

Analisis Laba Usaha UMKM Warung Seblak Teh Idah di Desa Pancakarya Kecamatan Tempuran

Anggi Ramadani, Dedi Mulyadi, Santi Pertiwi Hari Sandi*

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang

mn20.anggiramadani@ubpkarawang.ac.id, dedimulyadi@ubpkarawang.ac.id, santipertiwi@ubpkarawang.ac.id*

ABSTRAK

This research focuses on the UMKM of the Seblak Teh Idah stall in Pancakarya Village, Tempuran District, Karawang Regency. This research is to analyze the business profits of Seblak Teh Idah UMKM which have survived for 10 years from starting in 2013 until 2022. The method used in the research is descriptive quantitative, research activities at Seblak Teh Idah UMKM for 3 months, starting from 1 September 2023 to January 31 2024. The researcher's aim is to analyze operating profits at the Seblak Teh Idah UMKM stall and to analyze the development of profit results. business at the Seblak Teh Idah stall. Because there is one of the problems in the Teg Idah Seblak Teh Idah business, how to manage profits from sales revenue well, because the still survives today and is growing. Research result show that Seblak Teh Idah UMKM have experienced developments in their business such as more comfortable facilities, additional cooking utensils, eating utensils and additions to the menu. The profits from the Seblak Teh Idah stall business have brought changes to the family's business and economy and have started to show very good development.

Keywords: *Operating Profit, UMKM Seblak Teh Idah Tea Stall, Descriptive Quantit*

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Warung Seblak Teh Idah di Desa Pancakarya, Kecamatan Tempuran, Kabupaten Karawang. Penelitian tersebut untuk menganalisis laba usaha Warung Seblak Teh Idah yang sudah bertahan selama 10 tahun dari mulai merintis tahun 2013 sampai 2022. Teknik yang dipakai pada penelitiannya yakni deskriptif kuantitatif, kegiatan penelitian di UMKM Seblak Teh Idah selama 3 bulan yakni dimulai dari 1 September 2023 sampai dengan 31 Januari 2024. Tujuan peneliti untuk menganalisis laba usaha pada UMKM Warung Seblak Teh Idah dan untuk menganalisis pengembangan hasil laba usaha pada UMKM Warung Seblak Teh Idah. Karena ada salah satu permasalahan yang ada dalam usaha Seblak Teh Idah ini bagaimana cara dalam mengatur laba keuntungan dari pendapatan penjualan dengan baik, karena usaha seblak tersebut masih bertahan sampai sekarang dan semakin berkembang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Seblak Teh Idah mengalami perkembangan dalam usahanya seperti fasilitas yang lebih nyaman, penambahan alat masak, peralatan makan dan penambahan menu. Hasil laba usaha Warung Seblak Teh Idah ini memberikan perubahan terhadap usaha dan ekonomi keluarga dan sudah mulai menampakkan perkembangan yang sangat baik.

Kata kunci: Laba Usaha, UMKM Warung Seblak Teh Idah, Deskriptif Kuantitatif

PENDAHULUAN

Seblak merupakan salah satu jajanan favorit semua kalangan. Seblak berasal dari kata “nyeblak” yang berarti “mengejutkan/mengagetkan”. Seblak dimasak dengan menggunakan kerupuk, ditambah berbagai macam *topping* dan dimasak dengan beberapa bumbu. Seblak disajikan dengan cara penyajian yang berbeda-beda, seperti seblak disajikan basah, seblak disajikan kering, dan seblak masih basah. Berbagai jenis seblak bisa dijadikan hidangan favorit, terkenal di kalangan generasi muda. Salah satu kuliner seblak yang paling banyak diminati di Kecamatan Tempuran adalah Seblak Teh Idah. Warung seblak ini terletak di Desa Pancakarya, Kecamatan Tempuran, Kabupaten Karawang. Seblak Teh Idah dikenal luas oleh masyarakat dan pelajar. Memang rasanya berbeda dengan seblak lain dan harganya yang terjangkau serta Warung Seblak Teh Idah mampu mempertahankan operasionalnya hingga saat ini (Ridwan, 2022).

Kesadaran masyarakat akan bisnis seblak kini telah berkembang pesat, terutama di kalangan mereka yang tinggal di luar Jawa Barat. Tidak mengherankan jika makanan tradisional Jawa Barat ini sangat disukai masyarakat, mengingat ketersediaannya yang ada di berbagai tempat dan banyaknya orang yang jatuh cinta padanya. Karena kemunculannya yang berawal dari krisis pangan pada masa penjajahan dan permintaan pasar yang tinggi terhadap seblak, industri seblak memiliki masa depan yang sangat menjanjikan (Jakarta, 2023; tabloidsinartani.com). Alhasil, para pebisnis seblak kini bermunculan di mana-mana, dan berdasarkan pertumbuhannya, seblak tidak lagi hanya menjadi makanan halal untuk kalangan bawah. Bagi mereka yang pernah menyantapnya, seblak seakan mewakili identitas “kekinian” selain sebagai makanan yang digemari (Sakinah, 2019).

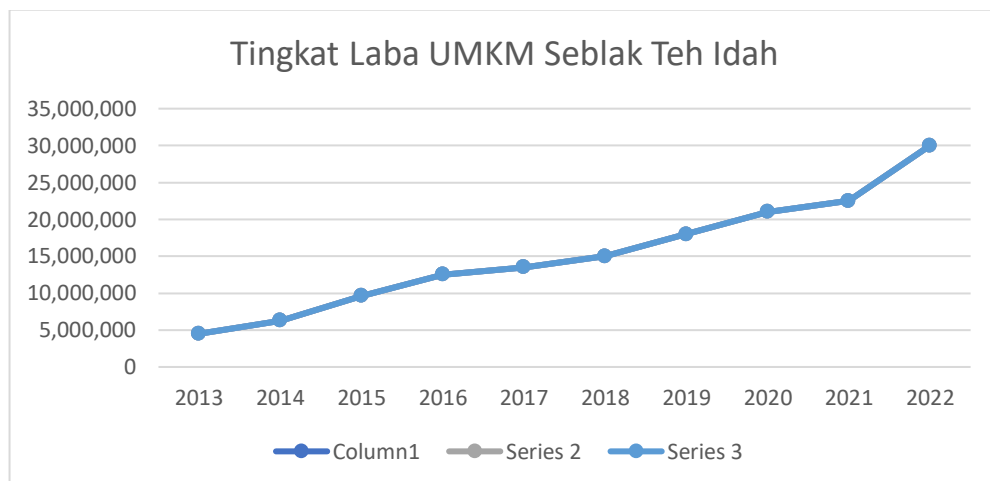
Seblak Teh Idah sudah merintis bisnisnya dari tahun 2013. Mulai merintis usaha berjualan dari usaha kecil dan sampai sekarang usahanya sudah maju dan semakin dikenal. Seblak Teh Idah dapat menjual dengan harga yang relatif tinggi bahkan yang relatif rendah di pasaran. Hal tersebut bisa mengurangi keuntungan dari UMKM atau dapat menyebabkan kerugian. Salah satu permasalahan yang ada dalam usaha Seblak Teh Idah ini bagaimana cara dalam mengatur laba keuntungan dari pendapatan penjualan dengan baik, karena usaha seblak tersebut masih bertahan sampai sekarang. Selain itu yang paling menonjol adalah laba pendapatan UMKM seblak yang memiliki perbedaan dan perbandingan misalnya hasil laba keuntungan dari Seblak Teh Idah Rp. 15.000.000 sampai Rp. 30.000.000 per bulan, sedangkan di seblak Teh Wiwin yang merintis 10 tahun sama dengan Seblak Teh Idah laba keuntungannya sebesar Rp. 10.000.000 sampai 15.000.000 perbulan. Perbedaan laba keuntungan setiap masing-masing UMKM seblak ini juga yang membuat peneliti tertarik menganalisis laba usaha di UMKM Seblak Teh Idah karena dari laba keuntungannya yang paling tinggi dari seblak yang lain (Nadialista Kurniawan, 2021). Berikut tabel tingkat laba dan hasil penjualan Warung Seblak Teh Idah:

Tabel 1. Tingkat Laba dan Hasil Penjualan Seblak Teh Idah

Tahun	Perkembangan usaha	Total rata-rata revenue perbulan (TR)
2013	Seblak biasa (5000) 3 topping	Rp. 4.500.000
2014	Seblak (7000) 4 topping	Rp. 6.300.000
2015	Seblak (8000) 5 topping	Rp. 9.600.000
2016	Seblak (9000) 6 topping	Rp. 12.150.000
2017	Seblak (10.000) 8 topping	Rp. 13.500.000
2018	Seblak (10.000) 8 topping , & membangun rumah	Rp. 15.000.000
2019	Seblak (10.000) bertambah varian topping + memiliki warung + tempat makan	Rp. 18.000.000
2020	Seblak (10.000) + tempat makan bertambah	Rp. 21.000.000
2021	Seblak (10.000) + topping baru jamur enoki + tempat makan bertambah dan nyaman	Rp. 25.500.000
2022	Seblak (10.000) + renov tempat makan dan bertambah	Rp. 30.000.000

Sumber : Pemilik UMKM, Hasil Olah Penulis (2023)

Dari tabel 1. Tersebut dapat diketahui bahwa perkembangan usaha dari tahun 2013 sampai 2022 terdapat perkembangan atau penambahan usaha dari mulai *topping* sampai bangunan. Dan dari hasil penjualan di atas tersebut menunjukkan bahwa peningkatan penjualan dari tahun 2013 sampai 2022 pada UMKM Warung Seblak Teh Idah tersebut.



Gambar 1. Grafik Tingkat Laba

Sumber: Pemilik UMKM, Hasil Olah Penulis (2023)

Dari data grafik 1 tingkat laba dan tabel 1 tingkat laba dan hasil penjualan di atas dapat diketahui, maka hasil penjualan setiap tahun terus mengalami fluktuasi. Laba tertinggi terjadi di tahun 2022 sebesar 4,446% dan laba terendah di tahun 2013 yaitu sebesar 29,64%. Selain itu juga UMKM ini setiap tahun mengalami kenaikan

setiap tahun ke tahun karena berbanding lurus dengan variasi menu, penambahan tempat.

Laba sangat penting bagi usaha kecil dan besar karena dapat digunakan untuk meningkatkan modal, memperoleh lebih banyak aset, meningkatkan *output*, dan tujuan lainnya, menurut beberapa penelitian sebelumnya, seperti penelitian (Nabilah & Siswanti, 2022). Menurut penelitian Jurnal Laba Usaha Hisab (2022) jika laba perusahaan berasal dari modal utang, ada kemungkinan bunga yang dibayarkan selain pokok pinjaman jika tidak diperoleh dengan baik. Akibatnya, margin laba perusahaan hendak menurun serta akhirnya perseroan hendak menemui kebangkrutan karena ketidakmampuan untuk membiayai kegiatan operasional, memperluas produksi, dan menambah sarana dan prasarana.

Berdasarkan permasalahan yang terkait pada usaha kecil menengah Warung Seblak Teh Idah adalah bagaimana cara mengatur keuntungan dari pendapatan penjualan dengan baik. Peneliti melakukan analisis laba usaha UMKM Seblak Teh Idah di Desa Pancakarya, Kecamatan Tempuran. Tujuan peneliti untuk menganalisis laba usaha pada UMKM Warung Seblak Teh Idah dan untuk menganalisis pengembangan hasil laba usaha pada UMKM Warung Seblak Teh Idah. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai pengetahuan dan wawasan kepada peneliti selanjutnya mengenai analisis pengelolaan laba usaha UMKM seblak.

Berlandaskan latar belakang persoalan tersebut, bahwa penulis tertarik guna melaksanakan penelitian melalui judul “Analisis laba usaha UMKM Seblak Warung Seblak Teh Idah di Desa Pancakarya, Kecamatan Tempuran”.

TINJAUAN LITERATUR

Grand Theory

Manajemen Keuangan

Gagasan atau komponen manajemen keuangan yang paling penting dalam operasi organisasi adalah manajemen keuangan. Berbagai operasi yang berkaitan dengan perolehan, pemanfaatan, dan pengalokasian keuangan serta pengelolaan aset perusahaan sesuai dengan tujuan organisasi termasuk dalam bidang manajemen keuangan.

Manajemen keuangan mencakup seluruh kegiatan organisasi, lembaga, dan perseroan, diawali atas pelaksanaan fungsi manajemen, seperti perancangan, penganggaran, penilaian, pengurusan dan pengontrolan: mengamankan pemodal serta penyimpanan uang ataupun *asset* yang dimiliki organisasi, Lembaga atau perseroan beserta mengusahakan supaya dapat dilaksanakan secara baik serta tepa t atas meraih maksud yang sudah ditentukan selaras dengan skema organisasi, Lembaga atau perseroan (Aryawati Ni Putu Ari, dkk 2022).

Semua kegiatan yang berkaitan dengan perencanaan, perolehan, dan pengalokasian kas untuk memaksimalkan efektivitas operasi bisnis secara kolektif disebut sebagai manajemen keuangan (Sumardi & Suharyono, 2020).

Middle Theory

Laba Usaha

PSAK 46 (2018) laba sebagai profit bersih untuk satu periode sebelum dikurangnya beban pajak. Menurut Ardianto (2019:100) "Laba adalah selisih lebih dari total pendapatan di atas total beban, disebut juga laba bersih atau *net earning*,".

Sesuai rekomendasi dalam PSAK Nomor 1, informasi margin dibutuhkan guna mengevaluasi kemungkinan perubahannya sumber daya perekonomian di masa depan yang bisa dikontrol, menghasilkannya arus kas atas sumber daya saat ini, serta membuat keputusan mengenai efisiensi perusahaan dalam mempekerjakan sumber daya baru (Baraja et al, 2019).

Menurut penelitian Assyafi et al., (2023) Laba berasal dari jumlah pendapatan yang diterima suatu bisnis atau organisasi dikurangi dengan jumlah biaya atau pengeluaran yang dikeluarkan oleh bisnis atau organisasi tersebut. Jumlah keuntungan yang diperoleh perusahaan kemudian digunakan untuk mengukur keberhasilan dan pertumbuhannya.

Kemudian indikator laba usaha menurut Sulistiawati, (2019) ada dua yaitu antara lain sebagai berikut:

a. Biaya

Menurut Firdaus Dunia dkk. (2018:47) Menetapkan bahwa pengertian tarif ialah biaya ataupun nilai yang dikorbankannya guna meraih produk dan layanan yang memberikan manfaat dimasa depan, yaitu di luar suatu periode akuntansi.

Menurut penelitian Muhammad & Si, n.d. (2018) tarif dalam definisi ekonomi yakni seluruh beban yang mesti ditanggung guna menyiapkan suatu produk supaya siap digunakan atas pembeli.

Berdasarkan KBBI: tarif uang yang dikeluarkan guna mengadakannya sesuatu. Pengertian ini memaknakan bahwasanya tarif ialah sebuah pengorbanan pada uang yang dipunyai (Suparyanto dan Rosad, 2020).

Kasmir (2015:303) mengklasifikasi biaya dalam tiga golongan antara lain:

1. Biaya operasional

Biaya operasional yakni tarif yang diperlukan perseroan atas melangsungkan kegiatan usaha. Tarif tersebut melingkupi keperluan bayaran, komisi, tunjangan pegawai, peralatan, perbaikan sampai tarif sewanya (Sujarweni, 2017).

2. Biaya variabel

Tarif variabel merupakan tarif yang totalnya berubah seiring melalui peralihan volume aktivitas. Sebagai acuan total bahan mentah serta tarif pekerja (Mulyadi, 2017).

3. Biaya campuran

Adalah tarif yang memiliki karakteristik tarif variabel dan sekaligus biaya tetap (Lestari, 2017).

b. Pendapatan

Menurut penelitian Banjaratma (2022) penghasilan pada usaha dapat bermakna pemasukan berbentuk uang. Para pebisnis berkeinginan supaya siklus finansial tak stagnan serta menjamin maksimal.

Menurut Banjaratma (2022) penghasilan pada usaha dapat bermakna pemasukan berbentuk uang yang diperoleh perseroan atas suatu aktivitas yang dilaksanakan.

Menurut Pertiwi Hari Sandi et al., (2023) penghasilan yakni pengakuan perseroan atas pemerolehan balas jasa atas pengguna jasa yang sudah diberi perseroan.

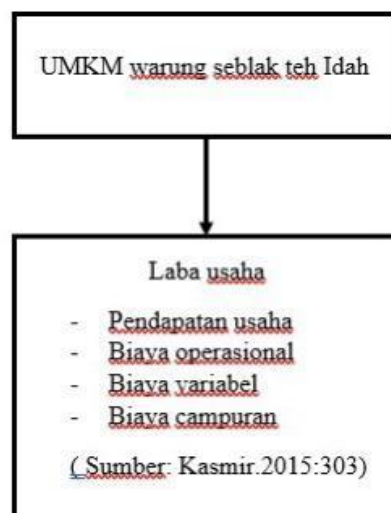
Kasmir (2015:303) mengklasifikasi pendapatan dalam satu golongan antara lain:

1. Pendapatan usaha

Penghasilan atas aktivitas usaha perseroan yang terdirikan pada penghasilan operasionalnya serta penghasilan lainnya (Harnanto, 2019).

KERANGKA PEMIKIRAN

Berlandaskan teori-teori yang sudah diutarakan pada bab sebelumnya serta penelitiannya yang pula sudah dilaksanakan terdahulunya, bahwa penulis membikin sebuah model penelitian tersebut misalkan yang ditunjukkan dalam gambar berikut ini:



Gambar 2. Paradigma Penelitian

Sumber: Hasil olah penulis, (2023)

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang dipakai yakni penelitian melalui teknik deskriptif kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Warung Seblak Teh Idah di Desa

Pancakarya, Tempuran, Karawang. Waktu penelitian dari bulan September sampai bulan Januari 2024. Sumber data adalah data primer berupa hasil pengamatan, tanya jawab serta dokumentasi atas bagian-bagian yang bertautan melalui penelitiannya yang dapat ditarik kesimpulannya. Dan data sekunder yakni keterangan pendukung yang diraih atas buku-buku referensi serta temuan penelitian orang lain.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

UMKM Warung Seblak Teh Idah yang berada di Desa Pancakarya, Kecamatan Tempuran, pemilik UMKM tersebut bernama Teh Idah yang berjualan seblak di daerah Kecamatan Tempuran pada Tahun 2013. Dengan modal awal yang dikeluarkan Rp.300.000 dan pendapatan 4.500.000 sampai sekarang bisa mencapai Rp. 30.000.000. Dengan produksi penjualan 30 sampai 100 porsi. Kini usaha nya terus bertahan dan berkembang maju sampai sekarang.

1. Laba usaha Warung Seblak Teh Idah

UMKM Seblak Teh Idah ini berdiri sejak tahun 2013 yang berlokasi di Desa Pancakarya, Tempuran, Karawang. Seblak Teh Idah sudah merintis usaha selama 10 tahun, menurut informasi dari pemilik seblak tersebut usaha ini awalnya hanya sebatas iseng dan coba-coba kemudian membuka warung kecil di teras depan rumah saja dan Teh Idah juga memiliki resep rahasia dari bapak mertuanya. Dengan modal awal sekitar Rp. 300.000 untuk modal berjualan, dan Seblak Teh Idah ini memiliki ciri khas rasa yang beda dari seblak yang lain dan sangat cocok di lidah orang Karawang. Kemudian bisnis tersebut makin bertumbuh serta dikenalnya atas penduduk dan produksi seblak setiap hari semakin meningkat. Dan pendapatannya pun setiap tahun meningkat dan produksi seblak yang menghabiskan 50 sampai 100 porsi sehari. Dan pendapatan sehari besarnya Rp. 500.000 sampai Rp. 1.000.000 per hari. Bahkan jika sebulan telah meraih Rp. 15.000.000 sampai Rp. 30.000.000.

Tabel 2. Modal Seblak Teh Idah

Tahun	Modal awal	Target Modal
2013	Rp. 300.000	Rp. 1.350.000
2014	Rp. 400.000	Rp. 1.890.000
2015	-	Rp. 2.880.000
2016	-	Rp. 3.645.000
2017	-	Rp. 4.050.000
2018	-	Rp. 4.500.000
2019	-	Rp. 5.400.000
2020	-	Rp. 6.300.000
2021	-	Rp. 7.650.000
2022	-	Rp. 9.000.000

Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah (2023)

Berdasarkan tabel 2 menunjukkan bahwa dari tahun 2013 sampai 2014 modal awal dari pemilik usaha seblak (gaji suami). Dan tahun 2015 sampai 2022 modal usaha dari hasil pendapatan usaha. Dari hasil penjualan usaha seblak tersebut menyisihkan 30% dari hasil penjualan, dan 30% menyisihkan untuk biaya operasional UMKM Seblak Teh Idah tersebut.

Berdasarkan yang dapat kita lihat pada tabel 2 bahwa modal awal Warung Seblak Teh Idah dari tahun 2013 sampai 2014 cuma besarnya Rp. 300.000 sampai Rp. 400.000 tabungan dari gaji suami, dan pada tahun 2015 sampai 2022 ada tambahan target modal dari pendapatan yaitu 30% hasil penjualan untuk modal usaha yaitu sebesar Rp. 2.880.000 sampai Rp. 9.000.000. dan seiringnya waktu usaha ini terus berkembang dan pendapatan pun terus meningkat modal yang dikeluarkan murni dari hasil berjualan seblak tidak ada tabungan dari luar maupun meminjam ke Bank.

Tabel 3. Hasil Penjualan Seblak Teh Idah

Tahun	Harga jual (p)	Produk si rata-rata perbulan (Q)	Total rata-rata Revenue perbulan (TR) (a)	Biaya operasional	Laba	Tabungan
2013	Rp. 5.000	30 porsi	Rp.4.500.00	Rp.1.350.00	Rp.3.150.00	Rp. 945.000
2014	Rp. 7.000	30 porsi	Rp.6.300.00	Rp.1.890.00	Rp.4.410.00	Rp. 1.323.000
2015	Rp. 8.000	40 porsi	Rp.9.600.00	Rp.2.880.00	Rp.6.720.00	Rp.2.016.00
2016	Rp. 9.000	45 porsi	Rp.12.150.00	Rp.3.645.00	Rp.8.505.00	Rp. 2.551.500
2017	Rp. 10.000	45 porsi	Rp.13.500.00	Rp. 4.050.000	Rp.9.450.00	Rp. 2.835.000
2018	Rp. 10.000	50 porsi	Rp.15.000.00	Rp. 4.500.000	Rp.10.500.00	Rp. 3.150.000
2019	Rp. 10.000	60 porsi	Rp.18.000.00	Rp. 5.400.000	Rp.12.600.00	Rp. 3.780.000
2020	Rp. 10.000	70 porsi	Rp.21.000.00	Rp. 6.300.000	Rp.14.700.00	Rp. 4.410.000
2021	Rp. 10.000	85 porsi	Rp.25.500.00	Rp. 7.650.000	Rp.17.850.00	Rp. 5.355.000

2022	Rp. 10.00 0	100por si	Rp.30.000.0 00	Rp. 9.000.000	Rp.21.000.0 00	Rp. 6.300.000
------	-------------------	--------------	-------------------	------------------	-------------------	------------------

Sumber: UMKM Seblak Teh Idah (2023)

Berdasarkan tabel 3 terlihat harga jual yang ditawarkan Warung Seblak Teh Idah dari tahun 2013 sampai 2022 yakni Rp. 5.000 sampai Rp. 10.000 per porsi seblak dan meningkat setiap tahun, jumlah produksi. Dan *total revenue* pendapatan Warung Seblak Teh Idah dari tahun 2013 sampai 2022 besarnya Rp. 4.500.000 sampai Rp. 30.000.000. 2014 dapat dilihat laba keuntungan yang di dapat UMKM Seblak Teh Idah dari tahun 2013 sampai 2022 besarnya Rp. 3.150.000 sampai Rp. 21.000.000. serta 30% menyisihkan untuk tabungan hasil dari laba yang di dapatkan sebesar Rp. 945.000 sampai Rp. 6.300.000 pada tahun 2013 sampai dengan 2022.

Dalam bertambahnya laba setiap tahun UMKM Seblak Teh Idah berpengaruh terhadap usahanya sehingga bisa berkembang maju memiliki tempat tinggal dan warung yang layak dan nyaman, bertambahnya menu tidak hanya terdapat seblak saja melainkan ada menu baru yang disajikan di Warung Seblak Teh Idah tersebut. Dan ada perubahan dalam segi warung dan tempat makan Seblak Teh Idah yang nyaman dan bertambah, dari awal merintis sampai sekarang sudah sukses dari hasil berjualan seblak selama 10 tahun dan memperoleh keuntungan dari hasil pendapatan penjualan seblak tersebut.

Tabel 4. Hasil Perkembangan Usaha Warung Seblak Teh Idah dalam 10 Tahun

Tahun	Perubahan	Biaya Operasional
2013	Penambahan bahan-bahan seblak	Rp. 1.350.000
2014	Penambahan peralatan makan	Rp. 1.890.000
2015	Membeli fasilitas untuk lesehan seperti karpet	Rp. 2.880.000
2016	Membeli perlengkapan warung seperti meja, kompor dan gas	Rp. 3.645.000
2017	Menambah 1 menu baru yaitu cilgo (cilok goang)	Rp. 4.050.000
2018	Merenovasi warung	Rp. 4.500.000
2019	Membeli etalase warung	Rp. 5.400.000
2020	Bertambahnya peralatan warung	Rp. 6.300.000
2021	Bertambahnya tempat makan seperti meja dan kursi	Rp. 7.650.000
2022	Membuat Tempat makan dari baja ringan	Rp. 9.000.000

Sumber: UMKM Seblak Teh Idah (2023)

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Warung Seblak Teh Idah modal yang dikeluarkan untuk usaha seblak awalnya ada campuran modal dari tabungan gaji suami dari awal tahun merintis 2013 sampai 2014 dan ketika usaha berjualan seblak tersebut semakin maju dari tahun 2015 modal yang dikeluarkan ini murni dari hasil pendapatan berjualan seblak tersebut, tidak ada campuran dari tabungan luar

maupun meminjam ke Bank. Dari hasil pendapatan seblak ini pemilik usaha selalu menyisihkan 30% untuk menabung dan 30% untuk Biaya operasional.

2. Pengembangan hasil laba usaha

Berikut merupakan pengembangan usaha UMKM Warung Seblak Teh Idah dari tahun 2013 sampai 2022:



Gambar 3.
Awal Warung Seblak Teh Idah hanya di depan teras rumah tahun 2013

Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah 2023



Gambar 4.
Warung Seblak Teh Idah dari tahun 2018
Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah 2023



Gambar 5.
Terdapat tempat makan di Warung Seblak Teh Idah Tahun 2022
Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah 2023

Dari hasil pendapatan berjualan seblak dan laba yang di dapatkan selalu meningkat setiap tahun, ada perubahan terhadap tempat tinggal Teh Idah selain perubahan pada Warung Seblak Teh Idah dari usaha ini juga sudah bertambah *asset* yaitu tempat tinggal yang lebih layak dan kokoh.



Gambar 6.
Rumah Teh Idah waktu mulai merintis berjualan seblak tahun 2013

Sumber: UMKM warung Seblak Teh Idah 2023



Gambar 7.
Rumah Teh Idah dari tahun 2018
Sumber: UMKM warung Seblak Teh Idah 2023

Merintis usaha selama 10 tahun dan sudah di kenal oleh masyarakat kini usaha Warung Seblak Teh Idah menambahkan menu baru tidak hanya terdapat seblak saja melainkan bertambahnya menu cilgo (cilok goang) untuk menarik pelanggan berlebih banyak lagi, melalui tarif Rp.10.000 per porsi. Dan untuk lebih meningkatkan pendapatan dan laba yang di dapatkan dari usaha seblak ini.



Gambar 8.

Plang Warung Seblak Teh Idah tahun 2018

Sumber: UMKM warung Seblak Teh Idah 2023



Gambar 9.

Seblak Teh Idah dari tahun 2013

Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah 2023



Gambar 10.

Menu baru cilgo (cilok goang) Teh Idah dari tahun 2017

Sumber: UMKM Warung Seblak Teh Idah 2023

Pembahasan

Berdasarkan hasil pembahasan menjelaskan bahwa usaha Warung Seblak Teh Idah dalam bertambahnya laba setiap tahun UMKM Seblak Teh Idah berpengaruh terhadap usahanya sehingga bisa berkembang maju. Dalam penelitian ini permasalahan yang diambil adalah analisis laba usaha yang terdapat pada UMKM Warung Seblak Teh Idah ini, usaha ini dimulai pada tahun 2013 pendapatan per bulan Rp. 4.500.000, pendapatan setiap tahunnya selalu meningkat sehingga usaha ini terus berkembang dan penjualan selalu tinggi. Menurut hasil wawancara pada tahun 2023 ini pendapatan tertinggi sebesar Rp. 30.000.000 dengan penjualan per harinya bisa mencapai 100 porsi.

1. Laba usaha Warung Seblak Teh Idah

Modal yang dikeluarkan oleh pelaku usaha Seblak Teh Idah ini sangat menentukan dalam peningkatan laba, yang memberikan peningkatan perkembangan usaha, dalam bentuk penambahan menu, penambahan alat masak dan peralatan makan dan tempat dan fasilitas yang lebih nyaman. Laba dihasilkan dari penjualan seblak dengan hasil yang diperoleh UMKM adalah selisih antara jumlah pendapatan dikurangi jumlah biaya yang diperoleh melalui hasil pendapatan penjualan selama penjualan selama 10 tahun. Ada penyisihan dari hasil laba yang didapat untuk biaya operasional 30% dan 30% untuk pengembangan usaha.

2. Pengembangan hasil laba usaha Warung Seblak Teh Idah

Pengembangan hasil laba usaha Warung Seblak Teh Idah sangat memberikan perubahan terhadap usaha maupun ekonomi keluarga dan sudah mulai menampakkan tingkat perkembangan yang baik. Dan selama merintis berjualan seblak selama 10 tahun, seperti perubahan terhadap warung seblak, tempat tinggal, bertambahnya menu, tempat makan yang lebih nyaman dan penambahan alat masak dan peralatan makan. Dan pengembangan usaha seblak ini dapat meningkatkan daya saing sebagai makanan seblak yang diminati para konsumen dengan ciri khas rasa dan harga yang sangat terjangkau. dengan tidak ada bantuan sosial media dalam berjualan seblak, tetapi usaha ini berhasil berkembang dan bertahan sampai dengan sekarang.

KESIMPULAN

Berlandaskan temuan penelitian serta perbahasan di atas, bahwa bisa dikutip simpulan diantaranya:

1. Modal usaha yang dikeluarkannya atas pelaku usaha sangat menentukan dalam peningkatan laba. Dalam modal yang dikeluarkan sangat berpengaruh signifikan terhadap laba yang didapat dan pelaku usaha menyisihkan 30% untuk biaya operasional dan 30% untuk pengembangan usaha. Seperti penambahan menu, fasilitas, penambahan alat masak dan penambahan peralatan makan.
2. Pengembangan hasil laba usaha pada UMKM Warung Seblak Teh Idah memberikan perubahan pada usaha dan menampakkan tingkat perkembangan yang baik dari segi fasilitas dan Seblak Teh Idah dapat meningkatkan daya saing dari segi ciri khas rasa dan harga.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardhianto. (2019). No title. In Manajemen keuangan (p. 100).
- Banjaratma, K. D. I. (2022). Pada masa pandemi Covid-19 (Studi kasus pada UMKM). 2(1), 41–48.
- Baraja, L. M., Basri, Y. Z., & Sasmi, V. (2019). Pengaruh beban pajak tangguhan, perencanaan pajak, dan aktiva pajak tangguhan terhadap manajemen laba. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 4(2), 191–206. <https://doi.org/10.25105/jat.v4i2.4853>
- Buana, U., Akuntansi, P. K., & Dan Bisnis, E. (2022). *Fitria, Dedi Mulyadi, & Yanti. JMMA Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 2(2), 325–345.
- Dwi Endah Septiani Noordin. (2022). Peran telepon operator dalam memberikan pelayanan kepada tamu di Midtown Hotel Samarinda.
- Firdaus Dunia, D. (2018). No title. In Akuntansi biaya (p. 47).
- Hari Sandi, S. P., Epty Hidayaty, D., Darojatul Romli, A., Rahayu, K., & Noviandra Rahmadanty, A. (2023). Pelatihan penentuan harga jual normal kopi berbasis

- ekowisata di Desa Mekarbuana. Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang, 2467–2476.
- Hariyani, D. S. (2019). Manajemen keuangan 1 Edisi Revisi. UNIPMA PERS, Madiun, 0–118.
- Harwindito, B., & Khairulizza, A. (2021). Pengaruh standar operasional prosedur terhadap kinerja karyawan di Front Office Department Hotel The Gunawarman Luxury.
- Hisab, M. (2022). Pengaruh kelangkaan minyak goreng terhadap penetapan harga jual dan pengelolaan laba pada UMKM usaha makanan di Desa Cikembar. *JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz*, 5(1), 38. <https://doi.org/10.32663/jaz.v5i1.2776>
- Irfal, A. M. (2021). Peranan telepon operator di Hotel The Westin Jakarta.
- Mulyadi, D., & Sandi, S. P. H. (2022). Manajemen keuangan (Konsep dan implementasi). *Media Sains Indonesia*.
- Nabilah, R., & Siswanti, T. (2022). Pengaruh bantuan produktif usaha mikro (BPUM) dan total aset terhadap laba usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Jakarta Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(2), 89–99.
- Nadialista Kurniawan, R. A. (2021). Analisis struktur kovariansi indikator terkait kesehatan pada lansia yang tinggal dirumah dengan fokus pada rasa kesehatan. *Industry and Higher Education*, 3(1), 1689–1699. <http://journal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/3845%0Ahttp://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/1288>
- Novriani, S. (2017). Peran telepon operator dalam meningkatkan pelayanan kepada tamu di Harris Hotel and Conventions Bekasi.
- Novriani, S. (2017). The role of telephone operator to improve service.
- Pertiwi Hari Sandi, S., Ratu Khalida, L., & Pramudita Fadilla, S. (2023). Penerapan penjualan menggunakan digitalisasi dalam meningkatkan pendapatan pada pelaku UMKM Desa Kertaraharja Kecamatan Pedes Karawang. Prosiding Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan, 3(1), 1095–1103.
- Ridwan. (2022). *Indonesian Journal of Science & Technology. Indonesian Journal of Science Learning*, 3(1), 16–23.
- Rizvanqi, I. (2018). Peranan telephone operator untuk mencapai keberhasilan penjualan kamar. 43-45.
- Sakinah, S. (2019). Pengaruh produk, harga, tempat, dan promosi terhadap keputusan pembelian konsumen (Studi empiris pada konsumen Seblak Sinija Kabupaten Magelang). In *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)*, 1(4).

- Sandi, S. (2022). E-ISSN: 2798-2580 Universitas Buana Perjuangan Karawang. Konferensi Nasional Penelitian Dan Pengabdian (KNPP) Ke-2, April 2020, 1299–1309.
- Sandi, S. P. H. (2022). Manajemen keuangan teori dan implikasi. Media Sains Indonesia.
- Sumardi, R., & Suharyono. (2020). Dasar-dasar manajemen keuangan: Dilengkapi dengan contoh soal dan jawaban.
- Suparyanto, & Rosad. (2015). Konsep dasar akuntansi menejemen. Suparyanto Dan Rosad (2015, 5(3), 248–253.
- Widitasari, S., & Mulyadi, D. (2023). Analisis perilaku konsumen terhadap pembelian produk mie instan Indomie. Madani: Jurnal..., 1(5), 964–971. <https://jurnal.penerbitdaarulhuda.my.id/index.php/MAJIM/article/view/310%0Ahttps://jurnal.penerbitdaarulhuda.my.id/index.php/MAJIM/article/download/310/337>
- Yohanes, L. W. (2018). Prosedur dan tatacara telepon operator dalam melayani tamu di Hotel Santika Mataram.
- Yunita, N., Mulyadi, D., & Pertiwi Hari Sandi, S. (2023). The effect of the ratio of return on investment and price to book value on stock prices in manufacturing companies in the food and beverage sector. Management Studies and Entrepreneurship Journal, 4(2), 1641–1651. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>