



Perencanaan Keuangan Dan Penerapan PPN Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada Cafe Haus Nummer 11

Deza Sri Rahayu¹, Wahdini Marta², Jihan Salsabila³, Zainurika Irna⁴, Putri Intan Permata Sari⁵

^{1,2,3,4,5} Akuntansi, Universitas Putra Indonesia "YPTK" Padang

¹dezasriahayu8@gmail.com, ²wahdinimarta@gmail.com, ³dodisuryadi@upiypk.ac.id ⁴cacaasil03@gmail.com

⁵rikairna929@gmail.com ⁵putriintanpermatasari@upiypk.ac.id

Abstrak

Laporan ini membahas hasil dari kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan di Cafe Haus Nummer 11, Padang, yang berfokus pada perencanaan keuangan dan penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk meningkatkan profitabilitas. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk membantu pemilik usaha memahami strategi keuangan dan regulasi pajak yang relevan dengan operasional bisnis mereka.

Cafe Haus Nummer 11 merupakan salah satu UMKM yang menyediakan berbagai makanan dan minuman. Namun, cafe ini menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan dan penerapan PPN, yang berpotensi mengurangi margin keuntungan. Dengan menyusun strategi perencanaan keuangan yang meliputi proyeksi pendapatan, pengeluaran, dan investasi, serta penerapan PPN sebesar 12% mulai Januari 2025, cafe ini diharapkan dapat meningkatkan transparansi transaksi dan kepatuhan pajak.

Melalui metode wawancara, observasi, dan pengumpulan data sekunder, penelitian ini memberikan rekomendasi untuk optimalisasi arus kas, diversifikasi produk, dan strategi pemasaran digital. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa langkah-langkah tersebut dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperkuat daya saing cafe di pasar lokal.

Kata Kunci: Perencanaan Keuangan, Penerapan PPN, Meningkatkan Profitabilitas

PENDAHULUAN

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

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

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

UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), Pasal 1 dari undang-undang tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria 1 2 usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang tersebut.

Salah satu yang menjadi hambatan pada pertumbuhan UMKM di Kota Padang, Sumatra Barat yaitu masih banyaknya pelaku UMKM yang belum memahami bagaimana perencanaan keuangan dan penerapan PPN untuk meningkatkan profitabilitas. Ini terjadi pada Cafe Haus Nummer 11 yang sebelumnya pengelolaan keuangan cafe sangat penting untuk memastikan profitabilitas dan keberlangsungan usaha. Manajemen yang baik mencakup pemisahan keuangan sesuai catatan transaksinya, perencanaan arus kas dan pengendalian biaya operasional. PPN juga harus diperhatikan dalam laporan keuangan untuk memastikan kepatuhan pajak dan transparansi dalam transaksi contohnya,

meskipun makanan dan minuman di restoran tidak dikenakan PPN tetapi dikenakan Pajak Barang dan Jasa tertentu maksimal 12% yang dipungut oleh pemerintah daerah.

menyebutkan bahwa perencanaan keuangan adalah elemen penting dalam mengelola keuangan UMKM untuk memastikan arus kas yang stabil dan mendukung pengambilan keputusan strategis. Hasil penelitian ini konsisten dengan pentingnya proyeksi pemasukan dan pengeluaran dalam menjaga kelangsungan usaha, seperti yang dilakukan di Cafe Haus Nummer 11, Samsudin (2020)

Selanjutnya, hasil penelitian dari Djoni dan Setiawan (2021) mengungkapkan bahwa penerapan PPN tidak hanya meningkatkan kepatuhan pajak, tetapi juga transparansi dalam pengelolaan keuangan. Namun, beban pajak yang tidak dialihkan kepada konsumen dapat menjadi tantangan signifikan bagi UMKM, sebagaimana dijelaskan oleh Rachmawati (2022), yang menyoroti dampak penerapan PPN terhadap profitabilitas ketika kebijakan pajak tidak disosialisasikan secara efektif. Berdasarkan uraian permasalahan tersebut, maka perlu dilakukan penelitian dengan judul “Perencanaan Keuangan, Penerapan PPN, Meningkatkan Profitabilitas pada cafe Haus Nummer 11 Padang”

KAJIAN PUSTAKA

Perencanaan Keuangan

menurut Gitman dan Zutter (2020), perencanaan keuangan mencakup pengumpulan informasi, analisis kebutuhan, dan pembuatan strategi yang mencerminkan kebutuhan individu atau organisasi secara holistik. Dalam konteks individu, perencanaan keuangan berfungsi untuk membantu mencapai tujuan hidup seperti pendidikan, pembelian rumah, atau pensiun, sedangkan dalam konteks perusahaan, perencanaan ini bertujuan untuk memaksimalkan nilai pemegang saham melalui pengelolaan aset dan liabilitas secara optimal. Dengan demikian, perencanaan keuangan bukan hanya sekadar pengaturan uang, tetapi juga alat untuk mendukung pengambilan keputusan strategis di berbagai tingkat.

Penerapan PPN

Menurut Mardiasmo (2020), PPN merupakan pajak tidak langsung yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa di dalam negeri, dengan prinsip keadilan dan efisiensi. Hal ini sejalan dengan pandangan Waluyo (2020), yang menegaskan bahwa penerapan PPN harus memperhatikan asas netralitas, di mana pajak ini tidak mengganggu kegiatan ekonomi masyarakat secara signifikan. mencerminkan fungsi pajak sebagai salah satu sumber utama pendapatan negara yang bertujuan mendukung pembangunan ekonomi dan stabilitas fiskal. penerapan PPN di Indonesia perlu dioptimalkan melalui kebijakan yang adaptif, seperti pengenaan tarif yang proporsional dan sistem administrasi pajak yang transparan. Pendekatan tersebut diharapkan dapat meningkatkan kepatuhan wajib pajak serta meminimalkan risiko penghindaran pajak.

Profitabilitas

Munawir (2020) menjelaskan bahwa profitabilitas tidak hanya penting untuk keberlanjutan perusahaan tetapi juga menjadi daya tarik bagi investor dan kreditor dalam menilai potensi pertumbuhan perusahaan. Dalam kondisi ekonomi global yang penuh tantangan, para ahli menekankan bahwa strategi peningkatan profitabilitas harus didukung oleh efisiensi operasional, inovasi produk, dan adaptasi terhadap perubahan pasar untuk menjaga daya saing dan kelangsungan usaha. Hery (2020), yang menyatakan bahwa profitabilitas menjadi indikator utama kesehatan keuangan perusahaan, yang diukur melalui rasio-rasio keuangan seperti return on assets (ROA) dan return on equity (ROE). Kasmir (2020), profitabilitas mencerminkan efektivitas manajemen dalam mengelola sumber daya yang ada untuk mencapai keuntungan maksimal.

METODE

Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini ialah studi dengan metode deskriptif kualitatif. Penelitian dengan pendekatan deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan khusus untuk mengungkapkan fakta dalam hubungan sebab akibat yang bersifat eksploratif untuk mengetahui informasi penyebab permasalahan dan cara penyelesaiannya (Fatmasari et al., 2023). Metode deskriptif biasanya digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara menggambarkan kepribadian, kondisi atau situasi. Penelitian kualitatif adalah praktik melakukan penelitian data dengan menggabungkan dan menganalisis data secara induktif (Putri & Kusumastuti, 2022).

Sumber Data

Sumber data dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Data primer adalah sumber data yang diperoleh melalui wawancara atau kerja lapangan langsung dengan menggunakan metode pengumpulan data, baik berupa kegiatan yang dilakukan maupun hasil observasi wawancara
2. Data sekunder merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat ukur atau alat pengumpul data langsung pada subjek sebagai sumber informasi yang dicari.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dalam penelitian ini, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari pihak Cafe Haus Nummer 11 Padang melalui wawancara langsung dengan pemilik Cafe Haus Nummer 11 Padang. Sedangkan data sekunder dapat diperoleh dari dokumen UMKM, buku, literatur, makalah penelitian sebelumnya, jurnal, dan sumber lainnya.

Metode Pengumpulan Data

Untuk mendukung penelitian yang dilakukan, maka diperlukan data yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Untuk mendapatkan data-data tersebut, dipergunakan dua metode penelitian yaitu:

1. Metode penelitian kepustakaan (*library research*), penelitian ini dilakukan dengan membaca buku, tulisan ilmiah dan mengambil beberapa kutipan para ahli yang berhubungan dengan penelitian.
2. Metode penelitian lapangan, dalam menggunakan metode ini penulis mengumpulkan beberapa data dengan cara langsung ke perusahaan yang telah ditentukan untuk mengadakan penelitian. Penulis juga melakukan suatu teknik pengambilan data melalui:
 - a. Observasi, yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian.
 - b. Dokumentasi, yaitu mengadakan pengumpulan data melalui dokumen yang berhubungan dengan materi penelitian yang akan dibahas.
 - c. Wawancara, metode pengumpulan data ini hanya digunakan untuk survei awal penelitian.

Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, Metode analisis data yang digunakan dalam laporan ini dapat disesuaikan dengan kebutuhan penelitian yang berfokus pada perencanaan keuangan dan penerapan PPN untuk meningkatkan profitabilitas di Cafe Haus Nummer 11. Analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Analisis Deskriptif
Menggunakan data yang telah dikumpulkan untuk menjelaskan kondisi keuangan Cafe Haus Nummer 11, termasuk proyeksi pemasukan, pengeluaran operasional, dan arus kas.
2. Analisis Kuantitatif
Menyimulasikan berbagai skenario implementasi PPN, termasuk penyesuaian harga menu untuk memastikan transparansi dan kepatuhan pajak. Perhitungan dengan rumus ($\text{Harga Menu} \times \text{Tarif PPN}$)
3. Analisis Kuantitatif
Menggunakan rumus perhitungan seperti Net Profit Margin (NPM) dan Gross Profit Margin (GPM) untuk mengevaluasi profitabilitas bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk membantu Cafe Haus Nummer 11 dalam meningkatkan profitabilitas melalui perencanaan keuangan yang lebih terstruktur dan penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hasil penelitian menunjukkan bahwa cafe ini belum sepenuhnya menerapkan sistem pembukuan yang memadai untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran. Perencanaan keuangan mencakup proyeksi pemasukan, pengeluaran operasional, arus kas, serta investasi. Penerapan PPN sebesar 12% mulai Januari 2025 bertujuan untuk meningkatkan kepatuhan pajak dan transparansi transaksi. Namun, tantangan yang dihadapi adalah resistensi konsumen terhadap harga yang mencakup PPN. Selain itu, cafe ini berencana menambah menu sarapan pagi dan menyelenggarakan event khusus untuk menarik lebih banyak pelanggan. Strategi pemasaran melalui media sosial juga diperkuat untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas. Dengan pengelolaan bahan baku yang efisien dan inovasi produk, Cafe Haus Nummer 11 diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan mencapai keberlanjutan bisnis di tengah persaingan yang semakin ketat.

Pembahasan

1. Analisis Deskriptif

Perencanaan keuangan adalah proses sistematis untuk mengelola keuangan pribadi atau bisnis guna mencapai tujuan finansial tertentu. Langkah pertama dalam perencanaan ini adalah mengidentifikasi tujuan keuangan, baik jangka pendek, menengah, maupun panjang, seperti membayar utang, membeli rumah, atau mempersiapkan dana pensiun. Selanjutnya, dilakukan evaluasi terhadap kondisi keuangan saat ini, termasuk analisis pendapatan, pengeluaran, aset, dan kewajiban. Dengan informasi ini, seseorang atau organisasi dapat menyusun anggaran yang realistis, mengelola tabungan, menginvestasikan dana, serta memitigasi risiko melalui asuransi. Perencanaan keuangan yang baik juga mencakup pemantauan dan penyesuaian berkala untuk memastikan bahwa strategi yang dijalankan tetap relevan dengan perubahan kebutuhan atau kondisi ekonomi. Dengan pendekatan ini, perencanaan keuangan membantu menciptakan kestabilan finansial dan mendukung pencapaian tujuan hidup.

Perencanaan keuangan untuk sebuah usaha seperti Cafe Haus Nummer 11 adalah langkah penting untuk memastikan kelangsungan dan perkembangan bisnis. Perencanaan ini melibatkan analisis dan strategi mengenai bagaimana mengelola pendapatan, pengeluaran, serta investasi agar cafe tersebut dapat mencapai tujuan jangka pendek dan panjang.

Tabel 1. Proyeksi Pemasukan
Tahun 2024

Sumber Pemasukan	Deskripsi	Jumlah per bulan(Rp)	Jumlah per tahun (Rp)
Penjualan Makanan	Makanan utama dan ringan	10.000.000	120.000.000
Penjualan Minuman	Kopi, the, dll	15.000.000	180.000.000
Total Pemasukan		25.000.0000	300.000.000

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 2. Pengeluaran Operasional
Tahun 2024

Kategori Pengeluaran	Deskripsi	Jumlah per bulan(Rp)	Jumlah per tahun (Rp)
Bahan Baku	Pembelian bahan makanan dan minuman	10.000.000	120.000.000
Gaji karyawan	Gaji Untuk karyawan cafe	2.000.000	24.000.000
Sewa tempat	Biaya sewa lokasi	5.000.000	60.000.000
Listrik dan Air	Biaya utilitas	5.000.000	60.000.000
Pemasaran dan promosi	Iklan, Media Sosial	2.000.000	24.000.000
Perawatan dan Pemeliharaan	Perbaikan dan peralatan	1.000.000	12.000.000
Biaya Lainnya	Biaya Lainnya	500.000	6.000.000
Total Pengeluaran		25.500.000	306.000.000

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 3. Proyeksi Keuntungan
Tahun 2024

Keterangan	Jumlah per bulan (Rp)	Jumlah Per Tahun (Rp)
Total Pemasukan	20.000.000	240.000.000
Total pengeluaran	18.000.000	216.000.000
Keuntungan Bersih	2.000.000	24.000.000

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 3. Investasi dan Pembiayaan
Tahun 2024

Jenis Investasi	Deskripsi	Jumlah per bulan (Rp)
Renovasi dan Dekorasi	Pembelian furniture, pengecatan, dll	50.000.000
Pembelian peralatan	Pembelian mesin kopi, peralatan dapur	30.000.000
Biaya gadis dan legalitas	Izin usaha, sertifikat, dll	10.000.000
Total Investasi		90.000.000

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 3. Proyeksi Arus kas
Tahun 2024

Keterangan	Agst - Dec
Pemasukan	160.000.000
Pengeluaran	145.000.000

Sumber: Data diolah peneliti

2. Analisis Kuantitatif

Tabel 1. Tarif PPN makanan

Nama Menu	Harga Menu	Tarif	Total PPN
Pizza Special	80.000	9.600	89.600
Lobster saus bakar	90.000	10.800	100.800
Nasi Goreng Spesial	35.000	4.200	39.200
Banana choco cheese	24.000	2.880	26.880

Sumber: Data diolah peneliti

Tabel 2. Tarif PPN minuman

Nama Menu	Harga Menu	Tarif	Total PPN
Caramel Machiato	30.000	3.600	33.600
Virgin Mojito	28.000	3.360	31.360
Lyche tea	28.000	3.360	31.360

Sumber: Data diolah peneliti

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah jenis pajak tidak langsung yang dikenakan pada setiap transaksi barang atau jasa yang dilakukan oleh pengusaha atau badan usaha. PPN dikenakan pada nilai tambah yang terjadi dalam proses produksi atau distribusi barang dan jasa, dari produsen ke konsumen akhir. Pajak ini dipungut oleh pengusaha yang sudah terdaftar sebagai pemungut PPN, dan biasanya dibebankan kepada konsumen pada saat transaksi. Mardiasmo 2018 menjelaskan bahwa PPN adalah pajak yang dikenakan pada setiap pertambahan nilai yang terjadi pada barang atau jasa dalam jalur produksi dan distribusi, yang dibayar oleh konsumen akhir. PPN bersifat tidak langsung karena pajak ini dipungut oleh penjual atau penyedia barang/jasa, namun beban pajak ini dibebankan pada konsumen.

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan perencanaan keuangan. Saat ini, meskipun cafe sudah mencantumkan PPN pada nota pembelian, beban pajak tersebut belum dibebankan langsung kepada konsumen. Pihak cafe menanggung sepenuhnya beban PPN tersebut dan membayarkannya kepada pemerintah. Hal ini menunjukkan bahwa pihak manajemen sudah memahami kewajiban perpajakan, namun penerapan PPN belum melibatkan konsumen dalam transaksi secara langsung. Harga menu yang tertera saat ini adalah harga bersih sebelum PPN. Namun, mulai Januari 2025, PPN sebesar 12% akan dikenakan secara terpisah dari harga menu dan dicantumkan secara eksplisit pada nota pembelian. Langkah ini diambil sebagai upaya untuk meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan dan memperkuat transparansi dalam transaksi, meskipun cafe tidak menawarkan layanan tambahan yang dapat dikenakan PPN, seperti penyewaan ruang VVIP. Fokus utama bisnis tetap diarahkan pada peningkatan kunjungan konsumen reguler dan menjaga loyalitas tanpa menambah beban biaya tambahan dalam layanan yang ditawarkan.

Penerapan PPN dalam bisnis seperti Cafe Haus Nummer 11 memiliki sejumlah manfaat yang perlu diperhatikan. Penerapan PPN menunjukkan komitmen terhadap regulasi perpajakan serta profesionalisme dalam pengelolaan keuangan bisnis. Namun, saat ini, meskipun PPN sudah dicatat dalam transaksi, beban pajak yang ditanggung oleh cafe berpotensi mengurangi margin keuntungan, terutama jika beban operasional lainnya cukup besar. Penerapan PPN yang terpisah dari harga menu akan meningkatkan transparansi transaksi dan memastikan kepatuhan terhadap aturan perpajakan. Tantangan yang mungkin muncul adalah resistensi dari konsumen terhadap kenaikan harga, oleh karena itu komunikasi yang efektif sangat penting. Edukasi mengenai pentingnya PPN dapat dilakukan melalui berbagai saluran, seperti media sosial, poster di dalam cafe, atau informasi langsung saat transaksi.

Café Haus Nummer saat ini menghadapi tantangan dalam menerapkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) secara optimal. Meskipun pajak sebesar 12% sudah dicantumkan pada nota, kafe ini belum membebankan PPN tersebut kepada pelanggan. Hal ini disebabkan oleh strategi bisnis mereka yang berfokus pada menjaga harga tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen. Namun, rencana pemberlakuan PPN secara resmi pada Januari 2025 menunjukkan upaya kafe untuk meningkatkan kepatuhan pajak sekaligus menyesuaikan diri dengan regulasi perpajakan yang berlaku. Di sisi lain, layanan tambahan seperti penyewaan ruang VVIP belum dikenakan PPN, karena pengelola lebih memprioritaskan fokus pada peningkatan pengalaman pelanggan reguler.

3. Analisis Kuantitatif

$$1. \text{Net Profit Margin} = \text{Laba bersih} / \text{Pendapatan} \times 100\%$$

$$\text{Net Profit Margin} = 63.000.000 / 680.000.000 \times 100\%$$

$$\text{Net Profit Margin} = 0,1 \%$$

$$2. \text{Gross Profit Margin} = \text{Pendapatan} - \text{HPP} / \text{Pendapatan} \times 100\%$$

$$\text{Gross Profit Margin} = 680.000.000 - 306.000.000 / 680.000.000 \times 100\%$$

$$\text{Gross Profit Margin} = 0,55\%$$

Profitabilitas merupakan aspek penting yang menjadi perhatian utama bagi Café Haus Nummer 11. Untuk mencapainya, café ini mengembangkan berbagai strategi yang bertujuan meningkatkan pendapatan dan efisiensi operasional. Salah satu langkah penting adalah rencana penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 12% yang akan mulai diberlakukan kepada konsumen. Kebijakan ini diharapkan mampu meningkatkan struktur pendapatan kafe secara lebih transparan dan mendukung kepatuhan terhadap regulasi pajak.

Selain itu, café juga berfokus pada diversifikasi produk, seperti menambah menu sarapan pagi yang dirancang untuk menarik konsumen pada jam-jam yang sebelumnya kurang ramai. Pendekatan lain yang dijalankan adalah pengadaan event-event khusus yang tidak hanya mendongkrak jumlah kunjungan, tetapi juga memperkuat hubungan antara café dan pelanggannya.

Dari sisi operasional, profitabilitas didukung oleh manajemen bahan baku yang efisien, dengan pengelolaan yang memastikan kesegaran dan kualitas setiap menu. Sementara itu, upaya pemasaran digital melalui media sosial terus ditingkatkan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan kombinasi strategi inovasi produk, promosi yang efektif, serta efisiensi dalam pengelolaan keuangan, Café Haus Nummer 11 berupaya tidak hanya untuk meningkatkan profitabilitas, tetapi juga menjaga keberlanjutan bisnis di tengah persaingan industri yang semakin kompetitif.

KESIMPULAN

Café Haus Nummer 11 telah menunjukkan pentingnya pengelolaan yang terstruktur dalam perencanaan keuangan, penerapan PPN, dan upaya meningkatkan profitabilitas. Dalam hal perencanaan keuangan, identifikasi terhadap proyeksi pemasukan, pengeluaran operasional, serta arus kas menjadi prioritas untuk memastikan stabilitas dan perkembangan usaha. Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 12% mulai Januari 2025 merupakan langkah strategis yang mencerminkan kepatuhan terhadap regulasi perpajakan. Kebijakan ini diharapkan dapat meningkatkan transparansi dalam transaksi keuangan dan meminimalkan risiko hukum, meskipun memerlukan strategi komunikasi yang baik untuk mengurangi resistensi pelanggan.

Diversifikasi produk menjadi kunci utama dalam upaya meningkatkan profitabilitas termasuk pengembangan menu sarapan pagi dan penyelenggaraan event-event khusus. Didukung dengan pemasaran digital yang efektif, café ini memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing di industri yang kompetitif.

SARAN

Café disarankan untuk meningkatkan monitoring arus kas dengan memanfaatkan teknologi akuntansi berbasis digital agar efisiensi operasional dapat terwujud. Sebelum penerapan PPN, café juga perlu memberikan edukasi kepada pelanggan mengenai manfaat dan kewajiban pajak melalui media sosial atau komunikasi langsung, sehingga resistensi pelanggan dapat diminimalkan. Selain itu, inovasi menu baru seperti penambahan menu khas daerah atau sarapan pagi harus dilakukan untuk menarik minat pelanggan dari segmen yang lebih luas. Promosi digital yang lebih aktif melalui media sosial dan aplikasi online juga sangat penting untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan jumlah kunjungan pelanggan. Tidak kalah penting, evaluasi rutin terhadap strategi bisnis harus terus dilakukan untuk memastikan efektivitas dan keberlanjutannya dalam mendukung tujuan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama pembuatan jurnal ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pengampu, Ibu Intan Permata Sari, SE, M.Si yang telah memberikan arahan dan masukan selama proses penyusunan jurnal ini. Akhir kata, penulis berharap jurnal ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Samsudin, A. (2020).** *Perencanaan Keuangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)* (Edisi 2). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Buku ini membahas teknik perencanaan keuangan untuk usaha kecil dan menengah, yang relevan dengan usaha café dalam merencanakan dan mengelola keuangan untuk meningkatkan profitabilitas.
- Hery, S. (2019).** *Akuntansi Keuangan untuk Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. Buku ini memberikan pemahaman tentang akuntansi keuangan yang dapat diterapkan pada usaha kecil, termasuk café, dan bagaimana perencanaan keuangan yang tepat dapat meningkatkan profitabilitas.
- Djoni, A., & Setiawan, B. (2021).** *Pajak Bisnis: Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Usaha Mikro dan Kecil*. Jakarta: Salemba Empat. Buku ini memberikan wawasan tentang penerapan PPN dalam bisnis, serta bagaimana hal tersebut memengaruhi aspek keuangan dan profitabilitas usaha.
- Rachmawati, D. (2022).** "Pengaruh Penerapan PPN terhadap Profitabilitas UMKM di Indonesia." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 12(3), 75-90. Jurnal ini membahas bagaimana penerapan PPN pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat memengaruhi profitabilitas dan keuangan mereka.
- Pratiwi, S. (2021).** "Strategi Perencanaan Keuangan untuk Meningkatkan Profitabilitas di Industri Cafe." *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 19(1), 45-60. Artikel ini mengulas bagaimana strategi perencanaan keuangan dapat digunakan untuk meningkatkan profitabilitas pada café-café di Indonesia.
- Wahyuni, R. (2020).** "Penerapan Pajak Pertambahan Nilai pada Sektor Jasa: Studi Kasus pada Bisnis Restoran dan Cafe." *Jurnal Perpajakan Indonesia*, 9(2), 105-120. Artikel ini fokus pada penerapan PPN di sektor jasa, khususnya pada restoran dan café, serta dampaknya terhadap profitabilitas bisnis.