

Analisis Pengambilan Keputusan Keuangan dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan UMKM Cibay di Kabupaten Karawang

Astari Widianingsih¹, Raka Haryadi², Shefi Anggeriani³, Angelina Airawadhi Capni⁴,
Ujang Suherman⁵

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

Email:

mn22.astariwidianingsih@mhs.ubpkarawang.ac.id ¹, mn22.rakaharyadi@mhs.ubpkarawang.ac.id ²,
mn22.shefianggeriani@mhs.ubpkarawang.ac.id ³, mn22.angelinacapni@mhs.ubpkarawang.ac.id ⁴,
ujang.suherman@ubpkarawang.ac.id ⁵

Diterima: 13-01-2025 | Disetujui: 14-01-2025 | Diterbitkan: 15-01-2025

ABSTRACT

UMKM Has an Important Role in the Economy. Where UMKM performance is very necessary so that UMKM goals are met in the HR Competence owned by UMKM determines the course of UMKM performance, the next stage is in the form of a Simple Financial Management Model. The current macro environmental conditions are not so conducive to the implementation of UMKM activities. UMKM also carries out and forms business networks to expand UMKM partnerships, and facilitates cooperation with other parties so that UMKM performance can run well. Efforts to improve performance are very important, especially those related to HR competency, macro environmental conditions and business networks carried out by UMKM. The purpose of this study is to determine the effect of HR Competence and how to process finances, Macro Environment and Business Networks on the Performance of UMKM Cibay (Aci Ngambay) in Karawang. So that this study is useful for adding references to the condition of UMKM performance related to HR compensation and financial management, macro environment and business networks. From the results of this study, two methods were used, namely direct observation and interviews at one of the food businesses, namely Cibay ((Aci Ngambay) precisely in front of the Karawang Square, it can be seen that currently in 2024 this Cibay business already has 4 HR staff. The discussion of this study is to analyze and describe the empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) HR from the start of the business, business success, business failure to surviving until now. Conclusions on financial management that are commonly used and provide information related to how to use working capital management for Mrs. Fitri's business so that the financial management used can help increase sales of food made by Mr. Jaky as an MSME actor.

Keywords: Financial Management, MSMEs, Observation

ABSTRAK

UMKM Memiliki Peran Penting Dalam Perekonomian. Dimana kinerja UMKM sangat diperlukan agar tujuan umkm terpenuhi dalam Kompetensi SDM yang dimiliki umkm menentukan jalanya kinerja UMKM , tahap selanjutnya adalah berupa Model Pengelolaan Keuangan Sederhana . Kondisi lingkungan makro saat ini tidak begitu kondusif bagi terlaksananya kegiatan UMKM. UMKM juga melakukan dan membentuk jaringan usaha untuk memperluas kemitraan UMKM, dan mempermudah kerjasama dengan pihak lain sehingga kinerja UMKM dapat berjalan dengan baik. Upaya meningkatkan kinerja sangatlah penting apalagi yang berhubungan dengan kompetensi SDM, kondisi lingkungan makro serta jaringan usaha yang dilakukan UMKM. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh Kompetensi SDM serta bagaimana cara pengolahan keuangannya , Lingkungan Makro dan Jejaring Usaha terhadap Kinerja UMKM Cibay (Aci Ngambay) di karawang . Sehingga penelitian ini bermanfaat untuk menambah referensi tentang kondisi kinerja UMKM yang berhubungan dengan kompensasi SDM dan pengolahan keuangan , lingkungan makro dan jaringan usaha. Dari hasil penelitian ini dilakukan dengan dua metode yaitu Observasi secara langsung dan wawancara di salah satu usaha makan yaitu Cibay ((Aci Ngambay) tepatnya di depan Alun-alun Karawang, terlihat pada saat ini tahun 2024 usaha Cibay ini sudah mempunyai 4 tenaga SDM. Pembahasan penelitian ini untuk menganalisis dan mendeskripsikan pemberdayaan SDM Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dari awal usaha, keberhasilan usaha , kegagalan usaha hingga bertahan sampai saat ini. Ksesimpulan pengelolaan keuangan yang biasa digunakan dan memberikan informasi terkait bagaimana Penggunaan pengelolaan modal Kerja untuk usaha Ibu Fitri agar pengelolaan keuangan yang digunakan dapat membantu meningkatkan penjualan makanan hasil buatan bapak jaky selaku pelaku UMKM.

Kata Kunci : *Pengelola Keuangan ,UMKM, Observasi*

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Widianingsih, A. ., Haryadi, R. ., Anggeriani, S. ., Capni, A. A., & Suherman, U. (2025). Analisis Pengambilan Keputusan Keuangan dan Pengaruhnya Terhadap Pertumbuhan UMKM Cibay di Kabupaten Karawang. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(1b), 2515-2524. <https://doi.org/10.62710/ka26de12>

PENDAHULUAN

Pemberdayaan memiliki arti yang sangat luas, membangun kemandirian baik secara sosial, ekonomi, budaya dan bahkan politik. Menurut Kartasasmita dalam (Tampubolon, Ginting Sugihen, Samet, Susanto, & Sumardjo, 2006), pemberdayaan biasanya memiliki dua arah, yaitu berupaya untuk melepaskan belenggu kemiskinan dan keterbelakangan, serta berupaya memperkuat posisi lapisan masyarakat dalam struktur kekuasaan. Kemampuan melakukan pemberdayaan mempunyai arti yang sama dengan kemandirian masyarakat. Terkait dengan program pembangunan, bahwa tujuan yang ingin dicapai adalah untuk membentuk individu dan masyarakat menuju masyarakat yang mandiri (Widjajanti, 2011) dan terlepas dari belenggu kemiskinan.

Salah satu kemandirian ekonomi yang dibangun oleh sebagian masyarakat kita adalah membangun usaha mandiri (wirausaha) baik melalui ide usaha mandiri maupun melalui metode yang sering disebut oleh banyak di industri kreatif dengan ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi). Hal ini sesuai dengan pendapat (Putra, 2016) yang menyebutkan bahwa semakin maju suatu negara, maka semakin banyak orang yang terdidik, banyak pula orang yang menganggur dan disinilah arti penting dunia wirausaha atau usaha mandiri. Banyak pola pola yang dibangun ditengah masyarakat, dengan menggunakan sistem usaha kerjasama, hubungan investor dan pelaku usaha, waralaba (franchise) dan banyak bentuk model kerjasama usaha lainnya.

Pengertian UMKM Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.1 Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Di Kabupaten karawang terdapat UMKM tepatnya di depan alun-alun Karawang yang melakukan industri makana khas garut yaitu Cibay dimana usaha ini sudah mempunyai 4 cabang di karawang dan pusatnya sendiri tetap didepan alun-alun Karawang.

Cibay, atau "Aci Ngambay," adalah makanan khas Sunda yang berbahan dasar tepung aci atau tepung tapioka. Nama "ngambay" dalam bahasa Sunda berarti "aci basah," mencerminkan tekstur kenyal dan lezat dari produk ini. Bentuknya menyerupai lumpia goreng yang diisi dengan berbagai bahan seperti sosis, bakso, ayam, atau sayur-sayuran. Perpaduan rasa gurih dan pedas dari Cibay menciptakan sensasi unik yang sulit untuk ditolak. Dengan harga terjangkau Rp 12.000 per porsi, produk ini mampu menarik minat berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Berdasarkan pernyataan dari pemilik usaha ini yaitu Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2020 dimana beliau dulu pedagang keliling hingga saat ini sudah memiliki tempat untuk dangang bahkan sudah memiliki 4 cabang di karawang serta juga memiliki tenaga SDMnya.

Usaha ini bergerak di bidang makanan khas garut yang beliau tersebut asli orang garut dan mempunyai ide untuk membawa jajanan garut tersebut ke karawang untuk di perdagangkan, memiliki berbagai jenis menu makanan kas garut salah satunya adalah cibay,cireng, cilok dan masih banyak lagi

selain itu yang menarik banyak perhatian adalah pembuatan bumbu di lakukan oleh pembeli sehingga tidak ada takaran untuk mencampurkan bumbu. Bahan baku dari makanan ini adalah tepung tapioka dan kulit pangsit.

Untuk dapat memiliki keunggulan dan daya saing yang tinggi, tentunya diperlukan sumber daya yang baik, salah satu sumber daya yang sangat penting adalah sumber daya manusia. Sumber daya manusia (SDM) sebagai penentu keberadaan dan berperan dalam memberikan kontribusi ke arah pencapaian tujuan bisnis secara efektif dan efisien, oleh karena itu cibay memiliki 4 tenaga kerja SDM yang handal dan berkualitas

METODE PENELITIAN

Penulisan artikel menggunakan metode Library Research yang mengumpulkan data-data dari buku-buku, artikel-artikel dan internet. Kegiatan ini dilakukan di Kabupaten Karawang dengan melakukan kunjungan dan observasi langsung. Pembuatan artikel ini membutuhkan waktu selama satu minggu. Teknik analisa data yang digunakan oleh peneliti ini adalah dengan menggunakan analisa deskriptif dengan menggambarkan dan menjelaskan permasalahan dengan teks.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Awal mulanya dulu Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri adalah pedagang keliling makanan khas garut yang dinamakan Cibay ,pada tahun 2021 bapak Zaky mulai meyewa tempat untuk berdagang dimana awal mulanya bertempat di depan Alun-alun sampai saat ini sudah mempunyai 4 cabang :

1. Didepan Alun-alun Karawang,
2. Disamping Lab UBP
3. Disamping yonif 305
4. Dan didusun babak tengah (depan alfamidi)

Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sendiri sudah mempunyai 6 karyawan dimana di setiap cabang di isi oleh 1 karyawan, dilihat dari pemberdayaan cibay ini sangat bagus dimana karyawannya dapat menguasai sistem kerjanya tidak hanya untuk menjual produk saya tapi Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sendiri mengajarkan bagaimana cara membuat jajanan garut tetapi resep hanya di ketahui Bapak Zaky Ansori dan Ibu Rida saja, selain itu Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga mengajarkan karyawannya bagaimana sikap cara agar dapat menarik perhatian hati pembeli agar dapat untuk datang kembali Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga mempunyai prinsip pelayanan adalah nomor 1 dalam berusaha sehingga sampai saat ini karyawan Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sering mendapatkan pendapatan melampaui target dan Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sendiri memberi penghargaan berupa bonus untuk setiap karyawan yang melebihi target penjualan jadi dari segi pemberdayaan SDM tersebut Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sangat bagus, dan cara untuk mencari karyawan sendiri Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri mencari orang dari sekitar nya seperti teman atau saudara dengan persyaratan antara lain sebagai berikut:

1. Bersih
2. Ramah
3. Jujur

4. Tidak pemalu

5. Dan berani

Kualitas sumber daya manusia (SDM) pelaku usaha UMKM dapat ditingkatkan dengan berbagai cara seperti memberikan program pelatihan, pendampingan, penyediaan fasilitas kepada pelaku UMKM. Pelatihan dan pendampingan tersebut disesuaikan dengan kebutuhan pengembangan kualitas SDM pelaku UMKM di tiap-tiap daerah. Jadi Bapak Zaky Ansori dan Ibu Rida sendiri sudah memenuhi SDM dan termasuk membantu mengurangi pengangguran di daerahnya. Dari dagangan Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri yang paling laku adalah cibay yang seharusnya bisa menghabiskan 50-100 porsi bahkan lebih dalam sehari dengan harga 1 porsi cibay seharga Rp. 12.000.

Nama Cibay sendiri merupakan singkatan dari aci ngambay. Sesuai namanya, jajanan Khas Sunda ini menggunakan tepung aci atau tepung tapioka sebagai bahan utama. Ngambay sendiri dalam bahasa Sunda memiliki arti aci basah.

Nama Cibay sendiri merupakan singkatan dari aci ngambay. Sesuai namanya, jajanan Khas Sunda ini menggunakan tepung aci atau tepung tapioka sebagai bahan utama. Ngambay sendiri dalam bahasa Sunda memiliki arti aci basah. Cibay berbentuk seperti lumpia goreng yang diisi dengan berbagai bahan, seperti sosis, bakso, ayam, atau sayur-sayuran. Selain tekstur kenyalnya, Cibay juga menggugah selera karena perpaduan rasa gurih dan pedas.

Perpaduan rasa ini dijamin bikin nggak berhenti ngunyah! Metode penjualan yang dilakukan oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri selain stay di tempat, Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga menjual produknya melalui media seperti Gofood, GrabFood, ShopeeFood, dan media lainnya, sehingga orang yang jauh juga dapat membeli produk makanan Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri.

Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga menggunakan metode di mana produk yang dibuat berdasarkan kebutuhan pelanggan, tidak menyediakan stok. Jadi, makanan Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri ini dibuat setiap hari dan terjamin fresh. Modal Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sendiri untuk satu jenis makanan menghabiskan Rp. 200.000 dengan harga Rp. 12.000 untuk setiap 1 porsi makanan.

Dilihat dari segi pembukuan, pernyataan dari Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri sendiri, beliau melakukan pembukuan dengan baik, di mana setiap hari modal, pendapatan, dan pengeluaran dicatat dengan rinci. Hal ini memungkinkan mereka mengetahui pemasukan secara detail dan menghindari risiko kehilangan atau kesalahan.

Untuk penempatan usaha sendiri, Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri memilih lokasi yang sangat strategis, di mana lokasi tersebut ramai dan banyak dilalui oleh orang-orang. Hal ini membuka peluang besar untuk usaha Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri cepat laku karena usaha makanan ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, baik orang tua, remaja, bahkan anak-anak.

Table 1 Laporan keuangan Jajanan Garut Cibay PerTgl 31 desember 2024

Penjualan	Banyak	satuan	Total	Modal	Laba
Hari 1	35	Rp12.000	Rp 420.000	Rp 200.000	Rp220.000
Hari2	38	Rp12.000	Rp456.000	Rp 200.000	Rp256.000
Hari3	41	Rp12.000	Rp492.000	Rp 200.000	Rp292.000
Hari4	50	Rp12.000	Rp600.000	Rp 200.000	Rp400.000
Hari5	55	Rp12.000	Rp660.000	Rp 200.000	Rp460.000
Hari6	62	Rp12.000	Rp744.000	Rp 200.000	Rp544.000
Hari8	39	Rp12.000	Rp468.000	Rp 200.000	Rp268.000
Hari9	35	Rp12.000	Rp420.000	Rp 200.000	Rp220.000
Hari10	43	Rp12.000	Rp516.000	Rp 200.000	Rp316.000
Hari11	49	Rp12.000	Rp588.000	Rp 200.000	Rp388.000
Hari12	52	Rp12.000	Rp624.000	Rp 200.000	Rp424.000
Hari13	60	Rp12.000	Rp720.000	Rp 200.000	Rp520.000
Hari15	40	Rp12.000	Rp480.000	Rp 200.000	Rp280.000
Hari16	45	Rp12.000	Rp580.000	Rp 200.000	Rp380.000
Hari17	36	Rp12.000	Rp432.000	Rp 200.000	Rp232.000
Hari18	42	Rp12.000	Rp504.000	Rp 200.000	Rp304.000
Hari19	48	Rp12.000	Rp576.000	Rp 200.000	Rp376.000
Hari20	55	Rp12.000	Rp660.000	Rp 200.000	Rp460.000
Hari22	34	Rp12.000	Rp408.000	Rp 200.000	Rp208.000
Hari23	41	Rp12.000	Rp492.000	Rp 200.000	Rp292.000
Hari24	53	Rp12.000	Rp636.000	Rp 200.000	Rp436.000
Hari25	45	Rp12.000	Rp580.000	Rp 200.000	Rp380.000
Hari26	58	Rp12.000	Rp696.000	Rp 200.000	Rp496.000
Hari27	65	Rp12.000	Rp780.000	Rp 200.000	Rp580.000
TOTAL	1121		Rp13.532.000		Rp8.732.000

Sumber: Tahun 2024

Data ini merupakan hasil observasi penjualan makanan jajanan garut usaha UMKM pak Zaky Ansori dan Ibu Fitri. Hasil penjualan makanan jajanan garut yang habis terjual tidak menentu setiap harinya. Oleh karena itu, profit yang didapat setiap hari oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga tidak menentu. Namun demikian, usaha yang dibangun oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri tidak pernah sepi dari konsumen yang datang setiap harinya.

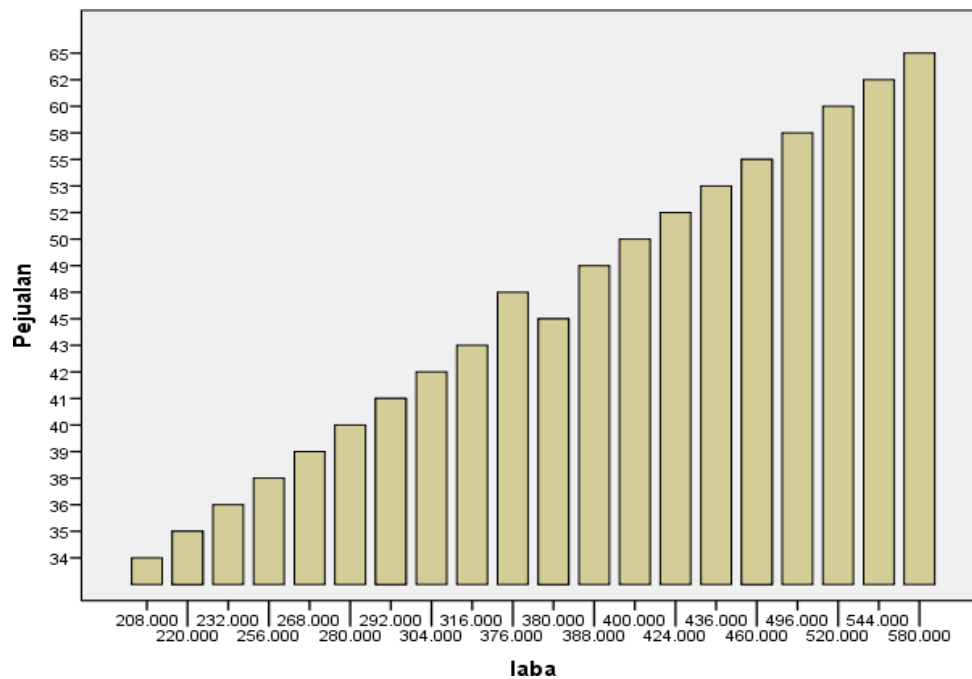


Diagram 1 Diagram Hasil Penjualan Jajanan Garut UMKM

Setelah kita mengetahui hasil pendapatan per bulan dari usaha Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri, hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat peningkatan yang signifikan sesuai dengan data yang tergambar dalam grafik di atas. Usaha ini telah menunjukkan performa yang cukup baik dalam menghasilkan pendapatan. Namun, seperti halnya bisnis lainnya, Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri juga masih memiliki beban-beban operasional yang harus dikelola dengan baik. Rincian laporan keuangan usaha tersebut adalah sebagai berikut:

Laporan Keuangan

1. Laba Kotor: Rp 8.732.000
2. Beban Gaji: Rp 1.200.000
3. Beban Sewa Tempat: Rp 2.000.000
4. Laba Bersih: Rp 5.532.000

Maka setelah dihitung dan diprediksi kembali, laba bersih yang diterima oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri dari usaha yang mereka bangun adalah sebesar Rp 5.532.000. Berdasarkan survei dan hasil data tabel di atas, dapat dibuktikan adanya peningkatan dan keuntungan yang mereka terima setiap harinya, meskipun profit yang diperoleh berbeda-beda setiap hari dalam usaha tersebut. Maka setelah dihitung dan diprediksi kembali, laba bersih yang diterima oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri dari usaha yang mereka bangun adalah sebesar Rp 5.532.000. Berdasarkan survei dan hasil data tabel di atas, dapat dibuktikan adanya peningkatan dan keuntungan yang mereka terima setiap harinya, meskipun profit yang diperoleh berbeda-beda setiap hari dalam usaha tersebut.

Dampak terhadap Pertumbuhan UMKM Pengambilan keputusan yang tepat, baik dalam hal keuangan, pemasaran, maupun operasional, telah memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan UMKM ini. Usaha Cibay yang dijalankan oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri tidak hanya menjadi

sumber penghasilan keluarga, tetapi juga menjadi salah satu contoh sukses UMKM yang mampu berkembang di tengah persaingan pasar yang ketat. Faktor-faktor yang mendukung pertumbuhan ini meliputi:

1. Inovasi produk menjadi salah satu faktor utama yang mendorong pertumbuhan UMKM Cibay di Kabupaten Karawang. Dengan menyediakan variasi rasa yang menarik dan kualitas yang selalu konsisten, Cibay mampu memenuhi selera konsumen yang beragam. Selain itu, Cibay terus berupaya untuk mengembangkan produk baru yang sesuai dengan tren pasar, sehingga selalu relevan dan mampu bersaing dengan produk-produk sejenis. Keberhasilan dalam inovasi produk ini tak lepas dari pengelolaan yang cermat dalam memilih bahan baku yang berkualitas serta teknologi yang digunakan untuk mendukung proses produksi.
2. Pemasaran digital juga memegang peranan penting dalam memperluas jangkauan pasar Cibay. Dengan memanfaatkan teknologi, Cibay mampu memperkenalkan produk mereka tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di pasar yang lebih luas melalui platform e-commerce dan media sosial. Pemasaran digital yang efektif memungkinkan Cibay untuk menjangkau konsumen yang lebih banyak, bahkan dari luar daerah Karawang, tanpa harus mengeluarkan biaya pemasaran yang tinggi. Hal ini membuat Cibay dapat mempertahankan daya saing meskipun berada di pasar yang sangat kompetitif. Selain itu, pemilihan lokasi usaha yang strategis juga berkontribusi pada kesuksesan UMKM ini. Dengan memilih tempat usaha yang mudah diakses oleh konsumen dan berada di dekat pusat keramaian, Cibay berhasil menarik lebih banyak pelanggan. Lokasi yang tepat juga mendukung kemudahan dalam distribusi produk, baik kepada konsumen langsung maupun pengecer yang menjadi mitra distribusi.
3. Pengelolaan keuangan yang tepat merupakan faktor tak kalah penting dalam perjalanan sukses Cibay. Pengusaha Cibay, Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri, selalu membuat keputusan yang berbasis data dan analisis keuangan yang akurat. Penggunaan sistem akuntansi yang modern memungkinkan mereka untuk memantau arus kas dan mengambil keputusan keuangan yang lebih efisien. Dengan pengelolaan yang hati-hati, Cibay dapat mengalokasikan dana untuk inovasi produk, pemasaran, dan pengembangan usaha tanpa mengorbankan stabilitas keuangan.
4. Keterlibatan SDM lokal juga menjadi aspek yang mendukung keberhasilan Cibay. UMKM ini berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat sekitar dengan memberikan peluang kerja bagi penduduk lokal. Selain memberikan lapangan pekerjaan, Cibay juga melibatkan karyawan dalam pelatihan keterampilan yang diperlukan dalam operasional usaha, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kualitas produk dan pelayanan. Keterlibatan SDM lokal ini tidak hanya memberi manfaat bagi masyarakat, tetapi juga memperkuat hubungan Cibay dengan komunitas sekitar, yang akhirnya menciptakan loyalitas pelanggan dan reputasi yang baik.

Semua faktor ini—dari inovasi produk hingga pengelolaan keuangan dan pemberdayaan masyarakat—berpadu untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan bagi Cibay di tengah persaingan pasar yang ketat.

KESIMPULAN

Kewirausahaan ini memiliki Pemberdayaan makna luas yang mencakup kemandirian sosial, ekonomi, budaya, dan politik. Dalam adanya usaha UMKM ini dapat menciptakan individu dan masyarakat yang mandiri dan bebas dari kemiskinan. Salah satu cara untuk mencapai kemandirian ekonomi adalah melalui usaha mandiri atau wirausaha. Banyak masyarakat menggunakan berbagai pola usaha seperti kerjasama, hubungan investor, dan waralaba. Di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu UMKM terkenal di Kabupaten Karawang adalah Cibay, yang menjual makanan khas Garut. Cibay, atau “Aci Ngambay,” terbuat dari tepung aci dan diisi berbagai bahan. Produk ini memiliki tekstur kenyal dan rasa unik, dijual dengan harga terjangkau Rp 12.000 per porsi, menarik bagi berbagai kalangan. Cibay didirikan oleh Bapak Zaky Ansori dan Ibu Fitri pada tahun 2020.

Selain Cibay, mereka juga menawarkan menu lain seperti cireng dan cilok. Menariknya, pembeli dapat meracik bumbu sesuai selera mereka. Kualitas sumber daya manusia sangat penting untuk daya saing usaha ini. Dengan lingkungan sekitar dengan kriteria seperti bersih, ramah, jujur, tidak pemalu, dan berani. Produk ini juga dijual secara online melalui platform seperti GoFood dan GrabFood, serta dibuat sesuai permintaan tanpa stok untuk memastikan kesegaran. Setiap jenis makanan membutuhkan modal Rp. 200.000. Bapak Zaky dan Ibu Fitri mencatat semua pendapatan, modal, dan pengeluaran setiap hari dengan rinci untuk mengawasi keuangan dan menghindari kerugian. Lokasi usaha mereka strategis, ramai, dan mudah diakses oleh banyak orang, sehingga usaha mereka dapat menjangkau berbagai kalangan, dari anak-anak hingga orang dewasa.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimin Putra, S., Hidayaty, D. E. ., & Rosmawati, E. . (2022). EFEKTIVITAS PENGELOLAAN KAS DALAM PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA TOKO DUTA JAYA KOSAMBI KARAWANG. *Jurnal Ilmiah Jendela Pendidikan*, 11(2), 234–241. <https://doi.org/10.55129/jp.v11i2.1882>
- Eka Putri, W. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM di Kecamatan Medan Marelan. *Jurnal Pembangunan Perkotaan*, 8(1), 45–50. Retrieved from
- Inggit Gunwan, K., & Mataji, M. (2023). PEMBERDAYAAN PRODUKSI DAN PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO KUE TRADISIONAL “LARIS“ DIMENU RPUMPUNGAN KOTA SURABAYA. *ABDI MASSA: Jurnal Pengabdian Nasional* (e-ISSN: 2797-0493), 3(01), 18–30. Retrieved from <https://aksiologi.org/index.php/abdimassa/article/view/923>
- Larasati, N. H. (2020). Pengertian UMKM Menurut Para Ahli dan Undang-Undang yang Harus Dipahami sebagai Pebisnis. Retrieved from <https://www.diadona.id/career/pengertian-umkm-menurut-para-ahli-dan-undang-undang-yang-harus-dipahami-sebagai-pebisnis-200710y.html>
- Putra, A. H. (2016). Peran UMKM dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 5(2), 40–52.
- Suryawardana, E. (2020). Strategi Pemasaran Umkm Dalam Situasi Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Pedurungan Kidul Kecamatan Pedurungan. *Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Semarang Juni*, 19.

- Tampubolon, J., Ginting Sugihen, B., Samet, M., Susanto, D., & Sumardjo. (2006). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan Kelompok (Kasus Pemberdayaan Masyarakat Miskin melalui Pendekatan Kelompok Usaha Bersama (KUBE)). *Jurnal Penyuluhan*, 2(2), 10–22
- Whella Hertadiani, V., & Lestari, D. (2021). Pengaruh Inklusi Keuangan dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Sektor Kuliner di JakartaTimur. *KALBISOCIO. Jurnal Bisnis Dan Komunikasi*, 8(2), 19–31. <https://doi.org/10.53008/kalbisocio.v8i2.173>
- Wardi,J.,Putri,G.eka,&Liviawati,L.(2020). PENTINGNYA PENERAPAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi DanBisnis*,17(1),56–62. <https://doi.org/10.31849/jieb.v17i1.3250>