

MAKALAH
TEORI KEWIRAUSAHAAN PERMODALAN DAN ANALISIS KEUANGAN

Mata Kuliah : Kewirausahaan

Kode Mata Kuliah : UNI620109

SKS : 3 SKS

Kelas : 3 E

Dosen Pengampu : 1. Muhsom, M.Pd. I.

2. Siti Nurjanah, M.Pd.



Disusun oleh:

- | | |
|---|---|
| 1. Monika Ardahan Parasmitha (2413053153) | 6. Naufal Hafizh Sanjaya (2413053162) |
| 2. Ulfa Areska (2413053157) | 7. Feby Justin Gultom (2413053170) |
| 3. Muhammad Naufal Zaidan (2413053158) | 8. Siti Sundari Jaya Ningrat (2413053173) |
| 4. Sabrina Azzahra (2413053159) | 9. Syalinni Kemala Nur (2413053175) |
| 5. Uswatun Hasanah (2413053161) | 10. Salsa Islami Pashya (2413053179) |

S1 PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GURU SEKOLAH DASAR
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS LAMPUNG
TAHUN AKADEMIK 2025/2026

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya yang memungkinkan penulis menyelesaikan tulisan berjudul “Teori Kewirausahaan Permodalan dan Analisis Keuangan” sebagai salah satu tugas dalam mata kuliah Kewirausahaan. Tulisan ini dibuat dengan tujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang konsep dasar kewirausahaan, terutama mengenai strategi pembiayaan dan pentingnya analisis keuangan untuk mengembangkan dan mempertahankan sebuah usaha.

Proses penyusunan tulisan ini tidak lepas dari berbagai sumber referensi serta bimbingan dari dosen pengampu. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, panduan, serta referensi yang sangat membantu dalam proses penulisan ini.

Penulis menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian, kritik dan saran yang bersifat konstruktif sangat diharapkan untuk meningkatkan kualitas tulisan di masa yang akan datang. Semoga tulisan ini bermanfaat bagi pembaca dan dapat menambah pengetahuan dalam bidang kewirausahaan.

Metro, 24 November 2025

Penyusun

DAFTAR ISI

MAKALAH TEORI KEWIRAUSAHAAN PERMODALAN DAN ANALISIS KEUANGAN	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I.....	4
PENDAHULAN	4
1.1. Latar Belakang	4
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan.....	5
BAB II	6
PEMBAHASAN	6
2.1. Konsep Permodalan dalam Kewirausahaan	6
2.2. Sumber-Sumber Permodalan Usaha.....	10
2.3. Perencanaan dan Pengelolaan Modal	12
2.4. Analisis Keuangan Dasar untuk Usaha	15
2.5. Pengambilan Keputusan Keuangan dalam Kewirausahaan	19
BAB III.....	23
PENUTUP.....	23
1.1. Kesimpulan.....	23
1.2. Saran.....	24
DAFTAR PUSTAKA	26

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki posisi yang vital dalam perekonomian Indonesia sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi, pencipta lapangan kerja, dan penggerak ekonomi lokal. Namun, banyak pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan besar, terutama dalam hal akses kepada modal dan pengelolaan keuangan yang efektif. Salah satu masalah utama yang sering muncul adalah kesulitan dalam mendapatkan akses ke modal formal baik dari bank maupun lembaga keuangan yang menghalangi pelaku usaha untuk memulai, meningkatkan kapasitas produksi, dan bersaing di pasar. Penelitian mengenai "Teori Kewirausahaan Permodalan dan Analisis Kegiatan " menekankan bahwa hambatan seperti persyaratan agunan, proses administratif yang rumit, serta kurangnya literasi keuangan tetap menjadi halangan besar bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan formal.

Permodalan yang cukup menjadi elemen kunci dalam membangun dan memperkuat usaha. Modal tidak hanya penting untuk memulai usaha, tetapi juga dibutuhkan untuk modal kerja, investasi, pembelian aset, dan pengembangan usaha. Namun, keberhasilan usaha tidak hanya tergantung pada mendapatkan modal, tetapi juga pada bagaimana pemilik usaha mengelola modal dan aspek keuangannya. Penelitian berjudul "Dampak Akses Modal, Pengelolaan Keuangan, dan Kapasitas Manajerial terhadap Perkembangan UMKM Penerima Kredit Usaha Rakyat di Kecamatan Kuta Utara" menunjukkan bahwa akses modal, manajemen keuangan, dan kapasitas manajerial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kemajuan UMKM yang menerima kredit. Hal ini menekankan pentingnya literasi keuangan, pencatatan yang rapi, serta penggunaan akses pembiayaan yang tepat untuk mendorong pertumbuhan usaha.

Di samping itu, unsur keberlanjutan dan kinerja keuangan usaha juga berkaitan erat dengan kemampuan pelaku usaha dalam mengakses modal dan mengelola arus kas, neraca sederhana, serta hasil analisis keuangan. Penelitian berjudul "Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan, Modal Sosial, dan Akses Keuangan terhadap Kinerja UMKM" menunjukkan bahwa akses keuangan memiliki dampak langsung pada kinerja UMKM,

sehingga memperkuat akses dan modal sosial menjadi hal yang penting guna mendukung usaha lokal.

Dengan latar belakang tersebut, sangat krusial untuk membahas teori permodalan dan analisis keuangan dalam konteks kewirausahaan, terutama bagi pelaku usaha kecil dan menengah, agar mereka dapat memperoleh modal, mengelola keuangan, serta membuat keputusan finansial yang tepat sehingga usaha mereka dapat tumbuh dan berkelanjutan.

1.2. Rumusan Masalah

1. Apa pengertian permodalan dan bagaimana fungsinya dalam mendukung kesuksesan kewirausahaan?
2. Apa saja jenis sumber permodalan yang bisa digunakan oleh para wirausahawan?
3. Bagaimana cara merencanakan dan mengelola modal secara efektif untuk menjalankan bisnis?
4. Bagaimana analisis keuangan yang sederhana dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi dan kelayakan usaha?
5. Bagaimana wirausahawan dapat membuat keputusan keuangan yang tepat berdasarkan analisis dari laporan keuangan?

1.3. Tujuan

1. Menjelaskan pengertian permodalan dan perannya dalam keberlangsungan usaha.
2. Mengidentifikasi berbagai jenis sumber permodalan yang dapat diakses oleh wirausahawan.
3. Mendeskripsikan langkah-langkah dalam merencanakan dan mengelola modal dalam kegiatan kewirausahaan.
4. Menganalisis laporan keuangan yang sederhana untuk menilai kondisi dan kelayakan bisnis.
5. Menjelaskan jenis keputusan keuangan yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

BAB II

PEMBAHASAN

2.1. Konsep Permodalan dalam Kewirausahaan

2.1.1. Pengertian Modal

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7).

Menurut Bambang Riyanto (1997:19) pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

Dengan kata lain, modal usaha adalah segala sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan suatu usaha. Sumber daya ini tidak hanya terbatas pada uang tunai, tetapi bisa juga berupa aset tetap, keahlian, jaringan, dan lain sebagainya. Fungsi utama modal adalah:

- Memulai dan menjalankan usaha: Modal dibutuhkan untuk membeli bahan baku, peralatan, menyewa tempat, dan biaya operasional lainnya di awal merintis usaha.
- Mengembangkan usaha: Seiring berjalannya usaha, modal dibutuhkan untuk ekspansi, seperti menambah produksi, membuka cabang baru, atau melakukan promosi yang lebih gencar.

- Menghasilkan keuntungan: Modal digunakan untuk menjalankan proses produksi atau distribusi sehingga bisa menghasilkan profit.

➤ Jenis-jenis Modal

Modal dapat dikategorikan ke dalam beberapa jenis berdasarkan bentuk dan fungsinya. Berikut penjelasannya:

Berdasarkan Bentuk

1. Modal Sendiri: Modal yang berasal dari dana pribadi, bisa dari tabungan, hasil penjualan aset, atau investasi.
2. Modal Pinjaman: Modal yang diperoleh dari pihak lain, seperti bank, koperasi, atau lembaga keuangan lainnya.
3. Modal Patungan: Modal yang diperoleh dari gabungan dana beberapa orang.

Berdasarkan Fungsi

1. Modal Kerja (Modal Lancar): Modal yang digunakan untuk kegiatan operasional sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan biaya transportasi. Biasanya modal kerja berbentuk tunai atau aset yang mudah dicairkan.
2. Modal Tetap: Modal yang digunakan untuk membeli aset tetap yang digunakan dalam jangka waktu panjang, seperti tanah, gedung, mesin produksi, dan kendaraan operasional.

Berdasarkan Sifat

1. Modal Berwujud: Modal yang berbentuk fisik dan bisa dilihat, seperti uang tunai, peralatan, bahan baku, dan aset tetap.
2. Modal Tidak Berwujud: Modal yang tidak berbentuk fisik, seperti keahlian, pengalaman, reputasi, hak paten, dan jaringan bisnis.

➤ Strategi Mendapatkan Modal Usaha

Meski penting, bukan berarti Anda harus menunggu memiliki modal besar untuk memulai usaha. Berikut beberapa strategi untuk mendapatkan modal:

- Bootstrapping: Memulai usaha dengan modal seminimal mungkin menggunakan dana pribadi dan memanfaatkan sumber daya yang ada.
- Crowdfunding: Menggalang dana dari banyak orang melalui platform online khusus crowdfunding.
- Kompetisi Bisnis: Ikuti kompetisi bisnis yang menyediakan hadiah berupa modal.
- Pinjaman Bank: Ajukan pinjaman usaha ke bank dengan persyaratan yang sesuai dengan jenis usaha Anda.
- Modal Ventura: Cari investor yang bersedia mendanai usaha Anda dengan imbalan kepemilikan saham perusahaan.
- Supplier Payment Terms: Negosiasikan pembayaran kredit dengan pemasok untuk memperlancar arus kas usaha.

2.1.2. Peranan Modal dalam Kesuksesan Usaha

• Modal sebagai Dasar Untuk Memulai Bisnis

Modal adalah elemen penting guna memulai aktivitas bisnis. Tanpa adanya modal, seorang pengusaha tidak bisa memenuhi kebutuhan awal seperti bahan baku, alat produksi, lokasi usaha, izin, sampai biaya promosi yang diperlukan di awal. Modal juga menentukan seberapa besar kapasitas usaha saat diluncurkan—lebih banyak modal berarti lebih banyak kemampuan dalam menyediakan stok barang, variasi produk, dan strategi pemasaran. Di samping itu, modal awal memberikan kesempatan bagi pengusaha untuk melakukan trial and error, sehingga dapat beradaptasi dengan pasar tanpa tekanan finansial yang berlebihan. Oleh sebab itu, modal awal sangat krusial dalam menentukan apakah sebuah usaha bisa berdiri dan beroperasi secara efektif.

• Modal Mendukung Pertumbuhan dan Perluasan Bisnis

Setelah bisnis mulai beroperasi, modal sangat diperlukan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing. Perusahaan memerlukan modal tambahan untuk memperbesar volume produksi, memperluas lokasi, meningkatkan kualitas layanan, memperbarui peralatan, dan menjangkau pangsa pasar baru. Modal juga memungkinkan perusahaan untuk melakukan

pengembangan jangka panjang, seperti membuka cabang baru, mendiversifikasi produk, dan meningkatkan jumlah tenaga kerja. Dengan ketersediaan modal yang memadai, bisnis bisa tumbuh lebih cepat dan lebih stabil, serta memiliki peluang yang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan serta pangsa pasar. Oleh karena itu, modal berfungsi sebagai pendorong utama pertumbuhan bisnis setelah fase awal.

- **Modal sebagai Penyangga Risiko Bisnis**

Setiap bisnis menghadapi tantangan seperti penurunan penjualan, gangguan dalam pasokan, perubahan harga, perubahan tren pasar, serta kondisi darurat. Modal berfungsi sebagai cadangan atau buffer yang memungkinkan bisnis tetap bertahan dalam situasi yang tidak stabil. Dengan adanya modal cadangan, pelaku usaha dapat tetap membayar biaya operasional seperti gaji karyawan, sewa tempat, dan pembelian bahan baku meskipun pemasukan sedang menurun. Cadangan modal juga membantu usaha menghindari pemutusan operasional mendadak dan memberi waktu untuk melakukan strategi pemulihan. Karena itu, modal bukan hanya alat memulai usaha, tetapi juga pelindung agar usaha tidak mudah gagal.

- **Modal Meningkatkan Kepercayaan dan Kredibilitas Usaha**

Modal yang kuat mencerminkan stabilitas dan kesiapan usaha dalam jangka panjang. Pihak luar seperti konsumen, pemasok, dan mitra usaha lebih percaya kepada bisnis yang memiliki struktur modal yang sehat. Dengan modal yang baik, pemasok lebih bersedia memberikan sistem pembayaran tempo, investor lebih yakin menanamkan dana, dan konsumen lebih yakin terhadap kualitas produk serta layanan. Selain itu, usaha yang memiliki modal yang terkelola dengan baik lebih mudah mendapatkan akses pembiayaan tambahan seperti pinjaman bank, koperasi, ataupun lembaga pendanaan lainnya. Dengan demikian, modal memperkuat reputasi usaha dan memperluas peluang kerja sama.

- **Modal Mendorong Inovasi dan Digitalisasi**

Inovasi dalam usaha membutuhkan investasi, baik dalam bentuk pengembangan produk, riset selera pasar, peningkatan teknologi produksi,

maupun penggunaan platform digital seperti e-commerce, sosial media marketing, dan sistem pembayaran modern. Tanpa modal, usaha kesulitan melakukan pembaruan dan beradaptasi dengan perkembangan zaman. Modal juga memungkinkan usaha memperbaiki kemasan, desain, kualitas layanan, hingga sistem manajemen internal. Dengan adanya modal yang memadai, usaha dapat lebih kreatif, lebih kompetitif, dan tidak tertinggal dari pesaing yang terus berinovasi. Oleh karena itu, modal menjadi faktor penting dalam mendukung keberlanjutan dan transformasi usaha di era modern.

2.2. Sumber-Sumber Permodalan Usaha

2.2.1. Sumber Internal

Sumber permodalan internal merupakan modal yang berasal dari dalam diri wirausahawan atau dari aktivitas usaha itu sendiri. Modal ini menjadi pilihan utama bagi banyak pelaku usaha, khususnya usaha mikro dan kecil, karena lebih mudah diakses, tidak menimbulkan kewajiban pembayaran bunga, serta memberikan kebebasan dalam pengelolaan usaha. Menurut Suryana (2013), modal internal merupakan fondasi awal dalam membangun usaha karena mencerminkan kesiapan finansial dan komitmen wirausahawan terhadap bisnis yang dijalankan.

Salah satu bentuk modal internal yang paling umum adalah tabungan pribadi, yaitu dana yang disisihkan wirausahawan untuk membiayai kebutuhan awal usaha seperti pengadaan bahan baku, peralatan, atau biaya operasional awal. Selain tabungan, penjualan aset pribadi seperti kendaraan, peralatan, atau barang berharga lainnya juga dapat menjadi alternatif untuk memperoleh dana tanpa menambah kewajiban utang. Hal ini senada dengan pendapat Kasmir (2015) yang menjelaskan bahwa aset pribadi dapat dikonversi menjadi sumber dana yang fleksibel bagi pemilik usaha.

Dalam usaha yang sudah berjalan, modal internal dapat pula bersumber dari laba ditahan (*retained earnings*), yaitu keuntungan yang tidak dibagikan kepada pemilik tetapi digunakan kembali untuk kegiatan operasional, pengembangan usaha, atau ekspansi. Menurut Hery (2016), penggunaan laba ditahan merupakan strategi permodalan yang sehat karena mengurangi ketergantungan pada pihak eksternal dan meningkatkan stabilitas keuangan

usaha. Oleh sebab itu, pengelolaan laba yang efektif menjadi bagian penting dalam memperkuat posisi modal usaha.

Secara keseluruhan, sumber internal memberikan kelebihan berupa kontrol penuh tanpa intervensi pihak luar, risiko lebih rendah, dan fleksibilitas dalam penggunaan dana. Namun, keterbatasannya adalah jumlah modal yang biasanya tidak terlalu besar sehingga wirausaha perlu melakukan perencanaan finansial yang matang. Dengan manajemen keuangan yang baik, sumber modal internal dapat menjadi pijakan kuat bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

2.2.2. Modal Eksternal

Modal eksternal usaha adalah dana atau sumber daya keuangan yang diperoleh perusahaan dari luar bisnis itu sendiri. Artinya, modal ini bukan berasal dari kekayaan pribadi pemilik, laba yang ditahan, atau sumber internal lainnya, melainkan dari pihak ketiga (eksternal) yang memberikan pinjaman atau menanamkan modal.

Secara sederhana, modal eksternal adalah "uang orang lain" yang digunakan untuk membiayai operasional, ekspansi, atau proyek khusus dalam perusahaan. Sumber-sumber Eksternal permodalan usaha antara lain :

1) Pinjaman Bank

Merupakan sumber modal yang paling tradisional. Keuntungannya adalah kita tidak perlu membagi kepemilikan perusahaan; kita tetap pemilik penuh. Bunga yang ditawarkan juga biasanya lebih rendah jika kita memiliki jaminan dan riwayat kredit yang baik. Namun, kekurangannya sangat jelas. Bank memerlukan jaminan seperti properti atau kendaraan, dan proses persetujuannya lama serta terbebani dengan cicilan bulanan yang tetap, yang bisa memberatkan arus kas bisnis di masa-masa sulit.

2) Koperasi

Meminjam dari koperasi terasa lebih personal dan sederhana. Syaratnya biasanya tidak seketat bank, lebih mengutamakan kepercayaan dan keanggotaan. Bunganya juga seringkali lebih ringan. Akan tetapi, jumlah dana yang bisa dipinjam umumnya terbatas, karena bergantung pada modal dari anggota koperasi itu sendiri. Seperti bank, kewajiban cicilan tetap ada dan harus dibayar tepat waktu.

3) Investor

Berbeda dengan meminjam, mencari investor berarti kita mengajak orang lain untuk menanamkan uangnya ke perusahaan kita dengan imbalan kepemilikan saham. Kelebihan besarnya adalah Anda tidak punya utang atau cicilan, sehingga arus kas lebih aman. Investor juga sering membawa jaringan, nasihat, dan pengalaman yang berharga. Kekurangannya, kita harus rela membagi kepemilikan dan kontrol atas perusahaan Anda. Keputusan penting harus didiskusikan bersama, dan investor tentu mengharapkan keuntungan dari pertumbuhan bisnis kita di masa depan.

4) Modal Ventura

Modal ventura adalah jenis investor khusus yang menyasar startup dengan potensi pertumbuhan sangat tinggi. Mereka bisa menyuntikkan dana dalam jumlah sangat besar dan memberikan bimbingan strategis serta koneksi yang luas. Namun, mereka biasanya meminta porsi saham dan kontrol yang signifikan atas perusahaan kita. Ekspektasi mereka juga sangat tinggi, menuntut pertumbuhan yang cepat dan agresif, dan mereka hanya berinvestasi pada bisnis yang punya potensi untuk menjadi sangat besar.

5) Crowdfunding

Crowdfunding adalah cara mengumpulkan dana dari banyak orang (massa) melalui platform internet. Ini bukan hanya soal uang, tetapi juga alat pemasaran yang ampuh untuk membangun komunitas dan menguji minat pasar. Prosesnya relatif lebih mudah diakses. Tantangannya, kita harus mampu membuat kampanye yang menarik dan gencar mempromosikannya agar target dana tercapai. Jika gagal, dana biasanya dikembalikan. Selain itu, ide bisnis kita menjadi terbuka untuk umum, yang berisiko ditiru oleh pihak lain.

2.3. Perencanaan dan Pengelolaan Modal

2.3.1. Perencanaan Kebutuhan Modal

Perencanaan kebutuhan modal penting untuk memastikan perusahaan memiliki dana cukup untuk memulai dan menjalankan usaha secara lancar. Tanpa perencanaan, operasional dan pertumbuhan bisnis bisa terganggu.

- Adapun dua jenis modal yaitu:
 - a) Modal awal: Dana untuk memulai usaha, misal pembelian alat, inventaris, dan instalasi.
 - b) Modal kerja: Dana untuk operasional harian, seperti bahan baku, gaji, listrik, dan transportasi.
- Langkah Menentukan Kebutuhan Modal
 - 1) Hitung biaya produksi (bahan baku, upah, biaya produksi lainnya).
 - 2) Hitung biaya operasional (gaji, sewa, listrik, transportasi, administrasi).
 - 3) Buat proyeksi modal:
 - Jangka pendek: kebutuhan operasional 6–12 bulan pertama.
 - Jangka panjang: pengembangan usaha dan investasi besar.
 - 4) Tentukan total modal = modal awal + modal kerja + cadangan dana darurat.
- Manfaat Menentukan Kebutuhan Modal
 - 1) Menjamin kelancaran operasional.
 - 2) Mencegah kekurangan modal.
 - 3) Membantu menentukan sumber pembiayaan dan strategi usaha.

2.3.2. Pengendalian Penggunaan Modal

Pengendalian penggunaan modal adalah suatu proses manajerial yang bertujuan mengatur, memantau, dan mengevaluasi pemakaian modal dalam bisnis agar digunakan secara efisien dan tepat guna sehingga dapat mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha.

- Tujuan pengendalian penggunaan modal dalam bisnis
 1. Menjaga agar modal yang tersedia dapat digunakan secara efisien sehingga tidak terjadi pemborosan atau penggunaan dana yang tidak tepat sasaran.
 2. Memastikan kelancaran arus kas dan likuiditas usaha untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari tanpa mengalami kekurangan dana.
 3. Menghindari risiko keuangan yang dapat menyebabkan kerugian atau kebangkrutan usaha melalui pengawasan dan penyesuaian penggunaan modal secara berkala.

4. Menjamin keberlangsungan usaha dalam jangka panjang dengan menjaga stabilitas keuangan dan memaksimalkan pemanfaatan modal yang ada.
5. Membantu perencanaan keuangan yang lebih baik sehingga usaha dapat berkembang dan mampu melakukan ekspansi atau investasi yang strategis.
6. Mendorong transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan bisnis sehingga pengelolaan modal dapat dipertanggungjawabkan dan diawasi dengan baik.

➤ Jenis-Jenis Pengendalian Penggunaan Modal

1. Pengendalian Anggaran (Budgetary Control): Mengatur pengeluaran modal sesuai rencana anggaran yang telah dibuat, mencegah pemborosan dengan membatasi biaya agar tidak melebihi batas anggaran.
2. Pengendalian Kas (Cash Control): Mengelola arus kas masuk dan keluar secara ketat untuk memastikan modal likuid selalu tersedia dan digunakan secara optimal.
3. Pengendalian Biaya (Cost Control): Memastikan bahwa biaya operasional dan produksi dikelola dengan efisien untuk meminimalisasi pengeluaran yang tidak perlu.
4. Pengendalian Persediaan (Inventory Control): Mengawasi stok bahan baku dan barang jadi agar tidak terjadi penimbunan atau kekurangan yang mengganggu produksi dan penjualan.

➤ Langkah-Langkah Pengendalian Penggunaan Modal

1. Membuat anggaran atau rencana penggunaan modal secara rinci sesuai dengan kebutuhan bisnis.
2. Melakukan pencatatan dan monitoring secara rutin terhadap semua pengeluaran dan pemasukan modal.

3. Melakukan evaluasi berkala untuk membandingkan realisasi dengan anggaran dan mengidentifikasi penyimpangan.
4. Mengambil tindakan korektif, seperti menyesuaikan anggaran, memotong biaya yang tidak perlu, atau mencari sumber modal tambahan.
5. Menyimpan dana cadangan untuk menghadapi kejadian tak terduga agar stabilitas keuangan terjaga.

2.4. Analisis Keuangan Dasar untuk Usaha

Keuangan dasar memiliki peran yang sangat krusial sebagai landasan dalam menjalankan dan mengembangkan sebuah usaha, baik pada tingkat usaha mikro, kecil, menengah, maupun perusahaan berskala besar. Pengelolaan keuangan yang terstruktur dan terencana dengan baik memungkinkan pemilik usaha memastikan bahwa seluruh kegiatan operasional dapat berlangsung secara efektif dan efisien. Melalui pengaturan keuangan yang tepat, kebutuhan modal usaha dapat dipenuhi, penggunaan dana dapat dikendalikan, serta potensi usaha untuk mencapai keuntungan yang stabil dan berkesinambungan dapat tercapai.

Di samping itu, pemahaman mendalam mengenai konsep-konsep dasar keuangan, fungsi keuangan dalam operasional bisnis, serta berbagai instrumen yang digunakan dalam pengelolaan keuangan menjadi kompetensi yang harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha. Pengetahuan tersebut tidak hanya membantu dalam pengambilan keputusan yang strategis, tetapi juga berperan penting dalam meminimalkan risiko finansial, meningkatkan efisiensi alokasi sumber daya, serta mendukung upaya pengembangan usaha pada masa mendatang. Dengan demikian, keuangan dasar bukan hanya sebatas aspek teknis, tetapi juga merupakan elemen fundamental yang menentukan keberlanjutan dan daya saing suatu usaha.

2.4.1. Pengertian Laporan Keuangan Sederhana

Laporan keuangan sederhana merupakan laporan yang dibuat oleh pelaku usaha kecil dengan tampilan yang ringkas, namun tetap memuat informasi utama mengenai keadaan keuangan, hasil usaha, serta pergerakan kas. Laporan ini berperan sebagai sarana untuk menilai perkembangan usaha, mendukung proses pengambilan keputusan, dan menjadi acuan dalam perencanaan kegiatan di masa

mendatang. Secara umum, laporan keuangan sederhana terdiri dari komponen utama berikut:

1) Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Laporan laba rugi adalah bagian yang menjelaskan hasil kinerja usaha selama satu periode tertentu, misalnya satu bulan atau satu tahun. Di dalamnya tercantum seluruh pendapatan yang diperoleh, biaya yang dikeluarkan, serta jumlah laba atau rugi yang dihasilkan. Melalui laporan ini, pelaku usaha dapat melihat seberapa efektif usaha dalam menghasilkan keuntungan. Komponen penting yang biasanya dimuat meliputi:

- Pendapatan utama dari penjualan.
- Biaya langsung seperti harga pokok penjualan.
- Beban operasional (listrik, sewa, transportasi, dan lainnya).
- Laba bersih sebagai hasil akhir perhitungan.

2) Neraca (*Balance Sheet*)

Neraca menggambarkan posisi keuangan usaha pada tanggal tertentu. Laporan ini memberikan informasi mengenai apa saja yang dimiliki usaha, apa yang masih menjadi kewajiban, serta berapa besar modal pemilik yang tertanam dalam usaha. Struktur neraca terbagi menjadi tiga elemen utama:

- Aset, seperti kas, persediaan barang dagang, peralatan, dan piutang usaha.
- Liabilitas, berupa utang yang harus dibayar kepada pihak lain.
- Ekuitas, yaitu modal pemilik yang menunjukkan selisih antara aset dan liabilitas. Dengan melihat neraca, pelaku usaha dapat mengetahui seberapa kuat struktur keuangan usahanya dan apakah usaha memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang.

3) Laporan Arus Kas (*Cash Flow Statement*)

Laporan arus kas menyajikan informasi tentang semua transaksi yang menyebabkan perubahan kas selama periode tertentu. Tujuan laporan ini adalah menggambarkan kemampuan usaha dalam menghasilkan dan menggunakan kas untuk kegiatan operasional. Umumnya, laporan arus kas dibagi menjadi tiga bagian:

- Arus kas dari aktivitas operasional seperti penerimaan penjualan dan pembayaran beban.

- Arus kas dari aktivitas investasi seperti pembelian atau penjualan aset.
- Arus kas dari aktivitas pendanaan seperti penambahan modal atau pelunasan pinjaman. Informasi ini sangat penting karena kas merupakan unsur vital dalam mempertahankan keberlangsungan usaha.

4) Catatan Atas Laporan Keuangan (Opsional untuk UMKM)

Walaupun tidak wajib bagi usaha mikro dan kecil, catatan atas laporan keuangan dapat memberikan penjelasan tambahan mengenai kebijakan akuntansi yang digunakan, rincian aset tertentu, atau informasi lain yang relevan. Catatan ini berfungsi untuk membantu pembaca memahami isi laporan keuangan secara lebih jelas, terutama jika terdapat transaksi atau kebijakan yang membutuhkan penjelasan lebih lanjut.

2.4.2. Pengertian *Break Event Point* (BEP)

Break Even Point atau titik impas merupakan situasi ketika total pendapatan perusahaan sama dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Pada titik tersebut, kegiatan usaha tidak menghasilkan laba maupun menimbulkan kerugian. Analisis BEP digunakan untuk mengetahui berapa minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi aman. Tujuan analisis BEP adalah:

- Mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak rugi.
- Menjadi dasar dalam menentukan strategi harga.
- Membantu perusahaan mengontrol biaya produksi dan operasional.
- Menjadi alat perencanaan untuk menentukan laba yang diinginkan.
- Menilai kelayakan usaha sebelum memulai suatu bisnis.

1) Unsur-Unsur BEP (*Break Even Point*)

➤ Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah. Contoh: sewa gedung, gaji karyawan tetap, biaya penyusutan.

➤ Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya yang berubah seiring perubahan jumlah produksi. Contoh: bahan baku, upah tenaga kerja langsung, biaya kemasan.

➤ Harga Jual (*Selling Price*)

Nilai per unit barang yang dijual kepada konsumen.

➤ Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit.

$$CM = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}$$

2) Rumus *Break Even Poin* (BEP)

★ mekari

**Cara Menghitung
Break Even Point (BEP)**

1. BEP dalam Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

2. BEP dalam Rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan:

BEP: Break Even Point

P: Price per Unit

FC: Fixed Cost

S: Sales Volume

VC: Variable Cost

3) Contoh Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Pabrik Snack Jaya Makmur, memiliki rincian biaya produksi seperti di bawah ini:

- *Fixed cost*/biaya tetap sebesar Rp. 6.000.000
- *Variable cost*/biaya variabel per unit sebesar Rp. 10.000
- Harga jual produk per unit sebesar Rp. 20.000

Untuk mengetahui, berapa unit produk yang harus diproduksi agar mencapai BEP, yaitu:

$$\begin{aligned} BEP &= \text{Biaya tetap} / (\text{harga jual/unit} - \text{biaya variabel/unit}) \\ &= 6.000.000 / (20.000 - 10.000) \\ &= 6.000.000 / 10.000 = 600 \text{ unit} \end{aligned}$$

Jadi, untuk bisa mencapai BEP Snack Jaya Makmur harus memproduksi sebanyak 600 unit produk.

4) Fungsi Break Even Poin (BEP)

- Membantu menetapkan jumlah produksi yang perlu dicapai agar perusahaan memperoleh laba sesuai target, termasuk menghitung minimal penjualan yang dibutuhkan.
- Memberikan informasi mengenai tingkat penjualan terendah yang harus dipenuhi supaya perusahaan terhindar dari kerugian.
- Menjadi dasar dalam merancang strategi, baik untuk menentukan kapasitas produksi maupun sasaran penjualan yang ingin dicapai.
- Berfungsi sebagai batas aman produksi dan penjualan, sehingga perusahaan dapat mencegah penurunan kinerja yang berpotensi menimbulkan kerugian.

2.5. Pengambilan Keputusan Keuangan dalam Kewirausahaan

2.5.1. Keputusan Berdasarkan Data Laporan Keuangan

Keputusan bisnis, khususnya bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sangat dipengaruhi oleh keberadaan laporan keuangan yang akurat dan tersusun secara sistematis. Laporan keuangan memberikan informasi objektif mengenai kondisi finansial usaha, meliputi aset, kewajiban, ekuitas, laba rugi, serta arus kas dalam periode tertentu. Informasi tersebut menjadi dasar penting bagi pelaku usaha untuk menilai kesehatan keuangan, merumuskan strategi yang tepat, serta mengambil keputusan operasional dan strategis secara lebih efektif.

Pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya penyusunan laporan keuangan turut memengaruhi kualitas keputusan yang diambil. UMKM yang rutin dan konsisten menyusun laporan keuangan mampu memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha, memantau perkembangan pendapatan, serta mengelola arus kas dengan lebih teratur. Sebagai contoh, laporan keuangan memungkinkan pelaku usaha mengidentifikasi periode penjualan rendah sehingga dapat merencanakan program promosi untuk meningkatkan pendapatan pada waktu tersebut.

Penggunaan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan juga mendorong pelaku usaha untuk bertindak berdasarkan data yang valid, bukan sekadar intuisi. Hal ini sangat penting dalam pengelolaan modal kerja, evaluasi efisiensi biaya, penetapan harga, serta pengembangan produk atau jasa. Oleh karena

itu, laporan keuangan menjadi instrumen krusial dalam menjamin keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Meski demikian, masih terdapat banyak UMKM yang menghadapi kendala dalam penyusunan laporan keuangan, seperti rendahnya literasi keuangan, kurangnya pemahaman mengenai standar akuntansi, serta minimnya pemanfaatan teknologi pendukung. Dengan demikian, pelatihan, edukasi, dan pendampingan dari lembaga terkait sangat diperlukan untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam mengelola informasi keuangan.

Secara keseluruhan, laporan keuangan yang disusun dengan baik dan dimanfaatkan secara optimal dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Keputusan bisnis yang berbasis data keuangan yang valid memungkinkan pelaku UMKM beradaptasi dengan perubahan pasar, memanfaatkan peluang yang ada, serta meminimalkan risiko yang dapat menghambat keberlanjutan usaha.

2.5.2. Strategi Pengelolaan Risiko Keuangan

Risiko keuangan merupakan ancaman utama bagi kelangsungan usaha, terutama di tengah ketidakpastian ekonomi seperti inflasi, fluktuasi pasar, atau krisis mendadak. Pengelolaan risiko keuangan yang efektif dapat mencegah kegagalan usaha dengan meminimalkan kerugian dan memastikan aliran kas yang stabil. Dalam pembahasan ini, akan dijelaskan tiga strategi utama: perencanaan cadangan dana, diversifikasi produk, dan pencatatan yang akurat. Ketiga strategi ini saling melengkapi untuk mengurangi risiko kegagalan usaha akibat masalah keuangan, berdasarkan prinsip-prinsip manajemen risiko yang telah terbukti dalam praktik bisnis.

1. Perencanaan Cadangan Dana

Perencanaan cadangan dana adalah langkah pencegahan untuk menghadapi situasi darurat keuangan, seperti penurunan pendapatan mendadak atau biaya tak terduga. Cadangan dana bertindak sebagai "bantalan" yang memungkinkan usaha tetap beroperasi tanpa harus mengandalkan utang berbunga tinggi atau penjualan aset secara paksa.

Dalam praktiknya, cadangan dana sebaiknya setara dengan 3-6 bulan biaya operasional rutin, tergantung pada jenis usaha. Misalnya, bagi usaha ritel

yang rentan terhadap musim penjualan, cadangan ini dapat menutupi biaya sewa, gaji, dan inventaris selama periode *low season*.

Strategi ini mengurangi risiko kegagalan dengan memberikan waktu untuk beradaptasi. Tanpa cadangan, usaha mungkin terpaksa menutup operasi saat menghadapi krisis, seperti pandemi *COVID-19* yang menyebabkan banyak bisnis gulung tikar akibat kekurangan likuiditas. Oleh karena itu, perencanaan cadangan harus dilakukan secara berkala, dengan alokasi dana dari keuntungan rutin, dan dikelola melalui rekening terpisah untuk menghindari penggunaan impulsif.

2. Diversifikasi Produk

Diversifikasi produk melibatkan perluasan portofolio barang atau jasa untuk mengurangi ketergantungan pada satu sumber pendapatan. Risiko keuangan sering muncul dari fluktuasi permintaan pasar, di mana satu produk dominan dapat menyebabkan kerugian besar jika gagal.

Contohnya, sebuah kafe yang awalnya hanya menjual kopi dapat mendiversifikasi dengan menambahkan menu makanan ringan, minuman non-kafein, atau layanan catering. Hal ini didukung oleh teori portofolio modern dari Harry Markowitz, yang menekankan bahwa diversifikasi mengurangi volatilitas pendapatan. Data dari Small Business Administration (SBA) AS menunjukkan bahwa usaha dengan diversifikasi produk memiliki risiko kebangkrutan 40% lebih rendah selama resesi ekonomi.

Strategi ini efektif mengurangi risiko kegagalan karena jika satu produk mengalami penurunan penjualan misalnya akibat perubahan tren konsumen produk lain dapat menjaga aliran kas. Diversifikasi juga mendorong inovasi, seperti mengadopsi teknologi digital untuk produk baru, sehingga usaha lebih tahan terhadap guncangan eksternal seperti perubahan regulasi atau persaingan pasar.

3. Pencatatan yang Akurat

Pencatatan yang akurat mencakup dokumentasi menyeluruh atas semua transaksi keuangan, termasuk pemasukan, pengeluaran, aset, dan liabilitas. Tanpa pencatatan ini, usaha rentan terhadap kesalahan perhitungan yang dapat menyebabkan keputusan buruk, seperti overinvestasi atau ketidakmampuan mendeteksi pemborosan.

Penggunaan sistem akuntansi sederhana, seperti software seperti *QuickBooks* atau Excel, memungkinkan pelacakan real-time. Prinsip akuntansi dasar, seperti pencatatan double-entry, memastikan akurasi dan transparansi. Studi dari International Finance Corporation (IFC) menemukan bahwa usaha kecil dengan pencatatan akurat memiliki efisiensi biaya 15-20% lebih baik dan risiko kesalahan keuangan yang lebih rendah.

Pencatatan ini mengurangi risiko kegagalan dengan memberikan data untuk analisis risiko, seperti proyeksi arus kas atau identifikasi tren kerugian. Misalnya, jika pencatatan menunjukkan pengeluaran rutin yang tinggi untuk bahan baku, pemilik dapat mencari pemasok alternatif. Selain itu, pencatatan akurat memfasilitasi audit internal atau eksternal, yang penting untuk mendapatkan pinjaman atau investasi, sehingga memperkuat posisi keuangan usaha.

BAB III

PENUTUP

3.1. Kesimpulan

Modal merupakan elemen fundamental dalam kewirausahaan yang mencakup sumber daya finansial maupun nonfinansial seperti aset, keahlian, dan jaringan. Keberadaan modal sangat diperlukan baik pada fase perintisan, operasional, pertumbuhan, hingga menjadi penyangga risiko usaha. Modal sendiri, modal pinjaman, modal patungan, serta modal berwujud dan tidak berwujud masing-masing memiliki kontribusi dalam menopang keberlangsungan dan kredibilitas usaha. Oleh karena itu, strategi memperoleh modal seperti bootstrapping, lembaga pinjaman, hingga pendanaan berbasis digital menjadi langkah penting bagi wirausahawan untuk menyesuaikan kebutuhan usahanya.

Sumber modal internal memberikan kebebasan kontrol, ketakutan, dan risiko rendah karena tidak menimbulkan beban bunga, namun memiliki keterbatasan kapasitas dana. Di sisi lain, modal eksternal menawarkan peluang pembiayaan yang lebih besar untuk ekspansi dan inovasi, tetapi menimbulkan konsekuensi berupa kewajiban cicilan atau pembagian kepemilikan usaha, tergantung pada sumbernya. Kombinasi modal internal dan eksternal yang terencana dengan baik akan memberikan struktur permodalan yang sehat serta mendukung perkembangan usaha secara stabil.

Perencanaan kebutuhan modal menjadi langkah awal yang wajib dilakukan agar usaha dapat berjalan lancar, terhindar dari kekurangan dana, dan memiliki cadangan darurat. Sementara itu, pengendalian penggunaan modal melalui pengendalian anggaran, kas, biaya, dan persediaan membantu upaya memastikan efisiensi dan mencegah terjadinya pemborosan. Selain itu, analisis keuangan dasar seperti perhitungan Break Even Point (BEP), margin keuntungan, dan rasio likuiditas menjadi indikator penting dalam menilai kelayakan usaha secara tujuan sebelum dijalankan maupun saat hendak dikembangkan.

Pengambilan keputusan kewirausahaan akan lebih berkualitas jika berdasarkan data laporan keuangan yang valid, karena mampu menggambarkan kondisi aset, utang, modal, serta arus kas secara nyata. Keputusan yang hanya mengandalkan intuisi berisiko menimbulkan misalokasi modal. Oleh karena itu, literasi keuangan dan pencatatan modal yang disiplin menjadi kebutuhan mendesak bagi pelaku UMKM maupun calon wirausahawan.

Untuk menjaga usaha tetap berkelanjutan, strategi pengelolaan risiko keuangan perlu dilakukan melalui penyimpanan dana cadangan, diversifikasi portofolio produk guna mengurangi ketergantungan pada satu sumber pendapatan, serta pencatatan keuangan yang akurat untuk meminimalkan kesalahan pengambilan keputusan. Dengan modal yang cukup, analisis yang terstruktur, keputusan berbasis data, serta risiko manajemen yang matang, usaha memiliki peluang lebih besar untuk layak dijalankan, bertumbuh, berinovasi, dan bertahan dalam kondisi ekonomi yang dinamis.

3.2. Saran

1. Peningkatan Literasi dan Pencatatan Keuangan

Pelaku usaha maupun mahasiswa calon wirausahawan disarankan membiasakan pencatatan transaksi keuangan secara rutin dan disiplin, meskipun usaha masih berskala kecil. Pencatatan yang konsisten akan membantu penyusunan laporan keuangan sederhana seperti laba-rugi, neraca, dan arus kas secara lebih akurat, sehingga dapat dijadikan dasar evaluasi usaha dan pengambilan keputusan yang lebih valid.

2. Perencanaan Modal yang Matang dan Realistis

Sebelum memulai usaha, disarankan melakukan perhitungan kebutuhan modal awal, modal kerja, dan modal cadangan secara detail sesuai kondisi riil lapangan. Perhitungan ini akan membantu memilih sumber pembiayaan yang paling sesuai, mencegah kekurangan modal, serta menghindari penggunaan pinjaman dengan beban cicilan atau bunga yang berpotensi mengganggu arus kas di masa awal usaha.

3. Pemilihan dan Kombinasi Sumber Modal Secara Bijak

Disarankan wirausahawan tidak hanya bergantung pada satu sumber modal, melainkan mempertimbangkan kombinasi modal internal dan eksternal untuk menyeimbangkan kontrol, risiko, dan kemampuan ekspansi. Misalnya tetap memprioritaskan modal sendiri untuk tahap awal, lalu menggunakan pendanaan eksternal seperti lembaga formal atau pembiayaan digital saat usaha membutuhkan skala pengembangan yang lebih besar.

4. Pemanfaatan Analisis Kelayakan Secara Berkelanjutan

Pelaku usaha disarankan tidak hanya menghitung BEP, margin, dan rasio pada saat awal memulai bisnis, tetapi menjadikannya sebagai instrumen analisis secara berkala untuk menentukan kebijakan harga, target penjualan, efisiensi biaya, dan strategi

pengembangan usaha selanjutnya. Hal ini membantu usaha tetap berada di jalur yang layak secara finansial.

5. Penguatan Manajemen Risiko Keuangan Usaha

Sangat disarankan untuk memiliki rekening atau pos khusus untuk alokasi dana cadangan minimal 3–6 bulan biaya operasional, terutama untuk usaha yang rentan terhadap gangguan pasar atau musiman. Selain itu, diversifikasi produk dan modal pencatatan yang tepat juga sebaiknya terus dilakukan agar usaha lebih tahan terhadap risiko kerugian maupun penurunan pendapatan secara tiba-tiba.

6. Pemanfaatan Teknologi dalam Pengelolaan Keuangan dan Modal

Disarankan mulai menggunakan teknologi pendukung seperti spreadsheet atau software akuntansi sederhana untuk memudahkan pemantauan modal dan analisis keuangan. Teknologi ini dapat membantu usaha menghemat waktu, meningkatkan akurasi data, dan memperkuat kesiapan usaha dalam mengakses pembiayaan formal atau investor.

DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, I. (2020). *Manajemen Keuangan Untuk Pemula dan Non Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Fikriyah, D. D., & Nuraeni, N. (2025). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan, Modal Sosial, dan Akses Keuangan terhadap Kinerja UMKM. *RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(3), 4926-4939.
- Gattar Fath Athallah, 2025. *Rumus & Cara Menghitung BEP (Break Even Point) dalam Bisnis*. Mekari. Diterbitkan 17 Jul 2023; diperbarui 30 Sep 2025. Tersedia pada: <https://mekari.com/blog/cara-menghitung-bep/> [Diakses 26 Nov 2025].
- Hery. (2016). *Analisis laporan keuangan*. Grasindo.
- Hery. (2020). *Teori Akuntansi dan Pelaporan Keuangan*. Jakarta: Grasindo.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). *Standar Akuntansi Keuangan UMKM*.
- Hery. (2021). *Manajemen Modal Kerja*. Jakarta: Grasindo.
- Hutabarat, J. (2020). Peranan Permodalan dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*.
- Kasmir. (2015). *Kewirausahaan*. Rajawali Pers.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2020). *Pengantar Kewirausahaan: Manajemen, Strategi, dan Inovasi Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan UMKM RI (2020). *Laporan Tahunan UMKM dan Pembiayaan Usaha*.
- Lestari, I. G. A. K. (2025). TANTANGAN AKSES PEMBIAYAAN UMKM TERHADAP LEMBAGA KEUANGAN FORMAL DI INDONESIA. *Jurnal Nirta: Studi Inovasi*, 4(2), 560-571.
- Ramadhani, A. (2019). Modal Awal sebagai Faktor Penentu Keberhasilan Usaha Baru. *Jurnal Kewirausahaan Modern*.
- Setiana, I. M. R., Yogantara, K. K., & Asana, G. H. S. (2025). Dampak Akses Modal, Pengelolaan Keuangan, dan Kapasitas Manajemen Terhadap Pengembangan UMKM Penerima Kredit Usaha Rakyat di Kecamatan Kuta Utara. *Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 4(1), 343-351.

- Suryana, Y., & Bayu, K. (2019). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Bandung: Kencana Prenada Media.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Salemba Empat.
- Suryani, T. & Nurhayati, D. (2021). Pengaruh Modal terhadap Pertumbuhan Usaha pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Wahyudi, S. T. (2022). *Manajemen Permodalan dan Pembiayaan Usaha Mikro*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wibowo, S. (2022). Akses Permodalan dan Kelangsungan Usaha UMKM pada Era Digital. *Jurnal Ekonomi Kreatif*.