

BAB II

TIJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji tentang pengelolaan keuangan pada Usaha Kecil Menengah (UKM):

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ary Yudianto (2024) yang berjudul Memahami Strategi Pengelolaan Keuangan pada Usaha Kecil Menengah, dengan metode Kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar UKM mengelola keuangan mereka dengan cara yang sederhana, namun mereka menghadapi tantangan dalam manajemen arus kas, perencanaan anggaran, dan pencatatan transaksi. Rekomendasi yang dihasilkan meliputi peningkatan literasi keuangan, akses pembiayaan, dan pemanfaatan teknologi sederhana untuk mendukung pencatatan keuangan yang lebih baik.

Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian sekarang adalah memiliki fokus yang sama pada pengelolaan keuangan UKM, mengidentifikasi tantangan yang dihadapi dalam manajemen arus kas, perencanaan anggaran, dan pencatatan transaksi. Keduanya menekankan pentingnya pemahaman yang baik tentang manajemen keuangan sebagai kunci untuk keberlanjutan dan pertumbuhan UKM, serta memberikan rekomendasi untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan pengelolaan keuangan di kalangan pelaku UKM. Namun, terdapat perbedaan antara kedua penelitian tersebut. penelitian terdahulu tidak

menggunakan analisis SWOT, sedangkan penelitian sekarang menggunakan analisis SWOT.

2. Penelitian yang dilakukan oleh OJK (2021), Yang berjudul Analisis Manajemen Keuangan dan Pembiayaan pada Pengembangan Kewirausahaan dan UKM, dengan metode Kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar UKM keterbatasan modal dan pendanaan, ini menjadi hambatan bagi pengembangan UKM di daerah yang memiliki akses terbatas ke lembaga keuangan. Di Amuntai, tantangan ini semakin kompleks karena ketergantungan pada kas harian dan biaya operasional yang fluktuatif akibat perubahan harga bahan baku. Keterbatasan akses modal mengakibatkan UKM sulit mengembangkan usaha atau berinvestasi dalam strategi keuangan yang lebih formal. Penelitian OJK (2021) dan penelitian ini sama-sama menyoroti keterbatasan modal dan pendanaan sebagai hambatan utama perkembangan UKM. Keduanya menegaskan pentingnya peran lembaga keuangan serta perlunya akses pembiayaan yang inklusif dan terjangkau bagi pelaku UKM. Perbedaannya, penelitian OJK (2021) berfokus pada gambaran umum nasional terkait akses modal, sedangkan penelitian ini menekankan konteks lokal—terutama pola manajemen keuangan yang tidak formal, ketergantungan pada kas harian, dan dampak fluktuasi harga bahan baku. Dengan demikian, penelitian ini memberikan analisis yang lebih mendalam dan kontekstual dibandingkan pendekatan makro OJK.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Zulfatun Ruscitasari dkk (2023). Tentang Evaluasi Pengelolaan Keuangan dalam Pengembangan Usaha Kecil Menengah

(Studi Kasus Kelompok Jamu Seruni Putih Dusun Kiringan, Jetis, Bantul), dengan menggunakan metode Kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan pada Kelompok Jamu Seruni Putih belum dilaksanakan secara optimal. Pengelolaan keuangan baru dilakukan pada aspek penggunaan anggaran dan pengendalian, sedangkan aspek pencatatan dan pelaporan keuangan belum diterapkan. Para pelaku usaha masih belum memiliki kebiasaan dalam mencatat transaksi keuangan, belum memahami pentingnya laporan keuangan, serta belum memiliki prosedur yang jelas dalam pengendalian keuangan. Penelitian Zulfatun Ruscitasari dkk (2023) dan penelitian saat ini sama-sama menyoroti kemampuan pengelola UKM dalam aspek keuangan, khususnya bagaimana pelaku usaha mengelola dan memahami keuangan usaha mereka dan berfokus untuk mengetahui sejauh mana pelaku UKM memahami dan menerapkan pengelolaan keuangan secara efektif untuk mendukung keberlanjutan usaha. Namun, perbedaannya terletak pada pendekatan dan ruang lingkup penelitian, di mana penelitian Zulfatun Ruscitasari dkk menggunakan metode kualitatif dengan studi kasus pada Kelompok Jamu Seruni Putih di Bantul untuk mengevaluasi penerapan pengelolaan keuangan secara praktis, sedangkan penelitian sekarang menggunakan pendekatan strategis yang lebih luas untuk menganalisis strategi dan langkah-langkah efektif dalam pengelolaan keuangan UKM secara umum, dengan menitikberatkan pada perencanaan keuangan, efisiensi penggunaan modal, serta pengendalian keuangan sebagai upaya peningkatan kinerja dan daya saing usaha.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Strategi

Strategi pengelolaan keuangan merupakan suatu rencana atau langkah-langkah yang disusun secara sistematis untuk mengatur dan mengelola keuangan suatu organisasi atau usaha agar dapat digunakan secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Strategi ini mencakup berbagai kegiatan seperti perencanaan keuangan, penganggaran, pencatatan keuangan, pengendalian pengeluaran, serta pengelolaan arus kas.

Strategi adalah serangkaian rencana dan tindakan yang dirancang perusahaan untuk mencapai tujuan jangka panjang, menciptakan nilai, dan memperoleh keunggulan kompetitif di pasar. Ini mencakup penentuan sasaran, alokasi sumber daya, serta proses analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengarahkan seluruh aktivitas bisnis agar bisa bertahan dan berkembang di tengah persaingan. Strategi bisnis adalah kemampuan pengusaha/perusahaan dalam analisis lingkungan eksternal dan internal perusahaan, perumusan (formulasi) strategi, pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan, serta melakukan evaluasi untuk mendapatkan umpan balik dalam merumuskan strategi yang akan datang.

Perubahan yang terjadi dalam lingkungan bisnis telah mengakibatkan perusahaan-perusahaan yang ada untuk berupaya menyesuaikan strateginya dengan perubahan tersebut. Strategi yang baik adalah strategi yang mampu untuk menyesuaikan diri dengan berbagai perubahan lingkungan bisnis yang terjadi untuk meraih keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing hanya dapat diraih melalui upaya

curah-gagas tentang desain dan strategi yang terus menerus untuk dapat mewujudkan keunggulan bersaing yang terus menerus (*sustainable competitive advantages*). Strategi juga menggambarkan bisnis atau usaha perusahaan tercermin pada misi yang harus dapat diterjemahkan pada pernyataan dalam strategi bisnis yang ditetapkan.

Fred R. David (2017) mendefinisikan strategi sebagai rencana aksi yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang. Fred R. David menekankan pentingnya analisis lingkungan internal dan eksternal dalam merumuskan strategi. Ia menyarankan penggunaan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi oleh organisasi.

Dalam pandangannya, strategi harus mencakup aspek pengembangan sumber daya manusia, inovasi, dan pemasaran. Penggunaan data dan analitik juga penting dalam proses pengambilan keputusan strategis, membantu organisasi untuk mengidentifikasi tren pasar dan kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, strategi yang baik harus responsif terhadap dinamika pasar dan mampu mendorong pertumbuhan organisasi.

Strategi dalam konteks usaha dapat didefinisikan sebagai rencana jangka panjang yang terencana untuk mencapai tujuan bisnis tertentu. Menurut David (2017), strategi adalah proses penentuan tujuan jangka panjang dan pengembangan rencana untuk mencapai tujuan tersebut dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. David menekankan bahwa strategi harus

mempertimbangkan faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan.

Strategi juga berfungsi sebagai panduan dalam pengambilan keputusan. Menurut Wheelen dan Hunger (2018), strategi membantu organisasi dalam menentukan alokasi sumber daya yang efisien dan efektif. Dalam dunia bisnis yang dinamis, perusahaan perlu memiliki strategi yang fleksibel dan adaptif untuk merespons perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan. Tanpa strategi yang jelas, perusahaan berisiko kehilangan arah dan tidak mampu bersaing dengan kompetitor.

Implementasi strategi yang efektif sangat penting untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Menurut Kotler dan Keller (2016), keberhasilan strategi tidak hanya bergantung pada perencanaan, tetapi juga pada pelaksanaan yang baik. Hal ini melibatkan komunikasi yang jelas di seluruh organisasi serta keterlibatan semua pihak dalam proses implementasi. Evaluasi berkala juga penting untuk menilai efektivitas strategi yang dijalankan dan melakukan penyesuaian jika diperlukan.

Menurut Michael Porter (2019), menekankan bahwa strategi harus mencerminkan nilai yang diciptakan bagi pelanggan dan bagaimana perusahaan dapat bersaing dengan cara yang berbeda. Ia juga membahas pentingnya ekosistem dan jaringan dalam pengembangan strategi, dimana perusahaan perlu melihat bagaimana mereka berinteraksi dengan mitra dan pesaing untuk menciptakan nilai yang lebih besar. Porter berpendapat bahwa strategi yang efektif harus mencakup analisis

yang mendalam tentang kekuatan dan kelemahan kompetitor, serta tren industri yang lebih luas. Hal ini penting untuk memastikan bahwa strategi yang dirumuskan dapat beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di pasar.

Dalam upaya meningkatkan pengembangan usaha kerupuk singkong barokah, strategi yang diterapkan adalah strategi analisis SWOT. Analisis SWOT ialah alat yang digunakan untuk mengenali berbagai faktor secara terstruktur dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan, baik dari sisi internal maupun eksternal. SWOT merupakan salah satu alat dalam manajemen strategis, yang digunakan ketika perusahaan ingin menyusun strategi (Czuma-Imiołczyk, 2017). Analisis SWOT dilakukan dengan mengidentifikasi lingkungan internal dan eksternal yang mempengaruhi usaha kecil menengah. SWOT analisis dapat membantu dalam memberikan cara sederhana untuk memperkirakan strategi terbaik apa yang akan dipilih oleh usaha kecil menengah (Suratman et al., 2017). Pada dasarnya, analisis ini memanfaatkan logika untuk memaksimalkan *Strengths* (Kekuatan), *Weaknesses* (Kelemahan), *Opportunities* (Peluang), dan *Threats* (Ancaman). Dengan demikian, tujuan dari analisis ini adalah untuk meningkatkan kualitas produk serta keterampilan, sekaligus memperluas akses pasar yang lebih baik.

1. Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan adalah unsur-unsur yang dapat diunggulkan oleh perusahaan tersebut seperti halnya keunggulan dalam produk yang dapat diandalkan, memiliki keterampilan yang juga dapat diandalkan serta berbeda dengan produk lain yang

mana dapat membuatnya lebih kuat dari para pesaingnya. Jurnal Undiknas (2021) menjelaskan bahwa, kekuatan merupakan sumber daya berupa keterampilan atau keunggulan lain yang dimiliki perusahaan dibandingkan pesaing dan sesuai dengan kebutuhan pasar.

2. Kelemahan (*Weaknesses*)

Menurut Firananda (2019) dalam kajian teoritis SWOT, kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kemampuan yang dapat menghambat kinerja perusahaan. Kelemahan adalah kekurangan atau keterbatasan dalam hal sumber daya yang ada pada perusahaan baik itu keterampilan atau kemampuan yang menjadi penghalang bagi kinerja organisasi. Keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara serius menghambat kinerja efektif perusahaan.

3. Peluang (*Opportunities*)

Menurut Nugraha dan Khalid (2024) Peluang mengacu pada tren atau kondisi eksternal yang dapat dimanfaatkan oleh organisasi untuk pertumbuhan. Peluang dapat muncul dari perubahan permintaan pasar, kemajuan teknologi, pertumbuhan ekonomi, atau perubahan perilaku konsumen.

4. Ancaman (*Threats*)

Ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan dalam perusahaan jika tidak diatasi maka akan menjadi hambatan bagi perusahaan yang bersangkutan baik masa sekarang maupun yang akan datang. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan

perusahaan. Masuknya pesaing baru, lambatnya pertumbuhan pasar, meningkatnya kekuatan tawar-menawar pembeli atau pemasok penting, perubahan teknologi, serta peraturan baru atau yang direvisi dapat menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan.

Contoh analisis SWOT:



Sumber: internet

2.2.2 Pengertian Pengelolaan Keuangan

Menurut Kasmir (2018), pengelolaan keuangan adalah kegiatan yang dilakukan untuk mengatur dan mengendalikan sumber daya finansial dalam suatu bisnis, yang sangat penting untuk mempertahankan stabilitas usaha. Sedangkan menurut Sutrisno (2019), fungsi pengelolaan manajemen keuangan dapat disimpulkan sebagai suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pencarian, penyimpanan, dan pemeriksaan dana yang dilakukan oleh suatu organisasi atau perusahaan. Pengelolaan keuangan adalah kegiatan yang dilakukan untuk mengatur dan mengendalikan sumber daya finansial dalam suatu bisnis, yang sangat penting untuk mempertahankan stabilitas usaha. Fungsi

Pengelolaan manajemen keuangan dapat disimpulkan sebagai suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pencarian, penyimpanan dan pemeriksaan dana yang dilakukan oleh suatu organisasi atau perusahaan.

Dalam mengembangkan suatu usaha, diperlukan pengelolaan keuangan yang baik. Namun, saat ini masih banyak pelaku usaha memiliki keterbatasan dalam keterampilan manajemen keuangan. Praktik manajemen keuangan merupakan salah satu faktor terbesar yang berkontribusi terhadap kegagalan UKM.

Strategi pengelolaan keuangan UKM salah satu dengan melakukan pencatatan transaksi keuangan. Perlunya pencatatan keuangan oleh suatu bisnis sebagai acuan dalam mengevaluasi kondisi bisnis yang tengah dijalankan (Rumi, 2020). Pencatatan keuangan bagi UKM juga sebagai media pengambilan keputusan bisnis (Putra et al, 2021). Jadi, dengan adanya sistem pencatatan keuangan secara terstruktur dalam dunia bisnis, pemilik usaha selain dapat mengidentifikasi laba dan rugi usaha, juga dapat mengidentifikasi pangsa pasar untuk perkembangan bisnis di masa datang. Untuk mewujudkan pengelolaan keuangan berkelanjutan pada usaha mikro diperlukan langkah preventif dengan menumbuhkan kesadaran pelaku usaha atas pemahaman dan pengetahuan mengenai pentingnya mengelola usaha dengan baik. Pencatatan akuntansi sebagai ilmu sosial dalam mengelola keuangan mulai dari pencatatan bukti transaksi hingga penyusunan laporan keuangan memungkinkan pemilik usaha memiliki informasi yang memadai untuk pengambilan keputusan manajerial, sebagai alat pengontrol dan pengendali keuangan, disamping itu juga sebagai bahan evaluasi bagi kinerja usaha. Pencatatan keuangan sangat diperlukan oleh suatu unit bisnis

sebagai acuan dalam melihat kondisi bisnis yang tengah dijalankan (Rumi, 2020). Setiap keuntungan atau kerugian yang dihasilkan oleh UMKM dapat dipakai oleh pemangku kepentingan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan ekspansi pasar atau keputusan strategis lainnya (Ayunda, 2020).

Menurut (Ghozali, 2019), manajemen keuangan yang baik pada UKM membantu dalam mempertahankan kesehatan finansial dan mengurangi risiko yang mungkin timbul. Hal ini mencakup perencanaan, pengendalian, dan evaluasi keuangan agar usaha dapat bertahan dan berkembang.

Komponen Strategi Pengelolaan Keuangan pada UKM:

1. Perencanaan Anggaran

Proses yang terlibat dalam perencanaan anggaran adalah penyusunan rencana keuangan untuk mengelola pendapatan serta pengeluaran. UKM perlu secara sistematis menetapkan anggaran untuk setiap aktivitas bisnis agar pengeluaran dapat dikontrol dan pendapatan dapat dioptimalkan. Menurut (Astuti & Prasetyo, 2020), penyusunan anggaran yang tepat dapat membantu menghindari pemborosan dan memastikan dana cukup untuk operasional.

2. Manajemen Arus Kas

Kegiatan manajemen arus kas melibatkan pemantauan aliran kas yang masuk dan keluar untuk memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai. UKM perlu memastikan bahwa dana selalu tersedia untuk kebutuhan harian, tanpa bergantung pada piutang atau pinjaman jangka pendek. Misalnya, dalam studi oleh (Wicaksono, 2021), ditemukan bahwa UKM dengan manajemen arus kas yang baik cenderung lebih stabil, terutama dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

3. Pencatatan Keuangan yang Sistematis

Pencatatan transaksi yang sistematis dan tepat dianggap sebagai dasar untuk mengevaluasi kinerja dan mengambil keputusan. Dengan catatan keuangan yang tersusun dengan baik, posisi keuangan pemilik usaha dapat dipahami, dan keuntungan atau kerugian dapat dianalisis. Penggunaan teknologi sederhana, seperti perangkat lunak akuntansi dasar, dapat meningkatkan efisiensi dalam pencatatan (Supriyadi & Susanto, 2020).

4. Pengelolaan Hutang dan Modal

Pengelolaan hutang dan modal adalah strategi yang digunakan oleh UKM untuk mengatur sumber pendanaan eksternal dan modal demi mendukung operasional. Hal ini meliputi pemilihan sumber pendanaan yang cocok, seperti investasi atau pinjaman bank, serta menjaga rasio hutang terhadap modal dalam batas yang wajar. Dengan pengelolaan hutang yang baik, UKM dapat menghindari beban bunga yang tinggi dan risiko gagal bayar.

Secara umum tujuan pengelolaan keuangan adalah untuk:

1. Memaksimalkan keuntungan, yaitu mendapatkan tujuan secara efisien yang artinya dapat memaksimalkan laba.
2. Menjaga kelangsungan hidup, yaitu agar keberlangsungan suatu usaha tetap hidup dan berjalan dengan baik maka perlu adanya pengelolaan keuangan yang baik.
3. Menurunkan biaya modal, yaitu dimana pengelolaan keuangan dapat menentukan biaya modal seminim mungkin, akan tetapi cukup dalam keberlangsungan hidup suatu usaha.

Menurut Purba et al., (2021:114) pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha. Sedangkan menurut Anwar (2019:5) manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan perusahaan. Secara etimologis, istilah pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) terdiri dari kata "manajemen," yang berarti proses mengelola, dan "keuangan," yang menggambarkan segala sesuatu yang berhubungan dengan uang, termasuk pembiayaan, investasi, dan modal. Sehingga jika disimpulkan manajemen keuangan dapat diartikan sebagai seluruh aktivitas yang berhubungan dengan bagaimana mengelola keuangan yang dimulai memperoleh sumber pendanaan, menggunakan dana sebaik mungkin hingga mengalokasikan dana pada sumber-sumber investasi untuk mencapai tujuan perusahaan (Armereo et al.:2020:1).

Manajemen keuangan menurut para ahli dalam Irfani (2020:11) manajemen keuangan dapat didefinisikan sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berhubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Jatmiko (2017:1) mengungkapkan ruang lingkup pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) berkaitan dengan perencanaan, pengarahan, pemantauan, pengorganisasian dan pengendalian sumber daya keuangan suatu perusahaan.

Sedangkan menurut Wijaya (2017:2) ruang lingkup dari manajemen keuangan berkaitan dengan pengelolaan keuangan seperti anggaran, perencanaan keuangan, kas, kredit, analisis investasi, serta usaha memperoleh dana. Menurut Anwar (2019) manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan perusahaan.

Pengelolaan utang yang tidak efektif juga menjadi masalah umum di kalangan UKM. Widiastuti (2022) mencatat bahwa ketidakmampuan dalam membayar utang dapat mengakibatkan konsekuensi serius, termasuk kebangkrutan. Banyak UKM tidak memiliki strategi yang jelas dalam pengelolaan utang dan seringkali mengambil pinjaman tanpa memperhitungkan kemampuan mereka untuk membayar kembali. Karena itu, memiliki pendekatan yang baik dalam pengelolaan utang sangat penting bagi mereka, termasuk pengawasan yang ketat terhadap pembayaran cicilan dan manajemen utang jangka pendek dan panjang.

Tujuan dari pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) adalah untuk mencapai efisiensi dan efektivitas dalam aspek keuangan. Efisiensi dalam pengelolaan keuangan dapat diukur dari kemampuan untuk memaksimalkan input dan output, yang dalam konteks keuangan berarti pemasukan dan pengeluaran uang. Sementara itu, efektivitas pengelolaan keuangan menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Salah satu strategi untuk mengelola keuangan UKM adalah dengan mencatat setiap transaksi keuangan yang dilakukan. Perlunya pencatatan keuangan oleh

suatu bisnis sebagai acuan dalam mengevaluasi kondisis bisnis yang tengah dijalankan (Rumi,2020). Pencatatan keuangan bagi UKM juga sebagai media pengambilan keputusan bisnis (Putra et al,2021). Dengan adanya sistem pencatatan keuangan yang terstruktur dalam dunia usaha, laba dan rugi usaha dapat diidentifikasi oleh pemilik bisnis, serta pangsa pasar untuk perkembangan di masa yang akan datang dapat diketahui. Untuk mencapai pengelolaan keuangan yang berkelanjutan pada usaha mikro, langkah-langkah preventif diperlukan dengan meningkatkan kesadaran pelaku usaha akan pemahaman dan pengetahuan mengenai pentingnya pengelolaan usaha yang baik. Pencatatan akuntansi, sebagai bagian dari ilmu sosial dalam pengelolaan keuangan, dari pencatatan bukti transaksi hingga penyusunan laporan keuangan, memberikan informasi yang cukup bagi pemilik usaha untuk pengambilan keputusan manajerial, berfungsi sebagai alat kontrol dan pengendalian keuangan, serta sebagai bahan evaluasi terhadap kinerja usaha. Pencatatan keuangan sangat diperlukan oleh suatu unit bisnis sebagai acuan dalam melihat kondisi bisnis yang tengah dijalankan (Rumi, 2020). Setiap keuntungan atau kerugian yang dihasilkan oleh UMKM dapat dipakai oleh pemangku kepentingan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan ekspansi pasar atau keputusan strategis lainnya (Ayunda, 2020).

Pengelolaan keuangan adalah tindakan mengelola keuangan, termasuk pencatatan, perencanaan, pelaksanaan, pertanggungjawaban, dan pelaporan. Pengelolaan keuangan sangat penting untuk dilakukan karena bermanfaat dalam meningkatkan pengelolaan keuangan itu sendiri secara efektif dan efesien (Ruscitasari & Mubiroh, 2021).

Berdasarkan berbagai definisi yang diberikan oleh para ahli diatas mengenai manajemen keuangan, dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan adalah aktivitas yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya keuangan dalam suatu perusahaan. Tujuannya adalah untuk mencari, menggunakan, dan mengalokasikan dana secara efisien dan efektif demi mencapai tujuan perusahaan.

2.2.3 Usaha Kecil dan Menengah

Menurut Undari & Lubis (2021), Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional yang mencerminkan tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. UKM terbukti mampu menjadi katup pengaman pada masa-masa krisis ekonomi, serta memperkuat struktur perekonomian masyarakat melalui kegiatan bisnis yang produktif. Dengan demikian, UKM berperan penting dalam mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional dan menjadi sumber dukungan nyata bagi pemerintah daerah dalam melaksanakan pembangunan ekonomi

Usaha Kecil Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau buka cabang perusahaan yang dimiliki atau menjadi bagian baik langsung mau pun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki kriteria aset sebesar lima puluh juta rupiah sampai dengan sepuluh milyar rupiah.

Usaha Kecil Menengah (UKM) merujuk pada kategori bisnis yang memiliki skala kecil hingga menengah, baik dalam hal jumlah tenaga kerja maupun modal

yang dimiliki. UKM memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara, termasuk dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Di banyak negara, termasuk Indonesia, UKM dianggap sebagai tulang punggung ekonomi, karena kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).

Salah satu ciri khas dari UKM adalah ukuran dan kapasitasnya yang relatif kecil. Biasanya, usaha ini memiliki jumlah karyawan yang terbatas, seringkali kurang dari 100 orang, dan modal yang diinvestasikan juga tidak sebesar perusahaan besar. Meskipun demikian, UKM memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam menghadapi perubahan pasar dan mengadaptasi strategi bisnis mereka. Hal ini memungkinkan mereka untuk bertahan dan berkembang meskipun dalam kondisi ekonomi yang sulit.

UKM juga dikenal dengan inovasi dan kreativitas yang tinggi. Banyak UKM yang berhasil menciptakan produk dan layanan unik yang memenuhi kebutuhan spesifik konsumen. Dengan pendekatan yang lebih dekat kepada pelanggan, UKM sering kali dapat memberikan pelayanan yang lebih personal dibandingkan perusahaan besar. Inovasi ini tidak hanya terbatas pada produk, tetapi juga mencakup proses produksi dan pemasaran yang lebih efisien.

Meskipun memiliki banyak keunggulan, UKM juga menghadapi berbagai tantangan. Di antaranya adalah akses ke pendanaan, teknologi, dan pasar yang sering kali lebih terbatas dibandingkan dengan perusahaan besar. Selain itu, UKM juga sering kali kurang memiliki sumber daya manusia yang terampil dan pengalaman dalam menjalankan bisnis, yang dapat membatasi pertumbuhan

mereka. Oleh karena itu, dukungan dari pemerintah dan lembaga keuangan sangat penting untuk membantu UKM mengatasi tantangan ini.

Dalam konteks sosial, UKM berkontribusi pada pengurangan kemiskinan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan memberikan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat, UKM membantu menciptakan komunitas yang lebih stabil dan mandiri. Oleh karena itu, pengembangan UKM menjadi salah satu fokus utama dalam kebijakan ekonomi banyak negara, termasuk melalui program pelatihan, akses ke modal, dan promosi produk lokal. Dengan demikian, UKM tidak hanya berfungsi sebagai entitas bisnis, tetapi juga sebagai agen perubahan sosial dan ekonomi.

Menurut OECD (2023:35), perusahaan kecil dan menengah (UKM) berfungsi sebagai tulang punggung ekonomi global, menyumbang lebih dari 99% dari total jumlah perusahaan dan menciptakan sekitar 60-70% lapangan kerja di banyak negara. Laporan tersebut menekankan bahwa UKM memiliki potensi signifikan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, terutama di negara-negara berkembang, dengan kemampuan untuk berinovasi dan beradaptasi terhadap perubahan pasar. Selain itu, akses yang lebih baik ke teknologi dan sumber daya keuangan diharapkan dapat meningkatkan daya saing UKM, memungkinkan mereka untuk lebih efektif dalam menjangkau pasar global dan berkontribusi pada pemulihan ekonomi pasca-pandemi.

Perubahan struktur ekonomi global yang cenderung berpindah dari konglomerasi ke ekonomi kecil dan menengah juga dirasakan di Indonesia. Ketika krisis menghantam perusahaan besar, banyak usaha kecil yang memiliki

ketergantungan rendah terhadap bank dan pasar saham tetap dapat bertahan. Jika kita jujur, usaha kecil dan menengah telah berperan dalam mencegah kehancuran total ekonomi Indonesia. Situasi tersebut sejatinya menunjukkan bahwa ideologi dasar negara mengenai ekonomi kerakyatan sangat relevan dengan kondisi saat ini. Oleh karena itu, program-program untuk meningkatkan kinerja usaha kecil dan menengah perlu ditingkatkan kembali.

UKM dianggap sebagai salah satu pilar utama dalam perekonomian nasional yang berfokus pada kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Untuk mendukung kegiatan Usaha Kecil Menengah, dukungan diberikan oleh pemerintah melalui kebijakan yang diharapkan dapat memberikan dorongan kepada UKM agar tetap berjalan. Fakta menunjukkan bahwa jumlah lapangan kerja yang dihasilkan oleh kelompok UKM jauh lebih banyak dibandingkan dengan yang dapat diserap oleh perusahaan besar. Kontribusi UKM dalam peningkatan perekonomian di Indonesia telah terbukti signifikan.

Krisis moneter dan ekonomi yang melanda Indonesia membawa akibat yang cukup parah bagi perekonomian nasional. Hal ini terlihat dari bangkrutnya perusahaan - perusahaan besar yang selama ini menguasai asset dan perekonomian nasional. Sektor usaha kecil menengah ternyata mempunyai daya tahan yang tinggi sehingga mampu bertahan dari badai krisis ekonomi dan moneter.

Peran Usaha Kecil Menengah (UKM) sangat strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, karena selain berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan

penyerapan tenaga kerja, UKM juga memiliki peran dalam distribusi hasil-hasil pembangunan. Ketika krisis ekonomi melanda negara Indonesia sejak beberapa tahun lalu, banyak usaha besar yang mengalami stagnasi atau bahkan menghentikan kegiatan mereka, sementara sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih kuat dalam menghadapi krisis tersebut.

Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

UKM (Usaha Kecil Menengah selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia.

UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UKM dapat menyerap banyak tenaga kerja juga memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. UKM dapat membantu mengolah Sumber Daya Alam yang ada di setiap daerah. Hal ini berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Indonesia yang masih menganggur.

Pengembangan UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah maupun masyarakat agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan perlu diupayakan lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan pengusaha kecil, dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia.

Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Usaha Kecil Mengah (UKM) :

1. Usaha Mikro

Memiliki kriteria:

- Aset (kekayaan bersih): maksimal Rp 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- Omzet tahunan: maksimal Rp 300 juta.
- Jumlah karyawan: biasanya 1–5 orang.

2. Usaha Kecil

Memiliki kriteria:

- Aset (kekayaan bersih): lebih dari Rp 50 juta – Rp 500 juta.
- Omzet tahunan: lebih dari Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar.
- Jumlah karyawan: sekitar 5–19 orang.

3. Usaha Menengah

Memiliki kriteria:

- Aset (kekayaan bersih): lebih dari Rp 500 juta – Rp 10 miliar.

- Omzet tahunan: lebih dari Rp 2,5 miliar – Rp 50 miliar.
- Jumlah karyawan: sekitar 20–99 orang.

2.2.4 Tantangan Pengelolaan Keuangan pada UKM

UKM Indonesia menghadapi beberapa tantangan dalam mengakses layanan keuangan, yang membatasi kemampuan mereka untuk berkembang dan bersaing di pasar (PRABOWO et al., 2021). Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan ketersediaan lembaga keuangan formal yang melayani kebutuhan spesifik UKM (Riffianto & Suryani, 2017; Wahyudiati & Isroah, 2018). Banyak bank dan lembaga keuangan tradisional lebih memilih untuk meminjamkan uang kepada perusahaan besar atau bisnis yang sudah mapan, meninggalkan UKM dengan opsi terbatas untuk mendapatkan pendanaan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis mereka (Sanistasya et al., 2019).

Selain keterbatasan ketersediaan lembaga keuangan formal, UKM Indonesia juga menghadapi suku bunga yang tinggi dan persyaratan pinjaman yang ketat, yang membuat sulit bagi mereka untuk mendapatkan pinjaman dari sumber-sumber tradisional (Latifah & Lubis, 2019; B. Santoso et al., 2020). Hal ini membuat banyak UKM tidak memiliki pilihan lain selain mengandalkan sumber keuangan informal, yang sering kali lebih mahal dan memberikan pendanaan yang tidak memadai (Octavia et al., 2020; Supriandi, 2022). Tantangan lain yang dihadapi oleh UKM Indonesia adalah kurangnya literasi keuangan dan keterampilan manajemen bisnis (Aribawa, 2016; Prakoso, 2020). Banyak pemilik UKM memiliki pengetahuan dan pemahaman yang terbatas tentang manajemen keuangan, yang membuat sulit bagi mereka untuk menjelajahi lanskap keuangan

yang kompleks dan membuat keputusan keuangan yang berdasarkan informasi yang akurat (Bongomin et al., 2017). Kurangnya literasi keuangan juga membatasi kemampuan mereka untuk mengakses layanan keuangan yang memerlukan tingkat pengetahuan keuangan tertentu, seperti garis kredit dan kesempatan investasi (Aqida & Fitria, 2019).

Pengelolaan keuangan pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menghadapi berbagai tantangan. Berikut adalah beberapa tantangan utama:

1. Keterbatasan Pengetahuan dan Keterampilan

Sebagian besar pelaku UKM mengungkapkan bahwa keterbatasan pengetahuan dalam manajemen keuangan menjadi kendala besar. Minimnya pemahaman mengenai pencatatan yang rapi dan penyusunan anggaran yang efektif sering mengakibatkan kesalahan dalam perhitungan arus kas dan penggunaan modal.

Banyak pelaku UKM masih menggunakan metode pencatatan manual yang kurang akurat, yang dapat menyebabkan ketidaktaatan dalam pencatatan dan pengelolaan arus kas. Menurut penelitian oleh (Supriyadi & Susanto, 2020), minimnya literasi keuangan di kalangan pelaku UKM berdampak pada ketidakmampuan dalam membuat keputusan keuangan strategis, yang pada akhirnya menghambat pertumbuhan usaha. Masalah ini konsisten dengan temuan Rahardjo (2020), bahwa UKM tanpa manajemen kas yang memadai lebih rentan mengalami masalah likuiditas dan kesulitan dalam beradaptasi dengan kondisi pasar yang berubah.

2. Akses Terbatas terhadap Pendanaan

Banyak Pelaku UKM juga mengalami kesulitan dalam mendapatkan akses ke pendanaan formal, seperti pinjaman dari bank. Persyaratan jaminan yang sulit dipenuhi dan tingginya suku bunga menjadi alasan utama mereka ragu mengakses pinjaman formal. Hal ini berdampak pada keterbatasan modal untuk memperluas usaha atau menghadapi situasi darurat. Tantangan ini menghambat pertumbuhan usaha, terutama ketika UKM memerlukan tambahan modal untuk berinvestasi dalam peralatan atau bahan baku yang lebih mahal. Keterbatasan ini memengaruhi kemampuan mereka untuk menjaga likuiditas dan melakukan pengembangan. (Astuti & Prasetyo, 2020) mengatakan bahwa kendala permodalan ini sering kali membuat pelaku UKM bergantung pada pendanaan informal, yang memiliki risiko finansial lebih tinggi.

3. Ketergantungan pada Arus Kas Harian

Sebagian besar pelaku usaha sangat bergantung pada pendapatan harian untuk memenuhi kebutuhan operasional, sehingga perubahan pendapatan sering kali menyebabkan kesulitan likuiditas. Ketergantungan ini menyebabkan ketidakstabilan, terutama saat permintaan menurun atau terjadi kenaikan biaya bahan baku. Kondisi ini menghambat UKM untuk menabung atau melakukan investasi jangka panjang. Sebagai contoh, ketika penjualan rendah, arus kas menjadi sangat terbatas, yang pada gilirannya menghambat pengadaan bahan baku dan operasi harian. (Wicaksono, 2021) mengatakan bahwa ketergantungan pada arus kas harian membuat UKM lebih mudah terpengaruh terhadap perubahan pasar dan perubahan musiman.

4. Dampak Perubahan Ekonomi

Para pelaku usaha juga menghadapi tantangan dari faktor luar, seperti peningkatan harga bahan baku akibat inflasi. Perubahan harga ini secara langsung menambah biaya produksi dan mengurangi margin laba. Akibatnya, pelaku UKM perlu menyesuaikan strategi keuangan mereka, tetapi keterbatasan dalam pengelolaan anggaran sering kali membuat mereka kesulitan menghadapi dampak dari perubahan ekonomi ini. Kenaikan biaya bahan baku dan operasional dapat menekan margin laba, mengingat harga jual produk harus tetap bersaing. Penelitian (Rahardjo, 2020) menunjukkan bahwa perubahan ekonomi memengaruhi kemampuan UKM untuk bertahan dan menyesuaikan harga dengan biaya yang meningkat, yang pada akhirnya berdampak negatif pada kinerja keuangan.

Pengelolaan pemasaran yang buruk juga menjadi masalah yang signifikan bagi UKM. Nurul (2021) menunjukkan bahwa banyak UKM tidak memiliki anggaran pemasaran yang cukup, sehingga sulit untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan yang sudah ada. Strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk keberlanjutan usaha, dan UKM perlu memanfaatkan berbagai saluran pemasaran untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

Kurangnya pemahaman tentang metrik kinerja keuangan dapat menghambat keputusan bisnis yang tepat. Hadi (2022) menegaskan bahwa banyak UKM tidak tahu cara mengukur kinerja mereka dengan benar, sehingga sulit untuk mengevaluasi keberhasilan strategi yang diterapkan. Penerapan metrik yang tepat

dapat membantu UKM dalam membuat keputusan yang lebih baik dan meningkatkan efisiensi operasional.

Keterbatasan sumber daya, baik finansial maupun manusia, juga menjadi tantangan besar bagi UKM. Anisa (2023) menjelaskan bahwa banyak UKM berjuang untuk mengelola sumber daya mereka secara efisien, yang dapat menghambat pertumbuhan dan inovasi. UKM perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan mereka untuk memaksimalkan pemanfaatan sumber daya yang ada.

Dengan memahami berbagai tantangan ini, UKM dapat merumuskan strategi yang lebih baik dalam pengelolaan keuangan mereka. Pengetahuan, dukungan, dan inovasi yang tepat sangat penting untuk meningkatkan kinerja dan daya saing UKM di pasar yang semakin kompetitif. Membangun fondasi yang kuat dalam pengelolaan keuangan akan memungkinkan UKM untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.

2.2.5 Pentingnya perencanaan anggaran dalam meningkatkan pengelolaan keuangan dalam Usaha Kecil dan Menengah (UKM)

Perencanaan anggaran yang efektif berperan sebagai peta yang membantu pelaku UKM untuk memahami dan mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka. Perencanaan anggaran yang efektif juga membantu UKM dalam mengidentifikasi kebutuhan finansial mereka. Dengan merinci semua biaya yang diperlukan untuk operasional, seperti biaya bahan baku, gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya, pelaku UKM dapat mengetahui berapa banyak dana yang harus mereka alokasikan. Ini juga memungkinkan mereka untuk memprediksi

kebutuhan finansial di masa depan, sehingga mereka dapat mempersiapkan diri untuk menghadapi tantangan yang mungkin muncul.

Perencanaan anggaran yang efisien dianggap sebagai salah satu faktor penting dalam manajemen keuangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Anggaran berperan sebagai panduan yang membantu pemilik usaha dalam merencanakan pemanfaatan sumber daya keuangan mereka. Menurut Mulyadi (2021), perencanaan anggaran yang baik memungkinkan UKM untuk menetapkan prioritas pengeluaran, mengenali risiko yang mungkin timbul, dan merencanakan pertumbuhan di masa depan. Salah satu keuntungan utama dari perencanaan anggaran adalah peningkatan pengawasan terhadap pengeluaran. Menurut Santoso (2019), dengan adanya anggaran, pemilik UKM dapat melakukan pemantauan dan evaluasi pengeluaran secara lebih terstruktur. Hal ini memungkinkan mereka untuk menemukan area di mana pengeluaran mungkin melebihi rencana, sehingga tindakan perbaikan dapat dilakukan. Dengan pengawasan yang lebih efektif, biaya dapat dikelola dengan lebih baik dan profitabilitas dapat ditingkatkan.

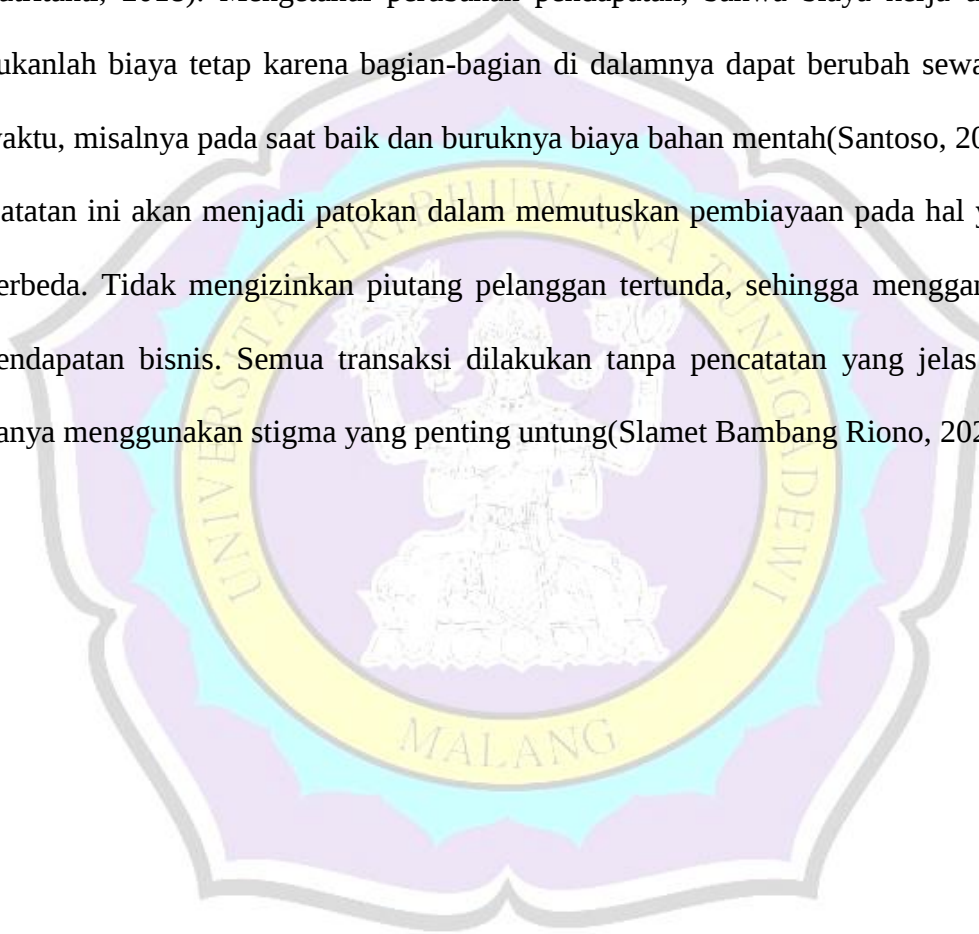
Perencanaan anggaran juga dianggap sebagai sarana komunikasi yang efektif dalam suatu organisasi. Menurut Zulkarnain (2021), anggaran yang disusun dengan jelas dan terstruktur dapat dipakai untuk menyampaikan tujuan serta harapan perusahaan kepada seluruh anggota tim. Hal ini sangat penting untuk memastikan bahwa setiap anggota tim memahami fungsi mereka dalam mencapai tujuan keuangan UKM. Komunikasi yang baik dapat meningkatkan kerjasama dan kolaborasi di antara karyawan, yang pada akhirnya berdampak positif pada kinerja finansial.

Salah satu bagian penting dari perencanaan anggaran adalah proyeksi pendapatan. Menurut Hadi (2022), proyeksi pendapatan yang realistis sangat dibutuhkan oleh UKM untuk merencanakan pengeluaran yang tepat. Apabila pendapatan diperkirakan terlalu optimis, UKM mungkin akan mengeluarkan lebih banyak dari yang diperlukan, yang bisa mengakibatkan masalah likuiditas. Sebab itu, analisis pasar dan pertimbangan faktor eksternal yang dapat memengaruhi pendapatan menjadi sangat penting.

Dengan memiliki anggaran yang jelas, pelaku UKM dapat memantau pengeluaran mereka dan memastikan bahwa mereka tidak mengeluarkan lebih dari yang telah direncanakan. Ini sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan, terutama dalam situasi di mana pendapatan mungkin tidak stabil. Dengan cara ini, UKM dapat menghindari utang yang tidak perlu dan menjaga kesehatan finansial mereka. Kemampuan manajemen keuangan dalam hal perencanaan keuangan menjadi salah satu kemampuan yang wajib dimiliki oleh para pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan meningkatkan pengetahuan perencanaan keuangan mereka. Adanya kemampuan manajemen keuangan yang baik dapat melakukan perencanaan keuangan yang efektif, efisien, dan bermanfaat, sehingga para pelaku usaha diharapkan dapat meningkatkan tingkat kesejahteraan dalam menjalankan bisnisnya.

Cara mengelola perencanaan keuangan yang bisa dipraktikkan UKM adalah membuat rencana pengeluaran uang atau mencatat semua aliran uang masuk dan keluar bisnis (Muliasari dan Dianati, 2019). Catatan pengeluaran uang ini penting untuk menilai hanya sebagai metodologi dalam mengembangkan

bisnis. Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa, yang ditutup dengan menyusun laporan keuangan berupa neraca, dan laporan laba rugi untuk periode tertentu(Munandar, Meita dan Putritanti, 2018). Mengetahui perubahan pendapatan, bahwa biaya kerja usaha bukanlah biaya tetap karena bagian-bagian di dalamnya dapat berubah sewaktu-waktu, misalnya pada saat baik dan buruknya biaya bahan mentah(Santoso, 2018). Catatan ini akan menjadi patokan dalam memutuskan pembiayaan pada hal yang berbeda. Tidak mengizinkan piutang pelanggan tertunda, sehingga mengganggu pendapatan bisnis. Semua transaksi dilakukan tanpa pencatatan yang jelas dan hanya menggunakan stigma yang penting untung(Slamet Bambang Riono, 2022).



2.3 Kerangka Berpikir

Adapun kerangka Berpikir dalam penelitian ini, sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

