
|--|---|
| 1. Nama Pelaku Usaha | : KALIM BUDHI SETYONO |
| 2. Alamat | : DUSUN KUBANG, Desa/Kelurahan Banjarwaru, Kec. Nusawungu, Kab. Cilacap, Provinsi Jawa Tengah |
| 3. Nomor Telepon Seluler | : 83116211130 |
| Email | : willatasj@gmail.com |
| 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 Angka Pengenal Impor (API-P), hak akses kepabeanan, serta pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan.

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

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 28 Oktober 2020

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



Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 6 Januari 2023

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, sehingga 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 BS/E BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.



Sertifikat Merk

11957 v
009


REPUBLIC INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SERTIFIKAT MEREK

Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia atas nama Negara Republik Indonesia berdasarkan Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 Tentang Merek, memberikan hak Merek kepada:

Nama dan alamat Pemegang Merek : KALIM BUDI SETYONO
Dusun Kubang Kidul No. 511 RT004/006
Kel. Banjarwaru Kec. Nusawungu,
Kab. Cilacap

Tanggal Penerimaan : 25 Januari 2016

Nomor Pendaftaran : IDM000590310

Etiket Merek :



Perlindungan hak merek tersebut diberikan untuk jangka waktu 10 (sepuluh) tahun terhitung sejak tanggal penerimaan sampai dengan tanggal 25 Januari 2026, dan jangka waktu perlindungan itu dapat diperpanjang (Pasal 28).

Sertifikat merek ini dilampiri dengan contoh merek dan jenis barang/jasa yang tidak terpisahkan dari sertifikat ini.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL

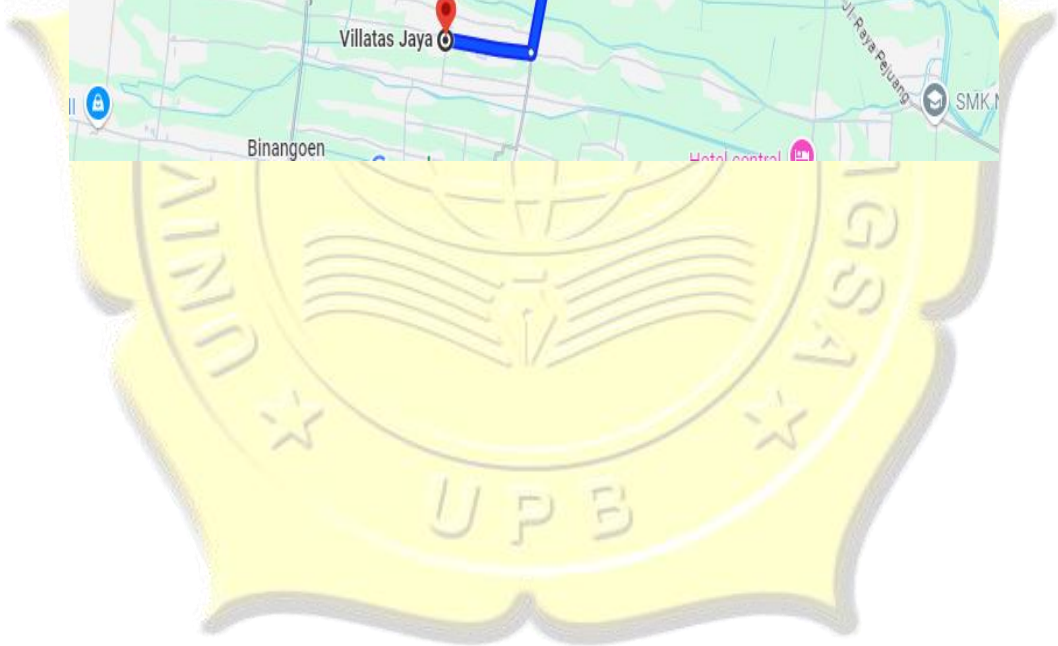
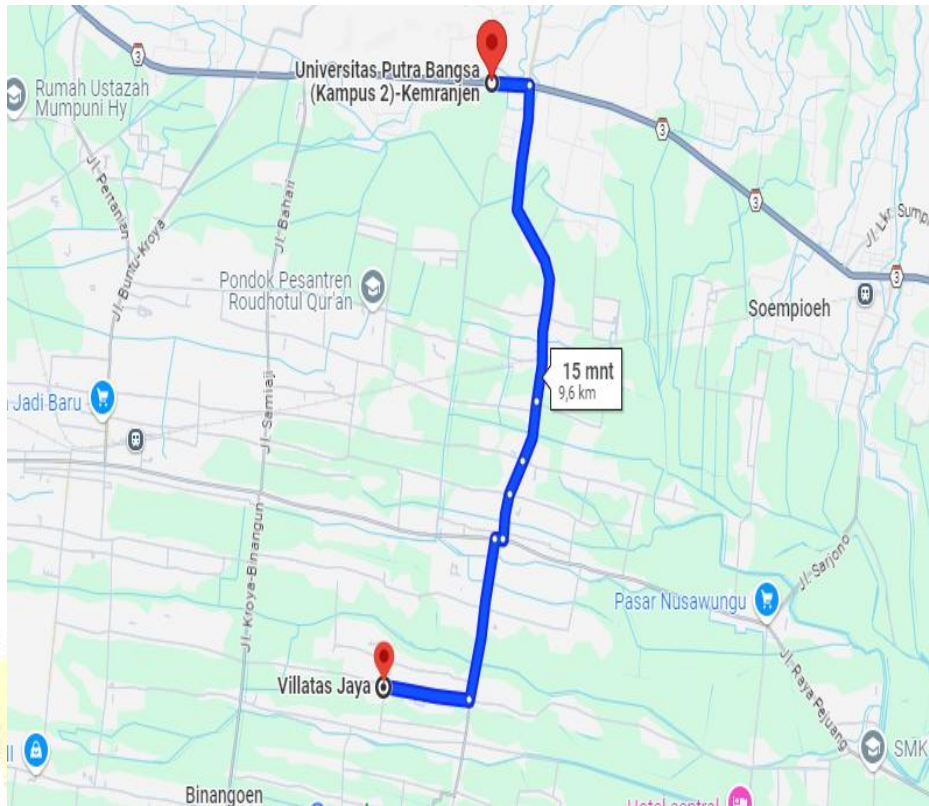






Dr. Freddy Harris, S.H., LL.M., ACCS.
NIP. 196611181994031001

Lampiran 2 Peta Lokasi



Lamp 3 Foto Produk



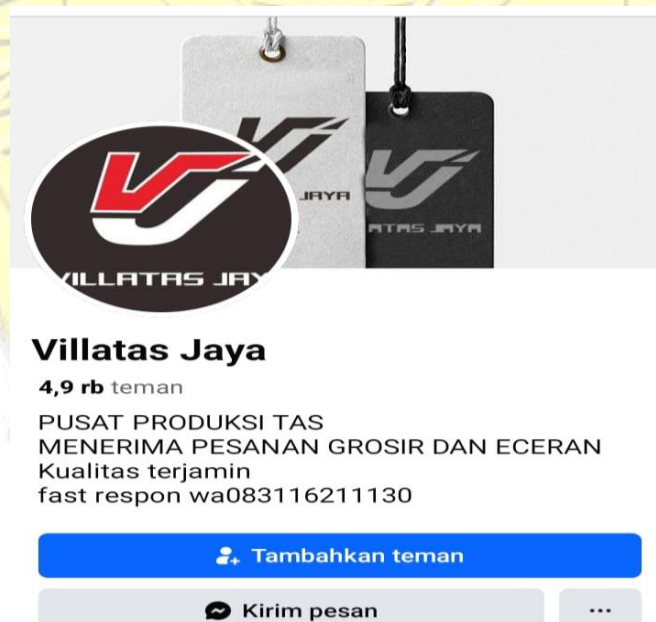
Lampiran 4 Dokumentasi Produksi



Lampiran 5 Pemasaran Toko Villatas Jaya



Instagram



Facebook

Lampiran 6 Foto Bersama Pemilik Toko



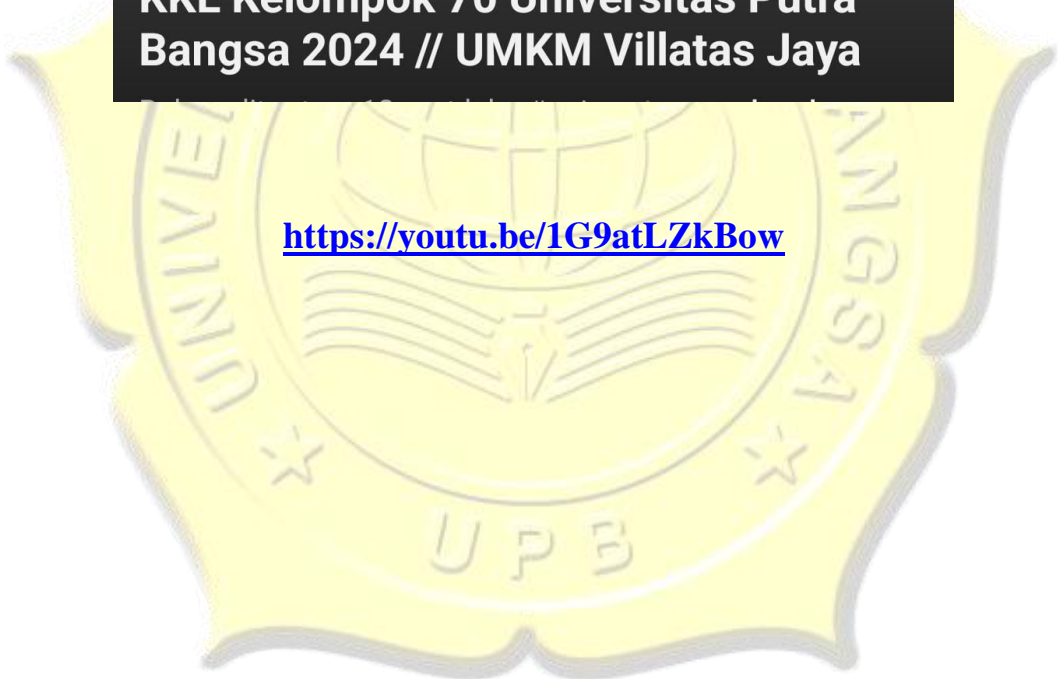
Lampiran 7 Tautan Video Profil Tempat KKL di Youtube



Universitas Putra Bangsa

KKL Kelompok 70 Universitas Putra Bangsa 2024 // UMKM Villatas Jaya

<https://youtu.be/1G9atLZkBow>



Lampiran 8 Surat Pernyataan Kesiediaan Menjadi Tempat KKL**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MENJADI TEMPAT
KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi S1 Manajemen
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

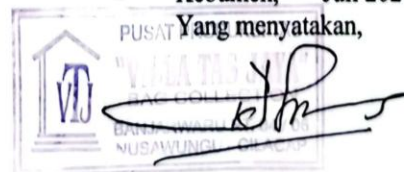
Nama : Kalim Budi S
Jabatan : *PEMLIK*
Nama UMKM : Villatas Jaya (Pusat Produksi Tas)
Alamat : Depan Balai Desa Banjarwaru No. 511 Nusawungu – Cilacap
Nomor HP / WA : 0821 3564 9728
0831 1621 1130

Menyatakan bersedia menjadi tempat Kuliah Kerja Lapangan (KKL) bagi mahasiswa Universit
Putra Bangsa Tahun Akademik 2024 – 2025.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, Juli 2024

Yang menyatakan,

A purple rectangular stamp with a white border. On the left is a logo of a building with the letters 'VU' inside. To the right of the logo, the text reads 'PUSAT VILLATAS JAYA' at the top, followed by 'BANJARWARU' and 'NUSAWUNGU, CILACAP' at the bottom. A handwritten signature in black ink is written across the stamp.

Kalim Budi S

Lampiran 9 Surat Pernyataan Kesiapan Unggah Video Dokumentasi KKL**Pada Kanal Youtube****SURAT PERNYATAAN
KESEDIAAN UNGGAH VIDEO DOKUMENTASI KKL
PADA KANAL YOUTUBE**

Kepada
Yth. Ketua Program Studi S1 Manajemen
Universitas Putra Bangsa

Di Tempat

Yang bertanda tangan dibawah ini:

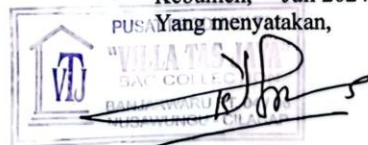
Nama : Kalim Budhi S
Jabatan : Pemilik
Nama UMKM : Villatas Jaya (Pusat Produksi Tas)
Alamat : Depan Balai Desa Banjarwaru No.511 Nusawungu Cilacap
Nomor HP / WA : 0821 3564 9728
0831 1621 1130

Menyatakan bersedia dokumentasi video KKL pada UMKM milik saya untuk diunggah pada kanal youtube mahasiswa Universitas Putra Bangsa sebagai luaran KKL.

Demikian agar surat pernyataan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kebumen, Juli 2024

Yang menyatakan,



Kalim Budhi S

Lampiran 10 Surat Pengajuan Judul

PENGAJUAN JUDUL LAPORAN KULIAH KERJA LAPANGAN (KKL)

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Faisal Febrian

NIM : 215504667

Program Studi : S1-Manajemen

dengan ini mengajukan judul Laporan KKL:

“ Analisis dan implementasi strategi pengelolaan keuangan toko villatas jaya guna meningkatkan efektifitas biaya ”

Demikian permohonan judul Laporan KKL ini saya buat. Atas perhatian dan kebijaksanaan Bapak/Ibu, saya mengucapkan terimakasih.

Kebumen, 1 Agustus 2024

Mahasiswa



(Faisal Febrian)
NIM : 215504667

Dosen Pembimbing



(Ika Susilowati, S.Pd., M.Si)
NIDN : 0613039001

Lampiran 11 Surat Permohonan Izin KKL



UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombang KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0287-5296662

No : 46/Rek/KKL/E/VIII/2024

Kebumen, 01 Agustus 2024

Lamp : -

Hal : PERMOHONAN IZIN KULIAH KERJA LAPANGAN

Kepada

Yth. Pimpinan Villatas Jaya
Depan Balai Desa Banjarwaru No. 511 Nusawungu,
Cilacap
di Tempat

Dengan hormat,

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada kita semua.

Sehubungan dengan pelaksanaan Kuliah Kerja Lapangan (KKL) untuk mahasiswa Universitas Putra Bangsa, kami memohon izin agar mahasiswa kami dapat melakukan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Tujuan dari mata Kuliah Kerja Lapangan ini adalah agar mahasiswa kami dapat mengetahui praktik-praktik bisnis/managerial secara nyata. Selanjutnya kami menerangkan bahwa:

Nama	NIM	Fakultas	Program Studi	No HP
Faisal Febrian	215504667	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	081391793650
Trisno	215504621	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	081220264855
Siwi Heni Kristanti	215504723	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	085328771408
Putri Ambarwati	215504707	Ekonomi dan Bisnis	Manajemen	08882932187

Adalah benar mahasiswa Universitas Putra Bangsa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan di instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Kami mewajibkan mahasiswa mengunjungi instansi/perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin untuk melakukan wawancara dan pengumpulan data selama 1 bulan mulai tanggal 01 Agustus s.d 31 Agustus 2024.

Demikian permohonan ini kami sampaikan. Atas izin dan kesediaan Bapak/Ibu untuk membantu dan membimbing mahasiswa yang bersangkutan di dalam melaksanakan Kuliah Kerja Lapangan tersebut, kami ucapkan terima kasih.


UNIVERSITAS PUTRA BANGSA
REKTOR
U. GUNARSO WIWOHO, S.E., M.M.
 NIDN. 0612097501

Lampiran 12 Kartu Bimbingan Penulisan Laporan KKL



PROGRAM STUDI MANAJEMEN UNIVERSITAS PUTRA BANGSA

Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0282-5296662

KARTU BIMBINGAN PENULISAN LAPORAN KKL PROGRAM STUDI MANAJEMEN

Nama Mahasiswa : Faisal Febrian
NIM : 215209667
Judul KKL : Analisis dan Implementasi Strategi Pengelolaan Keuangan Toko Vitas Jaja guna Meningkatkan Efektifitas Biaya
Pembimbing KKL : Ika Susilowati, S.Pd., M.Si.

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1.	1 Agustus 2024	Konsultasi Tempal KKL	(M.Si)
2.	3 Agustus 2024	Pengajuan Judul	(M.Si)
3.	5 Agustus 2024	Revisi Judul	(M.Si)
4.	7 Agustus 2024	Acc Judul	(M.Si)
5.	12 Agustus 2024	Pengajuan Bab I	(M.Si)
6.	15 Agustus 2024	Revisi Bab I	(M.Si)
7.	20 Agustus 2024	Acc Bab I	(M.Si)
8.	23 Agustus 2024	Pengajuan Bab II	(M.Si)
9.	29 Agustus 2024	Revisi Bab II	(M.Si)
10.	4 September 2024	Acc Bab II	(M.Si)
11.	12 September 2024	Pengajuan Bab III	(M.Si)
12.	18 September 2024	Acc Laporan KKL	(M.Si)

Kebumen, 18 September 2024.

Dosen Pembimbing

(M.Si)
Ika Susilowati, S.Pd., M.Si

Lampiran 13 Kartu Kunjungan Kegiatan KKL


**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
UNIVERSITAS PUTRA BANGSA**

 Kampus Pusat : Jl. Ronggowarsito No. 18 Pejagoan Kebumen, Telp. 0287-384011
 Kampus Dua : Jl. Raya Buntu - Gombong KM. 05 Kemranjen Banyumas, Telp. 0282-5296662

**KARTU BIMBINGAN KEGIATAN KKL
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**

 Nama Mahasiswa : Faisal Febrian
 NIM : 2155002667
 Judul KKL : Analisis dan Implementasi Strategi Pengelolaan Keuangan Toko Villaes Jaya Guna Meningkatkan Efektivitas Biaya

No.	Tanggal	Materi bimbingan	Tanda Tangan Pembimbing
1	1 Agustus 2024	Survei Tempat KKL	
2	1 Agustus 2024	Izin untuk melakukan KKL	
3	6 Agustus 2024	Menyerahkan Surat Izin KKL	
4	9 Agustus 2024	Wawancara Profil Toko	
5	12 Agustus 2024	Wawancara Tahap I	
6	14 Agustus 2024	Survei Keuangan	
7	20 Agustus 2024	Dokumentasi Tahap I	
8	20 Agustus 2024	wawancara Tahap II	
9	23 Agustus 2024	Pengambilan Data	
10	24 Agustus 2024	wawancara Tahap III	
11	26 Agustus 2024	Dokumentasi Tahap II	
12	28 Agustus 2024	wawancara Tahap IV	
13	29 Agustus 2024	Dokumentasi Tahap III	
14	31 Agustus 2024	Penyerahan Kerang-kerangan	

Kebumen, 31 Agustus 2024

Pembimbing

(K. K. M.)