

Asri Khoirul Amaliah
Dede Lima
Tia Maharani
Gustian Djuanda



MANAJEMEN RISIKO PENGUNAAN QRIS PADA UMKM COFFE SHOP DI SUKABUMI

Editor:
ASSOC Prof. Dr. Gustian Djuanda, S.E., M.M.

MANAJEMEN RISIKO PENGGUNAAN QRIS
PADA UMKM COFFEE SHOP DI SUKABUMI

Asri Khoirul Amaliah
Dede Lima
Tia Maharani
Gustian Djuanda



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

MANAJEMEN RISIKO PENGGUNAAN QRIS PADA UMKM COFFEE SHOP DI SUKABUMI

Penulis:

Asri khoirul amaliah
Dede Lima
Tia Maharani
Gustian Djuanda

Desain Cover:

Tahta Media

Editor:

Assoc Prof Dr. Gustian Djuanda, S.E., MM

Proofreader:

Tahta Media

Ukuran:

vi, 87, Uk: 15,5 x 23 cm

QRCBN: 62-415-3536-543

Cetakan Pertama:

Januari 2025

Hak Cipta 2025, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2025 by Tahta Media Group

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga e-book dengan judul "*Manajemen Risiko Penggunaan Qris pada UMKM Coffee Shop di Sukabumi*" ini dapat diselesaikan dengan baik.

E-book ini disusun sebagai kontribusi penulis dalam memberikan wawasan dan panduan terkait manajemen risiko penggunaan teknologi digital, khususnya QRIS, di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui pembahasan yang mendalam, kami berharap karya ini dapat memberikan manfaat, baik bagi pelaku UMKM, akademisi, maupun pihak-pihak yang memiliki perhatian terhadap pengembangan ekonomi digital.

Adopsi teknologi digital, seperti QRIS, di kalangan UMKM bukan hanya membuka peluang untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing, tetapi juga membawa sejumlah tantangan. Oleh karena itu, manajemen risiko menjadi elemen penting yang harus diperhatikan dalam penerapan teknologi ini. E-book ini mencoba mengupas berbagai aspek manajemen risiko dengan pendekatan yang sistematis, termasuk identifikasi risiko, mitigasi, hingga penerapan strategi pengelolaan risiko yang tepat.

Kami menyadari bahwa dalam penyusunan e-book ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Untuk itu, kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada keluarga, kolega, serta semua pihak yang telah memberikan masukan, dukungan, dan motivasi selama proses penyelesaian e-book ini.

Kami juga membuka diri untuk segala kritik dan saran yang membangun demi perbaikan karya ini di masa yang akan datang. Semoga e-book ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat dan memberikan kontribusi nyata dalam mendukung pengembangan UMKM di Indonesia.

Sukabumi, Januari 2025

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	1
BAB II MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN	13
2.1 Sejarah Perkembangan Manajemen Risiko Keuangan	13
2.2 Pengertian Manajemen Risiko Keuangan.....	16
2.3 Tujuan Manajemen Risiko Keuangan.....	18
2.4 Fungsi Manajemen Risiko Keuangan.....	21
2.5 Prinsip Manajemen Risiko Keuangan	25
2.6 Ruang Lingkup Manajemen Risiko Keuangan.....	27
2.7 Peran Manajemen Risiko Keuangan Bagi Perusahaan	28
BAB III MANAJEMEN RISIKO PEMBAYARAN	30
3.1 Pengertian Manajemen Risiko Pembayaran	30
3.2 Tujuan Manajemen Risiko Pembayaran	31
3.3 Fungsi Manajemen Risiko Pembayaran	33
3.4 Tahapan Dalam Manajemen Risiko Pembayaran	37
3.5 Elemen Manajemen Risiko Organisasi.....	39
3.6 Proses Manajemen Risiko Pembayaran.....	39
3.7 Prinsip Manajemen Risiko Pembayaran.....	42
3.8 Jenis Dan Manfaat Manajemen Risiko Pembayaran	43
3.9 Penerapan Manajemen Risiko	45
3.10 Quick Response Code Indonesian Standar (Qris)	46
3.11 Risiko Penggunaan Qris	48

BAB IV PROFIL USAHA	49
4.1 Kopi Janji Jiwa	49
4.2 Kopi Kenangan.....	55
4.3 Kopi Fore.....	61
BAB V MANAJEMEN RISIKO PENGGUNAAN QRIS PADA UMKM COFFE SHOP DI SUKABUMI	67
5.1 Manajemen Risiko Penggunaan Qris Pada Kopi Janji Jiwa	67
5.2 Manajemen Risiko Penggunaan Qris Pada Kopi Kenangan.....	71
5.3 Manajemen Risiko Penggunaan Qris Pada Kopi Fore	75
BAB VI KESIMPULAN	79
6.1 Kesimpulan.....	79
6.2 Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	82
PROFIL PENULIS	85

BAB I

PENDAHULUAN

Sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang merupakan sebuah penggerak utama dan menjadi pilar yang sangat penting bagi perekonomian di Indonesia. Dengan beragam bentuk usaha yang terus bertambah dan berkembang, UMKM saat ini mendominasi dunia usaha di Tanah Air. Saat ini, UMKM mendominasi landscape bisnis di Indonesia, berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

UMKM mencakup berbagai jenis usaha, mulai dari perdagangan, jasa, hingga industri kreatif. Keterlibatan masyarakat dalam sektor ini sangat tinggi, yang memungkinkan distribusi pendapatan lebih merata. Dengan adanya inovasi dan digitalisasi, UMKM dapat mengakses pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional. Dukungan pemerintah melalui program pelatihan, akses pembiayaan, dan promosi produk lokal juga berkontribusi pada keberhasilan UMKM. Pentingnya sektor ini tidak hanya terletak pada kontribusinya terhadap ekonomi, tetapi juga dalam memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat.

Pada sektor ini juga berperan sebagai penopang utama perekonomian nasional, tetapi juga memberikan kontribusi besar dalam penyediaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Dengan menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 90% tenaga kerja, UMKM menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi negara. Selain itu, UMKM memiliki peran krusial dalam menurunkan tingkat kemiskinan dan pengangguran di Indonesia (Ayodya, 2020).

UMKM juga memiliki fleksibilitas yang lebih besar dibandingkan perusahaan besar dalam menghadapi perubahan pasar. Mereka dapat lebih cepat beradaptasi terhadap kebutuhan konsumen dan tren yang berkembang.

Hal ini menjadikan mereka lebih tahan terhadap krisis ekonomi, sekaligus menciptakan ketahanan ekonomi di tingkat lokal.

Pentingnya dukungan pemerintah dan lembaga keuangan bagi UMKM tidak dapat dipandang sebelah mata. Akses terhadap pembiayaan, pelatihan, dan teknologi merupakan faktor-faktor kunci yang dapat meningkatkan daya saing UMKM. Inisiatif seperti program pendampingan bisnis, penyediaan fasilitas kredit dengan bunga rendah, dan pelatihan keterampilan dapat membantu UMKM tumbuh dan berkembang.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi, UMKM semakin beradaptasi untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar. Namun, sektor ini juga dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses pembiayaan dan pelatihan manajemen. Dalam konteks ini, penting untuk memahami dinamika UMKM dan langkah-langkah yang diperlukan untuk memperkuat perannya sebagai motor penggerak ekonomi. Dengan dukungan yang tepat dari pemerintah, lembaga keuangan, dan masyarakat, UMKM dapat terus berkembang dan berkontribusi pada kesejahteraan bangsa.

Pentingnya digitalisasi bagi UMKM semakin disadari, terutama pascapandemi COVID-19. Banyak pelaku UMKM yang beralih ke platform online untuk menjangkau pelanggan baru dan memperluas pasar. Inisiatif ini tidak hanya meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga memungkinkan UMKM untuk bersaing di tingkat global. Namun, meskipun banyak peluang, tantangan tetap ada. Banyak UMKM yang masih kesulitan dalam mengakses teknologi modern, memahami regulasi, dan menghadapi persaingan dari perusahaan besar. Oleh karena itu, sinergi antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM.

Pemerintah berfungsi sebagai pengatur dan fasilitator. Dengan menciptakan kebijakan yang ramah UMKM, seperti pengurangan pajak dan penyederhanaan proses perizinan, pemerintah dapat membantu mengurangi beban administrasi yang sering kali menjadi kendala bagi pelaku usaha kecil. Selain itu, akses pembiayaan menjadi kunci penting; pemerintah dapat berkolaborasi dengan lembaga keuangan untuk menyediakan program pembiayaan yang lebih mudah diakses, seperti pinjaman dengan bunga rendah atau program mikrofinansial. Pemerintah juga akan fokus pada perubahan

prosedur dalam penggunaan alat pembayaran elektronik ini (Ningsih et al., 2021).

Sektor swasta juga memainkan peran yang krusial. Perusahaan besar dapat menjalin kemitraan dengan UMKM, memberikan akses ke pasar dan teknologi yang mungkin sulit dijangkau oleh usaha kecil. Transfer pengetahuan dan teknologi melalui program mentoring akan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan. Selain itu, inisiatif Corporate Social Responsibility (CSR) dari perusahaan dapat berfokus pada pemberdayaan UMKM, sehingga memperkuat keberlanjutan usaha kecil.

Masyarakat pun memiliki tanggung jawab untuk mendukung UMKM. Kesadaran untuk membeli produk lokal sangat penting, karena dukungan konsumen dapat meningkatkan penjualan dan membantu UMKM bertahan. Selain itu, keterlibatan masyarakat dalam membangun jaringan pendukung untuk UMKM, seperti kelompok usaha atau komunitas pengusaha, dapat menciptakan lingkungan yang saling mendukung. Masyarakat juga dapat berpartisipasi dalam program-program pemberdayaan yang membantu pelaku usaha kecil.

Dengan kerjasama yang kuat antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat, UMKM memiliki potensi besar untuk tumbuh dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Sinergi ini akan menciptakan ekosistem yang tidak hanya mendukung keberlanjutan UMKM, tetapi juga mendorong inovasi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dengan memahami tantangan dan peluang yang ada, kita dapat merumuskan strategi yang lebih efektif untuk memberdayakan UMKM. Hal ini akan berkontribusi pada pencapaian tujuan pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia. Melalui kolaborasi dan inovasi, diharapkan UMKM dapat terus menjadi kekuatan pendorong ekonomi yang membawa manfaat bagi seluruh lapisan masyarakat.

Pencapaian tujuan pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia sangat bergantung pada peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). UMKM tidak hanya menyerap tenaga kerja, tetapi juga berkontribusi pada pendapatan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan secara keseluruhan. Melalui kolaborasi antara pemerintah,

sektor swasta, dan masyarakat, potensi UMKM dapat dioptimalkan untuk mencapai tujuan ini.

Kolaborasi yang efektif antara berbagai pihak dapat mendorong inovasi yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing UMKM. Misalnya, kemitraan dengan sektor swasta dapat memberikan akses kepada UMKM terhadap teknologi terbaru dan praktik terbaik dalam manajemen. Selain itu, pemerintah dapat mendukung inisiatif ini dengan kebijakan yang menguntungkan, seperti subsidi untuk pelatihan atau akses pembiayaan yang lebih mudah. Dengan cara ini, UMKM dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan tuntutan konsumen.

Inovasi memainkan peran penting untuk memastikan UMKM tetap relevan dan berdaya saing. Dengan mendorong kreativitas dan adopsi teknologi digital, UMKM dapat memperluas pasar mereka dan menciptakan produk yang lebih bervariasi. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan pelaku UMKM tetapi juga memberi lebih banyak pilihan bagi konsumen, serta mengurangi ketergantungan pada produk impor.

Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi inklusif, di mana manfaatnya dapat dirasakan oleh semua lapisan masyarakat, termasuk mereka yang berada di pinggiran, seperti pelaku UMKM. Ketika UMKM tumbuh, mereka berpotensi menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mengurangi kemiskinan.

Pembangunan ekonomi yang inklusif berfokus pada menciptakan peluang yang adil bagi semua orang. UMKM, dengan dukungan yang tepat, dapat berperan penting dalam mencapainya. Mereka tidak hanya membantu menciptakan lapangan kerja, tetapi juga mengurangi ketergantungan pada produk impor dan meningkatkan daya saing produk lokal di pasar global.

Keberlanjutan ekonomi juga menjadi fokus utama. UMKM yang mengadopsi praktik bisnis yang ramah lingkungan dan beretika dapat menjadi bagian dari solusi terhadap isu-isu lingkungan. Inisiatif untuk menggunakan bahan baku lokal dan menerapkan proses produksi berkelanjutan akan membantu menciptakan ekonomi yang lebih tangguh dan berkelanjutan.

Perkembangan teknologi telah memberikan dampak besar pada UMKM Indonesia, terutama dalam hal metode pembayaran dan akses pasar. Platform e-commerce membuka peluang bagi UMKM untuk menjangkau pasar lebih

luas, baik nasional maupun internasional. Hal ini juga mengurangi ketergantungan pada toko fisik, memungkinkan usaha beroperasi meskipun di tengah pandemi.

Selain itu, digitalisasi juga memungkinkan interaksi langsung dengan pelanggan melalui media sosial dan platform digital, memberikan kesempatan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan sesuai kebutuhan pasar.

Namun, meskipun banyak keuntungan yang ditawarkan, UMKM menghadapi tantangan dalam implementasi digitalisasi, seperti keterbatasan pengetahuan tentang teknologi, kurangnya akses internet yang stabil, dan isu keamanan transaksi online. Oleh karena itu, dukungan pemerintah dan sektor swasta untuk pelatihan dan penyediaan sumber daya sangat diperlukan.

Metode pembayaran digital, seperti OVO, GoPay, dan DANA, memberikan kenyamanan bagi pelanggan dan UMKM. Dengan aplikasi pembayaran digital, transaksi dapat dilakukan dengan cepat dan efisien, yang meningkatkan pengalaman berbelanja dan kepuasan pelanggan. Dompot digital memungkinkan UMKM untuk melakukan transaksi tanpa perangkat keras mahal, menjadikannya solusi yang efisien dan hemat biaya, terutama bagi usaha kecil.

Penggunaan QRIS memudahkan transaksi digital karena pelanggan hanya perlu memindai kode QR menggunakan aplikasi dompet digital mereka. Ini mengurangi risiko kehilangan uang dan meningkatkan transparansi, serta memberikan manfaat dalam memantau arus kas. QRIS juga menarik pelanggan dari generasi muda yang lebih akrab dengan teknologi, meningkatkan daya saing UMKM.

Penerapan teknologi pembayaran digital dan QRIS meningkatkan efisiensi transaksi dan memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Keamanan transaksi juga diperkuat dengan fitur enkripsi dan autentikasi dua langkah, meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM dan pelanggan. Teknologi ini tidak hanya mendorong lebih banyak transaksi tetapi juga membantu UMKM dalam pengelolaan keuangan, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Dengan memanfaatkan teknologi dan sistem pembayaran yang efisien, UMKM dapat meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan keuntungan. Hal ini tidak hanya berkontribusi pada

keberlanjutan usaha, tetapi juga pada pertumbuhan ekonomi nasional secara keseluruhan.

Pemanfaatan teknologi dan sistem pembayaran yang efisien sangat penting bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan keuntungan. Ketika UMKM mengadopsi teknologi, mereka dapat melakukan berbagai proses bisnis dengan lebih cepat dan efisien. Ini mengurangi waktu yang dihabiskan untuk tugas-tugas manual, memungkinkan pelaku usaha untuk fokus pada pengembangan produk dan layanan yang lebih baik.

Sistem pembayaran digital, seperti dompet digital dan QRIS, memberikan kemudahan dalam transaksi, yang berdampak langsung pada pengalaman pelanggan. Dengan proses pembayaran yang cepat dan aman, pelanggan lebih cenderung kembali berbelanja. Hal ini juga membantu UMKM menarik lebih banyak pelanggan baru, baik dari segmen lokal maupun dari pasar yang lebih luas, termasuk nasional dan internasional.

Perluasan pangsa pasar menjadi lebih mungkin dengan adanya akses ke platform e-commerce. UMKM dapat memanfaatkan berbagai saluran online untuk menjual produk mereka, yang sebelumnya mungkin hanya terbatas pada toko fisik. Dengan memperluas jangkauan pasar, UMKM dapat meningkatkan volume penjualan, yang berkontribusi langsung pada peningkatan keuntungan.

Keuntungan yang lebih tinggi tidak hanya memberikan dampak positif bagi keberlanjutan usaha UMKM itu sendiri, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional secara keseluruhan. Ketika UMKM tumbuh dan berkembang, mereka menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan daya beli masyarakat, dan berkontribusi pada pendapatan pajak yang lebih besar bagi pemerintah. Ini berujung pada peningkatan investasi dalam infrastruktur dan layanan publik, yang memperkuat perekonomian secara keseluruhan.

Di sisi lain, keberlanjutan usaha UMKM juga berkaitan dengan kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi. Dengan terus berinovasi dan memanfaatkan teknologi terbaru, UMKM dapat menjaga daya saing mereka, bahkan di tengah tantangan ekonomi yang berubah-ubah. Dengan memanfaatkan teknologi dan sistem pembayaran yang efisien, UMKM memiliki peluang yang lebih besar untuk meningkatkan

produktivitas, memperluas pangsa pasar, dan pada akhirnya, meningkatkan keuntungan. Hal ini tidak hanya mendukung keberlanjutan usaha mereka, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Coffee shop merupakan salah satu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang semakin berkembang di Indonesia, termasuk di Sukabumi. Pertumbuhan coffee shop di daerah ini mencerminkan meningkatnya minat masyarakat terhadap budaya ngopi, serta gaya hidup yang lebih modern dan santai. Masyarakat kini tidak hanya melihat kopi sebagai minuman, tetapi juga sebagai pengalaman sosial dan budaya. Coffee shop menjadi tempat berkumpul, berdiskusi, atau sekadar bersantai, sehingga menarik berbagai kalangan, mulai dari pelajar hingga profesional. Dengan suasana yang nyaman dan layanan yang berkualitas, coffee shop menawarkan lebih dari sekadar secangkir kopi; mereka menciptakan ruang interaksi sosial yang semakin diminati.

Perkembangan ini juga didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan kualitas kopi. Banyak coffee shop mulai menawarkan biji kopi lokal yang berkualitas tinggi, serta berbagai metode penyeduhan yang menarik. Ini memberikan pengalaman baru bagi pelanggan yang ingin menikmati cita rasa kopi yang berbeda. Selain itu, penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk dan suasana coffee shop semakin membantu menarik minat konsumen, terutama generasi muda yang aktif di platform tersebut.

Dari sisi pelaku usaha, membuka coffee shop memberikan peluang bisnis yang menarik. Dengan modal yang relatif terjangkau dan peluang untuk berinovasi, banyak pengusaha muda beralih ke sektor ini. Coffee shop tidak hanya menciptakan lapangan kerja bagi barista dan staf lainnya, tetapi juga memberikan peluang bagi petani kopi lokal untuk memasarkan produk mereka, sehingga menciptakan ekosistem yang saling mendukung.

Namun, meskipun pertumbuhannya menjanjikan, coffee shop juga menghadapi tantangan. Persaingan yang ketat, perubahan selera konsumen, dan biaya operasional yang meningkat adalah beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku usaha untuk terus berinovasi dan memahami tren pasar agar tetap relevan.

Secara keseluruhan, perkembangan coffee shop di Sukabumi menunjukkan bagaimana UMKM dapat beradaptasi dengan perubahan budaya dan gaya hidup masyarakat. Dengan memanfaatkan tren ini, coffee shop tidak hanya berkontribusi pada ekonomi lokal, tetapi juga membantu membentuk identitas sosial yang lebih modern dan dinamis di masyarakat.

Sukabumi, sebagai salah satu kota yang memiliki komunitas yang beragam, menyediakan pasar yang potensial bagi coffee shop. Banyak pengunjung, terutama generasi muda, yang mencari tempat untuk bersosialisasi, bekerja, atau sekadar menikmati secangkir kopi. Coffee shop tidak hanya menjadi tempat untuk menikmati minuman, tetapi juga berfungsi sebagai ruang kreatif dan interaksi sosial. Dengan adanya berbagai pilihan menu, mulai dari kopi lokal hingga inovasi minuman modern, coffee shop di Sukabumi mampu menarik perhatian pelanggan. Selain itu, banyak pelaku coffee shop yang memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk mereka dan membangun komunitas, sehingga semakin meningkatkan visibilitas dan daya tarik mereka di kalangan masyarakat.

Penerapan teknologi, seperti sistem pembayaran digital melalui QRIS, juga semakin umum di kalangan coffee shop di Sukabumi. Ini memudahkan transaksi, meningkatkan efisiensi, dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan. Selain itu, pembayaran digital membantu coffee shop untuk mengelola keuangan dengan lebih baik, mencatat transaksi secara akurat, dan mengurangi risiko kehilangan uang tunai.

Peningkatan penggunaan alat pembayaran digital di kalangan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, terutama di sektor coffee shop, menunjukkan pergeseran signifikan dalam cara transaksi dilakukan. Salah satu metode yang banyak diadopsi adalah QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard), yang menawarkan kemudahan dan kecepatan dalam proses pembayaran.

Dengan QRIS, konsumen dapat melakukan pembayaran hanya dengan memindai kode QR menggunakan aplikasi e-wallet mereka. Hal ini mengurangi kebutuhan untuk membawa uang tunai dan mempercepat proses transaksi, yang sangat penting dalam industri yang bergerak cepat seperti coffee shop. Selain itu, penggunaan QRIS juga membantu UMKM untuk mencatat transaksi dengan lebih baik, meminimalkan kesalahan, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Keberadaan QRIS juga memberikan peluang bagi UMKM untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, terutama generasi muda yang lebih cenderung menggunakan metode pembayaran digital. Dengan menambahkan opsi pembayaran ini, coffee shop tidak hanya menarik lebih banyak pelanggan, tetapi juga menunjukkan adaptasi terhadap tren digital yang berkembang.

Di samping itu, penerapan pembayaran digital seperti QRIS juga berkontribusi pada inklusi keuangan, memungkinkan pelaku UMKM untuk lebih terhubung dengan ekosistem ekonomi digital yang lebih luas. Ini membuka pintu bagi mereka untuk mengakses layanan keuangan lainnya, seperti pinjaman digital dan manajemen keuangan, yang dapat membantu mengembangkan usaha mereka lebih lanjut.

Laporan terbaru dari Bank Indonesia (BI) menunjukkan pertumbuhan signifikan dalam sektor transaksi uang elektronik (UE) di Indonesia. Pada April 2024, total nominal transaksi UE mencapai Rp 90,44 triliun, mencerminkan kenaikan sebesar 33,99% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Peningkatan ini menandakan adopsi teknologi keuangan yang semakin meluas di masyarakat, di mana lebih banyak individu dan bisnis beralih ke metode pembayaran digital.

Lebih mencolok adalah lonjakan dalam penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), yang mencatat pertumbuhan luar biasa sebesar 194,06% year-on-year. Hal ini menunjukkan bahwa QRIS semakin diterima sebagai metode pembayaran yang cepat dan praktis, seiring dengan meningkatnya kesadaran dan kenyamanan pengguna dalam bertransaksi digital.

Jumlah pengguna QRIS kini mencapai 48,90 juta, sementara jumlah merchant yang menerima QRIS meningkat menjadi 31,86 juta. Angka-angka ini menandakan bahwa tidak hanya konsumen, tetapi juga pelaku usaha dari berbagai sektor mulai mengadopsi sistem pembayaran ini, mendorong ekosistem ekonomi digital di Indonesia. Tren pertumbuhan ini mencerminkan perubahan perilaku konsumen dan semakin solidnya infrastruktur pembayaran digital di negara ini. Hal ini juga menunjukkan potensi besar bagi inovasi dan perkembangan lebih lanjut dalam industri keuangan, serta mendukung inklusi keuangan yang lebih luas di seluruh lapisan masyarakat.

Di Sukabumi, sejumlah pelaku usaha UMKM, terutama coffee shop, telah mengadopsi metode pembayaran QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) untuk meningkatkan efisiensi transaksi mereka. Misalnya, coffee shop seperti Kopi Janji Jiwa, Kopi Kenangan, dan Kopi Fore telah memanfaatkan teknologi ini untuk memberikan kemudahan kepada pelanggan dalam melakukan pembayaran.

Penggunaan QRIS memungkinkan pelanggan untuk membayar dengan cepat dan aman melalui aplikasi perbankan atau dompet digital yang mereka pilih. Ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pelanggan tetapi juga membantu pelaku usaha dalam mengelola transaksi dengan lebih baik. Dengan mengurangi ketergantungan pada uang tunai, usaha-usaha ini dapat mempercepat proses pelayanan, menarik lebih banyak pelanggan, dan pada akhirnya mendukung pertumbuhan bisnis mereka.

Penggunaan QRIS di coffee shop memang menawarkan banyak kemudahan, namun ada beberapa risiko yang perlu diperhatikan. Salah satu tantangan utama adalah keamanan data. Dalam setiap transaksi digital, informasi pribadi dan finansial pelanggan dikirimkan, dan jika sistem tidak dilindungi dengan baik, data tersebut dapat diretas. Hal ini berpotensi menimbulkan kerugian bagi pelanggan dan merusak reputasi usaha.

Selain itu, ketergantungan pada teknologi menjadi masalah tersendiri. Coffee shop yang sepenuhnya bergantung pada sistem pembayaran digital harus siap menghadapi kemungkinan gangguan teknis. Misalnya, jika terjadi pemadaman listrik atau masalah jaringan, proses pembayaran dapat terhambat, mengakibatkan hilangnya pendapatan saat pelanggan tidak dapat melakukan transaksi. Biaya transaksi juga menjadi perhatian. Meskipun QRIS dapat mempercepat proses pembayaran, penggunaan layanan ini sering kali melibatkan biaya yang harus ditanggung oleh pelaku usaha. Bagi coffee shop dengan anggaran terbatas, biaya ini bisa mengurangi margin keuntungan dan menambah beban finansial.

Manajemen risiko dalam penggunaan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) di coffee shop sangat penting untuk memastikan keberlanjutan operasional dan melindungi data pelanggan. Langkah pertama dalam manajemen risiko adalah melakukan identifikasi risiko yang mungkin muncul, seperti keamanan data, gangguan teknis, dan penipuan. Dengan

mengetahui potensi risiko ini, pelaku usaha dapat mengambil tindakan pencegahan yang tepat.

Setelah mengidentifikasi risiko, langkah berikutnya adalah menerapkan kebijakan keamanan yang ketat. Ini termasuk menggunakan sistem enkripsi yang kuat untuk melindungi data transaksi dan memastikan bahwa perangkat yang digunakan untuk pembayaran selalu diperbarui dengan software terbaru untuk mencegah celah keamanan. Edukasi pelanggan juga merupakan aspek penting dalam manajemen risiko. Coffee shop perlu memberikan informasi kepada pelanggan tentang cara bertransaksi yang aman, mengenali tanda-tanda penipuan, dan pentingnya menjaga kerahasiaan informasi pribadi mereka. Dengan meningkatkan kesadaran pelanggan, coffee shop dapat mengurangi risiko penipuan yang mungkin terjadi.

Selain itu, penting untuk memiliki rencana darurat. Coffee shop harus siap menghadapi situasi ketika sistem pembayaran mengalami gangguan. Menyediakan alternatif metode pembayaran, seperti uang tunai atau kartu kredit, dapat membantu memastikan bahwa transaksi tetap berjalan meskipun ada masalah dengan QRIS. Evaluasi dan pemantauan juga harus dilakukan secara berkala. Dengan meninjau kinerja sistem dan memantau transaksi, coffee shop dapat mendeteksi anomali yang dapat menandakan adanya masalah. Ini memungkinkan mereka untuk mengambil tindakan cepat sebelum masalah tersebut berkembang lebih lanjut.

Dengan mengkaji risiko yang mungkin dihadapi selama penggunaan sistem pembayaran QRIS, pembahasan ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang mendalam bagi pelaku UMKM lainnya. Dalam era digital yang terus berkembang, adopsi teknologi pembayaran seperti QRIS dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing.

Hasilnya diharapkan dapat membantu pelaku UMKM memahami berbagai risiko yang terkait dengan QRIS, seperti keamanan data, gangguan teknis, dan potensi penipuan. Dengan pemahaman ini, pelaku usaha dapat mengambil langkah-langkah mitigasi yang tepat, seperti menerapkan sistem keamanan yang lebih baik, melakukan edukasi kepada pelanggan, dan menyiapkan rencana darurat.

Selain itu, pembahasan ini juga dapat memberikan rekomendasi tentang praktik terbaik dalam implementasi QRIS. Misalnya, pelaku UMKM dapat dipandu untuk memilih penyedia layanan yang terpercaya, memastikan bahwa

semua perangkat pembayaran selalu terbaru, dan memahami biaya yang terkait dengan penggunaan QRIS. Dengan langkah-langkah ini, UMKM tidak hanya akan mengurangi risiko, tetapi juga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap sistem pembayaran yang mereka tawarkan.

Akhirnya, dengan sistem pembayaran yang lebih cepat, aman, dan efektif, diharapkan UMKM dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, mempercepat proses transaksi, dan pada akhirnya mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Pembahasan ini diharapkan menjadi acuan bagi pelaku usaha untuk tidak ragu dalam mengadopsi teknologi digital, sehingga mereka dapat bersaing dengan lebih baik di pasar yang semakin kompetitif.

BAB II

MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN

2.1 SEJARAH PERKEMBANGAN MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN

Manajemen risiko keuangan telah berkembang secara signifikan selama bertahun-tahun, dari fokus awal pada asuransi hingga pendekatan yang lebih komprehensif yang mengintegrasikan risiko ke dalam pengambilan keputusan strategis (Wibowo, 2022). Berikut adalah gambaran singkat tentang sejarah manajemen keuangan risiko Awal Mula: Fokus pada Asuransi

Pada awalnya, manajemen risiko terutama berfokus pada asuransi sebagai cara untuk melindungi perusahaan dari kerugian finansial yang tidak terduga. Perusahaan-perusahaan mulai menyadari pentingnya melindungi aset dan pendapatan mereka dari risiko seperti kebakaran, bencana alam, dan kecelakaan. Perkembangan di Tahun 1970-an: Risiko Keuangan Pada tahun 1970-an, perusahaan mulai memperluas fokus mereka pada risiko keuangan, seperti fluktuasi nilai tukar mata uang asing, perubahan suku bunga, dan harga komoditi. Hal ini dipicu oleh peningkatan globalisasi dan volatilitas pasar keuangan.

Pertengahan 1990-an: Pendekatan Komprehensif Pada pertengahan 1990-an, manajemen risiko berkembang menjadi pendekatan yang lebih komprehensif. Perusahaan mulai menyadari bahwa tidak semua risiko dapat diatasi dengan asuransi, dan bahwa manajemen risiko harus diintegrasikan ke dalam semua aspek bisnis. Penerapan di Instansi Pemerintah Kementerian Keuangan adalah salah satu instansi pemerintah yang paling awal menerapkan manajemen risiko dalam proses bisnisnya. Penerapan ini mengacu pada Keputusan Menteri Keuangan Nomor 577/KMK.01/2019 tentang Manajemen Risiko di Lingkungan Kementerian Keuangan.

Sejarah manajemen risiko keuangan merupakan perjalanan panjang yang berakar pada kebutuhan manusia untuk mengatasi ketidakpastian. Perjalanan ini dimulai dari praktik sederhana hingga evolusi menjadi sistem yang kompleks dan integral dalam dunia bisnis modern. Awal Mula: Fokus pada Asuransi (Sebelum Abad ke-20)

Manajemen risiko keuangan pada awalnya berfokus pada asuransi sebagai cara untuk melindungi diri dari kerugian finansial yang tidak terduga. Praktik ini muncul di zaman kuno, dengan bukti awal ditemukan dalam sistem saling bantu di antara para pelaut untuk menanggung kerugian kapal. Perkembangan di Abad ke-20: Risiko Keuangan dan Industri Pada abad ke-20, manajemen risiko keuangan mengalami perkembangan pesat dengan munculnya industri dan ekonomi modern.

- Tahun 1930-an: Depresi Besar menjadi titik balik yang mendorong perusahaan untuk fokus pada risiko keuangan, seperti fluktuasi nilai tukar mata uang, perubahan suku bunga, dan ketidakstabilan pasar.
- Tahun 1960-an & 1970-an: Munculnya pasar keuangan global dan peningkatan volatilitas pasar mendorong perusahaan untuk mengembangkan strategi manajemen risiko yang lebih canggih.
- Tahun 1980-an & 1990-an: Perkembangan teknologi informasi dan sistem komputer memberikan alat baru untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengelola risiko. Perusahaan mulai menerapkan sistem manajemen risiko terstruktur.
- Pendekatan Komprehensif (Akhir Abad ke-20) Pada akhir abad ke-20, manajemen risiko keuangan berkembang menjadi pendekatan komprehensif yang mengintegrasikan risiko ke dalam semua aspek bisnis. Perusahaan mulai menyadari bahwa risiko tidak hanya terbatas pada keuangan, tetapi juga mencakup operasi, hukum, dan bahkan strategi bisnis.
- Era Modern: Integrasi dan Pengambilan Keputusan Strategis Di era modern, manajemen risiko keuangan telah menjadi bagian integral dari strategi bisnis.
- Peningkatan Regulasi: Regulasi yang lebih ketat setelah krisis keuangan global 2008 mendorong perusahaan untuk memperkuat sistem manajemen risiko mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, R. R., Pratiwi, K. S., & Anggreyani, A. D. (2023). Analisis Risiko Operasional Terhadap Penggunaan QRIS Sebagai Alat Transaksi Bagi UMKM: Studi Kasus Pada Coffee Shop Janji Jiwa di Kota Makassar. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (JUMAWA)*, 1(1), 17-28.
- Afifa, Y., & Yarham, M. (2023). Dampak Penggunaan QRIS Pada Pelaku UMKM di Kota Padangsidempuan (Studi Kasus pada Coffee Shop Kopi Koe). *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, 2(2), 133-143.
- Alifia, N., Permana, E., & Harnovinsah, H. (2024). Analisis penggunaan QRIS terhadap peningkatan pendapatan UMKM. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 9(1), 102-115.
- Angeline, A., Allister, D., & Gunawan, L. L. (2022). Pengembangan UMKM Digital Sebagai Upaya Ketahanan Bisnis Pasca Pandemi Covid-19. *Prosiding Serina*, 2(1), 85-92.
- Fauzi, R. U. A. (2017). Pengaruh harga dan free wi-fi terhadap keputusan pembelian produk pada angkringan di Kecamatan Karas Kabupaten Magetan. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 62-74.
- Fauziyah, L. (2023). *Analisis risiko penggunaan QRIS sebagai alat transaksi bagi UMKM: Studi empiris pada coffee shop Janji Jiwa di Kota Malang* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Fauziyah, L., & Prajawati, M. I. (2023). Persepsi dan Risiko QRIS sebagai Alat Transaksi Bagi UMKM. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 7(2), 1159-1164.
- Fauziyah, Laylatul, and Maretha Ika Prajawati. "Persepsi dan Risiko QRIS sebagai Alat Transaksi Bagi UMKM." *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 7.2 (2023): 1159-1164.
- Gai, A. M., Putri, A. N., Zeze Zakaria Hamzah, S. E., & Sukriyah, S. E. (2024). Buku referensi manajemen risiko keuangan strategi untuk menghadapi ketidakpastian. PT. Media Penerbit Indonesia.
- Herman, H. (2024). E-BOOK MANAJEMEN KEUANGAN. CV. AZKA PUSTAKA.

- Kholifah, N., & Yahya, A. (2023). *Analisa Pengaruh Manfaat, Kemudahan Penggunaan, dan Risiko terhadap Keputusan Menggunakan QRIS sebagai Alat Pembayaran pada Usaha Mikro di Kabupaten Pacitan* (Doctoral dissertation, UIN Surakarta).
- Lestari, S. D. (2024). Manajemen Risiko Global Strategi Menghadapi Ketidakpastian Ekonomi dan Geopolitik di Tahun 2024. *Jurnal Inovasi Global*, 2(9), 1173–1185.
- Mesiono, M., Kesuma, W., Lestario, F., & Harahap, D. (2023). Manajemen Risiko di Perguruan Tinggi Swasta. *Journal on Education*, 5(3), 8402–8411.
- Nasution, R. A. (2020). *Analisis Persepsi Pedagang Pada Penggunaan Qris Sebagai Alat Transaksi Umkm Di Kota Medan* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan).
- Nugroho, L. (2023). Penerapan Manajemen Risiko Pada Perusahaan. In D. P. Sari (Ed.), *MANAJEMEN RISIKO* (Cetakan pertama). PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI.
- Putri, I. M., Sibagariang, M. I. B. A., Mey, N. A., Kusumo, P., Hutagalung, R. M., Mahendra, R. A., & Christiarini, R. (2022). Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Bisnis pada UMKM Cafe Garis Langit. *YUME: Journal of Management*, 5(3), 447-453.
- Rahayu, R. P., & Damanuri, A. (2023). Manajemen Risiko Metode Pembayaran Cash On Delivery Shopee E-Commerce. *Journal of Economics, Law, and Humanities*, 2(1), 35–44.
- Rahman, A. F. S. K., & Supriyanto, S. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Penggunaan Qris Sebagai Metode Pembayaran Pada Masa Pandemi. *Indonesian Scientific Journal of Islamic Finance*, 1(1), 1-21.
- Ramadhan, Y. M. (2023). Peran UMKM dalam Penanggulangan Kemiskinan di Indonesia. *Benefit: Journal of Bussiness, Economics, and Finance*, 1(2), 99-108.
- Sampe, F., Karyono., Fauzan., M, Asri., M., Tarmizi., R., Irawan., J., L., Chakim., R., Tampubolon., I., Martha., Burhan., R., Rachmat., A., Sholihannisa., U. 2023. **MANAJEMEN RISIKO**. PT Sada Kurnia Pustaka. Serang

- Subagyo, A., Simanjuntak, R., & Bukit, A. I. (2020). Dasar-Dasar Manajemen Risiko. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sudarmanto, E., Astuti, A., Kato, I., Basmar, E., Simarmata, H. M. P., Yuniningsih, Y., ... & Siagian, V. 2021. **Manajemen Risiko Perbankan**. Penerbit Yayasan Kita Menulis. Medan.
- Wibowo, A. (2022). Manajemen Risiko. Penerbit Yayasan Prima Agus Teknik, 1–392.
- Yanti, R. P., & Fasa, M. I. (2024). IMPLEMENTASI MANAJEMEN RISIKO KEPATUHAN DALAM BANK SYARIAH INDONESIA. *Jurnal Intelek Dan Cendekiawan Nusantara*, 1(5), 7148–7161.

PROFIL PENULIS



Dede Lima lahir pada 14 Agustus 2003, di sukabumi berasal dari suku sunda, penulis menempuh pendidikan Sekolah dasar di SDN CIKARET IPPOR, pada tahun 2012-2017. Lalu melanjutkan pendidikan nya di SMPN 1 KEBONPEDES pada tahun 2017-2019 dan melanjutkan pendidikan Sekolah menengah atas di SMKN PERTANIAN 1 SUKARAJA pada tahun 2019-2021, penulis pernah menjadi pemegang di Toko Mapple. Lalu penulis mulai bekerja sebagai Cheff pada tahun 2021. Setelah pengalaman sebagai Cheff penulis mulai bekerja di perusahaan PNM MEKAR pada tahun 2022 dengan jabatan sebagai Account Officer. Dengan pengalaman kerja selama 2 tahun di perusahaan PT PNM MEKAR Cabang sukabumi penulis mulai melanjutkan kembali pendidikan nya di Universitas Nusa Putra Sukabumi, penulis mengambil fakultas bisnis dan humaniora dengan keahlian Manajemen bisnis. Selain kegiatan bekerja dan belajar di Universitas Nusa Putra penulis juga aktif dibidang mengajar, hingga saat ini penulis tercatat sebagai mahasiswa aktif di Nusa Putra.



Penulis lahir pada tanggal 23 Maret 2002 di Sukabumi, Jawa Barat. putri Penulis pertama kali masuk pendidikan di SDN Cilangla pada tahun 2008 dan tamat tahun 2014. Pada tahun yang sama, penulis melanjutkan pendidikan ke MTS Al-Musthofa pada tahun 2014 dan tamat pada tahun 2017. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di MAN 2 Cianjur dan tamat pada tahun 2020. Lalu pada tahun 2022, Penulis terdaftar sebagai Mahasiswa di universitas Nusa Putra Fakultas Bisnis dan Humaniora Jurusan Manajemen. Dengan ketekunan dan motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha, penulis telah berhasil menyelesaikan E-Book ini. Semoga dengan penulisan E-Book ini mampu memberikan kontribusi positif bagi dunia pendidikan dan dapat membantu memberikan gambaran bagi masyarakat luas apabila akan melakukan sebuah bisnis di bidang bahan bakar (pertamini). Penulis juga aktif bekerja dibidang industri, dengan pengalaman bekerja 4 tahun di pabrik.



Nama lengkap penulis yaitu Tia Maharani lahir pada tanggal 4 Maret 2003 di Sukabumi Provinsi Jawa barat. Kebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Penulis merupakan anak ke 3 dari 4 bersaudara. Alamat penulis di Jl Sukabumi- Cianjur kp. Baros desa Titisan kecamatan Sukalarang kabupaten Sukabumi Jawa Barat Indonesia. Penulis menamatkan Pendidikan SDN Pangestu (2009 - 2015), SMPN 1 Sukalarang (2015 - 2018), dan SMA Negeri 1 Sukaraja (2018 – 2021). Penulis saat ini sedang menempuh Pendidikan S1 Manajemen di Universitas Nusa Putra (2022 – Sekarang). Selain menempuh Pendidikan di Universitas Nusa Putra, penulis juga merupakan seorang karyawan tetap di salah satu perusahaan manufaktur di Sukalarang kabupaten Sukabumi, dan telah bekerja selama 3 tahun lebih.



Nama lengkap penulis yaitu **Gustian Djuanda**. Setelah lulus dari SMA 5 Surabaya Penulis melanjutkan Pendidikan di FE UNSOED dan selesai pada Tahun 1986. Pada waktu semester 2 Penulis bercita-cita menjadi Dosen dengan harapan berkontribusi pada Sistem Belajar Mengajar agar Mahasiswa mempunyai bekal ilmu yang terapan yang dapat dimanfaatkan untuk bekerja atau usaha dan berniat menyisihkan sebagian gajinya untuk mendalami Ilmu yang Aplikatif tersebut. Hal tersebut terkabul setelah diterima menjadi Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Keuangan dan Perbankan Indonesia (STEKPI) 2 Januari 1988 kemudian Penulis mengikuti Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan Insitut Bankir Indonesia (PLKP-IBI) pada tahun 1991-1992. Ilmu yang diperoleh bermanfaat untuk mengajar Mata Kuliah Perbankan bahkan sukses Bersama Ibu Liliek Gajatri menjadi Finalis Peneliti Muda LIPI-TVRI Tahun 1996. Pada Tahun 1988 dunia perbankan mengalami gejolak moneter sehingga banyak yang kolaps dan atas saran teman yaitu Bapak Irwansyah Lubis yang menyatakan Mata Kuliah Pajak tidak akan mati selama dunia masih ada, maka Penulis mengambil Kursus Brevet AB di Yayasan Artha Bakti Tahun 1999 dan diberi kesempatan mengajar Mata Kuliah

Perpajakan oleh Pimpinan STEKPI . Dua tahun setelah mengajar Mata kuliah Perpajakan dan dengan bekal modul yang dibuat bersama Bapak Irwansyah Lubis yang kebetulan sebagai Penyuluh Dirjen Pajak, maka Penulis mencoba menawarkan Modul Perpajakan yang telah dibuat ke Penerbit Gramedia Pustaka Utama. Pada waktu itu dalam wawancara penulis menyatakan bahwa buku yang saya terbitkan berbeda dengan buku Pajak yang lain karena menampilkan Pelaporan Pajak berupa SPT sehingga mempunyai Keunggulan Kompetitif pada waktu itu sehingga Buku Pertama Pelaporan Pajak Penghasilan menjadi masuk 10 Buku Terlaris Versi Kontan Tahun 2002 sampai akhirnya menghasilkan 6 Buku Pajak sampai saat ini

Akhirnya Pendidikan S3 Ekonomi Islam dilalui di UIN Jakarta 2005- 2010 dengan Disertasi mengenai Penilaian Kinerja Bank Syariah dengan menggunakan Balanced Scorecard . Beberapa Book Chapter telah di bidang Keuangan dan Bisnis telah terbit. Saat ini bersama Mahasiswa sedang mencoba menerbitkan E Book Monograph sebagai salah satu Bahan Referensi para Mahasiswa pada Prodi Manajemen guna meningkatkan keahlian dalam Keuangan baik sebagai Wirausaha maupun sebagai Profesional pada Perusahaan tempat bekerja. Alhamdulillah Penulis juga sempat menjadi Visiting Lecturer di Islamic Business School College of Business Universiti Utara Malaysia pada Tahun 20010-2012



CV. Tahta Media Group
Surakarta, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.com
Ig : tahtamediaogroup
Telp/WA : +62 896-5427-3996



02-415-3536-643