

MANAJEMEN KEUANGAN UMKM

Pengelolaan dan Strategi Pengembangan

"Manajemen Keuangan UMKM (Pengelolaan dan Strategi Pengembangan)" adalah buku yang dirancang khusus untuk memberikan pemahaman praktis dan menyeluruh tentang bagaimana pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mengelola keuangan usahanya secara efektif.

Disusun dalam 12 bab yang sistematis, buku ini membahas topik penting seperti perencanaan keuangan, pencatatan dan pelaporan sederhana, pengelolaan arus kas, pembiayaan, investasi, perpajakan, digitalisasi keuangan, hingga strategi pengembangan keuangan UMKM. Semua materi disajikan dengan bahasa yang mudah dipahami, dilengkapi studi kasus serta contoh aplikatif yang relevan dengan kebutuhan nyata di lapangan.

Buku ini tidak hanya ditujukan bagi mahasiswa dan dosen di bidang ekonomi dan bisnis, tetapi juga sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM yang ingin membangun usaha yang sehat secara finansial dan siap menghadapi tantangan pertumbuhan usaha di era digital.

Praktis. Aplikatif. Relevan.

Sebuah panduan penting untuk setiap langkah keuangan UMKM Anda.



SEVAL
Literindo
Kreasi

 <https://penerbitseval.com>
 @penerbitseval
 info@penerbitseval.com
 0877-3731-5067



MANAJEMEN KEUANGAN UMKM

Pengelolaan dan Strategi Pengembangan

MANAJEMEN KEUANGAN UMKM

Pengelolaan dan Strategi Pengembangan



Tim Penulis

Maria ■ Satriawan ■ Christina Heti Tri Rahmawati
Emi Boki ■ Putri Dwi Novrina ■ Anwar
Ahmad Rifqi ■ Vanisa Meifari ■ Mariana
Agus Khazin Fauzi ■ Armiani ■ Edi Paryanto

MANAJEMEN KEUANGAN UMKM

Pengelolaan dan Strategi Pengembangan

Tim Penulis

Maria ■ Satriawan ■ Christina Heti Tri Rahmawati
Emi Boki ■ Putri Dwi Novrina ■ Anwar
Ahmad Rifqi ■ Vanisa Meifari ■ Mariana
Agus Khazin Fauzi ■ Armiani ■ Edi Paryanto

Editor:

Ahmad Bairizki



MANAJEMEN KEUANGAN UMKM: Pengelolaan dan Strategi Pengembangan

Penulis : Maria, Satriawan, Christina Heti Tri Rahmawati, Emi Boki, Putri Dwi Novrina, Anwar, Ahmad Rifqi, Vanisa Meifari, Mariana, Agus Khazin Fauzi, Armiani, Edi Paryanto.

Editor : Ahmad Bairizki, S.E., M.M

Desain Sampul : Tim Penerbit Seval

Tata Letak : Anindita Pramesti, S.H

E-ISBN : 978-634-7234-33-9 (PDF)

Diterbitkan oleh: Seval Literindo Kreasi
Anggota IKAPI

Redaksi:

Ayodhya Palace, Blok C2. Jl. Raya Senggigi, Meniting, Batu Layar.
Lombok Barat, Nusa Tenggara Barat. 83355.

Website : <https://penerbitseval.com>

E-Mail : info@penerbitseval.com
sevalliterindo@gmail.com

Instagram : [@penerbitseval](https://www.instagram.com/@penerbitseval)

viii + 189 halaman. 15,5 x 23cm

Cetakan pertama, November 2025

Hak Cipta 2025, Pada Penulis

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang

Dilarang keras memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun dan dengan cara apapun tanpa seizin tertulis dari penerbit.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, buku berjudul "**Manajemen Keuangan UMKM: Pengelolaan dan Strategi Pengembangan**" dapat disusun dan diselesaikan dengan baik.

Buku ini hadir sebagai respons atas kebutuhan akan literatur yang aplikatif dan kontekstual dalam memahami manajemen keuangan pada sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)—sektor yang menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Materi dalam buku ini disusun secara sistematis dalam 12 bab, mencakup konsep dasar keuangan, perencanaan dan pencatatan, pengelolaan arus kas, modal kerja, sumber pembiayaan, investasi, perpajakan, digitalisasi keuangan, hingga strategi pengembangan keuangan UMKM.

Dikembangkan dengan pendekatan teoritis dan praktis, buku ini tidak hanya dirancang untuk kebutuhan pembelajaran mahasiswa pada program studi ekonomi, bisnis, dan manajemen, tetapi juga sebagai panduan nyata bagi pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usahanya secara efektif dan berkelanjutan.

Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam proses penyusunan buku ini. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik manajemen keuangan UMKM di Indonesia.

Selamat membaca!

Lombok Barat, 18 November 2025

Tim Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv

Penulis: Dr. Maria, S.E., M.Si., Ak., CA

BAB 1 PENGANTAR UMKM DAN MANAJEMEN KEUANGAN.....1

A. Pendahuluan.....	1
B. Definisi dan Kriteria UMKM.....	1
C. Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional.....	4
D. Tantangan UMKM yang Dihadapi UMKM.....	5
E. Tujuan dan Fungsi Manajemen Keuangan UMKM.....	6
F. Perbedaan Manajemen UMKM dan Perusahaan Besar.....	7
G. Rangkuman Materi.....	8

Penulis: Satriawan, S.E., M.M

BAB 2 KONSEP DASAR KEUANGAN UMKM.....11

A. Pendahuluan.....	11
B. Tujuan Manajemen Keuangan pada UMKM.....	12
C. Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Keuangan UMKM.....	15
D. Tantangan Arus Kas yang Sering Dihadapi UMKM.....	15
E. Rangkuman Materi.....	18

Penulis: Christina Heti Tri Rahmawati, S.T., S.E., M.Sc

BAB 3 PERENCANAAN KEUANGAN UMKM.....23

A. Pendahuluan.....	23
B. Pengertian dan Tujuan Perencanaan Keuangan UMKM.....	23
C. Komponen Perencanaan Keuangan UMKM.....	24
D. Prinsip-prinsip Perencanaan Keuangan UMKM.....	26
E. Hambatan UMKM dalam Melakukan Perencanaan Keuangan.....	28
F. Strategi Peningkatan Perencanaan Keuangan UMKM.....	30
G. Rangkuman Materi.....	31

Penulis: Emi Boki, S.E., M.Ak

BAB 4 PENCATATAN DAN AKREDITASI PEMBUKUAN.....37

A. Pendahuluan.....	37
B. Sistem Pencatatan Keuangan UMKM.....	38
C. Buku Kas, Buku Piutang, dan Buku Persediaan.....	40
D. Prinsip Akuntansi Sederhana.....	41
E. Teknologi Pembukuan Digital.....	43
F. Kesalahan Umum dalam Pembukuan UMKM.....	46
G. Rangkuman Materi.....	47

Penulis: Putri Dwi Novrina, S.E., M.Ak

BAB 5 LAPORAN KEUANGAN UMKM..... 51

A. Pendahuluan.....	51
B. Laporan Laba Rugi.....	52
C. Neraca Sederhana.....	54
D. Catatan atas Laporan Keuangan.....	57
E. Interpretasi Laporan Keuangan.....	59
F. Rangkuman Materi.....	62

Penulis: Dr. Anwar, S.E., M.Si

BAB 6 PENGELOLAAN ARUS KAS.....67

A. Pendahuluan.....	67
B. Definisi dan Konsep Dasar Arus kas.....	68
C. Klasifikasi Arus Kas.....	72
D. Pentingnya Pengelolaan Arus Kas.....	73
E. Strategi Pengelolaan Arus Kas.....	73
F. Perspektif Praktis: Arus Kas dalam Usaha Kecil dan Individu.....	74
G. Studi Kasus.....	75
H. Kesalahan Umum dalam Pengelolaan Arus Kas.....	75
I. Rangkuman Materi.....	75

Penulis: Ahmad Rifqi, S.E., M.Ak

BAB 7 PENGELOLAAN MODAL KERJA..... 79

A. Pendahuluan.....	79
B. Konsep Modal Kerja.....	76
C. Pengelolaan Persediaan.....	80
D. Pengelolaan Piutang dan Utang.....	81

E. Siklus Operasi UMKM.....	82
F. Optimasi Modal Kerja.....	83
G. Rangkuman Materi.....	84

Penulis: Vanisa Meifari, S.E., M.Ak

BAB 8 SUMBER PEMBIAYAAN UMKM.....	89
A. Pendahuluan.....	89
B. Modal Sendiri Vs Modal Asing.....	89
C. Pembiayaan dari Keluarga dan Mitra.....	91
D. Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Lembaga Keuangan.....	93
E. Pembiayaan dari Lembaga Nonbank.....	94
F. <i>Crowdfunding</i> dan Alternatif Pembiayaan Digital.....	96
G. Rangkuman Materi.....	98

Penulis: Mariana, S.Pd., M.A

BAB 9 INVESTASI DALAM UMKM.....	101
A. Pendahuluan.....	101
B. Jenis Investasi dalam UMKM.....	101
C. Analisis Kelayakan Investasi.....	102
D. <i>Return on Investment (ROI)</i>	109
E. Risiko Investasi UMKM dan Pengelolaannya.....	111
F. Studi Kasus Keputusan Investasi UMKM.....	113
G. Rangkuman Materi.....	115

Penulis: Agus Khazin Fauzi, S.E., M.Ak

BAB 10 PERPAJAKAN BAGI UMKM.....	117
A. Pendahuluan.....	117
B. Dasar Hukum Pajak UMKM di Indonesia.....	117
C. Jenis Pajak yang Relevan (PPh Final, PPN, dan Lainnya).....	120
D. Perhitungan dan Pelaporan Pajak.....	122
E. Digitalisasi Sistem Perpajakan.....	128
F. Insentif Pajak untuk UMKM.....	131
G. Rangkuman Materi.....	133

Penulis: Dr. Armiani, S.E., M.Ak

BAB 11 DIGITALISASI KEUANGAN UMKM.....	139
A. Pendahuluan.....	139
B. Dasar Perkembangan Teknologi Finansial (<i>Fintech</i>).....	140
C. Aplikasi Keuangan UMKM (POS, e-Billing, dan lain-lain).....	143
D. Manfaat Digitalisasi Keuangan.....	146

E. Tantangan dan Solusi Implementasi.....	150
F. Transformasi Digital UMKM.....	153
G. Rangkuman Materi.....	153
Penulis: Dr. Edi Paryanto, S.P., M.Agr	
BAB 12 STRATEGI PENGEMBANGAN KEUANGAN UMKM.....159	
A. Pendahuluan.....	159
B. Perencanaan Pertumbuhan dan Ekspansi.....	159
C. Pengelolaan Keuangan untuk Inovasi Produk.....	162
D. Kolaborasi dan Kemitraan Strategis.....	165
E. Peran Inkubator dan Akses Modal.....	167
F. Studi Kasus Keuangan UMKM Berdaya Saing.....	168
G. Rangkuman Materi.....	170
GLOSARIUM..... 172	
PROFIL PENULIS..... 183	



PENGANTAR UMKM DAN MANAJEMEN KEUANGAN

Dr. Maria, S.E., M.Si., Ak., CA
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

A. Pendahuluan

Setiap UMKM tetap mampu bertahan dan tumbuh meskipun menghadapi tekanan ekonomi yang sulit (Alyas & Rakib, 2017). UMKM juga berperan dalam merangsang pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Purwanti & Fatmawati, 2021). Keberadaan UMKM yang telah berkontribusi bagi pembangunan ekonomi, selayaknya terus dikembangkan. Dalam hal ini, UMKM membutuhkan pengelolaan keuangan yang baik agar masalah permodalan, bertumbuhkembangnya, dan ketersediaan dana menjadi pemikiran pemilik untuk tetap bertahan. Pada bab ini, akan diuraikan tentang keberadaan UMKM dan manajemen keuangan meliputi: Definisi dan Kriteria UMKM, Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional, Tantangan Keuangan yang Dihadapi UMKM, Tujuan dan Fungsi Manajemen Keuangan UMKM, Perbedaan Manajemen Keuangan UMKM dan Perusahaan Besar.

B. Definisi dan Kriteria UMKM

1. Definisi UMKM

UMKM sebuah entitas yang menghasilkan produk dan/atau layanan dengan menggunakan bahan mentah dari alam serta keahlian dan tradisi seni lokal, yang berasal dari daerah setempat. Berdasarkan tingkat perkembangan yang ada, Parmono & Zahriyah (2021) mengklasifikasikan UMKM di Indonesia ke dalam empat kategori, yaitu:

- 1) Kegiatan mata pencarian, umumnya merujuk pada UMKM yang berfungsi sebagai sumber penghidupan, teridentifikasi sebagai sektor nonformal, seperti pedagang kaki lima.

- 2) Usaha mikro, yaitu UMKM dengan karakteristik kerajinan, tetapi tidak memiliki ciri khas sebagai usaha.
- 3) Usaha kecil dinamis, yaitu entitas yang memiliki semangat wirausaha dan mampu menjalankan pekerjaan subkontrak serta melakukan ekspor.
- 4) Usaha yang mengalami pertumbuhan pesat, yaitu UMKM yang memiliki jiwa wirausaha dan berpotensi untuk bertransformasi menjadi usaha besar.

Menurut Sujarweni (2019), UMKM dapat dibagi menjadi beberapa kategori:

- 1) Usaha Dagang
Usaha dagang adalah jenis usaha yang berfokus pada pembelian produk atau barang dari pemasok dan kemudian menjualnya kembali kepada konsumen dengan tujuan untuk meraih keuntungan.
- 2) Usaha dalam sektor pertanian dan perikanan
Pertanian dan perikanan melibatkan kegiatan pemeliharaan tanaman atau hewan hingga menghasilkan keuntungan dari hasil pertanian atau perikanan tersebut.
- 3) Usaha dalam Bidang Jasa
Usaha jasa adalah jenis usaha yang beroperasi dengan memberikan layanan kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan. Contoh dari usaha jasa ini meliputi jasa konsultan, transportasi, laundry, advokat, per Bengkelan, restoran, konstruksi, telekomunikasi, pendidikan, dan layanan simpan pinjam.

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, memberikan penjelasan definisi masing-masing jenis usaha dimaksud. Selain itu, UMKM juga diatur secara resmi dalam Peraturan Pemerintah (PP) No. 7/2021 sehubungan dengan Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi serta Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi UMKM yang terkandung dalam PP No.7 tahun 2021 sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro merupakan bentuk usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan dalam PP.

- 2) Usaha kecil merupakan bentuk usaha ekonomi produktif yang beroperasi secara independen, dijalankan oleh individu atau badan usaha yang berdiri sendiri tanpa menjadi anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang memiliki atau terkait dengan usaha menengah atau besar dalam konteks kriteria yang telah diatur dalam Peraturan Pemerintah.
- 3) Usaha menengah merupakan jenis usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha independen yang tidak berperan sebagai anak perusahaan atau cabang dari perusahaan yang memiliki atau terkait dengan usaha kecil atau besar, serta memenuhi ketentuan yang telah diatur dalam Peraturan Pemerintah.

Berdasarkan butir 1-3 di atas, maka UMKM adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang berdiri sendiri tanpa keterkaitan sebagai divisi atau cabang dari perusahaan besar. UMKM terbagi ke dalam tiga segmen, yakni usaha mikro, kecil, dan menengah, yang masing-masing ditentukan berdasarkan modal usaha dan pendapatan tahunan. Kriteria ini memegang peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi negara, khususnya menciptakan kesempatan kerja dan mendorong pemerataan ekonomi.

2. Kriteria UMKM

Ruang Dalam UU No. 20/2008, diuraikan bahwa kriteria UMKM ditentukan berdasarkan aset bersih dan omset dari setiap usaha. Namun, dalam PP Nomor 7 Tahun 2021, klasifikasi kriteria UMKM ditetapkan berdasarkan modal yang dibutuhkan untuk mendirikan atau mendaftarkan kegiatan usaha dan hasil penjualan tahunan. Menurut Pasal 35 PP No. 7 Tahun 2021, modal usaha untuk UMKM terdiri dari:

- 1) Usaha Mikro memiliki modal usaha maksimum sebesar Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) yang tidak mencakup tanah dan bangunan tempat usaha;
- 2) Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) hingga maksimum Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) yang juga tidak mencakup tanah dan bangunan tempat usaha; dan
- 3) Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) hingga maksimum

Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Selain kriteria modal usaha, kriteria hasil penjualan tahunan juga dapat digunakan. Kriteria UMKM berdasarkan penjualan tahunan terdiri dari:

- 1) Usaha Mikro dengan batas hasil penjualan tahunan sebesar Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
- 2) Usaha Kecil dengan hasil penjualan tahunan di atas Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) hingga maksimum Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah); dan
- 3) Usaha Menengah dengan hasil penjualan tahunan di atas Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) hingga maksimum Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

PP No. 7 Tahun 2021 menetapkan karakteristik lain yang dapat digunakan. Sesuai dengan Ps. 36 (1), untuk kepentingan tertentu, kementerian atau lembaga bisa memanfaatkan kriteria seperti omzet, asil penjualan, kekayaan bersih, besaran investasi, tenaga kerja, serta insentif sesuai kriteria masing-masing sektor usaha.

C. Peran UMKM dalam Perekonomian Nasional

Peran UMKM dalam ekonomi nasional Indonesia sangat signifikan. Berikut ini beberapa peran UMKM:

1. Menciptakan Lapangan Kerja

UMKM menyediakan lapangan kerja bagi sebagian besar populasi tenaga kerja di Indonesia, berkontribusi dalam menanggulangi masalah pengangguran dengan menyerap sekitar 97% dari keseluruhan tenaga kerja di tingkat nasional (<https://djpb.kemenkeu.go.id>)

2. Berkontribusi terhadap PDB

UMKM memiliki peran signifikan dalam pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada tahun 2023, dengan memberikan kontribusi sekitar 61%, setara dengan Rp9.580 triliun. (<https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>).

3. Inovasi dan Kreativitas

UMKM sering lebih inovatif dan mampu menghasilkan produk inovatif yang memenuhi permintaan pasar domestik. UMKM memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar

dan mengembangkan solusi inovatif. Pengusaha UMKM yang berfokus pada ekonomi kreatif menggantungkan eksistensinya pada inovasi dan warisan budaya sebagai poin penjualan utama (<https://linkumkm.id/news>).

4. Pemerataan Ekonomi

Dengan keberadaan UMKM, perekonomian menjadi lebih merata, karena usaha-usaha ini tersebar di berbagai daerah, termasuk daerah terpencil. UMKM juga turut berperan dalam meningkatkan pendapatan nasional dan membangun ekosistem ekonomi yang berkelanjutan (Vinatra, 2023).

5. Penggerak Ekonomi Lokal

UMKM memberikan kontribusi dalam pengembangan ekonomi lokal dan meningkatkan daya beli masyarakat di sekitarnya (Global et al., 2024).

6. Meningkatkan Kemandirian Ekonomi

UMKM membantu masyarakat untuk mandiri secara ekonomi, mengurangi ketergantungan pada perusahaan besar. UMKM berperan penting dalam mendorong kemampuan kemandirian bagi masyarakat, khususnya dalam sektor ekonomi (Vinatra, 2023).

7. Membangun Keterampilan

Melalui UMKM, masyarakat dapat mengembangkan keterampilan dan kemampuan wirausaha, bermanfaat untuk pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. (Tarmizi & Solihin, 2025) menegaskan, program pengabdian masyarakat dapat meningkatkan keterampilan dan kompetensi UMKM.

8. Mendukung Sektor Formal

UMKM juga berperan dalam mendukung sektor formal, antara lain menjadi pemasok bahan baku atau jasa. UMKM memiliki peran vital dalam ekonomi Indonesia dengan menyerap banyak tenaga kerja (Afifah et al., 2024), meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

D. Tantangan UMKM yang Dihadapi UMKM

Kondisi UMKM sempat menurun pasca covid-19 yaitu tahun 2020-2021. Saat itu, lebih dari 48% UMKM terkendala dengan bahan baku, kehilangan pendapatan (77%), 88% UMKM kehilangan permintaan produk serta 97% kehilangan nilai aset (hasil survei *United Nations Development*

Programme dan LPEM UI). Selain dampak covid-19, umumnya kendala atau tantangan yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal atau kurangnya pendanaan dalam menjalankan usaha.

Beberapa kendala keuangan yang dihadapi UMKM:

1. Kendala pembiayaan, sebagian besar UMKM masih belum dapat menyusun laporan pembukuan dan administrasi keuangan, sehingga UMKM mengalami kesulitan dalam mengakses sumber pembiayaan formal, seperti bank dan lembaga keuangan.
2. Ketika UMKM dapat mengakses pinjaman, sering dihadapi dengan tingkat bunga yang tinggi, yang dapat membebani *cash flow* dan profitabilitas usaha.
3. Pemilik UMKM tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang manajemen keuangan, perencanaan anggaran, dan analisis laporan keuangan, yang dapat menghambat pertumbuhan usaha.
4. Kesulitan dalam mengelola arus kas menyebabkan UMKM kesulitan dalam memenuhi kewajiban finansial, untuk membayar gaji dan utang.
5. Perubahan dalam permintaan pasar dapat menyebabkan ketidakpastian pendapatan, yang berdampak pada kemampuan UMKM untuk merencanakan keuangan jangka panjang.
6. Kurangnya akses dan pemahaman terhadap teknologi keuangan dapat menghalangi UMKM untuk memanfaatkan solusi yang dapat meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas pembiayaan.
7. Proses administrasi dan regulasi yang rumit dapat menjadi beban tambahan bagi UMKM, mengalihkan fokusnya dari pengembangan usaha ke urusan kepatuhan.

E. Tujuan dan Fungsi Manajemen Keuangan UMKM

Astuty (2019:1) menyatakan bahwa “inti dari manajemen keuangan adalah mencapai tujuan yang telah ditetapkan, sehingga pemahaman tentang struktur kekayaan, keuangan, dan modal dapat diperoleh melalui pengalaman praktis”. Sehubungan dengan UMKM, manajemen keuangan UMKM memiliki tujuan terhadap keberadaannya, antara lain: untuk mengelola kas secara efisien (ketersediaan kas yang cukup untuk operasional sehari-hari), mengoptimalkan pendapatan dan mengendalikan biaya serendah mungkin, memilih sumber pembiayaan

yang tepat sesuai keperluan dan kemampuannya, mengelola risiko finansial, merencanakan serta mengelola keuangan untuk mendukung pertumbuhan usaha.

Manajemen keuangan UMKM memiliki peran dalam menentukan tujuan keuangan untuk waktu jangka waktu pendek dan panjang serta merancang strategi keuangan, memantau arus kas, mengontrol pengeluaran dan rencana keuangan, mencari sumber dana yang sesuai untuk mendukung operasional dan pertumbuhan bisnis, menggunakan data keuangan untuk membuat keputusan strategis yang dapat meningkatkan kinerja keuangan, membuat laporan keuangan yang tepat guna untuk memberikan informasi yang jelas dan terbuka mengenai situasi keuangan perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

F. Perbedaan Manajemen UMKM dan Perusahaan Besar

Setiap perusahaan memiliki karakteristik masing-masing dari tingkat kebutuhan, pangsa pasar maupun keuangan. Pada perusahaan skala besar pengelolaan keuangan akan lebih kompleks dan melibatkan banyak bagian terkait dalam pengelolaan keuangan. Hal ini tentu berbeda dengan skala UMKM yang memiliki skala operasi lebih kecil. Berbagai problematik yang muncul tidak serumit pada perusahaan besar, namun akses sumber dana atau pembiayaan lebih sulit.

Sebagai contoh, pembiayaan UMKM bersumber dari pinjaman bank atau modal usaha pribadi sedangkan perusahaan besar dapat menggunakan obligasi atau saham. UMKM lebih fokus pada kelangsungan usaha jangka pendek dan pertumbuhan yang stabil, sedangkan perusahaan besar memiliki tujuan yang lebih kompleks seperti ekspansi global atau meningkatkan nilai pemegang saham.

Beberapa perbedaan umum antara manajemen keuangan UMKM dan perusahaan besar:

1. Skala operasi, cara UMKM melakukan perencanaan keuangan dan pengelolaan kas akan berbeda dengan perusahaan besar mengingat sumber dan ketersediaan dana pada UMKM lebih terbatas.

2. Akses ke sumber dana, perusahaan besar umumnya memiliki akses lebih mudah ke sumber dana dari pasar modal atau lembaga keuangan dibandingkan dengan UMKM.
3. Manajemen risiko, perusahaan besar cenderung memiliki tim khusus untuk mengelola risiko keuangan. UMKM cenderung mengandalkan pengalaman pribadi pemilik bisnis.

Kemampuan analisis keuangan, perusahaan besar biasanya memiliki tim keuangan yang terlatih dengan kemampuan analisis keuangannya dibandingkan UMKM.

G. Rangkuman Materi

1. Pengantar UMKM dan manajemen keuangan memuat konsep dasar UMKM yang merujuk pada aturan perundungan di Indonesia, keberadaan UMKM, tantangan yang dihadapi serta pentingnya manajemen keuangan bagi UMKM.
2. Kehadiran UMKM di Indonesia signifikan terhadap perkembangan perekonomian nasional. Kontribusi yang diberikan UMKM mampu mengurangi angka pengangguran yang berdampak pada PDB.
3. Dalam menjalankan UMKM, pemilik usaha harus berperan aktif untuk mencari sumber pembiayaan. Ketersediaan dana salah satu faktor penting untuk menjaga kontinuitas usaha.
4. UMKM lebih cenderung pada kelangsungan usaha jangka pendek dengan pertumbuhan yang stabil dibandingkan perusahaan besar yang umumnya berorientasi ekspansi.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Sebutkan Apa perbedaan utama akses sumber dana antara UMKM dan perusahaan besar?
2. Mengapa manajemen risiko keuangan sering menjadi tantangan yang berbeda antara UMKM dan perusahaan besar?
3. Apa perbedaan mendasar tujuan keuangan UMKM dibandingkan dengan perusahaan besar?
4. Kendala-kendala apa saja yang sering dijumpai UMKM?

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Amiratul., Asnita., Mahmuda, Siti., & Hendra, Joni (2024). *PERAN KEWIRAUSAHA DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH*. 8(10), 358–364.
- Astuty, H. S. (2019). *Praktik Pengelolaan Keuangan Wiausaha Pemula*. Sleman: Deepublish.
- Alyas., & Rakib, M. (2017). STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH DALAM PENGUATAN EKONOMI KERAKYATAN (Studi Kasus pada Usaha Roti Maros di Kabupaten Maros). *Sosiohumaniora*, 19(2), 114–120. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v19i2.12249>
- Raju Gobal, Yohanis Tasik Allo, & Duryana. (2024). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa. *Bulletin of Community Engagement*, 4(2), 233–238. <https://doi.org/10.51278/bce.v4i2.1385>
- Parmono, A., & Zahriyah, A. (2021). Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. (*JIAI Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*), 6(2), 211–241. DOI: <https://doi.org/10.32528/jiae.v6i2.4983>
- Purwanti, L., & Fatmawati, D. S. A. (2021). The meaning of financial accounting standards for micro, small and medium entities (SAK EMKM) during the covid-19 pandemic. *Estudios de Economia Aplicada*, 39(12), 1–12. <https://doi.org/10.25115/eea.v39i12.6001>
- Republik Indonesia. (2021). Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Republik Indonesia. (2008). Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah*
- Sujarweni, V. Wiratna. (2019). *ANALISIS LAPORAN KEUANGAN Teori, Aplikasi, dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Tarmizi, A., & Solihin, A. (2025). PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DAN PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN PELAKU UMKM TENAGA KERJA MANDIRI PEMULA (TKMP), JAKARTA BARAT. *Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia SEAN (ABDIMAS SEAN)*, 3(01), 7–13. <https://doi.org/10.58471/abdimassean.v3i01.630>.

Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>

<https://djpdb.kemenkeu.go.id/kppn/curup/id/data-publikasi/artikel/2885-umkm-hebat,-perekonomian-nasional-meningkat.html>. UMKM HEBAT, PEREKONOMIAN NASIONAL MENINGKAT, 4 November 2024.

<https://avantee.co.id>. Mengenal Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Pilar Ekonomi yang Kuat.

<https://linkumkm.id/news/detail/16069/umkm-kreatif-kian-berkembang-inovasi-lokal-jadi-andalan-di-era-ekonomi-baru>. UMKM Kreatif Kian Berkembang: Inovasi Lokal Jadi Andalan di Era Ekonomi Baru, 30 April 2025.

2

KONSEP DASAR KEUANGAN UMKM

Satriawan, S.E., M.M

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI AMM

A. Pendahuluan

Manajemen keuangan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian aktivitas keuangan, seperti pengadaan dan penggunaan dana usaha, dengan tujuan untuk mencapai efisiensi, profitabilitas, dan kelangsungan hidup bisnis. Dalam konteks **Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**, manajemen keuangan menjadi fondasi penting agar usaha tetap stabil, berkembang, dan mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi.

Manajemen keuangan merupakan hal yang harus ada pada setiap organisasi baik yang bersekala besar maupun yang berskala kecil, baik organisasi profit maupun nonprofit. Karena ini menandakan suatu kebutuhan terhadap manajemen terutama terkait manajemen keuangan. Manajemen keuangan mengatur sumber-sumber penerimaan maupun sumber-sumber pengeluaran, sehingga tercatat secara rapi dan sistematis.

Untuk melihat sejauh mana kesehatan keuangan suatu usaha maka dapat dilihat dari laporan keuangan suatu usaha, terutama pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Menurut Wahlen, Baginski, & Bradshaw (2022), laporan keuangan adalah catatan formal tentang aktivitas keuangan suatu UMKM. Laporan ini memberikan gambaran lengkap tentang pendapatan, pengeluaran, aset, kewajiban, dan arus kas UMKM dalam periode waktu tertentu.

Melalui laporan keuangan, pemilik bisnis dapat menggali informasi yang diperlukan untuk menganalisis kinerja keuangan UMKM, membuat keputusan bisnis yang tepat, dan menjaga keseimbangan keuangan yang sehat. Laporan keuangan UMKM sangat penting karena memberikan

gambaran yang komprehensif tentang kesehatan keuangan bisnis. Laporan ini dapat digunakan oleh pemilik UMKM untuk memantau kinerja keuangan, mengidentifikasi tren, melacak perkembangan, dan membuat keputusan yang berdasarkan fakta. Selain itu, laporan keuangan juga dapat digunakan oleh pihak luar, seperti pemberi pinjaman, investor, atau mitra bisnis, sebagai referensi untuk menilai kelayakan keuangan dan keberlanjutan UMKM (Fridson & Alvarez, 2022).

Pengelolaan keuangan yang efektif merupakan hal yang sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia, dan pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu UMKM dalam menghadapi tantangan yang kompleks dan memperkuat daya saingnya. Pengelolaan keuangan yang baik mendorong UMKM untuk mengelola aliran kas dengan lebih efisien. Dalam pengelolaan keuangan UMKM, perencanaan anggaran yang tepat dan pemantauan terhadap pendapatan dan pengeluaran sangat penting (Anoos et al., 2020).

Dengan memiliki pemahaman yang jelas tentang sumber-sumber pendapatan dan biaya-biaya yang terkait dengan operasional UMKM, pemilik bisnis dapat mengambil keputusan yang cerdas dalam mengelola dana yang tersedia. Selain itu, pengelolaan kas yang efektif juga melibatkan pengelolaan hutang dan piutang dengan bijak, memastikan bahwa pembayaran dilakukan tepat waktu dan meminimalkan risiko terhadap likuiditas UMKM. Pengelolaan keuangan penting dalam hal membantu UMKM dalam menghadapi tantangan keuangan yang tak terduga (Hu & Kee, 2022). Kondisi ekonomi yang fluktuatif, perubahan pasar, atau situasi darurat dapat berdampak negatif pada keuangan UMKM.

Manajemen keuangan tidak hanya mencatat uang keluar-masuk, tetapi juga mencakup pengambilan keputusan strategis terkait modal, investasi, pembiayaan, dan pengendalian biaya.

B. Tujuan Manajemen Keuangan pada UMKM

Hampir sebagian besar UMKM gagal dalam pengelolaan keuangan usaha mereka, hal tersebut dikarenakan oleh kurangnya pemahaman dan pengetahuan tentang pentingnya pengelolaan keuangan suatu usaha,

banyak yang kita lihat bahwa keuangan usaha cenderung bercampur dengan keuangan rumah tangga, sehingga sulit untuk melacak pada usaha tersebut apakah memperoleh keuntungan atau rugi. Dengan memiliki tujuan keuangan yang jelas, UMKM dapat mengarahkan upaya dalam pengelolaan keuangan, mengukur kinerja keuangan, dan memperoleh kesuksesan keuangan yang berkelanjutan. Hal tersebut juga senada dengan pendapat Ulfa dan Sari (2022) yang menjelaskan bahwa rata-rata UMKM memiliki sikap keuangan yang buruk, ditandai dengan rendahnya motivasi mudah merasa puas dan merasa cukup atas kinerjanya, sehingga belum terpikirkan untuk meningkatkan kemampuannya di bidang manajemen keuangan.

Tujuan keuangan yang jelas membantu UMKM dalam mengarahkan upaya dan menciptakan fokus yang diperlukan untuk mencapai stabilitas dan pertumbuhan keuangan. Penetapan tujuan keuangan yang spesifik dan terukur memudahkan UMKM untuk mengidentifikasi area prioritas yang perlu diperhatikan dan merencanakan langkah-langkah yang tepat untuk mencapainya. Salah satu tujuan keuangan yang umum bagi UMKM adalah peningkatan pendapatan atau penjualan (Suwandi et al., 2022). Dalam mencapai tujuan ini, UMKM dapat mengembangkan strategi pemasaran yang efektif.

Alamsyahbana (2023) menjelaskan beberapa tujuan dilakukannya manajemen keuangan bagi pelaku UMKM, di antaranya:

1. Dapat membedakan antara keuangan usaha dan keuangan keluarga atau pribadi

Hal ini menjadi suatu cerita panjang bagi pelaku UMKM, dimana banyak di antara pelaku UMKM yang tidak secara tegas membedakan antara keuangan usaha dan keuangan pribadinya, maka tidak mengherankan, jika dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, pelaku UMKM tidak dapat bertahan (*resistance*) karena keuangan usahanya sering diganggu untuk kepentingan pribadi dari pemilik usaha ataupun sebaliknya. Dengan adanya manajemen keuangan yang baik, diharapkan mampu menjadi komitmen bersama bagi pelaku UMKM, agar dapat membedakan antara keuangan usaha dan keuangan keluarga ataupun pribadinya.

2. Dapat membedakan antara keuntungan dan modal usaha

Sebagai simulasi sederhana, yaitu misalnya ada seorang pelaku UMKM yang menjual kerupuk ikan dengan harga perbungkusnya senilai Rp10.000,- . Dalam 1 hari, mereka mampu menjual 100 bungkus kerupuk ikan, dengan total nilai sebesar Rp1.000.000,-. Ketika diajukan pertanyaan tentang berapakah keuntungan yang diperoleh pada hari tersebut? Jika pembaca menjawab sebesar Rp1.000.000,-, maka jawaban tersebut adalah jawaban yang keliru. Nilai tersebut adalah nilai penjualan, sedangkan keuntungan secara sederhana dirumuskan: Keuntungan = Nilai penjualan – biaya modal kerja. Oleh sebab itu, pelaku usaha perlu mengurangi terlebih dahulu dengan biaya modal kerja yang telah dilakukan, di mana biaya modal kerja tersebut mencakup biaya bahan baku (BBB), biaya tenaga kerja (BTK) dan biaya overhead pabrik (BOP). Setelah dilakukan perhitungan tersebut, baru akan terlihat jelas besarnya keuntungan yang diperoleh pelaku usaha UMKM tersebut perharinya.

3. Dapat menentukan besarnya margin keuntungan yang akan diperoleh

Jika pelaku UMKM telah menerapkan perhitungan sebagaimana rumus pada poin sebelumnya, maka pelaku UMKM sedari awal telah mengetahui besarnya modal yang diperlukan dalam memproduksi 1 satuan barang (apakah itu per bungkus, perkilo atau satuan lainnya). Setelah itu, pelaku UMKM dapat menentukan besarnya margin wajar keuntungan yang akan diperoleh dengan penjualan produk tersebut. Dalam menentukan margin keuntungan, sebenarnya tidak ada aturan baku yang ditentukan, namun beberapa aspek yang dapat diperhatikan di antaranya, yaitu menentukan objek atau pangsa pasar yang akan dituju, melakukan riset sederhana dengan melihat harga produk serupa di pasaran, memberikan nilai tambah produk dengan melengkapi merek dagang, pengurusan perizinan produk, kemasan yang menarik, serta biaya iklan yang digunakan. Dengan melakukan beberapa tahapan tersebut, dapat menjadi dasar perhitungan dalam penentuan margin keuntungan yang akan diterapkan atas produk yang akan dijual kepasaran.

4. Mampu membuat laporan keuangan minimal sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM)

Hal ini ini penting dilakukan karena pada prinsipnya, DSAK IAI telah menetapkan suatu model sederhana yang diharapkan mampu untuk diterapkan oleh pelaku UMKM di Indonesia. Di mana dalam penyusunan

laporan keuangan secara umum, setidaknya suatu entitas atau pelaku usaha harus menyusun 5 laporan keuangan, namun khusus bagi pelaku UMKM, cukup menyusun 3 laporan keuangan saja, yaitu Laporan Posisi Keuangan (yang berisi aset utang dan modal yang dimiliki), Laporan Laba Rugi (yang berisi selisih antara penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan), dan Catatan Atas Laporan Keuangan yang merupakan penjelasan bagi transaksi-transaksi yang telah dilakukan.

5. Menjadi dasar untuk memperoleh modal, baik melalui perbankan ataupun hibah yang diberikan dari instansi maupun pihak swasta terkait

Dalam memperoleh modal usaha, banyak yang terjadi selama ini bahwa pemberian modal usaha yang diperoleh oleh pelaku UMKM adalah berdasarkan jaminan aset yang dimiliki, seperti surat tanah, bangunan maupun kendaraan. Jika UMKM memang ingin naik kelas, maka tantangannya adalah bagaimana pemberi modal dapat memberikan bantuan dana berdasarkan portofolio yang dimiliki oleh usaha, yang mana dinilai dari berbagai macam rasio keuangan yang dimiliki. Oleh sebab itu, untuk memenuhi kriteria keuangan, minimal pelaku UMKM harus memiliki laporan keuangan, sehingga dengan laporan keuangan tersebut dapat menjadi tolak ukur dalam penilaian kesehatan keuangan usaha yang dijalankan. Bagi penyelenggara pemberi modal usaha sebenarnya ada cukup banyak, yang bisa berasal dari pihak pemerintah maupun swasta.

C. Prinsip-prinsip Dasar Manajemen Keuangan

Salah satu langkah yang terpenting untuk mengatasi berbagai persoalan yang dihadapi UMKM adalah pengelolaan keuangan. Awalnya manajemen keuangan dipahami hanya sebagai kegiatan menghasilkan keuntungan, namun kini manajemen keuangan dipahami sebagai kegiatan menghimpun dana, menggunakan dana, dan mengelola aset. Kasmir (2020) menjelaskan bahwa manajemen keuangan mengacu pada pengelolaan keuangan, sumber pendanaan, investasi keuangan, dan produk keuangan pada suatu perusahaan.

Konsep manajemen keuangan dapat diuraikan sebagai proses yang berawal dari perencanaan, diikuti dengan pengarahan, pemantauan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya keuangan organisasi (Wolmarans & Meintjes, 2015).

Bahasan mengenai manajemen keuangan pada UMKM telah banyak dilakukan dan menemukan hasil yang berbeda. Salah satunya penelitian (Ruscitasari et al., 2022), penelitiannya menjelaskan bahwa Para pelaku UMKM di Bantul telah mengadopsi strategi perencanaan keuangan, namun implementasi dan kontrol keuangan masih belum dilaksanakan secara efektif. Hal ini terjadi akibat keterbatasan kemampuan sumber daya manusia, minimnya waktu, dan kurangnya kesadaran mengenai manfaat penting dari manajemen keuangan bagi kelangsungan usaha. (Wardi et al., 2020) menemukan bahwa pengelolaan keuangan oleh UMKM di Kecamatan Tenayan Raya, Kota Pekanbaru, menunjukkan kinerja yang buruk terutama dalam aspek penggunaan anggaran, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian. Kondisi ini berpotensi mengancam keberlangsungan usaha karena tidak adanya jaminan stabilitas operasional dan finansial.

Agar manajemen keuangan berjalan efektif, UMKM perlu memahami dan menerapkan prinsip-prinsip berikut:

1. Memisahkan Uang Pribadi dan Uang Usaha

Dengan melakukan pengaturan manajemen keuangan yang baik dapat meminimalisir kesalahan dalam penggunaan keuangan usaha sehingga mengurangi kesalahan perhitungan dalam menilai kinerja keuangan usaha, sehingga modal yang digunakan betul-betul dapat berkerja secara optimal.

2. Menganggarkan pengeluaran dengan bijak

Pengeluaran UMKM sering terjadi kekeliruan dalam pengeluaran usaha, di mana kebutuhan yang tak terduga sering menjadi permasalahan yang berakibat pengambilan dana yang tidak terkendali, sehingga perlu dibuat perencanaan pengeluaran atau pembelanjaan.

3. Mengontrol arus kas, usahakan arus kas positif

Dengan adanya catatan proyeksi arus kas, perusahaan bisa mengetahui kapan harus mengeluarkan dana serta kapan waktunya menerima dana. Catatan ini juga berfungsi untuk mencari upaya sebelum terjadi kerugian pada keuangan perusahaan.

4. Miliki dana darurat

Perjalanan usaha sering tidak terduga dengan adanya pengeluaran-pengeluaran yang tidak terduga seperti adanya kekeliruan yang

mengakibatkan kerugian finansial, mesin produksi yang rusak dan sebagainya yang membutuhkan pembiayaan, sehingga perlunya dana cadangan untuk mengcover pengeluaran tersebut sehingga tidak mengganggu jalannya usaha.

5. Proteksi pendapatan dan tempat usaha

Keamanan usaha sangat penting bagi pelaku usaha baik dalam bentuk keamanan berusaha, keamanan dalam bertransaksi maupun keamanan dalam menyimpan uang, sehingga perlunya proteksi tersebut baik dalam bentuk mengasuransikan keuangan maupun tempat usaha sebagai langkah antisipasi terhadap kemungkinan-kemungkinan yang mungkin terjadi.

6. Diversifikasi dan ekspansi usaha

Diversifikasi adalah strategi menambah variasi produk, layanan, atau segmen pasar yang dilayani oleh usaha. Tujuannya adalah mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk atau pasar, sedangkan Ekspansi adalah strategi memperluas skala operasi usaha. Hal ini bisa mencakup peningkatan kapasitas produksi, pembukaan cabang baru, atau masuk ke wilayah baru.

D. Tantangan Arus Kas yang Sering Dihadapi UMKM

Beberapa tantangan usaha yang sering dihadapi oleh pelaku usaha terutama UMKM adalah sebagai berikut:

1. Pembayaran yang terlambat

Usaha kecil sering menghadapi masalah dari pelanggan yang terlambat membayar utang atau invoice. Hal ini menyebabkan kekosongan kas meskipun secara teknis mereka “memiliki uang” di atas kertas, sehingga berdampak terhadap: (1) Kesulitan membayar gaji, sewa, atau biaya operasional lainnya; (2) Tertundanya pembelian bahan baku atau produksi; dan (3) Potensi hubungan buruk dengan pemasok atau karyawan.

2. Kurangnya literasi keuangan

Banyak pemilik UMKM belum memiliki pengetahuan dasar tentang pengelolaan keuangan, seperti pencatatan, penganggaran, atau analisis arus kas.

Dampaknya:

- 1) Tidak bisa membedakan antara keuntungan dan kas yang tersedia.

- 2) Sulit membuat keputusan bisnis berdasarkan data keuangan.
- 3) Rentan terhadap pemborosan atau pengeluaran tidak terencana.

3. Perkiraan penjualan yang terlalu tinggi

Pemilik usaha seringkali terlalu optimis dalam memperkirakan penjualan, sehingga membuat keputusan pengeluaran (misalnya stok besar, sewa tempat lebih besar, rekrutmen) berdasarkan asumsi yang belum terbukti.

Dampaknya:

- 1) Stok menumpuk dan uang terjebak di inventaris.
- 2) Biaya operasional meningkat tanpa pemasukan yang sepadan.
- 3) Kas cepat habis dan usaha terancam gagal.

4. Tidak menyimpan cadangan kas

Banyak usaha kecil menghabiskan seluruh pemasukan untuk operasional atau ekspansi tanpa menyisakan dana darurat (cash reserve).

Dampaknya:

- 1) Tidak siap menghadapi situasi darurat (penurunan penjualan, kenaikan harga bahan baku, bencana, dll).
- 2) Ketergantungan pada pinjaman jangka pendek yang bisa berbiaya tinggi.

Tantangan arus kas yang biasa dihadapi oleh usaha kecil terkait empat poin di atas merupakan tantangan yang harus diperhatikan, sehingga akan berdampak pada usaha. Untuk mengatasi atau menghindari kemungkinan akibat dari permasalahan tersebut diperlukan upaya-upaya pencegahan atau solusi penyelesaian.

Mengelola arus kas dengan baik adalah kunci kelangsungan usaha kecil. Tantangan-tantangan di atas dapat di atasi dengan **disiplin keuangan, pencatatan yang rapi, dan pemahaman yang lebih baik tentang arus kas**. UMKM yang mampu mengelola kas dengan baik lebih tahan terhadap guncangan pasar dan lebih siap untuk bertumbuh.

E. Rangkuman Materi

1. Pengantar Manajemen keuangan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian aktivitas keuangan, seperti pengadaan dan penggunaan dana usaha, dengan tujuan untuk mencapai efisiensi, profitabilitas, dan kelangsungan hidup bisnis.

2. Manajemen keuangan tidak hanya mencatat uang keluar-masuk, tetapi juga mencakup pengambilan keputusan strategis terkait modal, investasi, pembiayaan, dan pengendalian biaya.
3. Tujuan manajemen keuangan yang jelas membantu UMKM dalam mengarahkan upaya dan menciptakan fokus yang diperlukan untuk mencapai stabilitas dan pertumbuhan keuangan termasuk di dalamnya adalah: (1) Dapat membedakan antara keuangan usaha dan keuangan keluarga atau pribadi, (2) Dapat membedakan antara keuntungan dan modal usaha, (3) Dapat menentukan besarnya margin keuntungan yang akan diperoleh, (4) Mampu membuat laporan keuangan minimal sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM), dan (5) Menjadi dasar untuk memperoleh modal, baik melalui perbankan ataupun hibah yang diberikan dari instansi maupun pihak swasta terkait.
4. Prinsip-prinsip manajemen keuangan UMKM adalah sebagai berikut: 1) Memisahkan uang pribadi dan uang usaha; 2) Menganggarkan pengeluaran dengan bijak; 3) Mengontrol arus kas - mengusahakan arus kas positif; 4) Miliki dana darurat; 5) Proteksi pendapatan dan tempat usaha, dan 6) Diversifikasi dan ekspansi usaha.
5. Dengan memahami manajemen keuangan, pelaku UMKM dapat mengurangi risiko kegagalan dalam pengelolaan manajemen maupun pengelolaan keuangan yang berimbang pada kerugian bahkan kebangkrutan usaha yang diakibatkan oleh kurangnya pengetahuan dalam mengelola anggaran.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Apa yang anda ketahui tentang manajemen keuangan UMKM?
2. Jelaskan mengapa manajemen keuangan penting bagi pelaku usaha UMKM?
3. Sebagian besar pelaku usaha UMKM kesulitan dalam mengaplikasikan manajemen keuangan, jelaskan apa faktor penyebabnya?
4. Sebut dan jelaskan tantangan arus kas yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM, serta bagaimana dampak yang terjadi bila pelaku usaha tidak mampu mengantisipasinya!

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyahbana, Muhammad Isa. (2023). *Manajemen UMKM Berkelanjutan*, Book Chapter. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Anoos, J., Ferrater-Gimena, J. A. O., Etcuban, J. O., Dinauanao, A. M., Macugay, P. J. D., & Velita, L. V. (2020). Financial management of micro, small, and medium enterprises in Cebu, Philippines. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 8(1), 53-76.
- Cecilia Ananda Br. Ginting¹ , Ruzikna² (2024) Analisis Manajemen Keuangan Pada UMKM (Studi Kasus Warung Ayam Geprek di Kelurahan Simpang Baru Kota Pekanbaru).
- Fridson, M. S., & Alvarez, F. (2022). *Financial statement analysis: a practitioner's guide*. John Wiley & Sons.
- Suwandi, S., Melinda, M., Rusbardiana, A., Dahlina, A. B., Fiyul, A. Y., Shadiq, T. F., ... & Rehutomo, J. (2022). Meningkatkan Penjualan Dengan Customer Acquisition Cost. *Eqien-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(02), 455-462.
- Kasmir. (2020). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Predana Media Grup.
- Ruscitasari, Z., Nurcahyanti, F. W., & Nasrulloh, R. S. (2022). Analisis Praktik Manajemen Keuangan UMKM di Kabupaten Bantul. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 9(4), 1375–1382. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31604/jips.v9i4.2022.1375-1382>.
- Suwandi, S., Melinda, M., Rusbardiana, A., Dahlina, A. B., Fiyul, A. Y., Shadiq, T. F., ... & Rehutomo, J. (2022). Meningkatkan Penjualan Dengan Customer Acquisition Cost. *Eqien-Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 11(02), 455-462.
- Ulfa & Sari. (2022), Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Untuk Meningkatkan Akuntabilitas Pada Usaha Gula Tebu Merah Di Dusun Setono Pundung, Desa Ngadi, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri. *Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEB)*, 2(2).

- Wardi, J., Putri, G. E., & Liviawati. (2020). Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 17(1) (56- 62).
- Wahlen, J. M., Baginski, S. P., & Bradshaw, M. (2022). *Financial Reporting, Financial Statement Analysis and Valuation*. Cengage Learning
- Wolmarans, H., & Meintjes, Q. (2015). Financial Management Practices in Successful Small and Medium Enterprises (SMEs). *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 7(1), 88-116.

3

PERENCANAAN KEUANGAN UMKM

Christina Heti Tri Rahmawati, S.T., S.E., M.Sc

UNIVERSITAS SANATA DHARMA YOGYAKARTA

A. Pendahuluan

Manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang mendominasi sektor usaha di Indonesia serta berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Tantangan yang dihadapi pelaku UMKM salah satunya masih rendahnya kemampuan untuk mengelola keuangan secara terencana dan sistematis. Oleh karena itu, perencanaan keuangan diperlukan bagi pelaku UMKM agar dapat menghindari masalah likuiditas, kesulitan modal, serta kebangkrutan usaha yang akhirnya dapat mencapai keberlanjutan dan ketahanan usaha. Perencanaan keuangan UMKM merupakan serangkaian proses membentuk strategi dalam mengelola keuangan secara efektif sehingga mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan usaha (Purwoto et al., 2025). Adapun langkah-langkah dalam penrencanaan keuangan UMKM meliputi (1) memisahkan keuangan pribadi dan usaha, (2) membuat anggaran dan mengendalikan arus kas, (3) mencatat semua transaksi usaha, serta (4) menyiapkan dana darurat dan rencana jangka panjang (Lestari et al., 2024).

B. Pengertian dan Tujuan Perencanaan Keuangan UMKM

Perencanaan keuangan UMKM adalah serangkaian proses dalam memastikan kebutuhan dana dan strategi yang dilakukan pelaku UMKM digunakan secara efisien, sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan usaha (Ikrama, 2020). Tujuan perencanaan keuangan bagi pelaku UMKM antara lain (Anshika, 2022):

1. Meminimalkan risiko kebangkrutan, sehingga pengeluaran UMKM dapat direncanakan dan mengurangi risiko kebangkrutan usaha;
2. Memastikan keberlanjutan usaha sehingga pelaku UMKM dapat mengidentifikasi risiko dan peluang di masa depan yang akhirnya mencapai ketahanan usaha dalam jangka panjang;
3. Memudahkan akses permodalan melalui pelaporan keuangan yang terencana, sehingga dapat menjadi acuan bagi pihak eksternal saat akan memberikan permodalan usaha;
4. Mengendalikan arus kas dengan melakukan pengawasan arus kas secara rutin, sehingga dapat membantu memonitor laba rugi serta meminimalisasi adanya penyelewengan dana;
5. Meningkatkan daya saing melalui pengelolaan keuangan yang tepat;
6. Membuat keputusan keuangan yang lebih tepat melalui perencanaan keuangan; serta
7. Memisahkan keuangan pribadi dan usaha, sehingga kondisi keuangan usaha dapat dinilai secara lebih tepat.

C. Komponen Perencanaan Keuangan UMKM

Komponen perencanaan keuangan dibutuhkan bagi pelaku UMKM karena dapat membantu dalam mengelola arus kas tetap positif, meminimalkan risiko keuangan, meningkatkan efisiensi modal usaha, serta menyediakan data akurat untuk pengajuan modal kepada pihak eksternal misalnya perbankan sehingga akhirnya dapat meningkatkan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang (Is et al., 2024). Adapun komponen perencanaan keuangan UMKM meliputi (Siti & Talip, 2024):

1. Perencanaan pendapatan (*revenue planning*)

Perencanaan pendapatan merupakan aktivitas memprediksi jumlah penjualan dan penerimaan kas yang akan didapatkan setiap periode tertentu sehingga dapat memastikan usaha mempunyai estimasi pendapatan. Adapun langkah-langkah dalam merencanakan pendapatan antara lain (a) menentukan pangsa penjualan berdasarkan kapasitas produksi, melihat trend permintaan, dan kondisi pasar; (b) menghitung

harga jual yang sesuai dan menguntungkan; serta (c) menganalisis faktor yang memengaruhi pendapatan misalnya perilaku konsumen.

2. Perencanaan pengeluaran (*expense planning*)

Perencanaan pengeluaran merupakan identifikasi dan pengendalian semua biaya operasional yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha sehingga memastikan biaya dapat dikendalikan dan tidak melebihi pendapatan. Adapun pengeluaran terdiri dari 2 macam yakni (a) biaya tetap (*fixed cost*) yakni biaya yang tidak berubah walaupun volume produksi berubah misalnya gaji tetap dan biaya listrik; dan (b) biaya variabel (*variable cost*) yakni biaya yang berubah disesuaikan dengan tingkat produksi misalnya biaya ongkos kirim dan komisi penjualan.

3. Perencanaan arus kas (*cash flow management*)

Perencanaan arus kas merupakan perencanaan yang digunakan untuk menjaga keseimbangan antara kas masuk dan kas keluar sehingga menghindari kekurangan kas yang dapat menghambat operasional usaha. Adapun aspek perencanaan arus kas terdiri dari (a) *cash inflow* misalnya pinjaman atau modal tambahan; (b) *cash outflow* misalnya bahan baku dan biaya operasional; serta (c) saldo kas akhir misalnya kas yang masih tersisa yang digunakan sebagai cadangan.

4. Perencanaan investasi (*investment planning*)

Perencanaan investasi merupakan perencanaan yang digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas pangsa pasar, serta menambah aset produktif sehingga memberikan nilai tambah bagi keberlanjutan usaha. Adapun langkah-langkah melakukan perencanaan investasi yakni (a) mengidentifikasi kebutuhan investasi usaha misalnya membeli kendaraan; (b) menghitung nilai investasi dan estimasi pengembalian; serta (c) menentukan sumber pembiayaan investasi usaha misalnya dari pinjaman atau laba ditahan.

5. Perencanaan modal dan pembiayaan (*capital and financing planning*)

Perencanaan modal dan pembiayaan merupakan perencanaan yang digunakan untuk memperoleh dan mengelola modal dalam mendanai kegiatan usaha sehingga usaha tidak terbebani utang. Adapun langkah-langkah dalam merencanakan modal dan pembiayaan yakni (a) menentukan struktur modal yang optimal antara modal sendiri dan modal pinjaman; (b) menilai biaya modal dan risiko keuangan usaha; serta (c)

mengatur jadwal pembayaran pinjaman dan bunga supaya tidak membebani arus kas usaha.

6. Perencanaan laba dan pertumbuhan (*profit planning*)

Perencanaan laba dan pertumbuhan merupakan serangkaian proses dalam menentukan target keuntungan yang akan dicapai pada periode waktu tertentu sehingga dapat memberikan keuntungan yang optimal dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Adapun langkah-langkah dalam merencanakan laba dan pertumbuhan yakni (a) menentukan margin keuntungan dari setiap usaha; (b) menentukan *Break Even Point* (BEP) sehingga dapat mengetahui minimal penjualan sehingga usaha tidak mengalami kerugian; serta (c) menentukan strategi dalam meningkatkan laba usaha seperti melakukan diversifikasi produk dan melakukan efisiensi biaya.

7. Perencanaan dana cadangan (*contingency and savings planning*)

Perencanaan dana cadangan merupakan perencanaan yang digunakan untuk meminimalisir risiko keuangan misalnya adanya penurunan penjualan dan kenaikan harga bahan baku sehingga dapat meningkatkan ketahanan usaha. Adapun langkah-langkah merencanakan dana cadangan yakni (a) menyisihkan sebagian laba untuk dana darurat; (b) menyimpan dana dalam bentuk tabungan usaha; serta (c) menyiapkan rencana alternatif apabila pendapatan menurun.

D. Prinsip-prinsip Perencanaan Keuangan UMKM

Perencanaan keuangan yang tepat tidak hanya membahas mengenai penyusunan anggaran usaha, namun juga didasarkan pada prinsip-prinsip dasar manajemen keuangan sehingga dapat menjamin efektivitas, meminimalisir risiko, dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Fungsi prinsip-prinsip perencanaan keuangan sebagai pedoman bagi pelaku usaha untuk mengontrol, menggunakan, dan mengevaluasi keuangan secara terukur dan sistematis. Adapun prinsip-prinsip perencanaan keuangan UMKM antara lain (Rahul et al., 2023):

1. Prinsip realistik, dimana perencanaan keuangan dibuat berdasarkan kondisi aktual usaha sehingga dapat meminimalisir ketidaksesuaian antara target dan kemampuan keuangan usaha. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip realistik dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) menyesuaikan

perencanaan dengan kemampuan modal usaha; dan (b) melakukan estimasi pendapatan dan pengeluaran yang melihat pada data historis usaha.

2. Prinsip terukur, dimana perencanaan keuangan dapat diukur dengan menggunakan indikator keuangan yang terukur sehingga membantu pelaku usaha menilai sejauh mana rencana sudah tercapai dan dapat menentukan langkah perbaikan. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip terukur dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) menentukan target numerik misalnya jumlah penjualan dan tingkat laba usaha; dan (b) menggunakan indikator terukur, sehingga memudahkan melakukan evaluasi dan pengendalian keuangan usaha.
3. Prinsip fleksibel, dimana perencanaan keuangan dengan melihat kondisi pasar dan usaha yang sering berubah karena adanya faktor eksternal misalnya harga bahan baku atau kebijakan ekonomi suatu negara sehingga pelaku usaha dapat menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip fleksibel dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) menyesuaikan ketika pendapatan tidak sesuai target yang diharapkan; dan (b) fleksibilitas yang memungkinkan pelaku usaha tetap bertahan.
4. Prinsip efisiensi, dimana pengeluaran harus memberikan manfaat maksimal untuk keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip efisiensi dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) membedakan antara pengeluaran produktif yang dapat menambah nilai usaha; dan (b) mengoptimalkan sumber daya yang terbatas sehingga mendapatkan hasil yang maksimal.
5. Prinsip konsistensi, dimana perencanaan keuangan harus dijalankan secara terukur dan berkelanjutan sehingga dapat meminimalkan risiko fluktuasi kas usaha. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip konsistensi dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) membuat rencana baik di awal usaha maupun menerapkannya dalam aktivitas harian; dan (b) melakukan evaluasi secara periodik.

6. Prinsip akuntabilitas dan transparansi, dimana perencanaan keuangan harus disertai dengan melakukan pencatatan dan pelaporan yang jelas dan dapat dipertanggungjawabkan sehingga memudahkan pelaku usaha memeroleh pembiayaan formal. Adapun langkah-langkah pelaku usaha menerapkan prinsip akuntabilitas dan transparansi dalam merencanakan keuangan usaha yakni dengan (a) mencatat secara rutin setiap pemasukan dan pengeluaran; dan (b) transparansi keuangan, sehingga meningkatkan kepercayaan pihak eksternal seperti pihak investor atau lembaga keuangan formal.
7. Prinsip berorientasi pada tujuan, dimana perencanaan keuangan harus mengarah pada pencapaian baik tujuan jangka pendek seperti menjaga likuiditas dan memenuhi kebutuhan operasional usaha serba tujuan jangka panjang usaha seperti memperluas pangsa pasar sehingga pelaku usaha dalam menyelaraskan antara strategi dan sumber daya keuangan usaha.
8. Prinsip keberlanjutan, dimana perencanaan keuangan harus berfokus pada keberlanjutan usaha dalam jangka panjang dan tidak hanya berfokus pada keuntungan jangka pendek saja.

E. Hambatan UMKM dalam Melakukan Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan merupakan aspek krusial bagi keberlanjutan usaha, namun implementasinya pelaku usaha mengalami hambatan dalam melakukan perencanaan keuangan yang efektif bagi keberlanjutan usaha. Adapun hambatan pelaku usaha dalam melakukan perencanaan keuangan UMKM antara lain (Sarika & Sonica, 2022):

1. Literasi keuangan yang masih rendah, dimana banyak pelaku usaha yang belum memahami pentingnya melakukan pencatatan transaksi, menyusun anggaran, dan melakukan proyeksi arus kas, sehingga dapat menghambat dalam membuat keputusan keuangan yang rasional dan berorientasi jangka panjang. Akibat rendahnya literasi keuangan pelaku usaha, maka tidak ada pemisahan keuangan pribadi dan usaha, melakukan keputusan keuangan berdasarkan intuisi, serta kesulitan dalam mengukur laba, rugi, serta kebutuhan modal kerja usaha.
2. Tidak adanya pencatatan keuangan yang teratur, dimana banyak pelaku usaha yang belum memiliki sistem pembukuan yang teratur

sehingga berakibat kesulitan dalam menyusun laporan keuangan, tidak dapat melakukan evaluasi terhadap kinerja keuangan, serta kesulitan memeroleh akses pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

3. Adanya keterbatasan waktu dan sumber daya manusia, dimana banyak pelaku usaha yang dikelola langsung oleh pemiliknya, sehingga berakibat pelaku usaha lebih berfokus pada operasional harian daripada melakukan perencanaan keuangan usaha dan kurangnya melakukan analisis keuangan.
4. Persepsi jika perencanaan keuangan tidak krusial, dimana banyak pelaku usaha yang beranggapan bahwa perencanaan keuangan hanya dibutuhkan untuk usaha dalam skala besar, sehingga berakibat pelaku usaha tidak memiliki target pendapatan dan laba yang jelas serta ketidakmampuan dalam menghadapi perubahan pasar yang cepat.
5. Keterbatasan modal dan akses pembiayaan, dimana banyak pelaku usaha yang memiliki hambatan modal usaha, sehingga kesulitan membuat perencanaan keuangan dalam jangka panjang karena sebagian besar dana digunakan untuk kebutuhan operasional harian yang akhirnya kesulitan mengimplementasikan rencana ekspansi produk.
6. Rendahnya pemanfaatan teknologi keuangan, dimana banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan aplikasi keuangan digital dalam mendukung pencatatan manajemen keuangan dan meningkatkan transparansi pengelolaan keuangan, sehingga berakibat pelaku usaha tidak dapat bersaing di era digital yang menuntut efisiensi biaya.
7. Tidak adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha, dimana banyak pelaku usaha masih menggabungkan keuangan rumah tangga dengan dana usaha, sehingga berakibat kesulitan mengetahui kondisi keuangan bisnis dan tidak dapat melakukan perencanaan keuangan secara tepat.
8. Kurangnya melakukan evaluasi dan pengawasan keuangan, dimana banyak pelaku usaha tidak membandingkan hasil aktual dengan rencana, sehingga berakibat melakukan kesalahan berulang tanpa melakukan perbaikan.

Adanya pengaruh faktor eksternal seperti inflasi, perubahan harga bahan baku, dan kebijakan pemerintah akan menjadi hambatan dalam melakukan perencanaan keuangan usaha, sehingga berakibat meningkatnya risiko keuangan khususnya bagi pelaku usaha dengan modal yang terbatas serta ketidakstabilan dalam biaya produksi dan harga jual.

F. Strategi Peningkatan Perencanaan Keuangan UMKM

Perencanaan keuangan yang tepat merupakan suatu fondasi krusial bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang (Kumar et al., 2024). Namun, berbagai hambatan pelaku usaha seperti rendahnya literasi keuangan, adanya keterbatasan modal, serta kurangnya pencatatan keuangan berdampak banyak pelaku usaha belum dapat melakukan pengelolaan keuangan dengan efektif. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang komprehensif untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam merencanakan keuangan baik dari aspek pengetahuan, sistem keuangan, maupun perilaku pelaku usaha.

Adapun strategi peningkatan keuangan UMKM harus mencakup aspek edukatif, teknologis, manajerial, dan kebijakan sehingga pelaku usaha mampu melakukan pengelolaan keuangan yang berkelanjutan. Strategi peningkatan perencanaan keuangan UMKM meliputi (Fahlevi et al., 2025):

1. Peningkatan literasi dan edukasi keuangan, hal ini dilakukan dengan meningkatkan pemahaman pelaku usaha terhadap konsep dasar keuangan seperti melakukan pengelolaan pendapatan, berinvestasi, dan menyusun anggaran usaha.
2. Pembiasaan pencatatan keuangan dan pembukuan sederhana, hal ini dilakukan dengan pelaku usaha membiasakan diri melakukan pencatatan seluruh transaksi secara sistematis baik dari pemasukan dan pengeluaran usaha.
3. Digitalisasi pengelolaan keuangan, hal ini dilakukan dengan pemanfaatan teknologi keuangan, sehingga dapat membantu pelaku usaha melakukan pencatatan, pembayaran, dan perencanaan keuangan secara efisien.
4. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha, hal ini dilakukan dengan membangun disiplin, sehingga pelaku usaha dapat memisahkan antara

keuangan pribadi dan usaha seperti membuat kebijakan internal mengenai pembatasan pengeluaran pribadi dari kas usaha.

5. Penyusunan anggaran dan proyeksi keuangan, hal ini dilakukan dengan pelaku usaha menyusun rencana keuangan tahunan atau triwulan meliputi target penjualan, estimasi biaya, dan melakukan proyeksi laba, sehingga dapat mengendalikan pengeluaran dan memastikan penggunaan dana sesuai skala prioritas.
6. Pengelolaan arus kas, hal ini dilakukan dengan pelaku usaha memastikan usahanya memiliki kecukupan likuiditas dalam memenuhi kebutuhan operasional jangka pendek dan investasi jangka panjang.
7. Peningkatan akses pembiayaan dan modal, hal ini dilakukan dengan pelaku usaha menjalankan perencanaan keuangan yang lebih terarah sehingga dapat merealisasikan rencana usaha jangka panjang seperti mengajukan pembiayaan ke lembaga keuangan formal.
8. Evaluasi dan pengawasan berkala, hal ini dilakukan untuk menilai apakah rencana keuangan usaha berjalan sesuai tujuan atau tidak, sehingga pelaku usaha dapat memperbaiki kesalahan dan mengidentifikasi peluang efisiensi baru.

G. Rangkuman Materi

1. Perencanaan keuangan merupakan aspek penting bagi keberlangsungan UMKM karena dapat membantu pelaku usaha menghindari masalah likuiditas, kesulitan modal, hingga risiko kebangkrutan. Dengan perencanaan yang baik, UMKM dapat menjaga keberlanjutan usaha sekaligus mendorong pertumbuhan jangka panjang. Perencanaan keuangan sendiri dipahami sebagai proses menentukan kebutuhan dana serta strategi penggunaannya secara efisien agar usaha dapat berkembang secara optimal.
2. Tujuan utama perencanaan keuangan adalah meminimalkan risiko kebangkrutan, memastikan keberlanjutan usaha, memudahkan akses permodalan, mengendalikan arus kas, serta meningkatkan daya saing. Selain itu, perencanaan keuangan juga membantu pemilik usaha mengambil keputusan yang lebih tepat dan memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha sehingga kondisi finansial bisnis lebih jelas terlihat.

3. Dalam praktiknya, terdapat beberapa komponen penting perencanaan keuangan UMKM. Pertama, perencanaan pendapatan, yaitu memperkirakan penjualan dan penerimaan kas setiap periode. Kedua, perencanaan pengeluaran yang mencakup biaya tetap dan variabel. Ketiga, perencanaan arus kas untuk menjaga keseimbangan kas masuk dan keluar. Keempat, perencanaan investasi untuk menambah aset produktif dan memperluas pasar. Kelima, perencanaan modal dan pembiayaan agar struktur modal usaha tetap sehat. Keenam, perencanaan laba dan pertumbuhan yang berfokus pada target keuntungan serta strategi peningkatannya. Terakhir, perencanaan dana cadangan sebagai upaya mengantisipasi risiko usaha.
4. Agar perencanaan keuangan berjalan efektif, UMKM perlu menerapkan sejumlah prinsip dasar, antara lain realistik, terukur, fleksibel, efisien, konsisten, transparan, berorientasi tujuan, dan berkelanjutan. Prinsip-prinsip ini menjadi pedoman dalam mengatur, menggunakan, serta mengevaluasi keuangan secara terukur sehingga usaha lebih tahan terhadap perubahan pasar.
5. Implementasi perencanaan keuangan UMKM masih menghadapi sejumlah hambatan. Rendahnya literasi keuangan, pencatatan yang tidak teratur, keterbatasan SDM, serta anggapan bahwa perencanaan hanya penting bagi usaha besar membuat banyak pelaku UMKM abai terhadap pengelolaan finansial. Hambatan lain seperti keterbatasan modal, rendahnya pemanfaatan teknologi digital, tidak adanya pemisahan keuangan pribadi-usaha, lemahnya evaluasi, hingga faktor eksternal seperti inflasi juga memperberat kondisi tersebut.
6. Diperlukan strategi peningkatan perencanaan keuangan UMKM. Strategi ini mencakup peningkatan literasi dan edukasi keuangan, pembiasaan pencatatan dan pembukuan sederhana, pemanfaatan teknologi digital, disiplin dalam memisahkan keuangan pribadi dan usaha, penyusunan anggaran serta proyeksi keuangan, pengelolaan arus kas yang tepat, peningkatan akses pembiayaan formal, hingga evaluasi dan pengawasan secara berkala. Dengan langkah-langkah tersebut, UMKM dapat memperkuat ketahanan usaha sekaligus meningkatkan daya saing di tengah perubahan lingkungan bisnis yang dinamis.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan pengertian perencanaan keuangan UMKM menurut pendapat Anda dan uraikan mengapa perencanaan keuangan sangat penting bagi keberlanjutan UMKM.
2. Sebutkan dan jelaskan secara rinci komponen-komponen utama dalam perencanaan keuangan UMKM, serta berikan contoh penerapan nyata dalam konteks usaha kecil.
3. Jelaskan prinsip-prinsip yang perlu diterapkan dalam perencanaan keuangan UMKM agar usaha dapat berkembang secara sehat dan berkelanjutan serta tampilkan contoh penerapan setiap prinsip tersebut.
4. Uraikan hambatan-hambatan yang sering dihadapi pelaku UMKM dalam membuat dan menerapkan perencanaan keuangan. Jelaskan pula dampak yang mungkin timbul jika hambatan tersebut tidak diatasi!
5. Jelaskan strategi atau langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM, pemerintah, maupun lembaga keuangan untuk meningkatkan kemampuan dan kesadaran pelaku UMKM dalam membuat perencanaan keuangan.
6. Sebuah UMKM di bidang kuliner memiliki omset tinggi setiap bulan, namun sering mengalami kekurangan kas saat akhir bulan. Setelah ditelusuri, diketahui pemilik usaha tidak mencatat pengeluaran secara detail dan tidak memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha.
 - Identifikasi kesalahan utama dalam pengelolaan keuangan tersebut.
 - Jelaskan bagaimana perencanaan keuangan yang baik dapat membantu pemilik usaha memperbaiki situasi tersebut.
 - Rancang langkah-langkah sederhana perencanaan keuangan yang bisa diterapkan.
7. Jelaskan hubungan antara tingkat literasi keuangan pelaku UMKM dengan kemampuan mereka dalam membuat perencanaan keuangan. Berikan contoh nyata atau hasil penelitian yang mendukung penjelasan Saudara.

8. Uraikan pendapat Saudara, bagaimana perencanaan keuangan dapat berperan dalam meningkatkan ketahanan usaha UMKM di tengah situasi ekonomi yang tidak stabil (misalnya saat pandemi atau inflasi tinggi).
9. Jelaskan bagaimana UMKM dapat mengevaluasi efektivitas perencanaan keuangan yang telah dibuat. Sebutkan indikator apa saja yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan rencana keuangan tersebut.
10. Jelaskan bagaimana penggunaan teknologi digital dapat membantu pelaku UMKM dalam melakukan perencanaan keuangan yang lebih efisien dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anshika, A.S. (2022). Financial Literacy of Entrepreneurs: A Systematic Review. *Managerial Finance*, 48(9-10): 1352–1371. <https://doi.org/10.1108/MF-06-2021-0260>
- Fahlevi, M., Aziz, A.L., Aljuaid, M.; Saniuk, S., & Grabowska, S. (2025). Seasonal Income Effects on Financial Awareness, Capability, and Risky Behavior in Agro-Industrial MSMEs in East Java. *Agriculture*, 15, 709. <https://doi.org/10.3390/agriculture15070709>
- Ikrama, S. (2020). An Empirical Study on the Performance of Micro and Small Enterprises and the Financial Planning Managerial Practices. *SEDME (Small Enterprises Development, Management & Extension Journal)*, 46(4): 248-255. <https://doi.org/10.1177/0970846419894755>
- Is, R., Kiv, S., & Hungund, S. (2024). MSME/SME Financial Literacy: A Systematic Literature Review and Bibliometric Analysis. *Journal of the Knowledge Economy*, 11(1): 25-41. <https://doi.org/10.1007/s13132-024-02472-0>
- Kumar, P., Chandra, A., Shivani, S., & Pillai, V. (2024). Evaluating the impact of digital and financial literacy on MSME performance. *Journal of the International Council for Small Business*, 6(2), 284–296. <https://doi.org/10.1080/26437015.2024.2405548>

- Lestari, N.S., Rosman, D., & Triana, I. (2024). Analyzing the Effect of Innovation and Strategic Planning on MSME Performance, Utilizing Technology Adoption as a Moderator. *Procedia Computer Science*, 2(1): 500-507. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2024.10.276>
- Purwoto, L., Rahmawati, C.H.T., Rahayu, T., & Abhedenanda, E.A.S. (2025). Digital Financial Literacy and Entrepreneurial Resilience of Women Entrepreneurs: A Moderated Model of Overconfidence. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, 1(2): 1-25. <https://doi.org/10.28934/jwee25.12.pp1-25>
- Rahul S., Nitasha, H., Abhishek, B., Akul, V., & Adityanesh, S. (2023). Exploring “What,” “Why” and “How” of Resilience in MSME Sector: A m-TISM Approach. *Benchmarking: An International Journal*, 30(6): 1884–1911. <https://doi.org/10.1108/BIJ-11-2021-0682>
- Sarika, S., & Sonica, R. (2022). Entrepreneurial Resilience and Self-Efficacy during Global Crisis: Study of Small Businesses in A Developing Economy. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14(6): 1369–1386. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2021-0123>
- Siti, N.S., & Talip, S.W. (2024). Influence of Human Capital and Social Capital on MSME Access to Finance: Assessing The Mediating Role of Financial Literacy. *International Journal of Bank Marketing*, 42(3): 458–485. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2023-0214>
- .

4

PENCATATAN DAN PEMBUKUAN

Emi Boki, S.E., M.Ak
UNIVERSITAS PATTIMURA

A. Pendahuluan

Manajemen Pencatatan dan pembukuan merupakan elemen fundamental dalam pengelolaan keuangan, khususnya bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Banyak UMKM mengalami stagnasi atau bahkan kegagalan bukan karena kurangnya permintaan pasar, tetapi karena lemahnya kemampuan dalam mencatat dan mengelola transaksi keuangan secara sistematis. Tanpa pencatatan yang baik, pelaku usaha akan kesulitan menilai kinerja usahanya, menentukan strategi penjualan, menghitung kewajiban, serta mengelola kas dan persediaan.

Kurangnya pencatatan keuangan yang akurat menjadi salah satu penyebab utama mengapa banyak UMKM tidak mampu bertahan dalam jangka panjang dan sulit mengakses pembiayaan formal (World Bank, 2020). Sistem pembukuan yang sederhana namun konsisten dapat menjadi alat penting dalam menciptakan transparansi dan akuntabilitas dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Dalam era digital seperti saat ini, banyak solusi teknologi telah dikembangkan untuk mendukung pencatatan keuangan secara praktis dan efisien, bahkan untuk pelaku usaha tanpa latar belakang akuntansi. OECD (2022) mencatat bahwa adopsi teknologi pembukuan digital oleh UMKM berkontribusi signifikan terhadap peningkatan efisiensi operasional dan kelayakan kredit usaha kecil. Namun demikian, tantangan seperti rendahnya literasi digital dan minimnya pelatihan teknis masih menjadi penghambat.

Sistem pembukuan yang baik merupakan elemen penting dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan usaha, khususnya bagi pelaku Usaha

Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui pencatatan keuangan yang tertib dan terstruktur, pelaku usaha dapat mengetahui kondisi keuangan usahanya secara menyeluruh, seperti besar pemasukan dan pengeluaran, tingkat keuntungan, serta kebutuhan modal kerja. Dengan informasi tersebut, pengambilan keputusan usaha menjadi lebih tepat sasaran dan berbasis data. Edukasi pembukuan sederhana mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dalam memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta mempermudah mereka dalam mencatat dan mengelola transaksi keuangan secara mandiri (Sopiah *et al.* 2022). Hal ini sejalan dengan adanya Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM) yang membantu pelaku UMKM menyusun laporan keuangan yang lebih sistematis, sehingga mendukung kelayakan usaha dan meningkatkan kepercayaan pihak eksternal, termasuk lembaga keuangan. Oleh karena itu, penerapan sistem pembukuan yang baik perlu didorong sejak dini sebagai fondasi pengelolaan usaha yang sehat dan berkebelanjutan (Dwijayanti, 2020).

Bab ini akan membahas secara rinci mengenai sistem pencatatan keuangan yang relevan untuk UMKM, jenis buku yang diperlukan, prinsip-prinsip akuntansi sederhana, teknologi digital dalam pembukuan, serta kesalahan umum yang sering terjadi dalam praktik pencatatan usaha kecil. Tujuannya adalah agar pelaku UMKM memiliki pemahaman dan kemampuan dasar yang memadai untuk mengelola keuangan secara sehat dan profesional.

B. Sistem Pencatatan Keuangan UMKM

Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pencatatan keuangan sering kali dianggap tidak terlalu penting, terutama ketika usaha masih dijalankan secara sederhana atau berbasis keluarga. Namun, pencatatan yang baik bukan hanya sekadar formalitas administratif, melainkan fondasi utama dalam pengambilan keputusan usaha yang rasional dan terukur. Tanpa pencatatan, pelaku usaha akan kesulitan menilai kinerja usahanya, mengelola arus kas, dan bahkan memahami apakah mereka benar-benar memperoleh keuntungan.

Secara umum, terdapat dua pendekatan utama dalam sistem pencatatan keuangan, yaitu sistem pencatatan satu entri (single-entry system) dan dua entri (double-entry system). Sistem satu entri banyak

digunakan oleh UMKM yang skalanya masih kecil karena lebih sederhana, cukup mencatat pemasukan dan pengeluaran kas tanpa mencatat akun lawan dari setiap transaksi. Sementara itu, sistem dua entri mencatat setiap transaksi dalam bentuk debit dan kredit yang saling mengimbangi, sehingga dapat menyajikan informasi yang lebih lengkap dan akurat, seperti neraca dan laporan laba rugi (Atrill & McLaney, 2021).

Pemilihan sistem pencatatan yang digunakan sangat bergantung pada kapasitas usaha dan kemampuan pengelolanya. UMKM tidak harus langsung menggunakan metode pencatatan kompleks, namun hal yang paling penting adalah konsistensi dan keteraturan dalam mencatat setiap transaksi. Pencatatan yang sederhana, asalkan dilakukan secara rutin dan jujur, akan jauh lebih bermanfaat daripada sistem canggih yang tidak diterapkan dengan baik. World Bank (2020) melaporkan bahwa rendahnya kualitas pencatatan keuangan menjadi salah satu alasan utama mengapa UMKM di negara berkembang gagal memperoleh akses pendanaan dari lembaga keuangan formal. Ini juga terjadi di Indonesia. Menurut Badan Pusat Statistik, lebih dari 60% UMKM di Indonesia belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang memadai, dan sebagian besar masih mencampur keuangan pribadi dengan keuangan usaha, yang menyebabkan kebingungan saat menyusun laporan atau mengelola modal (BPS, 2022).

Penerapan pencatatan sederhana berbasis digital seperti aplikasi keuangan (misalnya BukuWarung atau Akuntansi UKM) mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap posisi keuangan usaha mereka (Wibowo dan Setiawan, 2021). Aplikasi tersebut membantu pelaku usaha dalam mencatat transaksi harian, menghitung laba rugi, hingga membuat laporan yang bisa digunakan untuk mengajukan pinjaman. OECD (2022) juga mendukung digitalisasi pencatatan keuangan UMKM sebagai strategi adaptif pasca-pandemi, karena teknologi ini tidak hanya membantu pelaku usaha mencatat transaksi, tetapi juga menyimpan data secara aman, mengurangi risiko kehilangan catatan, serta memberikan analisis otomatis.

Dengan semakin terbukanya akses terhadap pelatihan, literasi keuangan, dan aplikasi pencatatan digital yang mudah digunakan, UMKM memiliki peluang besar untuk memperbaiki sistem pengelolaan keuangan mereka. Namun kuncinya tetap terletak pada kemauan untuk disiplin

mencatat, membedakan keuangan pribadi dan usaha, serta belajar secara bertahap dalam memahami arti penting pembukuan.

C. Buku Kas, Buku Piutang, dan Buku Persediaan

Sebagian besar pelaku UMKM masih menganggap pencatatan keuangan sebagai hal yang rumit atau tidak mendesak. Padahal, seiring dengan perkembangan usaha, pencatatan menjadi sangat penting agar pemilik usaha dapat mengetahui kondisi keuangan secara akurat. Setidaknya, ada tiga jenis buku utama yang perlu dimiliki oleh pelaku UMKM, yaitu **Buku Kas, Buku Piutang, dan Buku Persediaan**. Ketiga buku ini adalah fondasi dasar dalam mengelola keuangan usaha dengan rapi dan bertanggung jawab.

1. Buku Kas

Buku kas mencatat semua uang yang masuk dan keluar dari usaha. Artinya, setiap kali ada penjualan, modal masuk, pembayaran tagihan, atau pengeluaran operasional, semuanya perlu dicatat dalam buku kas. Hal ini membantu pelaku usaha untuk mengetahui posisi keuangan harian hingga bulanan.

Pengelolaan kas merupakan elemen inti dari sistem akuntansi keuangan karena arus kas yang baik mencerminkan kesehatan keuangan bisnis (Atrill & McLaney, 2021). Pencatatan kas yang sistematis dapat mencegah kekurangan likuiditas yang bisa berakibat fatal. Selain itu, pemilik UMKM yang memiliki keterampilan dasar akuntansi, seperti pencatatan kas, memiliki peluang lebih besar untuk mengendalikan usaha dan meningkatkan profitabilitas (Setyawati & Hermawan, 2024).

2. Buku Piutang

Pengeluaran Penjualan secara kredit sering dilakukan untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan, tetapi jika tidak dicatat dengan benar, bisa menjadi masalah besar. Buku piutang berfungsi untuk mencatat siapa saja pelanggan yang masih memiliki utang, berapa besar tagihan yang harus dibayar, kapan batas waktu pembayarannya, dan apakah utang tersebut sudah dilunasi atau belum.

Banyak UMKM mengalami kesulitan arus kas karena piutang tidak dikelola dengan baik. Padahal, hanya dengan mencatat piutang secara sederhana, pelaku usaha bisa menagih tepat waktu dan menghindari kerugian akibat keterlambatan pembayaran (Rajput et al., 2022). Dalam

buku *Financial Accounting for Decision Makers*, Dyson dan Franklin (2020) menekankan bahwa piutang usaha harus dipantau secara rutin karena berpengaruh langsung terhadap pendapatan dan perputaran kas. Buku piutang juga berfungsi sebagai dokumentasi penting jika suatu saat terjadi konflik dengan pelanggan (Adela et al., 2024).

3. Buku Persediaan

Buku persediaan digunakan untuk mencatat semua jenis barang yang dimiliki pelaku usaha, mulai dari bahan baku, barang dagangan, hingga produk jadi. Dengan mencatat secara teratur, pelaku usaha bisa mengetahui kapan stok barang mulai habis atau berlebihan, sehingga bisa mencegah kerugian akibat pemborosan.

Pencatatan persediaan membantu pelaku usaha menghitung harga pokok penjualan (HPP) dan menyesuaikan strategi produksi maupun penjualan (Wahyuni, 2023). Sementara itu pencatatan stok barang merupakan bagian penting dari sistem akuntansi karena menyangkut nilai aset dan efisiensi operasional (*Introduction to Accounting* oleh Marriott dan Oldroyd, 2019). UMKM yang menggunakan alat pencatatan persediaan digital mampu memantau stok secara real-time dan mengurangi kesalahan input manual yang sering terjadi dalam pencatatan secara manual.

D. Prinsip Akuntansi Sederhana

Banyak pelaku UMKM mengira bahwa akuntansi hanya bisa dilakukan oleh mereka yang belajar keuangan atau akuntan profesional. Padahal, prinsip-prinsip dasar akuntansi sebenarnya cukup logis dan bisa dipahami siapa saja jika disampaikan dengan bahasa yang sederhana dan kontekstual. Prinsip-prinsip ini menjadi pegangan agar pencatatan keuangan dilakukan secara konsisten, jujur, dan bisa dipercaya. Berikut adalah tabel sepuluh prinsip dasar akuntansi yang disederhanakan untuk pelaku UMKM:

Tabel 4.1. Sepuluh Prinsip Dasar Akuntansi yang Disederhanakan

No.	Prinsip Akuntansi	Penjelasan Sederhana
1.	Entitas Ekonomi	Uang usaha dan uang pribadi harus dipisahkan agar keuntungan usaha terlihat jelas.
2.	Kesinambungan Usaha	Anggap usaha akan terus berjalan, jadi pencatatan harus dilakukan secara berkelanjutan.
3.	Pengukuran dengan Nilai Uang	Semua transaksi harus dicatat dalam bentuk uang, termasuk barter atau sumbangan.
4.	Biaya Historis	Barang/aset dicatat berdasarkan harga saat dibeli, bukan harga pasar saat ini.
5.	Realisasi Pendapatan	Pendapatan dicatat saat barang/jasa diserahkan, meskipun pembayaran belum diterima.
6.	Penandingan (<i>Matching</i>)	Pendapatan harus dicatat bersama biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkannya.
7.	Konsistensi	Cara pencatatan harus digunakan secara sama dari waktu ke waktu agar hasilnya bisa dibandingkan.
8.	Materialitas	Fokus pada mencatat hal-hal penting yang berdampak ke keuangan usaha.
9.	Konservatisme (Kehati-hatian)	Jangan terlalu optimis. Catat pendapatan secara realistik dan biaya secara penuh.
10.	Pengungkapan Penuh (<i>Full Disclosure</i>)	Informasi penting seperti utang besar atau kerugian barang tetap harus dicatat.

E. Teknologi Pembukuan Digital

Di era digital seperti sekarang, pencatatan keuangan tidak harus lagi dilakukan secara manual menggunakan buku tulis atau kertas. Pelaku UMKM kini bisa memanfaatkan berbagai teknologi pembukuan digital untuk mencatat pemasukan, pengeluaran, piutang, hingga persediaan dengan lebih cepat, rapi, dan akurat. Teknologi ini bukan hanya mempermudah proses pencatatan, tapi juga membantu pemilik usaha membuat laporan keuangan secara otomatis, bahkan tanpa latar belakang akuntansi.

1. Manfaat Penggunaan Teknologi Pembukuan Digital

Teknologi pembukuan digital menawarkan banyak keuntungan bagi pelaku usaha kecil:

- a. Efisiensi waktu dan tenaga: Data cukup diinput sekali, dan sistem akan menghitung, mengelompokkan, bahkan menyusun laporan keuangan secara otomatis.
- b. Mengurangi kesalahan pencatatan: Aplikasi pembukuan memiliki sistem validasi otomatis yang membantu mencegah kesalahan hitung atau salah ketik.
- c. Akses real-time: Pelaku usaha bisa memantau keuangan kapan saja melalui ponsel atau komputer.
- d. Mudah diaudit atau diajukan ke lembaga keuangan: Banyak aplikasi menyediakan fitur ekspor laporan, yang berguna saat mengajukan pinjaman atau laporan pajak.

UMKM yang beralih ke pembukuan digital mampu meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya administrasi. Mereka juga lebih siap menghadapi kebutuhan pelaporan resmi dari lembaga keuangan atau pemerintah.

2. Contoh Aplikasi Pembukuan Digital

Beberapa aplikasi pembukuan digital yang populer dan mudah digunakan oleh UMKM antara lain:

a. Aplikasi lokal Indonesia:

BukuWarung, BukuKas, Jurnal.id, dan Akuntansi UKM : Banyak pelaku usaha kecil dan menengah di Indonesia memilih aplikasi-aplikasi ini karena

tampilannya mudah dipahami, bisa diakses melalui ponsel, dan tersedia dalam versi gratis.

b. Aplikasi internasional:

Wave Accounting, QuickBooks, Zoho Books, dan Xero : Cocok digunakan oleh UMKM yang memiliki usaha online atau bekerja sama dengan mitra dari luar negeri.

Penggunaan aplikasi seperti QuickBooks dan Wave Accounting oleh UMKM di India berhasil meningkatkan transparansi dan pengendalian keuangan, bahkan pada usaha mikro (Rajput *et al.* 2022).

3. Tantangan dan Solusi

Meski teknologi ini memudahkan, tidak semua pelaku usaha langsung bisa menggunakannya.

Beberapa tantangan yang sering muncul adalah:

a. Tantangan: Kurangnya literasi digital.

Banyak pelaku UMKM belum terbiasa menggunakan aplikasi, terutama yang berbasis ponsel atau komputer. Mereka kesulitan memahami cara kerja aplikasi akuntansi atau bahkan belum memiliki perangkat yang memadai. Rendahnya pemahaman teknologi di kalangan UMKM menjadi salah satu penghambat utama dalam adopsi sistem akuntansi digital. Mereka cenderung merasa teknologi hanya cocok untuk usaha besar, padahal sebenarnya banyak aplikasi dirancang untuk usaha kecil dengan tampilan yang sederhana (Wahyuni, 2023).

Solusi:

Pemerintah dan lembaga pendamping UMKM dapat memberikan pelatihan literasi digital yang praktis dan berbasis kebutuhan sehari-hari. Pendekatannya bisa bertahap, dimulai dari fitur-fitur dasar seperti pencatatan kas harian.

b. Tantangan: Kekhawatiran terhadap keamanan data.

Pelaku usaha masih ragu menyimpan informasi keuangan secara digital karena khawatir datanya hilang, disalahgunakan, atau diretas. Mereka lebih percaya menyimpan catatan secara fisik (kertas atau tulisan tangan).

Isu keamanan data adalah salah satu alasan mengapa sebagian UMKM enggan menggunakan sistem digital. Kekhawatiran ini

muncul karena kurangnya informasi tentang sistem enkripsi atau perlindungan data yang sebenarnya sudah tersedia di banyak platform (Zulkipli *et al.* 2025).

Solusi:

Pelaku usaha perlu diberi pemahaman bahwa banyak aplikasi akuntansi saat ini telah menggunakan sistem keamanan berlapis seperti cloud storage dengan enkripsi, backup otomatis, dan autentikasi dua langkah. Edukasi tentang hal seperti ini dapat meningkatkan kepercayaan pelaku usaha saat ini.

c. Tantangan: Aplikasi dianggap terlalu rumit atau tidak ramah pengguna.

Beberapa pengguna pemula merasa aplikasi pembukuan terlalu kompleks, penuh istilah akuntansi yang asing, atau tampilannya membingungkan. Hal ini membuat mereka enggan untuk mulai mencoba.

Berdasarkan laporan dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023), banyak pelaku UMKM yang akhirnya berhenti menggunakan aplikasi pembukuan digital karena merasa tampilan dan cara kerjanya terlalu rumit. Mereka menilai aplikasi tersebut belum benar-benar sesuai dengan kebutuhan mereka yang sederhana dalam menjalankan usaha sehari-hari.

Solusi:

Pilih aplikasi yang memang dirancang untuk UMKM, seperti BukuWarung, *QuickBooks Simple Start*, atau *Jurnal.id*. Aplikasi-aplikasi ini dirancang agar mudah digunakan, dengan panduan yang singkat, fitur yang secara otomatis mengelompokkan transaksi, dan tampilan yang sederhana sehingga nyaman bagi pengguna, bahkan bagi yang baru pertama kali mencoba. Disarankan juga untuk mencoba versi gratis terlebih dahulu sebelum beralih ke fitur lanjutan

d. Tantangan: Keterbatasan akses internet dan perangkat.

Tidak semua wilayah memiliki akses internet yang stabil, dan tidak semua pelaku usaha memiliki smartphone atau komputer yang mendukung aplikasi digital.

Keterbatasan infrastruktur digital di daerah pedesaan menjadi penghambat utama transformasi digital UMKM, terutama di negara berkembang (Rajput *et al.* 2022).

Solusi:

Pilihlah aplikasi yang tetap bisa digunakan meskipun tidak terhubung ke internet, sehingga pencatatan tetap bisa dilakukan kapan saja dan di mana saja., seperti BukuWarung atau Catatan Keuangan Harian, Pelaku usaha juga bisa mencatat di Excel sederhana sebagai langkah awal.

F. Kesalahan Umum dalam Pembukuan UMKM

Membuat pembukuan yang rapi dan benar bukanlah perkara mudah, apalagi bagi pelaku usaha mikro dan kecil yang sehari-harinya disibukkan oleh operasional usahanya. Tak sedikit dari mereka yang merasa cukup hanya dengan mengingat pemasukan dan pengeluaran, atau mencatatnya sekilas di kertas seadanya. Padahal, tanpa pencatatan yang benar, pelaku usaha akan kesulitan memahami kondisi keuangan bisnisnya secara menyeluruh.

Ada sejumlah kesalahan yang sering dilakukan UMKM dalam mengelola pembukuan mereka. Beberapa di antaranya mungkin terlihat sepele, tetapi bisa berdampak besar terhadap kelangsungan dan perkembangan usaha.

1. Mencampur Keuangan Pribadi dan Usaha

Banyak pemilik usaha masih menggunakan satu dompet atau rekening yang sama untuk keperluan pribadi dan bisnis. Ketika uang dari penjualan dipakai untuk kebutuhan rumah tangga, lalu hasilnya tidak dicatat dengan jelas, maka akan sulit mengetahui apakah usahanya benar-benar untung atau rugi. Praktik ini menjadi penyebab umum kegagalan pelaporan keuangan yang akurat di kalangan UMKM (Wahyuni, 2023).

2. Tidak Mencatat Secara Rutin

Menunda pencatatan transaksi hingga beberapa hari bahkan berminggu-minggu bisa menyebabkan banyak data hilang atau terlupakan. Keterlambatan pencatatan menjadi pemicu utama kesalahan pembukuan di sektor usaha kecil, terutama karena banyak transaksi dilakukan secara tunai dan tidak disimpan bukti tertulisnya.

3. Tidak Menyimpan Bukti Transaksi

Struk belanja, nota pembelian, atau faktur penjualan sering kali tidak dianggap penting dan dibuang begitu saja. Padahal, bukti transaksi diperlukan untuk mencocokkan catatan keuangan dan mempertanggungjawabkannya bila dibutuhkan. Pentingnya membangun kebiasaan menyimpan bukti transaksi baik secara fisik maupun digital sebagai bagian dari praktik akuntansi yang sehat (Zulkipli et al., 2025).

4. Mencatat Pendapatan Tanpa Memperhitungkan Arus Kas

Tidak sedikit pelaku usaha yang langsung mencatat pendapatan saat ada penjualan, meskipun uangnya belum benar-benar diterima, misalnya pada transaksi kredit. Hal ini membuat catatan terlihat lebih besar daripada kas yang sebenarnya tersedia. Kekeliruan ini kerap menimbulkan krisis likuiditas karena pelaku usaha mengira keuangannya baik-baik saja padahal tidak memiliki cukup uang tunai untuk menutup operasional.

5. Tidak Menyusun Laporan Keuangan Sederhana

Meskipun telah mencatat pemasukan dan pengeluaran, banyak pelaku UMKM yang tidak merangkum datanya ke dalam bentuk laporan seperti laba rugi, neraca, atau arus kas. Tanpa laporan ini, sulit bagi pemilik usaha untuk menilai perkembangan bisnisnya. Laporan keuangan, walaupun sederhana, tetap penting sebagai dasar dalam mengambil keputusan usaha yang lebih tepat dan terencana (Dyson & Franklin, 2020).

G. Rangkuman Materi

1. Bagi banyak pelaku UMKM, urusan pencatatan keuangan sering kali terasa rumit dan menyita waktu. Padahal, pembukuan yang rapi justru bisa menjadi kunci utama untuk menjaga kelangsungan usaha. Memahami pencatatan keuangan tidak harus selalu rumit, asalkan dilakukan secara konsisten, jujur, dan mengikuti prinsip-prinsip dasar yang sederhana.
2. Pelaku usaha perlu tahu bahwa setiap pemasukan dan pengeluaran, sekecil apapun, sebaiknya dicatat dengan baik.
3. Buku kas mencatat arus keluar-masuk uang tunai, buku piutang mencatat siapa saja yang masih berutang pada usaha, dan buku persediaan membantu pemilik usaha mengetahui kondisi stok barang.

Dengan ketiga buku ini saja, sebenarnya pelaku usaha sudah bisa memiliki gambaran cukup jelas tentang posisi keuangan usahanya.

4. Memahami prinsip-prinsip akuntansi dasar: Misalnya, 1) memisahkan uang pribadi dan uang usaha, 2) mencatat secara konsisten, 3) bersikap hati-hati dalam mencatat pendapatan, serta 4) menyusun laporan sederhana secara rutin.
5. Banyak aplikasi pembukuan kini dibuat khusus untuk UMKM, dengan tampilan yang sederhana, bisa digunakan lewat ponsel, dan bahkan tersedia gratis. Teknologi ini membantu usaha mencatat lebih cepat dan akurat, serta menyusun laporan keuangan otomatis tanpa harus menguasai teori akuntansi terlebih dahulu.
6. Kesalahan-kesalahan umum seperti mencampur uang pribadi dan usaha, malas mencatat, atau mengabaikan bukti transaksi sering kali terjadi dan berdampak besar terhadap jalannya usaha. Semua ini menjadi pengingat bahwa pembukuan bukan hanya soal mencatat angka, tapi tentang membangun kebiasaan disiplin dan tanggung jawab dalam mengelola keuangan.
7. Pembukuan bukan sebagai beban, tapi sebagai alat bantu yang sangat berguna. Dengan pencatatan yang teratur dan rapi, pelaku UMKM bisa lebih memahami usahanya, mengambil keputusan yang lebih tepat, serta membangun bisnis yang lebih kuat dan berkelanjutan.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan mengapa pencatatan keuangan yang rutin dan teratur penting bagi keberlangsungan usaha mikro dan kecil!
2. Sebutkan dan jelaskan fungsi dari tiga buku utama dalam pembukuan sederhana UMKM!
3. Bayangkan Anda adalah pemilik usaha kecil yang belum pernah melakukan pembukuan. Apa langkah awal yang bisa Anda lakukan agar pencatatan keuangan mulai tertata? Jelaskan alasan Anda.
4. Mengapa mencampur keuangan pribadi dan usaha dianggap sebagai kesalahan umum dalam pembukuan UMKM? Jelaskan dampaknya terhadap laporan keuangan!

5. Menurut Anda, apa saja tantangan yang mungkin dihadapi UMKM dalam beralih ke pembukuan digital, dan bagaimana pendekatan yang bijak untuk menghadapinya?

DAFTAR PUSTAKA

- Adela, V., Agyei, S. K., Frimpong, S., Awisome, D. B., Bossman, A., Abosompim, R. O., Benchie, J. K. O., & Ahmed, A. M. A. (2024). Bookkeeping practices and SME performance: The intervening role of owners' accounting skills. *Heliyon*.
- Atrill, P., & McLaney, E. (2021). *Accounting and finance for non-specialists* (12th ed.). Pearson Education.
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Statistik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM)*. BPS Indonesia.
- Dwijayanti, N. M. A., Pradipa, N. A., Utami, N. M. M. A., & Suarbawa, I. K. G. J. (2024). Digitalization of financial reports based on SAK EMKM through the LAMIKRO application at Salsabilla Leather Bag. In A. A. N. G. Sapteka et al. (Eds.), *Proceedings of the International Conference on Sustainable Green Tourism Applied Science - Social Applied Science (ICoSTAS-SAS 2024)* (pp. 61–69). Atlantis Press.
- Dyson, J. R., & Franklin, E. (2020). *Accounting for non-accounting students* (10th ed.). Pearson Education.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2023). *Pedoman digitalisasi UMKM dalam pencatatan keuangan*. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia.
- Marriott, P., & Oldroyd, D. (2019). *Introduction to accounting* (5th ed.). Oxford University Press.
- Nurahasan, R., Sopiah, S., Nurhasanah, A., Purnamasari, L., Octora, R., & Ramdan, F. F. (2022). *Pembukuan akuntansi sederhana pada UMKM*. Universitas Garut.
- OECD. (2022). *The digital transformation of SMEs*. Organisation for Economic Co-operation and Development.
<https://www.oecd.org/industry/smes/digital-transformation-smes.html>

Rajput, A., Prasad, G., & Tailor, R. K. (2022). An impact of digital accounting on small and medium enterprises in India. *Journal of Management Research and Analysis*, 9(3), 177–185. <https://doi.org/10.18231/j.jmra.2022.035>

Setyawati, Y., & Hermawan, S. (2018). Persepsi pemilik dan pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) atas penyusunan laporan keuangan. *Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 161–168.

Wahyuni, T. (2023). Accounting information systems for SMEs: A systematic literature review. In *Proceedings of the International Conference on Vocational Education Applied Science and Technology (ICVEAST 2023)* (pp. 243–250). Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/978-2-38476-096-130>

Zulkipli, H. N., Ilias, N., & Zakaria, W. Z. W. (2025). Digital or not digital? Key factors and benefits of SMEs' transformation: A systematic literature review. *Asian International Journal of Business and Economic Studies*, 7(23), 34–45.



LAPORAN KEUANGAN UMKM

Putri Dwi Novrina, S.E., M.Ak
STIE PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG

A. Pendahuluan

Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memerlukan pemahaman mengenai pentingnya sebuah laporan keuangan. Untuk dapat memahami hal tersebut, terlebih dahulu perlu mengetahui tujuan dari pembuatan laporan keuangan, bagaimana asumsi dasar, karakteristik dari laporan keuangan, definisi-definisi dari pengakuan, pengukuran unsur-unsur laporan keuangan.

1. Tujuan Laporan Keuangan

Memberikan gambaran atau informasi mengenai posisi keuangan, kinerja dan perubahan posisi keuangan yang akan dimanfaatkan sebagai dasar pengambilan keputusan.

2. Asumsi Dasar

a. Dasar Akrual

Transaksi dicatat dan dilaporkan pada saat terjadi transaksi dan mempunyai dampak atas sumber daya atau kewajiban (utang).

b. Kelangsungan Usaha

Laporan keuangan disusun atas dasar asumsi kelangsungan usaha dan akan melanjutkan usahanya di masa yang akan datang.

3. Karakteristik Kualitatif Laporan Keuangan

a. Dapat dipahami (*understandability*)

Pembaca laporan keuangan dapat memahami informasi pada laporan.

b. Relevan (*relevance*)

Informasi pada laporan dapat digunakan dalam pengambilan keputusan.

c. Keandalan (*reliability*)

Informasi pada laporan mempunyai kualitas yang baik dan bebas dari pengertian menyesatkan pengguna.

d. Dapat diperbandingkan (*comparability*)

Informasi pada laporan harus dapat dibandingkan dari satu periode atau lebih periode.

4. Unsur-Unsur Laporan Keuangan

a. Pengakuan Unsur Laporan Keuangan

Pengakuan sebuah aset, liabilitas dan ekuitas pada laporan posisi keuangan dan penghasilan atau pendapatan dan beban pada laporan laba rugi harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- Terdapat kemungkinan bahwa manfaat ekonomi yang berkaitan dengan pos tersebut akan mengalir dari atau ke dalam usaha;
- Pos tersebut mempunyai nilai atau biaya yang dapat diukur dengan andal;

b. Pengukuran Unsur Laporan Keuangan

Pengukuran pada laporan keuangan, laba rugi dan laporan posisi keuangan dapat menggunakan beberapa pengukuran yaitu biaya historis, biaya kini, nilai realisasi/penyelesaian, nilai sekarang dan nilai wajar.

B. Laporan Laba Rugi

Penyusunan laporan laba rugi akan memberikan gambaran mengenai pendapatan, beban dan kondisi laba atau rugi suatu usaha pada periode tertentu (IAI, 2016). Melalui informasi pada laporan laba rugi akan memengaruhi keputusan pembagian keuntungan antara pemilik usaha dengan peminjam modal, bahan penilaian apakah usaha memperoleh keuntungan atau rugi atau hanya balik modal, menyusun rencana pengembangan usaha, dan mengetahui tantangan dan risiko yang mungkin akan terjadi terhadap usaha dan kemampuan usaha dalam memperoleh keuntungan.

1. Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan

- a. Pendapatan diakui saat timbulnya hak atas pembayaran yang telah diterima atau akan diterima pada saat ini atau dimasa yang akan datang;

- b. Mencatat pendapatan yang telah diterima dan akan diterima secara bruto (kotor);
- c. Mengakui pendapatan pada saat terjadi penjualan barang atau jasa ketika barang yang dijual telah diberikan kepada pembeli.
 - Jika pembeli membayar sebelum barang atau jasa diberikan, maka dapat diakui sebagai kewajiban atau utang disebut pendapatan diterima di muka;
 - Jika pembeli belum membayar ketika barang atau jasa tersebut telah diberikan, maka dapat mengakui sebagai piutang usaha.
- d. Mengakui pendapatan kontrak dan biaya kontrak yang berhubungan dengan kontrak konstruksi sebesar jumlah tagihan atas pendapatan dan beban. Apabila menerima uang muka sebelum kontrak dimulai, maka dapat dicatat sesuai ketentuan 1.c) butir 1);
- e. Mengakui pendapatan bunga dan dividen ketika pendapatan tersebut diterima, seperti uang kas yang disimpan dalam bentuk simpanan giro atau tabungan atau deposito pada bank;
- f. Mengakui pendapatan lain seperti pendapatan sewa dan royalti dengan menggunakan metode garis lurus selama jangka waktu kontrak;
- g. Mengakui pendapatan lain seperti keuntungan dari penjualan aset ketika kepemilikan atas aset tersebut telah beralih kepada pemilik baru. Keuntungan adalah hasil penjualan dikurangi dengan jumlah nilai tercatat pada aset sebelum terjual.
- h. Mengakui penerimaan hibah sebesar jumlah nominal yang diterima.

2. Pengakuan dan Pengukuran Beban

- a. Mengakui beban imbalan kerja sebesar nilai yang akan dibayarkan.
 - Imbalan kerja jangka pendek adalah imbalan kerja yang akan dibayar dalam waktu 12 bulan setelah akhir periode pekerja memberikan jasanya;
 - Pesangon pemutusan kerja yang menjadi utang karena pengusaha memberhentikan pekerja sebelum masa pensiun normal atau keputusan pekerja untuk menerima tawaran untuk mengundurkan diri secara sukarela dengan imbalan tertentu.
- b. Mengakui pembayaran sewa sebagai beban sewa berdasarkan dengan metode garis lurus selama masa sewa;
- c. Mengakui biaya pinjaman sebagai beban pada periode terjadi.

Tabel 5.1. Laporan Laba Rugi

NAMA USAHA			
LAPORAN LABA RUGI			
UNTUK TAHUN YANG BERKAHIR 31 DESEMBER 20XX			
PENDAPATAN	Catatan	20XX (TAHUN SEKARANG)	20XX (TAHUN SEBELUMNYA)
Pendapatan Usaha	10	XXX	XXX
Pendapatan lain-lain		XXX	XXX
JUMLAH PENDAPATAN		XXX	XXX
BEBAN	11		
Beban Usaha		XXX	XXX
Beban lain-lain		XXX	XXX
JUMLAH BEBAN		XXX	XXX
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK PENGHASILAN		XXX	XXX
Beban pajak penghasilan	12	XXX	XXX
LABA (RUGI) SETELAH PAJAK PENGHASILAN		XXX	XXX

C. Neraca Sederhana

Laporan posisi keuangan atau biasa dikenal dengan Neraca, dapat menggambarkan sumber daya yang dimiliki oleh pemilik usaha pada suatu waktu tertentu. Penting untuk diingat bahwa pada laporan posisi keuangan aset harus memiliki nilai seimbang dengan jumlah liabilitas ditambah dengan ekuitas. Hal tersebut dikarenakan aset madalah jenis dan jumlah sumber daya yang digunakan untuk menunjang aktivitas usaha

dalam upaya memperoleh keuntungan usaha sedangkan pada sisi yang lain liabilitas (utang) dan ekuitas (modal) menunjukkan jumlah sumber pendanaan atas aset (Kasmir, 2019).

1. Pos-pos dalam laporan posisi keuangan:

- a. Kas dan setara kas;
- b. Piutang;
- c. Persediaan;
- d. Aset Tetap;
- e. Utang Usaha;
- f. Utang bank;
- g. Ekuitas atau Modal.

2. Pengakuan Aset

Aset diakui dalam laporan posisi keuangan atau neraca ketika dapat bermanfaat pada usaha dikemudian hari dan untuk mendapatkannya memerlukan biaya yang nilainya dapat dicatat. Sebaliknya jika pembelian suatu asset tidak mendatangkan manfaat berupa pendapatan pada usaha, maka biaya yang telah dikeluarkan untuk membeli asset tersebut dijadikan pengakuan beban pada laba rugi.

3. Pengakuan Liabilitas

Liabilitas diakui pada laporan posisi keuangan atau neraca ketika terjadinya pengeluaran dalam bentuk kas untuk memenuhi kewajiban pada entitas lain. Contohnya utang pada bank, dan pembelian alat secara kredit.

4. Ekuitas atau Modal

Modal yang disetor untuk menjalankan usaha dapat berupa kas atau non kas.

Tabel 5.2 Laporan Posisi Keuangan

NAMA USAHA LAPORAN POSISI KEUANGAN 31 DESEMBER 20XX			
ASET	Catatan	20XX (TAHUN SEKARANG)	20XX (TAHUN SEBELUMNYA)
Kas dan setara kas			
Kas	3	XXX	XXX
Giro	4	XXX	XXX
Deposito	5	XXX	XXX
Jumlah kas dan setara kas		XXX	XXX
Piutang usaha	6	XXX	XXX
Persediaan		XXX	XXX
Beban dibayar dimuka	7	XXX	XXX
Aset tetap		XXX	XXX
Akumulasi penyusutan		(XXX)	(XXX)
JUMLAH ASET		XXX	XXX
LIABILITAS			
Utang usaha		XXX	XXX
Utang bank	8	XXX	XXX
JUMLAH LIABILITAS		XXX	XXX

<p style="text-align: center;">NAMA USAHA LAPORAN POSISI KEUANGAN 31 DESEMBER 20XX</p>			
EKUITAS			
Modal		XXX	XXX
Saldo laba (defisit)	9	XXX	XXX
JUMLAH EKUITAS		XXX	XXX
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS		XXX	XXX

D. Catatan atas Laporan Keuangan

Tabel 5.3. Catatan atas Laporan Keuangan

<p style="text-align: center;">NAMA USAHA CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN 31 DESEMBER 20XX</p>	
1.	UMUM Berikan alamat usaha, identitas usaha NIB dan prestasi UMKM
2.	IKHTISAR KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING a. Pernyataan Kepatuhan Laporan keuangan telah disusun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah. b. Dasar Penyusunan Dasar penyusunan laporan keuangan adalah biaya historis dan menggunakan asumsi dasar akrual. Mata uang penyajian yang digunakan untuk penyusunan laporan keuangan adalah Rupiah. c. Piutang Usaha Piutang usaha disajikan sebesar jumlah tagihan. d. Persediaan Biaya persediaan bahan baku meliputi biaya pembelian dan biaya angkut pembelian. Niaga konversi meliputi biaya tenaga kerja langsung atau overhead. Overhead tetap dialokasikan ke biaya

<p style="text-align: center;">NAMA USAHA CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN 31 DESEMBER 20XX</p>			
		konversi berdasarkan kapasitas produksi normal. Overhead dialokasikan pada unit produksi berdasarkan penggunaan actual fasilitas produksi. Entitas menggunakan rumus biaya persediaan rata-rata.	
	e.	<p>Aset Tetap Aset tetap dicatat sebesar biaya perolehan jika asset tersebut dimiliki secara hukum oleh usaha. Aset tetap disusutkan menggunakan metode garis lurus tanpa nilai residu.</p>	
	f.	<p>Pengakuan Pendapatan dan Beban Pendapatan penjualan diakui ketika tagihan diterbitkan atau pengiriman dilakukan kepada pelanggan. Beban diakui saat terjadi.</p>	
	g.	<p>Pajak Penghasilan Pajak penghasilan mengikuti ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia</p>	
		Tahun Berjalan	Tahun Sebelumnya
3.	KAS		
	Kas kecil - Rupiah	XXXX	XXXX
4.	GIRO		Tahun Sebelumnya
	Nama Bank - Rupiah	XXXX	XXXX
5.	DEPOSITO		Tahun Sebelumnya
	Nama Bank – Rupiah	XXXX	XXXX
	Suku Bunga - Rupiah	XXXX	XXXX
6.	PIUTANG USAHA		Tahun Sebelumnya
	Toko A	XXXX	XXXX
	Toko B	XXXX	XXXX
	JUMLAH	XXXX	XXXX
7.	BEBAN DIBAYAR DIMUKA		Tahun Sebelumnya
	Sewa	XXXX	XXXX
	Asuransi	XXXX	XXXX
	Perizinan/Haki	XXXX	XXXX
	dll	XXXX	XXXX
	JUMLAH	XXXX	XXXX
8.	UTANG BANK		
	Pada tanggal XX Bulan XX Tahun XXXX, usaha memperoleh pinjaman dari Bank xxx dengan jumlah Rp. XXX.XXX, suku bunga XX% per tahun		

NAMA USAHA CATATAN ATAS LAPORAN KEUANGAN 31 DESEMBER 20XX			
	dengan jatuh tempo berakhir pada tanggal XX XX XXXX, serta pinjaman dijaminkan dengan (sebutkan asset yang menjadi agunan/jaminan Bank).		
9.	SALDO LABA Saldo laba merupakan akumulasi selisih penghasilan dan beban, setelah setelah dikurangi distribusi kepada pemilik usaha.		
10.	PENDAPATAN	Tahun Berjalan	Tahun Sebelumnya
	Penjualan	XXXX	XXXX
	Retur Penjualan	XXXX	XXXX
	JUMLAH	XXXX	XXXX
11.	BEBAN LAIN-LAIN	Tahun Berjalan	Tahun Sebelumnya
	Bunga Pinjaman	XXXX	XXXX
	Lain-lain	XXXX	XXXX
	JUMLAH	XXXX	XXXX
12.	BEBAN PAJAK PENGHASILAN	Tahun Berjalan	Tahun Sebelumnya
	Pajak Penghasilan	XXXX	XXXX

E. Interpretasi Laporan Keuangan

Interpretasi laporan keuangan adalah proses dimana analisa dan penafsiran dilakukan berdasarkan data akuntansi untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi keuangan, kinerja, dan prospek dari UMKM. Untuk UMKM, interpretasi laporan keuangan dapat berguna untuk membantu pemilik usaha menentukan strategi perkembangan usaha, mencari investor maupun pemerintah. Memahami analisis laporan keuangan yang dituangkan dalam rasio-rasio seperti rasio profitabilitas, likuiditas dan solvabilitas akan mempermudah penentuan sebuah keputusan dalam usaha (Munawir, 2014).

1. Profitabilitas

Profitabilitas mengukur sejauh mana UMKM memiliki kemampuan menghasilkan laba dari aktivitas usahanya. Rasio profitabilitas akan mencerminkan efektivitas dari pemilik usaha dalam mengelola sumber daya untuk memperoleh keuntungan. Beberapa rasio profitabilitas yang umum digunakan di antaranya (Subramanyam, 2014):

a. *Net Profit Margin (NPM)*

Laba Bersih / Penjualan

Bertujuan untuk mengukur seberapa besar laba bersih yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan yang terjadi.

b. *Return on Assets (ROA)*

Laba Bersih / Total Aset

Bertujuan untuk mengetahui kemampuan aset yang dimiliki dalam menghasilkan keuntungan.

c. *Return on Equity (ROE)*

Laba Bersih / Ekuitas (Modal)

Bertujuan untuk kemampuan operasional usaha dalam mengembalikan modal pemilik.

Ilustrasi:

Sebuah UMKM kuliner memperoleh penjualan Rp500.000.000 dalam 1 (satu) tahun, dengan laba bersih Rp50.000.000, sehingga Net Profit Margin = Rp50 Juta / Rp500 Juta = 10%, artinya setiap Rp100 penjualan menghasilkan Rp10.

2. Likuiditas

Likuiditas digunakan untuk mengukur kemampuan UMKM dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan aset lancar yang dimiliki. Rasio ini menggambarkan bagaimana pemilik usaha dalam mengelola kas atau aset lancar lainnya untuk memenuhi kewajiban misalnya membayar utang yang akan jatuh tempo. Beberapa rasio likuiditas yang umum digunakan sebagai berikut:

a. *Current Ratio*

Aset Lancar / Utang Lancar

Bertujuan untuk mengukur kemampuan aset lancar dalam menutupi kewajiban jangka pendek.

b. *Quick Ratio (Acid Test)*

(Aset Lancar – persediaan) / Utang Lancar

Bertujuan untuk mengukur kemampuan membayar utang jangka pendek dengan aset lancar yang paling likuid (mudah dijual atau diuangkan), tanpa bergantung pada persediaan.

Ilustrasi:

UMKM memiliki aset lancar Rp120.000.000 dan untuk utang lancar Rp100.000.000, maka *Current Ratio* = Rp120 juta / Rp100 juta = 1,2. Artinya usaha memiliki kemampuan yang relatif aman untuk menutupi kewajiban jangka pendek.

3. Solvabilitas

Solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan UMKM dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya. Rasio ini penting untuk menilai tingkat risiko keuangan, khususnya terkait dengan struktur modal yang digunakan. Apabila pemilik usaha menjalani usaha didominasi oleh modal sendiri bukan melalui utang pada pihak lain, hal tersebut akan menghasilkan rasio solvabilitas yang rendah dan usaha baik karena yang dominan bukan utang. Beberapa rumus ratio solvabilitas yang umum digunakan sebagai berikut:

a. *Debt to Asset Ratio (DAR)*

Total Utang / Total Aset

Bertujuan untuk mengukur seberapa besar aset UMKM yang dibiayai dari utang.

b. *Debt to Equity Ratio (DER)*

Bertujuan untuk mengetahui proporsi utang dibandingkan dengan modal pemilik usaha.

c. *Times Interest Earned (TIE)*

Bertujuan untuk mengukur kemampuan usaha dalam membayar bunga dari laba yang diperoleh.

Ilustrasi:

UMKM memiliki total aset Rp500.000.000 dengan utang Rp200.000.000 dan ekuitas atau modal Rp300.000.000, sehingga DAR = Rp200 juta / Rp500 = 40%, DER = Rp200 juta / Rp300 = 0,67, sehingga dapat disimpulkan bahwa struktur modal UMKM relatif sehat karena lebih banyak menggunakan modal sendiri dibandingkan utang.

E. Pentingnya Laporan Keuangan bagi Stakeholder

Laporan keuangan harus dapat memenuhi kebutuhan informasi pemilik usaha di antaranya keputusan untuk mengatur dan

mengembangkan usaha, efisiensi biaya. Namun, ada pihak yang berkepentingan atas laporan keuangan selain pemilik usaha yakni kreditur atau pemberi pinjaman dana atau modal disebut stakeholder eksternal:

1. Bank untuk menilai kelayakan atas pemberian kredit

Laporan keuangan sebagai dasar untuk bank melakukan penilaian kinerja usaha dan profitabel usaha. Sehingga mengetahui berapa tingkatan keuntungan atau kerugian dan sejauh mana pemilik usaha dapat mengelola biaya atau beban pada usahanya. Informasi tersebut akan menjadi dasar pengambilan keputusan manajerial bank untuk memberikan kredit atau pembiayaan jangka panjang atau jangka pendek.

2. Investor untuk mengevaluasi potensi usaha

Investor akan menggunakan laporan keuangan untuk mengevaluasi prospek keuntungan dan tingkat risiko yang melekat pada usaha. Informasi mengenai profitabilitas, pertumbuhan penjualan serta stabilitas arus kas menjadi pertimbangan dalam memberikan modal tambahan atau kerjasama jangka panjang.

3. Pemerintah untuk kepatuhan pajak dan program bantuan

Laporan keuangan akan digunakan oleh pemerintah untuk melakukan penilaikan kelayakan bisnis UMKM dalam mendapatkan bantuan pemerintah, penetapan pajak. Laporan keuangan yang dibuat dengan akurat sesuai dengan karakteristik laporan keuangan dapat membantu pemerintah dalam memetakan kondisi UMKM yang sebenarnya dan merumuskan kebijakan pemberdayaan ekonomi rakyat.

F. Rangkuman Materi

1. Laporan keuangan merupakan instrumen fundamental dalam pengelolaan UMKM karena menyediakan gambaran objektif mengenai kinerja usaha, posisi keuangan, dan arus kas. Melalui penyusunan laporan laba rugi, neraca sederhana, serta laporan arus kas yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan untuk Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK EMKM), pelaku UMKM dapat mengorganisasi informasi keuangannya secara sistematis, akurat, dan dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini menjadi landasan bagi pengambilan keputusan yang rasional, baik untuk kepentingan internal maupun eksternal.

2. Interpretasi laporan keuangan melalui analisis profitabilitas, likuiditas, dan solvabilitas memperkaya pemahaman terhadap kondisi usaha secara menyeluruh. Profitabilitas menunjukkan efektivitas usaha dalam menghasilkan keuntungan; likuiditas menilai kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek; sementara solvabilitas mengukur keberlanjutan jangka panjang melalui struktur modal. Analisis terpadu atas ketiga aspek ini membantu UMKM mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan usaha, serta merumuskan strategi yang tepat dalam menghadapi tantangan pasar dan persaingan.
3. Bagi para pemangku kepentingan (*stakeholders*)—pemilik, perbankan, investor, pemerintah, maupun mitra usaha—laporan keuangan memiliki manfaat strategis yang berbeda namun saling terkait. Penyajian laporan yang akuntabel meningkatkan kredibilitas usaha, memperkuat kepercayaan, serta membuka akses pembiayaan dan peluang kerjasama yang lebih luas. Dengan demikian, penyusunan dan interpretasi laporan keuangan tidak hanya sekadar kewajiban administratif, melainkan menjadi instrumen strategis dalam mendorong pertumbuhan, profesionalisme, dan keberlanjutan UMKM di era ekonomi modern.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Laporan Laba Rugi

Sebuah UMKM minuman herbal memperoleh pendapatan Rp120.000.000 per tahun dengan biaya operasional sebesar Rp85.000.000 dan beban pajak Rp5.000.000. Hitunglah laba bersih UMKM tersebut!

Apa makna hasil perhitungan laba bersih bagi pemilik usaha dalam merencanakan strategi bisnis ke depan?

2. Neraca Sederhana

UMKM kerajinan tangan memiliki aset berupa kas Rp20.000.000, persediaan Rp15.000.000, peralatan Rp25.000.000, utang usaha Rp10.000.000, dan modal pemilik Rp50.000.000. Susunlah neraca sederhana berdasarkan informasi tersebut! Jelaskan posisi keuangan UMKM tersebut, apakah tergolong sehat atau tidak.

3. Laporan Arus Kas

Sebuah UMKM laundry melaporkan penerimaan kas dari pelanggan Rp30.000.000, pembayaran gaji Rp10.000.000, pembelian peralatan Rp5.000.000, dan pinjaman bank Rp15.000.000. Klasifikasikan transaksi tersebut ke dalam aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan! Apa informasi penting yang dapat disimpulkan dari laporan arus kas ini?

4. Interpretasi Laporan Keuangan

UMKM A memiliki laba bersih Rp25.000.000, total aset Rp100.000.000, dan ekuitas Rp60.000.000. Utang yang dimiliki sebesar Rp40.000.000. Hitunglah *Return on Assets* (ROA) dan *Debt to Equity Ratio* (DER)! Berdasarkan hasil analisis, bagaimana kondisi profitabilitas dan solvabilitas UMKM A?

5. Pentingnya Laporan Keuangan bagi Stakeholder

Jelaskan bagaimana laporan keuangan UMKM dapat membantu:

- a. Pemilik dalam pengambilan keputusan,
- b. Bank dalam pemberian kredit, dan
- c. Pemerintah dalam penetapan kebijakan.

Jawaban dan Pembahasan

1. Laporan Laba Rugi

UMKM minuman herbal memperoleh pendapatan Rp120.000.000 per tahun, biaya operasional Rp85.000.000, dan beban pajak Rp5.000.000.

Jawaban:

$$\begin{aligned}\text{Laba Bersih} &= \text{Pendapatan} - \text{Biaya Operasional} - \text{Pajak} \\ &= \text{Rp}120.000.000 - \text{Rp}85.000.000 - \text{Rp}5.000.000 \\ &= \text{Rp}30.000.000\end{aligned}$$

Pembahasan:

Laba bersih menunjukkan keuntungan riil yang diterima setelah semua beban diperhitungkan. Bagi pemilik, informasi ini penting untuk mengevaluasi kinerja usaha dan menentukan strategi, seperti menambah modal, melakukan ekspansi, atau efisiensi biaya.

2. Neraca Sederhana

Data: Kas Rp20.000.000, Persediaan Rp15.000.000, Peralatan Rp25.000.000, Utang Rp10.000.000, Modal Rp50.000.000.

Jawaban (Neraca):

$$\begin{aligned}\text{Aset} &= \text{Kas} (20.000.000) + \text{Persediaan} (15.000.000) + \text{Peralatan} \\ &\quad (25.000.000) \\ &= \text{Rp}60.000.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Liabilitas} + \text{Ekuitas} &= \text{Utang} (10.000.000) + \text{Modal} (50.000.000) \\ &= \text{Rp}60.000.000\end{aligned}$$

Pembahasan:

Neraca seimbang (total aset = total kewajiban + modal). Posisi keuangan tergolong sehat karena utang relatif kecil (hanya 16,7% dari aset), sementara sebagian besar dibiayai oleh modal sendiri.

3. Laporan Arus Kas

Data: Penerimaan pelanggan Rp30.000.000, gaji Rp10.000.000, peralatan Rp5.000.000, pinjaman bank Rp15.000.000.

Jawaban (Klasifikasi):

Aktivitas Operasi: Penerimaan pelanggan (+30.000.000), pembayaran gaji (-10.000.000) → Net = +20.000.000

Aktivitas Investasi: Pembelian peralatan (-5.000.000)

Aktivitas Pendanaan: Pinjaman bank (+15.000.000)

Pembahasan:

Arus kas operasi positif (20 juta) menunjukkan usaha menghasilkan kas dari aktivitas inti. Ada investasi pada peralatan (5 juta), yang berarti pengembangan usaha. Dukungan pinjaman bank meningkatkan likuiditas jangka pendek.

4. Interpretasi Laporan Keuangan

Data: Laba Bersih Rp25.000.000, Aset Rp100.000.000, Ekuitas Rp60.000.000, Utang Rp40.000.000.

Jawaban:

$$\text{ROA} = \text{Laba Bersih} / \text{Total Aset} = 25.000.000 / 100.000.000 = 25\%$$

$$\text{DER} = \text{Total Utang} / \text{Ekuitas} = 40.000.000 / 60.000.000 = 0,67$$

Pembahasan:

ROA 25% menunjukkan profitabilitas tinggi, karena setiap Rp100 aset menghasilkan Rp25 laba. DER 0,67 menandakan solvabilitas cukup baik, karena proporsi utang lebih kecil dibanding ekuitas. UMKM ini relatif sehat dan berdaya saing.

5. Pentingnya Laporan Keuangan bagi Stakeholder

Jawaban:

- a. Pemilik: Menjadi dasar pengambilan keputusan, misalnya menilai apakah usaha layak diperluas atau perlu efisiensi.
- b. Bank: Sebagai pertimbangan kelayakan kredit, menilai kemampuan membayar kembali pinjaman.
- c. Pemerintah: Digunakan untuk pengawasan, penetapan pajak, serta perumusan kebijakan pengembangan UMKM.

Pembahasan:

Laporan keuangan memiliki nilai strategis bagi berbagai pihak. Pemilik terbantu dalam manajemen, bank memperoleh dasar analisis risiko, dan pemerintah dapat merancang regulasi serta program pemberdayaan yang tepat sasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- IAI. (2016). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAH EMKM)*. Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Munawir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Subramanyam, K. R. (2014). *Financial Statement Analysis*. New York: McGraw-Hill Education.

6

PENGELOLAAN ARUS KAS

Dr. Anwar, S.E., M.Si
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR

A. Pendahuluan

Dalam dunia keuangan, istilah **arus kas (cash flow)** bukanlah hal baru. Namun, masih banyak pihak yang hanya berfokus pada angka laba dalam laporan keuangan tanpa memperhatikan bagaimana arus kas sebenarnya bergerak. Kenyataannya, laba tidak selalu berarti kas tersedia. Banyak perusahaan yang secara laporan laba rugi menunjukkan keuntungan, tetapi pada saat yang sama mengalami kesulitan membayar kewajiban jangka pendek.

Hal tersebut terjadi karena laba bersih sering kali dipengaruhi oleh transaksi non-kas, seperti penyusutan atau amortisasi, sementara arus kas hanya mencerminkan penerimaan dan pengeluaran yang benar-benar terjadi dalam bentuk uang tunai. Di sinilah letak pentingnya pengelolaan arus kas: memastikan bahwa perusahaan selalu memiliki dana yang cukup untuk membiayai kegiatan sehari-hari, sekaligus merencanakan kebutuhan masa depan.

Pengelolaan arus kas dapat dianalogikan sebagai manajemen pernapasan dalam tubuh manusia. Sebagaimana tubuh manusia tidak bisa bertahan tanpa oksigen, bisnis pun tidak akan bertahan tanpa aliran kas yang sehat. Oksigen dalam tubuh harus masuk dan keluar secara seimbang, demikian pula kas dalam perusahaan harus mengalir dengan teratur agar operasional berjalan lancar. Oleh sebab itu, pembahasan tentang pengelolaan arus kas menjadi krusial. Tidak hanya untuk perusahaan besar, melainkan juga untuk usaha kecil menengah (UKM), koperasi, bahkan individu. Arus kas yang baik akan meningkatkan kepercayaan investor, memperkuat posisi kompetitif, dan memastikan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

B. Definisi dan Konsep Dasar Arus Kas

Penyusunan Secara sederhana, arus kas adalah catatan mengenai aliran masuk (*cash inflows*) dan aliran keluar (*cash outflows*) kas atau setara kas dalam periode tertentu. Setara kas di sini mencakup instrumen keuangan jangka pendek yang mudah dicairkan menjadi kas, seperti deposito berjangka atau surat berharga pasar uang.

Laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan utama, selain neraca dan laporan laba rugi. Standar akuntansi (PSAK di Indonesia atau IFRS secara internasional) mewajibkan penyusunan laporan arus kas karena informasi ini membantu para pemangku kepentingan menilai kemampuan perusahaan dalam:

1. Menghasilkan kas dari kegiatan operasi.
2. Membayai kegiatan investasi dan pendanaan.
3. Menilai kebutuhan dana tambahan.

Laporan arus kas umumnya disusun dengan dua metode:

- **Metode langsung (*Direct method*):** menampilkan secara rinci penerimaan kas dari pelanggan dan pembayaran kas kepada pemasok/karyawan.

Contoh Laporan Arus Kas (Metode Langsung)

PT Maju Jaya
Laporan Arus Kas
Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2025
(dalam Rp 000)

1. Arus Kas dari Aktivitas Operasi

- Penerimaan kas dari pelanggan Rp 500.000
 - Pembayaran kas kepada pemasok(280.000)
 - Pembayaran gaji dan upah(100.000)
 - Pembayaran beban operasional lain(50.000)
 - Pembayaran pajak penghasilan(20.000)
- Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasiRp 50.000**

2. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

- Pembelian peralatan(40.000)
 - Penjualan aset tetap10.000
- Kas bersih digunakan untuk aktivitas investasi(30.000)**

3. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

• Penerimaan pinjaman bank	60.000
• Pembayaran dividen	(20.000)
Kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan.....	40.000

4. Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas

• Kas bersih dari operasi.....	50.000
• Kas bersih dari investasi.....	(30.000)
• Kas bersih dari pendanaan	40.000
Kenaikan bersih kas	Rp 60.000
Kas awal tahun.....	40.000
Kas akhir tahun.....	Rp 100.000

Penjelasan

1. **Metode langsung** menunjukkan arus kas masuk/keluar nyata, bukan laba akuntansi.
 2. Fokus pada **penerimaan kas dari pelanggan** dan **pengeluaran kas utama**.
 3. Aktivitas investasi dan pendanaan dipisahkan agar jelas asal-usul perubahan kas.
- **Metode tidak langsung (Indirect method)** supaya bisa dibandingkan perbedaannya?
- Metode ini dimulai dari **laba bersih**, lalu disesuaikan dengan **pos-pos nonkas** (misalnya penyusutan) serta **perubahan modal kerja** (piutang, persediaan, utang usaha, dan lain-lain).

Contoh Laporan Arus Kas (Metode Tidak Langsung)**PT Maju Jaya**

Laporan Arus Kas

Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2025

(dalam Rp 000)

1. Arus Kas dari Aktivitas OperasiLaba bersih **Rp 45.000**

Penyesuaian untuk rekonsiliasi laba bersih dengan kas bersih dari operasi:

• Penyusutan	10.000
• Kenaikan piutang usaha	(15.000)
• Penurunan persediaan.....	5.000

- Kenaikan utang usaha.....8.000
 - Penurunan beban akrual.....(3.000)
- Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi.....Rp 50.000**

2. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

- Pembelian peralatan.....(40.000)
 - Penjualan aset tetap.....10.000
- Kas bersih digunakan untuk aktivitas investasi.....(30.000)**

3. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

- Penerimaan pinjaman bank60.000
 - Pembayaran dividen(20.000)
- Kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan.....40.000**

4. Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas

- Kas bersih dari operasi.....50.000
 - Kas bersih dari investasi.....(30.000)
 - Kas bersih dari pendanaan.....40.000
- Kenaikan bersih kas..... Rp 60.000**
- Kas awal tahun.....40.000
- Kas akhir tahunRp 100.000**

Perbedaan Utama dengan Metode Langsung

- 1. Metode langsung** → arus kas operasi ditampilkan secara eksplisit (penerimaan kas, pembayaran kas).
- 2. Metode tidak langsung** → dimulai dari laba bersih, lalu disesuaikan dengan:
 - Pos nonkas (penyusutan, amortisasi).
 - Perubahan aset lancar (piutang, persediaan, beban dibayar d imuka).
 - Perubahan kewajiban lancar (utang usaha, beban akrual).

Berikut adalah tabel perbandingan laporan arus kas **metode langsung (direct method)** dan **metode tidak langsung (indirect method)** berdasarkan contoh yang sudah kita susun sebelumnya.

PT Maju Jaya
 Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2025
 (dalam Rp 000)

Bagian	Metode Langsung (<i>Direct Method</i>)	Metode Tidak Langsung (<i>Indirect Method</i>)
Arus Kas dari Aktivitas Operasi	Penerimaan kas dari pelanggan: Rp 500.000 Pembayaran kas ke pemasok: (280.000) Pembayaran gaji & upah: (100.000) Pembayaran beban lain: (50.000) Pembayaran pajak: (20.000) Kas bersih operasi: Rp 50.000	Laba bersih: Rp 45.000 + Penyusutan: 10.000 – Kenaikan piutang: (15.000) + Penurunan persediaan: 5.000 + Kenaikan utang usaha: 8.000 – Penurunan beban akrual: (3.000) Kas bersih operasi: Rp 50.000
Arus Kas dari Aktivitas Investasi	Pembelian peralatan: (40.000) Penjualan aset tetap: 10.000 Kas bersih investasi: (30.000)	Pembelian peralatan: (40.000) Penjualan aset tetap: 10.000 Kas bersih investasi: (30.000)
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan	Penerimaan pinjaman bank: 60.000 Pembayaran dividen: (20.000) Kas bersih pendanaan: 40.000	Penerimaan pinjaman bank: 60.000 Pembayaran dividen: (20.000) Kas bersih pendanaan: 40.000
Kenaikan Bersih Kas	Rp 60.000	Rp 60.000
Kas Awal Tahun	Rp 40.000	Rp 40.000
Kas Akhir Tahun	Rp 100.000	Rp 100.000

Catatan Penting

1. Isi aktivitas operasi berbeda:

- *Metode langsung* menampilkan transaksi kas masuk dan kas keluar secara detail.
- *Metode tidak langsung* melakukan rekonsiliasi dari laba bersih ke kas bersih.

2. **Hasil akhir sama:** Kedua metode memberikan **kas akhir tahun yang identik**, karena keduanya hanyalah metode penyajian yang berbeda.
3. **Implikasi praktis:**
 - Metode langsung lebih mudah dipahami non-akuntan karena jelas menunjukkan arus kas.
 - Metode tidak langsung lebih populer di perusahaan besar karena lebih sederhana dalam penyusunan (berdasarkan laba rugi & neraca).
4. **Metode tidak langsung (*indirect method*):** dimulai dari laba bersih kemudian disesuaikan dengan perubahan akun-akun non-kas dan modal kerja.

C. Klasifikasi Arus Kas

1. Arus Kas dari Aktivitas Operasi

Aktivitas ini berkaitan langsung dengan usaha utama perusahaan, misalnya menjual barang atau jasa. Contohnya: penerimaan kas dari pelanggan, pembayaran gaji, pembayaran pajak, atau pembayaran ke pemasok.

- Indikator utama kesehatan perusahaan.
- Jika negatif dalam jangka panjang, perusahaan dianggap bermasalah meskipun mungkin memiliki pendanaan dari luar.

2. Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Aktivitas ini mencerminkan pembelian atau penjualan aset jangka panjang dan investasi lainnya. Contoh: pembelian mesin baru, pembangunan gedung pabrik, atau penjualan investasi saham perusahaan lain.

- Arus kas investasi negatif bisa berarti perusahaan sedang tumbuh.
- Arus kas investasi positif bisa berarti perusahaan melepas aset untuk mendapatkan kas.

3. Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Aktivitas ini mencakup penerimaan kas dari pinjaman atau penerbitan saham, serta pengeluaran kas untuk pembayaran dividen, bunga pinjaman, dan pelunasan utang.

- Memberi gambaran tentang bagaimana perusahaan mendanai pertumbuhannya.

D. Pentingnya Pengelolaan Arus Kas

Pengelolaan arus kas memiliki sejumlah peran strategis, antara lain:

1. Menjamin Kelangsungan Usaha

Tanpa arus kas yang sehat, perusahaan tidak bisa membayar karyawan, membeli bahan baku, atau membayar listrik. Operasional akan terhenti meskipun aset perusahaan besar.

2. Meningkatkan Kepercayaan Investor dan Kreditor

Investor lebih percaya pada perusahaan yang memiliki arus kas positif dari operasi. Kreditor pun lebih yakin memberikan pinjaman jika perusahaan terbukti mampu menghasilkan kas.

3. Alat Pengambilan Keputusan

- Apakah perusahaan bisa berinvestasi pada mesin baru?
- Apakah perusahaan mampu membayar dividen tahun ini?
- Apakah perlu mencari pinjaman tambahan?

Jawaban dari pertanyaan tersebut bergantung pada analisis arus kas.

4. Mengurangi Risiko Kebangkrutan

Banyak riset menunjukkan bahwa penyebab kebangkrutan perusahaan bukanlah kerugian dalam laporan laba rugi, melainkan ketidakmampuan membayar kewajiban jangka pendek akibat arus kas yang buruk.

5. Perencanaan dan Pengendalian Keuangan

Dengan proyeksi arus kas, perusahaan dapat merencanakan kebutuhan modal kerja, menentukan waktu pembayaran utang, serta mengoptimalkan kas yang ada.

E. Strategi Pengelolaan Arus Kas

1. Menyusun Anggaran Kas (*Cash Budgeting*)

Proyeksi kas masuk dan keluar disusun secara periodik. Anggaran kas membantu manajemen melihat apakah akan terjadi surplus atau defisit kas, sehingga bisa disiapkan langkah antisipasi.

2. Pengendalian Biaya

- Identifikasi pengeluaran yang tidak produktif.
- Terapkan efisiensi energi, penggunaan teknologi, atau outsourcing yang lebih murah.
- Evaluasi kebutuhan investasi agar tidak membebani kas.

3. Manajemen Piutang

- Percepat penagihan piutang dengan memberikan diskon pembayaran lebih awal.
- Perketat kebijakan kredit agar tidak sembarang memberikan piutang.
- Gunakan jasa *collection* jika piutang macet.

4. Manajemen Utang

- Manfaatkan tenggat pembayaran (credit terms) sebaik mungkin.
- Lakukan negosiasi ulang jika kas sedang terbatas.
- Hindari ketergantungan pada utang jangka pendek yang berisiko tinggi.

5. Pengelolaan Persediaan

- Terapkan sistem *just in time* agar kas tidak terlalu lama terikat pada persediaan.
- Gunakan teknologi untuk memprediksi kebutuhan persediaan secara akurat.

6. Membangun Dana Cadangan

Dana cadangan membantu perusahaan menghadapi kondisi tak terduga seperti krisis ekonomi, bencana, atau penurunan permintaan mendadak.

7. Pemanfaatan Teknologi Keuangan

Software akuntansi modern memungkinkan perusahaan memantau arus kas secara real-time. Dengan dashboard interaktif, manajemen bisa langsung mengetahui posisi kas harian dan membuat keputusan lebih cepat.

F. Perspektif Praktis: Arus Kas dalam Usaha Kecil dan Individu

Bagi usaha kecil menengah (UKM), arus kas sering kali lebih krusial dibandingkan laba. Sebuah warung makan misalnya, bisa saja mencatat keuntungan dalam catatan pembukuan, tetapi jika pelanggan berutang dan piutang tidak tertagih, maka pemilik warung tidak memiliki kas untuk membeli bahan baku keesokan harinya.

Bagi individu, arus kas berarti mengatur pemasukan dan pengeluaran pribadi. Contoh sederhana: gaji bulanan Rp5 juta, sedangkan pengeluaran rutin Rp4,5 juta. Jika individu tersebut tidak mengatur kas dengan bijak, ia bisa terjebak utang kartu kredit meskipun memiliki pendapatan tetap.

G. Studi Kasus

1. Perusahaan Ritel

Sebuah toko ritel melaporkan laba bersih Rp100 juta per tahun. Namun, laporan arus kas menunjukkan arus kas operasi negatif Rp50 juta. Mengapa? Karena sebagian besar penjualan dilakukan dengan sistem kredit, sehingga kas belum diterima meskipun penjualan sudah tercatat. Akibatnya, toko kesulitan membayar gaji karyawan.

Solusi: memperketat kebijakan kredit, mempercepat penagihan, serta menyeimbangkan antara penjualan tunai dan kredit.

2. Startup Teknologi

Sebuah startup aplikasi mendapat pendanaan Rp10 miliar. Namun, dalam 2 tahun pertama, arus kas operasi selalu negatif karena pendapatan belum sebanding dengan biaya operasional. Startup bertahan karena masih ada arus kas pendanaan dari investor.

Pelajaran: arus kas pendanaan bisa menutup defisit jangka pendek, tetapi dalam jangka panjang, perusahaan harus berfokus menghasilkan arus kas positif dari operasi agar berkelanjutan.

H. Kesalahan Umum dalam Pengelolaan Arus Kas

1. Menganggap laba sama dengan kas.
2. Tidak membuat proyeksi arus kas.
3. Membiarakan piutang menumpuk.
4. Persediaan terlalu besar hingga mengikat kas.
5. Bergantung pada pinjaman jangka pendek tanpa strategi pelunasan.

I. Rangkuman Materi

1. Arus kas adalah aliran masuk dan keluar kas atau setara kas dalam periode tertentu sebagai indikator utama kesehatan finansial suatu entitas. Laba bersih bisa memberikan gambaran keuntungan, tetapi hanya arus kas yang mampu menunjukkan apakah perusahaan benar-benar memiliki dana untuk bertahan.
2. Laporan arus kas terdiri dari tiga aktivitas utama: operasi, investasi, dan pendanaan.

3. Pengelolaan arus kas penting untuk menjaga likuiditas, mendukung keputusan, dan mencegah kebangkrutan. Pengelolaan arus kas yang baik membutuhkan perencanaan, disiplin, dan strategi yang matang. Dengan menjaga arus kas positif dari operasi, perusahaan dapat membiayai pertumbuhan, meningkatkan kepercayaan investor, dan menghadapi krisis dengan lebih tangguh.
4. Strategi pengelolaan mencakup anggaran kas, pengendalian biaya, manajemen piutang dan utang, efisiensi persediaan, dana cadangan, serta pemanfaatan teknologi.
5. Bagi mahasiswa, pemahaman arus kas adalah bekal penting untuk karier di bidang keuangan. Bagi pelaku usaha, ini adalah kunci bertahan hidup. Bagi individu, arus kas adalah dasar pengelolaan keuangan pribadi yang sehat. Arus kas tidak hanya relevan untuk perusahaan besar, tetapi juga untuk UKM dan individu.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan perbedaan antara laba bersih dan arus kas bersih disertai dengan contoh kasusnya.
2. Sebutkan dan jelaskan tiga alasan mengapa perusahaan bisa bangkrut meskipun mencatat laba.
3. Buatlah tabel sederhana proyeksi arus kas bulanan untuk sebuah usaha kedai kopi kecil dengan asumsi penjualan Rp30 juta per bulan dan biaya operasional Rp25 juta.
4. Jelaskan strategi apa saja yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempercepat penagihan piutang.
5. Analisislah sebuah perusahaan yang memiliki arus kas operasi negatif, arus kas investasi negatif, tetapi arus kas pendanaan positif. Apa artinya?

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2016). *Fundamentals of Financial Management*. Cengage Learning.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Intermediate Accounting*. Wiley.
- Munawir, S. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Subramanyam, K. R. (2014). *Financial Statement Analysis*. McGraw-Hill Education.
- White, G. I., Sondhi, A. C., & Fried, D. (2003). *The Analysis and Use of Financial Statements*. Wiley.

7

PENGELOLAAN MODAL KERJA

Ahmad Rifqi, S.E., M.Ak

INSTITUT AGAMA ISLAM AN NADWAH KUALA TUNGKAL

A. Pendahuluan

Modal kerja dapat menjadi faktor utama dalam menjaga kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM adalah sektor yang berkontribusi besar bagi penggerak perekonomian nasional sehingga memerlukan pengelolaan modal kerja yang efektif untuk memenuhi kebutuhan operasional usaha dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Modal kerja pada UMKM dapat berupa aset lancar yang terdiri dari kas, piutang, dan persediaan. Hal yang tolak ukur kesehatan keuangan dan kemampuan UMKM dalam mengelola kewajiban atau utang adalah keseimbangan aset lancar dan kewajiban lancar.

B. Konsep Modal Kerja

Penyusunan Modal kerja (*working capital*) merupakan bagian dari aktiva perusahaan yang digunakan untuk menjalankan aktivitas operasional sehari-hari. Menurut Gitman (2018), modal kerja didefinisikan sebagai selisih antara aktiva lancar dan kewajiban lancar, yang menunjukkan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Secara umum modal kerja dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Modal Kerja} = \text{Aktiva Lancar} - \text{Kewajiban Lancar}$$

Modal kerja berfungsi sebagai penyangga likuiditas, yang menjamin kelancaran operasional tanpa gangguan akibat kekurangan kas. Menurut Van Horne & Wachowicz (2008), pengelolaan modal kerja bertujuan

mencapai keseimbangan antara profitabilitas dan risiko likuiditas — semakin besar modal kerja, semakin aman likuiditas, tetapi profitabilitas bisa menurun karena dana mengendap. Dimana modal Kerja ini memiliki jenis yang terdiri dari:

1. Modal Kerja Permanen, yaitu jumlah minimum aktiva lancar yang harus selalu tersedia untuk menjamin kontinuitas operasi.
2. Modal Kerja Variabel, yaitu kebutuhan modal kerja yang berubah sesuai volume kegiatan, musiman, atau siklus ekonomi.

Adapun tujuan utama yang akan dicapai dalam pengelolaan modal kerja terdiri dari:

1. Menjaga kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendek.
2. Meminimalkan dana menganggur tanpa mengganggu kelancaran operasi.
3. Mengoptimalkan perputaran kas dan aktiva lancar agar mendukung profitabilitas.
4. Meningkatkan efisiensi operasional melalui koordinasi pengelolaan kas, piutang, persediaan, dan utang.

C. Pengelolaan Persediaan

Laporan Persediaan (*inventory management*) adalah salah satu komponen terbesar dalam aktiva lancar. Pengelolaan persediaan bertujuan menyeimbangkan antara biaya penyimpanan dan biaya kekurangan stok. Menurut Brigham & Houston (2019), efisiensi pengelolaan persediaan akan meningkatkan perputaran modal kerja dan menurunkan kebutuhan pembiayaan jangka pendek.

Tujuan Pengelolaan Persediaan meliputi beberapa hal sebagai berikut:

1. Memastikan ketersediaan bahan baku untuk kelancaran produksi.
2. Menekan biaya penyimpanan dan risiko keusangan.
3. Menjaga kontinuitas penjualan dan kepuasan pelanggan.

Pengelolaan persediaan dalam konteks pengelolaan modal untuk UMKM perlu dilakukan pengendalian dengan beberapa metode di antaranya:

1. **Economic Order Quantity (EOQ)** — menentukan jumlah pesanan optimal yang meminimalkan total biaya persediaan (biaya pemesanan + biaya penyimpanan).
2. **Reorder Point (ROP)** — menetapkan titik pemesanan ulang berdasarkan waktu tunggu (lead time) dan permintaan harian.
3. **Safety Stock** — cadangan persediaan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan.
4. **Sistem Just-In-Time (JIT)** — meminimalkan stok dengan pengiriman bahan sesuai kebutuhan produksi.

Metode di atas dapat dihitung dengan indikator Efisiensi Persediaan, tujuannya untuk melihat dan mengetahui Perputaran Persediaan (Inventory Turnover) dengan rumus sebagai berikut:

$$\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata - Rata Persediaan}}$$

Kesimpulan akhir dari perhitungan ini adalah “Semakin tinggi perputaran, semakin efisien penggunaan modal kerja” dikarenakan perputaran inilah yang nantinya menentukan keberhasilan program kerja UMKM.

D. Pengelolaan Piutang dan Utang

1. Pengelolaan Piutang

Piutang timbul akibat penjualan secara kredit. Menurut Ross, Westerfield, & Jordan (2019), kebijakan kredit harus mempertimbangkan keseimbangan antara peningkatan penjualan dan risiko tidak tertagih. Kebijakan dalam pengelolaan Piutang meliputi:

- a. Syarat Kredit (*Credit Terms*) — menentukan jangka waktu pembayaran, potongan tunai, dan penalti keterlambatan.
- b. Standar Kredit (*Credit Standards*) — menilai kemampuan calon pelanggan membayar (melalui analisis 5C: *character, capacity, capital, collateral, condition*).
- c. Prosedur Penagihan (*Collection Policy*) — sistem pemantauan dan tindakan terhadap keterlambatan pembayaran.

Rasio Penting yang dilakukan dalam menghitung piutang dihitung “*Days Sales Outstanding (DSO)*” sebagai berikut:

$$\frac{\text{Piutang}}{\text{Piutang Penjualan Kredit}} \times 365$$

2. Pengelolaan Utang

Utang usaha merupakan sumber pembiayaan jangka pendek yang umum. Menurut Petersen & Rajan (1997), trade credit berfungsi sebagai substitusi pembiayaan bank bagi perusahaan kecil.

Kebijakan Utang terdiri dari beberapa hal sebagai berikut:

- a. Manfaatkan kredit pemasok sesuai periode tanpa melewati jatuh tempo.
- b. Hindari keterlambatan yang dapat menurunkan reputasi.
- c. Pertimbangkan potongan pembayaran cepat jika biaya efektifnya lebih rendah dari bunga pinjaman bank.

Rasio Penting dalam pegelolaan utang dapat dihitung dengan rumus *Days Payables Outstanding (DPO)* sebagai berikut:

$$\frac{\text{Utang Usaha}}{\text{Pembelian}} \times 365$$

E. Siklus Operasi UMKM

Siklus operasi (*operating cycle*) adalah periode antara pembelian bahan hingga penerimaan kas dari penjualan. Menurut Deloof (2003), semakin pendek siklus operasi, semakin efisien pengelolaan modal kerja karena dana tidak lama terikat pada aktiva lancar. Adapun komponen siklus operasi meliputi:

1. *Days Inventory Outstanding (DIO)* — lamanya waktu rata-rata persediaan disimpan.
2. *Days Sales Outstanding (DSO)* — lamanya waktu penagihan piutang.
3. *Days Payables Outstanding (DPO)* — lamanya waktu pembayaran utang ke pemasok.

Siklus operasi UMKM dapat dilakukan dengan *Cash Conversion Cycle (CCC)* atau Siklus Konversi Kas adalah ukuran efisiensi perusahaan dalam mengelola modal kerja yang menunjukkan berapa lama (dalam satuan

hari) dana tunai perusahaan terikat dalam proses operasi — mulai dari pembelian bahan baku, produksi, penjualan, hingga kas kembali diterima dari pelanggan.

Menurut Richards & Laughlin (1980), CCC menggambarkan durasi waktu antara pengeluaran kas untuk aktivitas operasi dan penerimaan kas dari hasil penjualan. Semakin pendek siklus ini, semakin cepat perusahaan dapat mengubah investasinya dalam persediaan dan piutang menjadi kas kembali, dengan rumus:

$$\boxed{CCC = DIO + DSO - DPO}$$

Siklus ini menunjukkan berapa hari rata-rata dana perusahaan terikat dalam operasi. Pengelolaan yang baik bertujuan meminimalkan CCC untuk meningkatkan likuiditas.

F. Optimasi Modal Kerja

Optimasi modal kerja (*working capital optimization*) berarti menyeimbangkan antara likuiditas dan profitabilitas. Menurut Eljelly (2004), perusahaan yang terlalu konservatif (kas besar, piutang kecil, stok berlebih) akan likuid tetapi kurang efisien. Sebaliknya, kebijakan agresif (kas minimum, stok rendah) meningkatkan risiko likuiditas.

Langkah-langkah Optimasi modal kerja dilakukan dengan beberapa tahapan:

1. Analisis Kebutuhan Modal Kerja — menghitung rasio likuiditas, CCC, dan perputaran modal kerja.
2. Menetapkan Kebijakan Modal Kerja — konservatif, moderat, atau agresif sesuai profil risiko.
3. Pengendalian Operasional — mempercepat penagihan, menurunkan stok, dan menegosiasikan kredit lebih panjang.
4. Pemantauan & Evaluasi — membuat laporan arus kas bulanan untuk mendeteksi kekurangan atau kelebihan modal kerja.

Indikator Keberhasilan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

1. *Current Ratio* = Aktiva Lancar / Kewajiban Lancar
2. *Quick Ratio* = (Aktiva Lancar – Persediaan) / Kewajiban Lancar
3. *Working Capital Turnover* = Penjualan Bersih / Modal Kerja Rata-rata

Hasil ini menunjukkan kesimpulan akhir berupa Perusahaan dikatakan efisien jika rasio likuiditas tetap sehat dan perputaran modal kerja meningkat.

G. Rangkuman Materi

1. Modal kerja berfungsi sebagai penyangga likuiditas agar operasi tetap berjalan tanpa gangguan. Berdasarkan sifatnya, modal kerja dibagi menjadi:
 - a. Modal Kerja Permanen: aktiva lancar minimum yang harus selalu tersedia.
 - b. Modal Kerja Variabel: kebutuhan modal kerja yang berubah sesuai volume atau musim usaha.
2. Metode pengendalian persediaan:
 - a. EOQ (*Economic Order Quantity*): menentukan jumlah pemesanan optimal.
 - b. ROP (*Reorder Point*): menentukan titik pemesanan ulang.
 - c. *Safety Stock*: menjaga stok cadangan.
 - d. JIT (*Just-In-Time*): meminimalkan stok dengan pengiriman tepat waktu.
3. Piutang muncul akibat penjualan kredit. Menurut Ross, Westerfield, & Jordan (2019), kebijakan kredit harus menyeimbangkan antara peningkatan penjualan dan risiko gagal bayar.
4. Kebijakan utang menekankan pemanfaatan kredit pemasok tanpa melewati jatuh tempo dan memanfaatkan potongan pembayaran cepat jika menguntungkan.
5. Siklus operasi menggambarkan waktu dari pembelian bahan baku hingga penerimaan kas hasil penjualan.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Perusahaan A memiliki Harga Pokok Penjualan (HPP) tahunan sebesar Rp 600.000.000. Rata-rata persediaan tahun itu Rp 150.000.000. Hitung *Inventory Turnover* dan interpretasinya !
2. Perusahaan B memiliki piutang usaha rata-rata Rp 80.000.000 dan penjualan kredit tahunan Rp 720.000.000. Hitung DSO!

3. Perusahaan B punya utang usaha rata-rata Rp 40.000.000 dan pembelian tahunan Rp 360.000.000. Hitung DPO!
4. Perusahaan C memiliki: Aktiva Lancar = Rp 200.000.000, Persediaan = Rp 50.000.000, Kewajiban Lancar = Rp 120.000.000. Hitung *Current Ratio* dan *Quick Ratio*!
5. Perusahaan D mencatat Penjualan Bersih tahunan sebesar Rp 1.500.000.000. Modal Kerja rata-rata (Aktiva Lancar – Kewajiban Lancar) = Rp 300.000.000. Hitung *Working Capital Turnover*!
6. Jelaskan perbedaan antara modal kerja permanen dan modal kerja variabel, serta berikan contoh masing-masing dalam konteks usaha kecil dan menengah (UMKM).
7. Mengapa penting bagi UMKM untuk menjaga keseimbangan antara likuiditas dan profitabilitas dalam pengelolaan modal kerja? Jelaskan dampaknya jika salah satu aspek lebih dominan.
8. Sebutkan dan jelaskan tiga metode utama dalam pengendalian persediaan yang dapat meningkatkan efisiensi modal kerja. (Contoh: EOQ, Reorder Point, Safety Stock, atau Just-In-Time.)
9. Apa yang dimaksud dengan *Cash Conversion Cycle* (CCC)? Jelaskan mengapa memperpendek CCC dapat meningkatkan efisiensi operasional dan likuiditas perusahaan.
10. Jelaskan bagaimana kebijakan piutang dan utang dapat memengaruhi arus kas dan kesehatan keuangan perusahaan. Berikan contoh kebijakan yang dapat mempercepat penerimaan kas tanpa mengganggu hubungan bisnis.

Jawaban dan Pembahasan

1.
$$\begin{aligned} \text{Inventory Turnover} &= \text{HPP} / \text{Rata-rata Persediaan} \\ &= 600.000.000 / 150.000.000 \\ &= 4,0 \text{ kali per tahun.} \end{aligned}$$

Interpretasi: Persediaan berputar 4 kali setahun — relatif moderat; semakin tinggi angka → semakin efisien penggunaan modal persediaan.

$$\begin{aligned}2. \text{ DSO} &= (\text{Piutang} / \text{Penjualan Kredit}) \times 365 \\&= (80.000.000 / 720.000.000) \times 365\end{aligned}$$

Langkah:

$$\begin{aligned}80.000.000 / 720.000.000 &= 0,111111111... \\0,111111111... \times 365 &= 40,555555... \approx 40,56 \text{ hari.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}3. \text{ DPO} &= (\text{Utang Usaha} / \text{Pembelian}) \times 365 \\&= (40.000.000 / 360.000.000) \times 365\end{aligned}$$

Langkah:

$$\begin{aligned}40.000.000 / 360.000.000 &= 0,111111111... \\0,111111111... \times 365 &= 40,555555... \approx 40,56 \text{ hari.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}4. \text{ Current Ratio} &= \text{Aktiva Lancar} / \text{Kewajiban Lancar} \\&= 200.000.000 / 120.000.000 \\&= 1,6666667 \approx 1,67\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Quick Ratio.} &= (\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}) / \text{Kewajiban Lancar} \\&= (200.000.000 - 50.000.000) / 120.000.000 \\&= 150.000.000 / 120.000.000 \\&= 1,25\end{aligned}$$

Interpretasi: Current Ratio 1,67 (cukup likuid); Quick Ratio 1,25 (likuid tanpa mengandalkan persediaan).

$$\begin{aligned}5. \text{ Working Capital Turnover} &= \text{Penjualan Bersih} / \text{Modal Kerja Rata-rata} \\&= 1.500.000.000 / 300.000.000 \\&= 5,0 \text{ kali per tahun.}\end{aligned}$$

Interpretasi: Setiap Rp 1 modal kerja menghasilkan Rp 5 penjualan per tahun (efisiensi penggunaan modal kerja relatif baik).

6. Pembahasan:

- Modal Kerja Permanen adalah jumlah minimum aktiva lancar yang harus selalu tersedia untuk menjamin kelangsungan operasi usaha.
→ Contoh: Persediaan bahan baku pokok yang selalu harus ada (seperti kain bagi pengrajin batik), atau kas minimum untuk kebutuhan harian.
- Modal Kerja Variabel adalah kebutuhan modal kerja yang berubah-ubah tergantung pada volume penjualan, musim, atau kondisi ekonomi.

→ Contoh: Tambahan persediaan menjelang hari raya karena meningkatnya permintaan.

7. Pembahasan:

Karena likuiditas menjamin perusahaan mampu memenuhi kewajiban jangka pendek, sementara profitabilitas menunjukkan efisiensi penggunaan dana.

- Jika terlalu fokus pada likuiditas → terlalu banyak kas menganggur, profitabilitas turun.
- Jika terlalu fokus pada profitabilitas → dana operasional terlalu sedikit, risiko gagal bayar meningkat.
- Keseimbangan antara keduanya memungkinkan usaha tetap berjalan lancar tanpa kehilangan potensi laba.

8. Pembahasan:

- EOQ (Economic Order Quantity) – menentukan jumlah pemesanan optimal agar biaya pemesanan dan penyimpanan minimal.
- Reorder Point (ROP) – menentukan titik kapan pemesanan ulang harus dilakukan agar tidak kehabisan stok.
- Safety Stock – menyiapkan stok cadangan untuk mengantisipasi keterlambatan pengiriman atau lonjakan permintaan.

9. Pembahasan:

- CCC adalah waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk mengubah investasi pada persediaan dan piutang menjadi kas kembali.

Rumus umum:

- $CCC = DIO \text{ (Days Inventory Outstanding)} + DSO \text{ (Days Sales Outstanding)} - DPO \text{ (Days Payables Outstanding)}$.
- Semakin pendek CCC, semakin cepat perusahaan mengonversi kas dari aktivitas operasional → berarti dana tidak lama terikat di persediaan/piutang. Ini meningkatkan likuiditas dan memungkinkan perusahaan beroperasi dengan modal kerja lebih efisien.

10. Pembahasan:

- Kebijakan Piutang: Jika terlalu longgar → penjualan meningkat tapi arus kas terganggu karena pembayaran lambat; jika terlalu ketat → arus kas lancar tapi pelanggan bisa berkurang.

- → Contoh: Memberikan potongan tunai (cash discount) seperti “2/10, net 30” untuk mendorong pelanggan membayar lebih cepat.
- Kebijakan Utang: Jika dikelola baik → membantu likuiditas tanpa bunga tinggi; jika terlambat bayar → reputasi bisnis bisa menurun.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of Financial Management*. Cengage Learning.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2018). *Principles of Managerial Finance*. Pearson.
- OECD. (2023). Financing SMEs and Entrepreneurs 2023: An OECD Scoreboard.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2024). Statistik Pembiayaan UMKM dan Fintech Lendin
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1997). Trade Credit: Theories and Evidence. *Review of Financial Studies*, 10(3), 661–691.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

8

SUMBER PEMBIAYAAN UMKM

Vanisa Meifari, S.E., M.Ak

STIE PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG

A. Pendahuluan

Akses terhadap pembiayaan merupakan salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia (Yuniarti, 2024). Padahal pembiayaan UMKM memainkan peranan penting untuk menjalankan, mengembangkan, dan mempertahankan kegiatan usaha mikro, kecil, dan menengah. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pembiayaan dapat bersumber dari lembaga keuangan bank maupun non-bank, baik yang bersifat konvensional maupun syariah. Menurut Brigham & Houston (2019), pembiayaan (*financing*) adalah keputusan strategis yang berkaitan dengan bagaimana perusahaan memperoleh dana untuk mendanai aktiva dan kegiatan operasionalnya, dengan tujuan menjaga likuiditas dan memaksimalkan nilai perusahaan. Berikut diuraikan beragam jenis sumber pembiayaan yang dapat digunakan oleh para pelaku UMKM.

B. Modal Sendiri Vs. Modal Asing

Modal sendiri adalah dana yang berasal dari pemilik usaha, seperti tabungan pribadi, hasil penjualan aset, atau laba yang ditahan (*retained earnings*). Menurut Gitman & Zutter (2018), pembiayaan internal menjadi pilihan utama bagi usaha kecil karena tidak menimbulkan kewajiban bunga atau pengembalian. Modal sendiri juga mencerminkan kemandirian dan komitmen pemilik dalam mengembangkan usaha. Keunggulan modal sendiri di antaranya tidak menimbulkan beban utang, pemilik bebas menentukan arah usaha, dan tidak adanya risiko kehilangan kendali usaha kecil.

Meskipun demikian, banyak pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan modal dan berpotensi menghambat ekspansi usaha (Suryana, 2020). Sebaliknya, modal asing (*external financing*) berasal dari pihak luar seperti lembaga keuangan, investor, atau penyedia dana. Bentuknya bisa berupa pinjaman (*debt financing*) atau penyertaan modal (*equity financing*). Menurut Berger dan Udell (2006), sumber eksternal memungkinkan pertumbuhan usaha yang lebih cepat karena menyediakan dana tambahan untuk investasi, meski di sisi lain menimbulkan kewajiban pengembalian atau bagi hasil.

Beberapa faktor yang kemudian mendorong pelaku UMKM untuk mencari sumber pendanaan dari luar termasuk modal asing adalah sebagai berikut (Yuniarti, 2024):

- 1. Keterbatasan Modal Sendiri:** Banyak UMKM yang tidak memiliki cukup modal sendiri untuk memenuhi kebutuhan operasional dan investasi. Keterbatasan ini mendorong mereka untuk mencari sumber pembiayaan eksternal.
- 2. Kebutuhan untuk Mengembangkan Usaha:** Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, UMKM sering kali memerlukan investasi tambahan untuk memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, dan melakukan inovasi. Pembiayaan dari luar memungkinkan mereka untuk mengejar peluang pertumbuhan.
- 3. Akses terhadap Teknologi dan Inovasi:** Banyak UMKM yang ingin meningkatkan efisiensi dan produktivitas mereka. Dengan pembiayaan eksternal, mereka dapat mengakses teknologi baru yang dapat membantu dalam proses produksi dan manajemen.
- 4. Peningkatan Permintaan Pasar:** Dalam beberapa tahun terakhir, permintaan untuk produk dari UMKM meningkat, baik di pasar domestik maupun internasional. Untuk memenuhi permintaan ini, UMKM perlu meningkatkan kapasitas produksi, yang sering kali memerlukan dana tambahan.
- 5. Program Pemerintah dan Lembaga Keuangan:** Adanya skema pembiayaan yang ditawarkan oleh pemerintah dan lembaga keuangan memberikan kesempatan lebih bagi UMKM untuk mendapatkan akses

ke dana. Program-program ini sering kali memiliki syarat yang lebih lunak dibandingkan dengan pembiayaan dari sektor swasta.

C. Pembiayaan dari Keluarga dan Mitra

Pada tahap awal, banyak UMKM memperoleh dana dari keluarga, teman, atau mitra bisnis. Sumber ini dikenal sebagai *informal financing*, karena tidak melalui lembaga resmi. Bentuk pembiayaan dari keluarga dapat berupa pinjaman tanpa bunga, penyertaan modal, atau hibah bantuan tanpa kewajiban pengembalian. Namun pembiayaan yang berasal dari mitra dapat sedikit berbeda prinsipnya, yang lebih menekankan pada kerja sama bisnis atau kemitraan dalam bentuk kerja sama bagi hasil (*profit sharing*), *joint venture*, atau investasi modal kerja dengan perjanjian tertentu.

Pada banyak negara berkembang, sumber pembiayaan informal ini nampaknya lebih banyak mendominasi dibandingkan dengan sumber pembiayaan formal (Gianetti & Yu, 2014). Pembiayaan berbasis hubungan sosial (*relationship-based financing*) memberikan keunggulan berupa biaya transaksi rendah, proses cepat, dan syarat pinjaman yang fleksibel karena adanya faktor kepercayaan (Berger & Udell 2006). Meskipun demikian, kredit atas dasar kepercayaan sekalipun umumnya para debitur akan memperhatikan unsur-unsur sebagai berikut sebelum memberikan kredit (Abdullah & Wahjusaputri 2018):

1. **Kepercayaan;** yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan (berupa uang, barang, atau jasa) akan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, di mana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi masa lalu dan sekarang terhadap nasabah pemohon kredit.
2. **Kesepakatan;** kesepakatan ini meliputi kesepakatan antara si pemberi kredit dengan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya.
3. **Jangka waktu;** setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang

telah disepakati. Jangka waktu tersebut bisa berbentuk jangka pendek, jangka menengah, atau jangka panjang.

4. **Risiko;** adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko yang disengaja oleh nasabah yang lalai, maupun oleh risiko yang tidak sengaja. Misalnya terjadi bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya.
5. **Balas jasa;** merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau fase tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank.

Pembiayaan dari keluarga dan mitra memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari sumber pembiayaan lain. Prosesnya cenderung lebih cepat karena tidak memerlukan jaminan (agunan) maupun penilaian kelayakan usaha secara formal seperti yang diterapkan oleh bank. Selain itu, tingkat bunga atau imbal hasil biasanya lebih rendah, bahkan sering kali tanpa bunga sama sekali. Namun demikian, terdapat pula risiko sosial yang perlu diperhatikan. Apabila usaha mengalami kegagalan, hubungan personal antara pelaku usaha dengan keluarga atau mitra dapat terganggu akibat kesalahpahaman atau ketidakjelasan perjanjian pengembalian dana.

Kelebihan dari pembiayaan jenis ini terletak pada kemudahannya diakses, biaya yang rendah, serta adanya dukungan moral dan emosional dari pihak pemberi dana. Bagi pelaku UMKM yang baru memulai, dukungan semacam ini sangat penting karena dapat menumbuhkan rasa percaya diri dan motivasi dalam menjalankan usaha. Di sisi lain, keterbatasan utama pembiayaan dari keluarga dan mitra terletak pada jumlah dana yang relatif kecil serta kurangnya profesionalitas dalam pengelolaan keuangan, terutama bila tidak ada dokumen perjanjian yang jelas.

Dengan demikian, pembiayaan dari keluarga dan mitra dapat dipandang juga sebagai bentuk dukungan sosial sekaligus finansial yang berperan besar dalam menggerakkan ekonomi masyarakat. Meskipun

sederhana dan tidak formal, mekanisme ini telah menjadi tulang punggung pembiayaan tradisional yang memungkinkan banyak pelaku UMKM bertahan dan berkembang sebelum mereka mampu menjangkau sistem keuangan formal.

D. Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan Lembaga Keuangan

Abdullah & Wahjusaputri (2018) menjelaskan bahwa **kredit** berasal dari bahasa Yunani *credere* yang berarti kepercayaan (*truth* atau *faith*). Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit (kreditur) percaya bahwa penerima kredit (debitur) pada masa yang akan datang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan. Apa yang telah dijanjikan itu dapat berupa barang, uang atau jasa. Dengan demikian prestasi dan kontraprestasi dapat berbentuk: barang terhadap barang, barang terhadap uang, barang terhadap jasa, jasa terhadap jasa, jasa terhadap uang, jasa terhadap barang, uang terhadap uang, uang terhadap barang dan uang terhadap jasa. Dengan akan diterimanya kontraprestasi pada masa yang akan datang, maka jelas akan tergambar bahwa kredit dalam arti ekonomi adalah penundaan pembayaran dari prestasi yang diberikan sekarang, baik dalam bentuk barang, uang maupun jasa. Di sini terlihat bahwa faktor utama yang memisahkan prestasi dan kontraprestasi.

Dengan demikian kredit itu dapat berarti bahwa pihak kesatu memberikan prestasi baik berupa barang, uang atau jasa kepada pihak lain, sedangkan kontraprestasi akan diterima kemudian (dalam jangka waktu tertentu).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan program pembiayaan yang disediakan oleh pemerintah Indonesia untuk memperluas akses modal bagi UMKM. Berdasarkan Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian (2023), KUR adalah kredit dengan bunga rendah (maksimum 6% per tahun) dan jaminan sebagian ditanggung pemerintah, disalurkan melalui bank-bank pelaksana seperti BRI, BNI, Mandiri, dan Bank Daerah.

Tujuan utama KUR adalah untuk meningkatkan akses UMKM ke sistem keuangan formal dan mengurangi ketergantungan pada pembiayaan informal atau rentenir. Melalui KUR, pemerintah juga berharap dapat

mendorong pertumbuhan sektor-sektor produktif para pelaku UMKM. Selain KUR, UMKM juga dapat mengakses dana dari lembaga keuangan formal, seperti: (i) Bank umum, yang memberikan kredit modal kerja atau investasi, (ii) Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan koperasi simpan pinjam, dengan persyaratan lebih sederhana, atau (iii) Lembaga keuangan mikro, terutama di daerah pedesaan.

Meskipun pembiayaan perbankan memiliki keunggulan dari segi jumlah pinjaman yang ditawarkan dibandingkan dengan modal sendiri, namun faktanya pelaku UMKM di Indonesia masih banyak yang kesulitan untuk mendapatkan akses pembiayaan ini. Bahkan UMKM di berbagai dunia pun banyak mengalami kendala serupa dalam aspek kesulitan menemukan sumber pembiayaan (Ayyagari et al., 2003). Di samping itu, menurut Beck et al. (2006) faktor resiko yang diasosiasikan dengan pembiayaan UMKM menyebabkan banyak lembaga keuangan lebih selektif dalam memberi pinjaman.

Tabel 8.1 Sumber Pembiayaan UMKM

Jenis Pembiayaan	Sumber	Kelebihan	Kekurangan
Kredit Usaha Rakyat (KUR)	Bank Pemerintah	Suku bunga rendah	Proses pengajuan rumit
Pinjaman Mikro	Bank Konvensional	Fleksibilitas penggunaan	Persyaratan agunan tinggi
Modal Ventura	Lembaga Modal Ventura	Tidak memerlukan agunan	Resiko kehilangan kontrol usaha

Sumber: Yuniarti (2024) diolah dari Laporan OJK dan Bank Indonesia.

E. Pembiayaan dari Lembaga Nonbank

Lembaga keuangan bukan bank merupakan lembaga perantara keuangan (*financial intermediaries*) sebagai prasarana pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian. Lembaga keuangan pada dasarnya mempunyai fungsi mentransfer dana (*loanable*

funds) dari penabung atau unit surplus (lenders) kepada peminjam (*borrowers*) atau unit defisit (Firdausy, 2018).

Secara umum, LKNB adalah institusi yang menyediakan beragam layanan keuangan, namun tidak memiliki izin sebagai bank komersial. Salah satu karakteristik utama LKNB adalah ketidakmampuannya untuk menerima simpanan dari masyarakat, yang membedakannya dari bank-bank pada umumnya. Dengan kata lain LKNB merupakan lembaga keuangan non depository (Abdullah & Wahjusaputri, 2018). Dalam lingkupnya, LKBB mencakup berbagai institusi seperti perusahaan pembiayaan, perusahaan asuransi, perusahaan modal ventura, lembaga pegadaian, dan entitas keuangan lainnya.

Menurut Firdausy (2018) LKNB memiliki peran penting dalam pelaksanaan kebijakan dan program pembangunan. Dengan menyediakan jasa keuangan tambahan dan alternatif, lembaga ini mampu memperbaiki akses keuangan umum di seluruh sistem. Keberadaan lembaga ini juga membantu mempermudah investasi dan pembiayaan jangka panjang, yang seringkali menjadi tantangan dalam tahap-tahap awal pembangunan sektor keuangan berorientasi bank.

Dalam kegiatan usahanya, lembaga ini umumnya bersifat kontraktual (*contractual institution*) yaitu menaikkan dana dari masyarakat dengan menawarkan kontrak untuk memproteksi penabung terhadap risiko ketidakpastian, dan memobilisasikan sumber keuangan dalam negeri untuk membiayai pembangunan. Bagi pemerintah lembaga ini berperan antara lain dalam peningkatan akses terhadap jasa keuangan, pengurangan biaya untuk memperoleh jasa keuangan, meningkatkan persaingan antar penyedia jasa keuangan agar produk dan jasa lebih efisien melalui biaya yang lebih rendah, dan meningkatkan stabilitas sistem keuangan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan pengurangan kemiskinan.

Dengan perannya yang penting terhadap perekonomian nasional, lembaga keuangan bukan bank memiliki jenis-jenis yang berbeda yang meliputi pasar modal, asuransi, dana pensiun, lembaga pembiayaan, dan lembaga jasa keuangan lain. Khusus untuk lembaga jasa keuangan lain terdiri dari lembaga penjaminan kredit, lembaga penjaminan infrastruktur, lembaga pembiayaan ekspor Indonesia (LPEI), lembaga

pembiayaan sekunder perumahan, pegadaian, badan penyelenggara jaminan sosial (BPJS), dan lembaga keuangan mikro (Firdausy, 2018).

Berkaitan dengan akses pembiayaan kredit pelaku UMKM, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 19 Tahun 2025 tentang Kemudahan Akses Pembiayaan Kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, menegaskan bahwa pihak bank (bank umum dan bank perekonomian rakyat) dan LKBN wajib menjamin kemudahan akses bagi pelaku UMKM. Adapun LKBN sendiri mencakup: (a) perusahaan pembiayaan; (b) perusahaan modal ventura; (c) lembaga keuangan mikro; (d) penyelenggara layanan pendanaan bersama berbasis teknologi informasi; (e) perusahaan pergadaian; dan (f) LKNB lainnya.

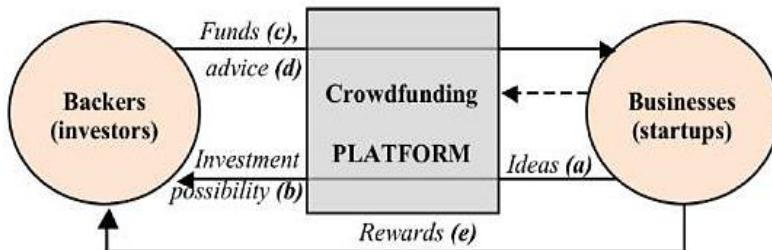
F. Crowdfunding dan Alternatif Pembiayaan Digital

Crowdfunding merupakan model pembiayaan baru dalam mendanai suatu usaha, yang memungkinkan pelaku usaha baik untuk proyek nirlaba (sosial), budaya, ataupun bisnis dalam menggalang pendanaan dari banyak *funding* atau investor, seringkali dengan imbalan produk atau ekuitas di masa mendatang (Mollick, 2014). Secara praktik *crowdfunding* dalam pengertian tradisional (non digital) sudah ada sejak abad ke-18 yang saat itu beberapa musisi, penulis, dan penemu meminta dana dari masyarakat atau *patron* (dermawan) untuk mendukung karya-karyanya. Salah satu contoh yang paling terkenal adalah pembangunan Patung Liberty di Amerika Serikat pada tahun 1885, yang sebagian dibiayai oleh donasi publik setelah pemerintah kekurangan dana. Lebih dari 160.000 orang menyumbang melalui kampanye surat kabar.

Pada era dimana internet sudah mulai berkembang, *crowdfunding* versi digital menjadi semakin populer secara global. Model pembiayaan ini terus berkembang dari yang semula menggunakan media surat kabar, lalu berbasis website hingga kini berbasis aplikasi. Di Indonesia sendiri, *crowdfunding* mulai dikenal antara tahun 2012 dengan dua jenis fokus pembiayaan sosial pembiayaan untuk usaha.

Crowdfunding mempertemukan investor dengan pelaku usaha melalui sebuah platform *crowdfunding*. Menurut Beugre & Das (2013) dalam Mollick (2014), terdapat tiga pemangku kepentingan (*stakeholders*) utama dalam model pembiayaan ini yaitu: wirausahawan, investor, dan platform.

Ketiga pelaku tersebut dan interaksi di dalamnya membentuk struktur dasar *crowdfunding*.



Sumber: Valanþieno & Jegeleviþinjo (2014).

Gambar 8.1. Skema Pembiayaan *Crowdfunding*.

Mekanismenya dimulai dengan pemohon yaitu pelaku usaha dengan proposal idenya mengajukan penawaran kepada investor (a) melalui platform crowdfunding, tujuannya adalah mempromosikan ide usahanya untuk meyakinkan adanya peluang investasi bagi investor (b). Kemudian dari hasil review investor pada pengajuan melalui platform crowdfunding akan memberikan dana (c) ataupun saran (jika diperlukan) (d) kepada pelaku usaha melalui platform crowdfunding . Setelah pelaku usaha menerima dana dari investor, pelaku usaha akan memberikan reward atau hadiah (e). Reward ini dapat berupa kepemilikan saham atau keuntungan. finansial (Kumar, 2020). *Crowdfunding* dapat dijalankan dengan beberapa model kampanye (Kumar, 2020) yaitu : donasi atau amal, apresiasi (reward), *crowdfunding* berbasis pinjaman, dan *crowdfunding* berbasis ekuitas.

Crowdfunding memberikan solusi inovatif yang memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang seringkali kesulitan mendapatkan akses ke sumber pendanaan tradisional. crowdfunding mampu meningkatkan aksesibilitas pendanaan bagi UMKM, baik bagi pelaku usaha untuk mencapai investor dari berbagai lapisan Masyarakat dan menciptakan inklusivitas dalam proses pendanaan sebelumnya. Crowdfunding juga memberikan fleksibilitas dan kecepatan dalam proses pendanaan, sehingga pelaku UMKM dapat dengan cepat menggalang dana tanpa harus melalui prosedur yang rumit dan memakan

waktu seperti yang sering ditemui pada bank konvensional. Hal tersebut menjadikan keunggulan kompetitif bagi UMKM yang ingin merespon peluang pasar dengan cepat (Rahmawati et al., 2024).

G. Rangkuman Materi

Sumber pembiayaan UMKM sangat beragam, mulai dari modal pribadi hingga alternatif digital. Pengelolaan pembiayaan yang tepat membantu UMKM:

1. Meningkatkan daya saing.
2. Memperluas skala usaha.
3. Mengoptimalkan keberlanjutan finansial.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan perbedaan utama antara modal sendiri dan modal asing dalam pembiayaan UMKM.
2. Sebutkan tiga kelebihan utama dari pembiayaan yang berasal dari keluarga dan mitra.
3. Apa tujuan utama dari program Kredit Usaha Rakyat (KUR) menurut peraturan pemerintah Indonesia?
4. Sebutkan lima jenis lembaga keuangan nonbank (LKNB) yang dapat menjadi sumber pembiayaan bagi UMKM.
5. Jelaskan secara singkat empat model utama *crowdfunding* dalam konteks pembiayaan digital UMKM.
6. Seorang pelaku UMKM menggunakan modal sendiri sebesar Rp50 juta dan mendapat tambahan pembiayaan eksternal Rp100 juta. Hitung persentase komposisi modal asing terhadap total pembiayaan.
7. Jika UMKM mendapat pinjaman KUR dengan bunga 6% per tahun sebesar Rp120 juta, hitung total bunga yang harus dibayar selama satu tahun.
8. Sebuah usaha mendapat pinjaman tanpa bunga dari keluarga sebesar Rp20 juta dan menghasilkan keuntungan bersih Rp5 juta. Hitung rasio pengembalian terhadap pinjaman (Return on Loan).

9. UMKM memperoleh dana dari crowdfunding berbasis ekuitas sebesar Rp80 juta dengan imbal saham 20%. Hitung valuasi usaha berdasarkan kesepakatan tersebut.
10. Jelaskan mengapa kombinasi pembiayaan formal (bank) dan non-formal (keluarga/mitra) sering dianggap strategi terbaik bagi UMKM tahap awal.

Jawaban dan Pembahasan

1. Modal sendiri: berasal dari pemilik usaha, tanpa bunga dan tidak kehilangan kendali.
Modal asing: berasal dari luar (bank/investor), menimbulkan kewajiban pengembalian namun memperbesar kapasitas modal.
2. Pembahasan :
 - Proses cepat dan fleksibel.
 - Tidak memerlukan agunan.
 - Bunga rendah atau tanpa bunga serta dukungan moral tinggi.
3. Tujuan utama KUR: memperluas akses UMKM ke pembiayaan formal, mengurangi ketergantungan pada sumber informal, dan mendorong pertumbuhan sektor produktif.
4. Contoh LKNB: perusahaan pembiayaan, perusahaan asuransi, modal ventura, pegadaian, lembaga penjaminan kredit, dan lembaga keuangan mikro.
5. Model crowdfunding:
 - Donasi (tanpa imbalan),
 - Reward-based (hadiyah),
 - Lending-based (pinjaman),
 - Equity-based (kepemilikan saham).
6. $\text{Modal asing} = 100 \text{ juta} / (50 + 100) \text{ juta} \times 100\% = 66,7\%$
7. $\text{Bunga} = 6\% \times 120 \text{ juta} = \text{Rp}7.200.000$
8. $\text{Return on Loan} = (\text{Laba} / \text{Pinjaman}) \times 100\% = (5 / 20) \times 100\% = 25\%$
9. Jika 20% saham = Rp80 juta $\rightarrow 100\% = (80 / 20) \times 100 = \text{Rp}400 \text{ juta}$
(valuasi usaha)

10. Pembiayaan formal memberi dana besar dan kredibilitas, sedangkan pembiayaan non-formal memberi fleksibilitas dan dukungan sosial. Kombinasinya menyeimbangkan risiko dan aksesibilitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T. & Wahjusaputri, S. (2018). *Bank dan Lembaga Keuangan* (Edisi 2). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Ayyagari, M., Beck, T., & Demirgüt-Kunt, A. (2003). *Small and Medium Enterprises across the Globe*. World Bank. Policy Research Working Paper.
- Beck, T., & Demirgüt-Kunt, A., (2006). Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
- Firdausy, C.M. (2018). *Peran Industri Keuangan Non Bank terhadap Perekonomian Nasional*. Jakarta: Yayasan Pusat Obor Indonesia.
- Giannetti, M. and Yu, X., (2014), Economic Development and Relationship-Based Financing, Review of Corporate Finance Studies Forthcoming, European Corporate Governance Institute (ECGI) - Finance Working Paper No. 153/2007, AFA 2009 San Francisco Meetings Paper, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=959188> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.959188>
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- OECD. (2023). Financing SMEs and Entrepreneurs 2023: An OECD Scoreboard.
- Rahmawati, D., Apriady, M. N. and Suroto, W. M. (2024). Crowdfunding sebagai Alternatif Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Umkm), Akibat Meningkatnya Jumlah Pelaku UMKM di Indonesia. *Sebatik*, 28(1). DOI:10.46984/sebatik.v27i2.2403
- Valančienė, L dan Jegelevičiūtė, S., (2014), Crowdfunding for Creating Value: Stakeholder Approach, Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 156, Pages 599-604, ISSN 1877-0428, <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.11.248>.
- Yuniarti, R. (2024). *AKSES PEMBIAYAAN UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA*. Perbanas Institute Repository.

9

INVESTASI DALAM UMKM

Mariana, S.Pd., M.A
UNIVERSITAS NEGERI SURABAYA

A. Pendahuluan

Investasi saat ini menjadi suatu kebutuhan. Karena dengan melakukan investasi, bisnis akan tumbuh berkembang, aset akan bertambah dan ada harapan keuntungan lebih di masa yang akan datang, sehingga penting bagi UMKM untuk melakukan investasi. Menurut Bodie, Kane, dan Marcus (2014) investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan saat ini, dengan tujuan memperoleh keuntungan di masa mendatang. Sementara Gitman dan Joehnk (2008) menyatakan bahwa Investasi adalah proses penempatan dana pada satu atau lebih aset yang akan dipegang selama beberapa waktu untuk memperoleh penghasilan dan/atau peningkatan nilai. Secara umum investasi dilakukan untuk memperoleh hasil yang lebih besar di masa depan. Misalnya investasi pada tanah atau properti yang harganya ke depan semakin naik. Ketika tanah atau properti dimanfaatkan juga memberikan hasil, misalnya berupa pendapatan sewa atau menjadi tempat usaha. Dari aktivitas investasi tersebut diharapkan akan diperoleh keuntungan (*return*) di masa depan baik dalam bentuk pendapatan (*income*) maupun adanya kenaikan nilai (*capital gain*) dari aset tersebut. Investasi bisa dibedakan menjadi dua yaitu investasi riil dan investasi di instrumen keuangan. Investasi riil bisa berupa tanah, properti, atau bisnis. Sedangkan investasi sektor keuangan bisa dilakukan di pasar uang atau pasar modal.

B. Jenis Investasi dalam UMKM

UMKM sebagai badan usaha bisa melakukan investasi riil dalam bentuk aset untuk pengembangan bisnis, misalnya pembelian peralatan,

mesin atau kendaraan yang membantu kemajuan usahanya. Di sektor keuangan, UMKM bisa melakukan investasi pada beberapa instrumen keuangan misalnya saham, reksadana, dan obligasi.

Sumber dana untuk investasi bisa bersumber dari modal sendiri, modal pinjaman atau modal dari sumber lain. Jika modal sebagian atau seluruhnya dari pinjaman, maka UMKM harus mempertimbangkan kemampuan arus kas dari kegiatan usahanya. Angsuran yang dibayarkan tiap bulan diharapkan tidak mengganggu modal kerja atau aktivitas bisnis UMKM. Penting bagi UMKM melakukan investasi untuk berinovasi, pengembangan bisnis, menghadapi tantangan perubahan, atau membuka cabang baru. Beberapa bentuk investasi riil pada UMKM bisa berupa pengadaan peralatan produksi, kendaraan, mesin, gedung, atau peralatan lainnya yang mendukung bisnis. Di samping itu UMKM juga perlu investasi di bidang inovasi teknologi dan pengembangan sumber daya manusia.

Pemerintah saat ini juga tengah mendorong UMKM untuk menjadi perusahaan yang lebih besar dan bisa membuka lapangan pekerjaan. Dukungan terhadap modal usaha untuk UMKM di lembaga perbankan atau lembaga keuangan lainnya juga cukup tinggi. Tentunya UMKM perlu menghitung dan mengukur kemampuan finansialnya jika bermaksud menambah modal dari eksternal. Dalam hal pinjaman UMKM harus memperhatikan kemampuan finansialnya terutama kemampuan arus kasnya. Bab ini selanjutnya akan membahas cara pengukuran kelayakan investasi pada UMKM.

C. Analisis Kelayakan Investasi

Analisis kelayakan investasi dilakukan sebelum aktivitas investasi dilakukan. Dalam bisnis biasa disebut dengan studi kelayakan bisnis atau investasi. Studi artinya melakukan kajian untuk memastikan apakah investasi yang akan dilakukan layak untuk dijalankan atau tidak. Beberapa pertanyaan yang perlu dijawab dalam analisis kelayakan investasi khususnya pada UMKM yang pertama adalah: 1) apakah investasi atau kesempatan usaha tersebut bisa dimanfaatkan secara ekonomis? 2) apakah dengan investasi ini nantinya akan memperoleh keuntungan yang layak?

Pertanyaan di atas akan menjadi dasar dilakukannya studi kelayakan investasi. Tujuannya agar risiko dari suatu investasi tersebut bisa

dipertimbangkan di awal. Biasanya terkait pengeluaran modal (*capital expenditure*) yang jumlahnya cukup besar. Pertimbangan pengeluaran modal mempunyai konsekuensi jangka panjang karena biasanya menyangkut jumlah yang sangat besar. Secara umum tujuan dilakukannya analisis kelayakan investasi adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan dalam analisis kelayakan investasi adalah:

1. Aspek Pasar

Ketika UMKM memasuki suatu bisnis otomatis sudah mengetahui pasar potensial dan calon pelanggan yang akan menjadi target pasar. Karakteristik target pasar menjadi dasar dalam penentuan harga, menilai potensi permintaan pasar, segmentasi konsumen, dan strategi pemasaran. Analisis SWOT bisa digunakan dalam melakukan analisis pasar.

2. Aspek Teknis dan Operasional

Dalam aspek ini perlu melihat sistem operasional berjalan. Menilai lokasi usaha, teknologi, kapasitas produksi serta memastikan kebutuhan akan bahan baku, tenaga kerja dan mesin. Aspek operasional lebih dekat dengan kegiatan yang terkait produksi dan sistem pendukungnya.

3. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang sangat penting. Kriteria kompetensi sumber daya apa saja yang diperlukan dalam operasional bisnis. Termasuk di dalamnya menilai struktur organisasi, kualitas SDM dan kemampuan manajemen dalam menjalankan sistem di perusahaan.

4. Aspek lingkungan dan legal

Aspek lingkungan terkait kepatuhan perusahaan dalam menjaga dampak lingkungan terhadap masyarakat dan alam seperti pengelolaan limbah, emisi dan dampak lingkungan lainnya. Legalitas terkait dengan kepatuhan pada regulasi dan adanya perijinan usaha, NPWP, NIB, dan syarat usaha lainnya sesuai regulasi yang berlaku.

5. Aspek Keuangan

Digunakan untuk menghitung kelayakan usaha atau investasi dari sisi keuntungan dan pengembalian modal. Beberapa metode yang digunakan akan dibahas di bagian selanjutnya pada bab ini.

Secara garis besar analisis kelayakan investasi sebagai proses sistematis untuk menilai apakah suatu rencana investasi dalam UMKM layak dilaksanakan dari berbagai aspek, baik dari segi finansial maupun non-finansial. Tujuannya adalah untuk meminimalkan risiko dan memastikan pengembalian modal yang optimal. Berikut ini tujuan dilakukannya analisis kelayakan investasi pada UMKM:

1. Untuk mengetahui apakah usaha mampu menghasilkan laba. Dalam hal ini UMKM harus bisa membuat proyeksi laba rugi atau membuat ilustrasi perkiraan pendapatan dan beban.
2. Menilai kemampuan UMKM dalam pengembalian modal investasi. UMKM harus bisa memperkirakan arus kas masuk dan arus kas keluar sehingga bisa menghitung kapan modal investasi akan BEP/titik impas.
3. Untuk mengetahui apakah investasi efisien dan berkelanjutan. Hal ini dengan memperhatikan usaha sejenis atau melakukan *benchmarking* dengan usaha sejenis. Tantangan yang dihadapi bisnis di pasar seperti apa harus dipikirkan secara strategik.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis kelayakan investasi adalah:

1. Dana yang diperlukan untuk investasi baik untuk aset tetap maupun modal kerja
2. Sumber-sumber pembelanjaan yang akan dipergunakan. Seberapa besar dana yang bersumber dari modal sendiri, dan berapa banyak yang berupa pinjaman jangka pendek atau jangka panjang.
3. Taksiran penghasilan, biaya dan laba rugi berbagai tingkat operasi.
4. Manfaat dan biaya dalam makna finansial dengan menggunakan beberapa indikator seperti ROI (*Return on Investment*), NPV (*Net Present Value*), IRR (*Internal Rate of Return*), PI (*Profitability Index*), PP (*Payback Period*).
5. Proyeksi keuangan. Pembuatan neraca yang diproyeksikan dan proyeksi sumber dan penggunaan dana

Aliran Kas

Aliran kas dalam sebuah investasi sangat penting karena dengan kas perusahaan bisa melakukan investasi dan dengan kas perusahaan mampu memenuhi kewajiban finansialnya. Sehingga bagaimana mengestimasi aliran kas dalam sebuah investasi menjadi suatu hal yang penting. Aliran kas dikelompokkan menjadi 3 bagian: aliran kas permulaan (*initial cash flow*), aliran kas operasional (*operational cashflow*) dan aliran kas terminal (*terminal cash flow*). Pengeluaran di awal investasi pada awal periode merupakan initial cashflow. Aliran kas yang timbul selama operasi investasi/project disebut sebagai *operational cash flow*. Aliran kas yang diperoleh pada waktu project/investasi tersebut berakhir disebut sebagai *terminal cash flow*. Pada umumnya initial cashflow adalah negatif, operational dan terminal *cash flow* umumnya positif.

Nilai Waktu Uang

Dalam investasi konsep nilai waktu uang sangat penting dipertimbangkan. Nilai uang semakin lama semakin turun. Contoh sebagai ilustrasi uang Rp100.000 tahun 2000 dibelanjakan ke pasar masih dapat belanjaan lengkap. Saat ini tahun 2025 dengan uang yang sama Rp100.000 bila dibelanjakan ke pasar hanya dapat beberapa sayur dan lauk saja. Hal ini menunjukkan nilai uang Rp100.000 pada tahun 2025 lebih rendah atau turun dibandingkan dengan nilai uang Rp100.000 di tahun 2000. Sama halnya dalam investasi, karena nilai uang yang semakin lama semakin turun, maka uang yang diinvestasikan saat ini lebih berharga dengan harapan dengan diinvestasikan saat ini akan memperoleh hasil lebih tinggi di masa yang akan datang, sehingga dalam perhitungan investasi konsep *time value of money* ini tetap menjadi pertimbangan ketika mau melakukan investasi.

Metode Penilaian Investasi

Pada bagian ini akan dibahas empat metode yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian investasi. Metode-metode tersebut adalah:

1. Metode “*Average Rate of Return*”

Metode ini mengukur tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh dari suatu investasi. Angka yang digunakan adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau average investment. Hasil yang diperoleh dinyatakan dalam persentase. Hasilnya kemudian dibandingkan dengan

tingkat keuntungan yang disyaratkan. Apabila nilainya lebih besar dari tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka investasi tersebut bisa dikatakan menguntungkan. Sebaliknya jika hasilnya lebih kecil dari tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka sebaiknya investasi tersebut ditolak atau tidak dilanjutkan. Berikut ini ilustrasi contoh perhitungannya:

Misalnya, suatu investasi pada project tertentu memerlukan investasi aset tetap sebesar Rp 700 juta dan Rp 300 juta untuk modal kerja. Aset tetap ditaksir mempunyai umur ekonomis 7 tahun tanpa nilai sisa dan disusutkan dengan metode garis lurus. Pendapatan dari penjualan ditaksir sebesar Rp 1.500 juta per tahun. Biaya operasional per tahun diperkirakan sebesar Rp 1.000 juta dengan tarif pajak sebesar 35%.

Perhitungan *average rate of return* perlu dihitung laba setelah pajak dari investasi tersebut.

Pendapatan dari penjualan		Rp 1.500 juta
Beban		
Beban operasional	Rp 1.000 juta	
Penyusutan (Rp 700 jt/7)	Rp 100 juta	
		Rp 1.100 juta
Laba sebelum pajak		Rp 400 juta
Pajak (35%)		Rp 140 juta
Laba setelah pajak		Rp 260 juta

Dengan demikian *rate of return* pada setiap tahunnya:

$$\frac{260 \text{ juta}}{1.000 \text{ juta}} \times 100\% = 26\%$$

Karena laba setelah pajak yang diperoleh setiap tahunnya sama, maka *average rate of return* juga sama sebesar 26%.

2. Metode “Payback Period”

Contoh di bawah ini sebuah UMKM melakukan investasi dalam bentuk peralatan mesin produksi untuk aktivitas bisnisnya beserta estimasi arus kas yang akan diterima.

Tahun	New Project
0	(Rp 10.000.000)
1	Rp 5.000.000
2	Rp 4.000.000
3	Rp 3.000.000
4	Rp 1.000.000

Payback period merupakan metode yang paling mudah. Yaitu mengukur berapa lama waktu yang dibutuhkan agar semua dana dari suatu investasi yang telah dikeluarkan kembali seluruhnya. Metode *Payback Period* tidak memperhitungkan nilai waktu dari uang.

$$PP = t + \frac{I_0 - C}{d - c}$$

Keterangan

PP : Periode pengembalian project/investasi

I₀ : Investasi awal

t : Tahun terakhir di mana jumlah arus kas kumulatifnya belum menutup investasi awal.

C : Arus kas kumulatif pada tahun ke-t

d : Jumlah kumulatif arus kas pada tahun t+1

Penyelesaian:

Tahun	New Project	Kumulatif
0	(Rp10.000.000)	
1	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
2	Rp 4.000.000	Rp 9.000.000
3	Rp 3.000.000	Rp 12.000.000
4	Rp 1.000.000	Rp 13.000.000

$$PP \text{ New Project} = 2 + \frac{10.000 - 9.000}{12.000 - 9.000} = 2,33 \text{ tahun}$$

Artinya pengembalian investasi pada New Project dengan modal awal sebesar Rp 10.000.000 membutuhkan waktu 2,33 tahun agar dana sebesar Rp 10.000.000 tersebut bisa kembali.

3. Net Present Value (NPV)

Metode nilai sekarang bersih (*net present value*) mengestimasi seberapa besar suatu project potensial akan berkontribusi pada kekayaan pemegang saham. Dalam perhitungannya, metode ini memperhatikan konsep nilai waktu dari uang (*time value of money*). Dalam metode ini dihitung nilai sekarang dari arus kas yang diharapkan diperoleh dengan biaya modal project. Kemudian jumlah *present value* dari arus kas dikurangi dengan *present value* dari investasi awal. Selisihnya disebut *Net Present Value* (NPV). Apabila PV dari arus kas > investasi awal maka investasi ini layak untuk diterima atau dilanjutkan. Jika dalam evaluasi project dilakukan dengan pemilihan salah satu dari beberapa alternatif project, maka yang dipilih adalah project yang menghasilkan NPV terbesar.

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

Keterangan

CF_t : Arus kas yang diharapkan pada tahun ke-t

k : Biaya modal project

n : Umur project

Tahun	New Project	PVIF (10%,t)	PV
0	(Rp10.000.000)	1	-10.000.000
1	5.000.000	0,9091	4.545.500
2	4.000.000	0,8264	3.305.600
3	3.000.000	0,7513	2.253.900
4	1.000.000	0,6830	683.000

$$NPV = 10.788.000 - 10.000.000 = 788.000$$

Jumlah present value dari arus kas nilainya lebih besar dari investasi awal, maka project tersebut layak untuk diterima. Jumlah present value dari arus kas sebesar Rp 10.788.000 sementara investasi awal yang telah dikeluarkan sebesar Rp 10.000.000.

4. Profitability Index (PI)

Indeks dihitung dengan membagi nilai sekarang (present value - PV) dari arus kas masuk (*cash in flow*) dengan arus kas keluar (*cash out flow*) dari investasi.

$$PI = \frac{PV \text{ Cash in Flow}}{PV \text{ Cash out Flow}}$$

Tahun	New Project	PVIF (10%, t)	PV	Kumulatif
0	(\$10.000.000)	1	-10.000.000	
1	5.000.000	0,9091	4.545.500	4.545.500
2	4.000.000	0,8264	3.305.600	7.851.100
3	3.000.000	0,7513	2.253.900	10.105.000
4	1.000.000	0,6830	683.000	10.788.000

$$PI = \frac{PV \text{ Cash in Flow}}{PV \text{ Cash out Flow}} = \frac{10.788.000}{10.000.000} = 1,0788$$

Dari hasil perhitungan Profitability Index (PI) sebesar 1,0788 menunjukkan bahwa investasi pada New Project bisa dilaksanakan atau dilanjutkan. Suatu investasi dianggap layak bila $PI \geq 1$. Jika dalam evaluasi project dilakukan dengan pemilihan salah satu dari beberapa alternatif project, maka yang dipilih adalah project yang menghasilkan PI terbesar.

D. Return on Investment (ROI)

Investasi perlu dilakukan oleh UMKM dalam rangka untuk meningkatkan kapasitas bisnis, pengembangan usaha, dan peningkatan keuntungan dalam jangka panjang. Karena sifat dari investasi yang membutuhkan dana besar, maka pertimbangan dan perhitungan yang matang dalam mengeluarkan dana untuk investasi harus dilakukan melalui pengukuran yang jelas. Salah satu instrumen untuk mengukur sejauh mana investasi tersebut menguntungkan dan berhasil adalah dengan perhitungan yang objektif menggunakan rasio *Return on Investment (ROI)*.

ROI (Return on Investment) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi atau profitabilitas dari suatu investasi. *ROI* menunjukkan seberapa besar keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan jumlah modal yang diinvestasikan. *ROI* menggambarkan seberapa

besar keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan biaya investasi yang telah dikeluarkan. ROI biasanya dinyatakan dalam bentuk prosentasi dan dapat digunakan untuk membandingkan kinerja investasi yang berbeda. Dengan ROI investor atau pengusaha UMKM bisa mengevaluasi keberhasilan investasinya dan bisa menjadikan dasar apakah investasi tersebut bisa dilanjutkan atau tidak.

Beberapa faktor dapat mempengaruhi ROI dari suatu investasi yang perlu diperhatikan yaitu:

1. **Perubahan nilai investasi.** Perubahan nilai investasi mempunyai dampak terhadap ROI. Jika nilai investasi meningkat, maka ROI juga akan meningkat dan begitu juga sebaliknya jika nilai investasi turun maka ROI akan turun.
2. **Pendapatan dan beban.** Tingkat pendapatan yang diperoleh dari hasil suatu investasi dan beban yang digunakan untuk investasi akan mempengaruhi ROI. Semakin tinggi pendapatan dan semakin rendah beban, maka ROI akan semakin tinggi.
3. **Durasi Investasi.** Semakin lama investasi dilakukan, maka kemungkinan ROI akan meningkat.
4. **Biaya modal.** Biaya modal yang digunakan untuk membiayai investasi akan mempengaruhi ROI. Semakin rendah biaya modal, semakin tinggi ROI dan begitu sebaliknya.

Analisis ROI (*Return on Investment*) penting dilakukan karena akan memberikan beberapa manfaat:

1. **Mengukur kinerja investasi.** ROI memberikan informasi yang objektif terkait kinerja investasi. Dengan begitu investor atau pengusaha bisa melakukan evaluasi apakah investasinya menguntungkan atau tidak.
2. **Perbandingan investasi.** ROI bisa menjadi instrument untuk menilai dan membandingkan beberapa kinerja investasi yang berbeda. Dari berbagai pilihan investasi, investor bisa memilih investasi yang memberikan nilai ROI tertinggi. Dengan harapan bisa memberikan imbal hasil yang optimal.
3. **Pengambilan Keputusan.** Dari hasil ROI atau perbandingan dengan kinerja investasi yang lain, maka ROI akan membantu

dalam pengambilan keputusan yang tepat bagi investor atau pengusaha.

4. **Identifikasi investasi yang buruk.** Dengan perhitungan ROI, investor bisa mengidentifikasi investasi yang menguntungkan dan merugikan atau tidak sesuai dengan yang diharapkan, sehingga investor bisa terhindar dari kerugian.

Rumus ROI:

$$\frac{\text{Laba bersih dari Investasi}}{\text{Total Investasi}} \times 100\%$$

Berikut disajikan contoh kasus perhitungan dari ROI:

Bu Inka merupakan pengusaha UMKM yang bergerak di bidang katering. Bu Inka baru saja berinvestasi peralatan memasak senilai Rp 50.000.000. Setahun kemudian Bu Inka memperoleh keuntungan investasi sebesar Rp 20.000.000.

Maka, ROI Bu Inka sebesar:

$$\frac{\text{Rp } 20.000.000}{\text{Rp } 50.000.000} \times 100\% = 40 \text{ persen}$$

- Jika $ROI > 0$, maka investasi menguntungkan.
- Jika $ROI = 0$, maka investasi pada posisi titik impas (tidak untung dan tidak rugi).
- Jika $ROI < 0$, maka investasi merugikan.

Perhitungan ROI cukup mudah tetapi mempunyai kelemahan tidak memperhitungkan nilai waktu uang.

E. Risiko Investasi UMKM dan Pengelolaannya

Dalam suatu bisnis tidak ada namanya bisnis tanpa risiko. Investasi juga sama ada investasi yang menguntungkan ada investasi yang menyebabkan kerugian. Walaupun pada dasarnya tujuan investasi adalah untuk memperoleh hasil yang lebih besar di masa yang akan datang. Hal ini disebabkan karena ada risiko yang datangnya tanpa diketahui di awal. Secara umum ada risiko sistematis dan risiko non sistematis. Risiko sistematis terkait dengan risiko di luar kendali perusahaan misalnya risiko kenaikan suku bunga, risiko fluktuasi mata uang asing, risiko perang.

Sementara risiko non sistematis adalah risiko yang dalam kendali perusahaan misalnya kelangkaan bahan baku, mesin yang sudah tidak mengikuti perkembangan teknologi sehingga menghasilkan produk yang tidak kompetitif. Beberapa risiko memang tidak bisa dihilangkan tetapi risiko bisa dikelola. Itulah pentingnya manajemen risiko dalam pengelolaan investasi. Hal pertama yang perlu dilakukan dalam manajemen risiko adalah melakukan identifikasi risiko. Risiko-risiko apa saja yang mungkin bisa terjadi pada investasi perusahaan. Kedua, setelah proses identifikasi selanjutnya bagaimana penanganannya. Apakah risiko tersebut bisa dihilangkan, diminimalkan, dialihkan atau diabaikan dengan memperhatikan dampak dari risiko tersebut.

Risiko investasi adalah potensi kerugian finansial yang muncul akibat ketidakpastian hasil dari suatu investasi. Dengan kata lain, risiko investasi mencerminkan kemungkinan bahwa pengembalian aktual yang diperoleh dari suatu investasi berbeda dari yang diharapkan. Beberapa risiko yang mungkin terjadi pada UMKM dan pengelolaannya:

Tabel 9.1. Jenis dan Pengelolaan Risiko dalam Investasi

No.	Jenis risiko	Pengelolaan risiko
1.	Risiko pasar	Fluktuasi harga pasar karena faktor ekternal. Misalnya daya beli masyarakat yang menurun. Harga jual mungkin bisa diturunkan sedikit untuk meningkatkan likuiditas tetapi tidak sampai mengalami kerugian. Atau promosi dengan penjualan bundling untuk menarik pembeli.
2.	Risiko suku bunga	Perubahan suku bunga yang menyebabkan kenaikan <i>cash flow</i> untuk membayar cicilan. Jika memungkinkan dikomunikasikan dengan pihak lembaga keuangan barangkali ada restrukturisasi angsuran. Diusahakan mengelola dana dengan sebaik mungkin untuk menghindari adanya risiko turunan.
3.	Risiko likuiditas	Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Pengelolaan <i>cash flow</i> yang

		disiplin akan membantu terhindar dari risiko likuiditas.
4.	Risiko inflasi	Kenaikan harga bahan baku atau barang dagangan bisa dikelola dengan kepemilikan persediaan yang tidak terlalu tinggi.
5.	Risiko kredit	Jika secara <i>cash flow</i> tidak mampu memenuhi kewajiban, maka harus ada asset yang direlakan. Bisa dimulai dengan menjual asset yang tidak terlalu dibutuhkan oleh perusahaan atau mengurangi asset tetap yang dimiliki.

Strategi pengelolaan risiko investasi yang bisa dipertimbangkan adalah:

1. Diversifikasi usaha. Dengan penyebaran bisnis atau usaha akan mengurangi risiko investasi gagal semuanya. Karena jika salah satu investasi gagal atau rugi masih ada investasi lain yang memberikan imbal hasil.
2. Manajemen utang. Utang memang bisa membantu dalam pengembangan usaha. Tetapi utang yang tidak sehat atau tidak sesuai dengan kemampuan akan membebani dan bisa mengganggu aktivitas bisnis.
3. Alokasi Aset. Menentukan proporsi investasi di masing-masing kelas aset berdasarkan tujuan, profil risiko, dan jangka waktu.

F. Studi Kasus Keputusan Investasi UMKM

Contoh kasus:

Pak Andika sebelumnya bekerja pada perusahaan konveksi. Karena terkena kasus PHK, Pak Andika bermaksud membuka usaha sendiri berupa usaha permak pakaian. Dengan mempunyai bekal keterampilan menjahit dan modal awal Rp15.000.000,- untuk mendirikan usaha jahit.

Uang yang ada akan digunakan untuk membeli mesin jahit bekas dan sewa tempat di pinggir jalan. Setelah berjalan 2 tahun, usaha Pak Andika terus berkembang bahkan sampai menolak pelanggan.

Untuk menghadapi tantangan usahanya yang terus berkembang, Pak Andika berencana menyewa tempat usaha yang lebih besar, menambah mesin jahit dan menambah karyawan harian.

Pertanyaan:

1. Berapakah investasi yang dibutuhkan Pak Andika untuk usahanya tersebut?
2. Berapa *cash flow* yang aman untuk bisnis Pak Andika agar bisa mencicil pembelian mesin jahit dan membayar gaji karyawan?

Penyelesaian:

Estimasi investasi tambahan yang dibutuhkan untuk memperluas usaha Pak Andika adalah sebagai berikut:

- Menyewa tempat usaha yang lebih besar
- Menambah mesin jahit
- Menambah karyawan harian

1. Komponen Investasi Pak Andika

Kebutuhan	Estimasi Biaya per Unit	Jumlah Unit	Total Biaya
Sewa tempat lebih besar (1 tahun)	Rp 2.500.000/bulan	12 bulan	Rp 30.000.000
Mesin jahit bekas	Rp 3.500.000/unit	3 unit	Rp 10.500.000
Mesin obras	Rp 4.000.000/unit	1 unit	Rp 4.000.000
Meja kerja + kursi	Rp 500.000/set	3 set	Rp 1.500.000
Renovasi ringan dan signage	-	-	Rp 3.000.000
Modal kerja awal (bahan, listrik)	-	-	Rp 5.000.000
Total Estimasi Investasi			Rp 54.000.000

2. Estimasi *Cash flow* untuk Operasional

Komponen	Estimasi Biaya/Bulan
Gaji karyawan harian (3 orang x Rp 100.000 x 26 hari)	Rp 7.800.000
Sewa tempat (dialokasikan bulanan)	Rp 2.500.000
Listrik dan air	Rp 800.000

Bahan dan benang (produksi harian)	Rp 2.500.000
Lain-lain (pemeliharaan, konsumsi)	Rp 1.000.000
Total Pengeluaran Bulanan	Rp 14.600.000

3. Target Pendapatan Bulanan

Agar Pak Andika bisa menutup pengeluaran dan mencicil investasi, maka target pendapatan bulanan yang harus diperoleh:

- Biaya operasional: Rp 14.600.000
- Cicilan investasi (misal, 2 tahun/24 bulan): $Rp\ 54.000.000 \div 24$
= Rp 2.250.000
- Total minimal cash inflow/bulan = Rp 16.850.000

Jika setiap layanan permak menghasilkan rata-rata Rp 30.000 per pelanggan, maka:

$$\begin{aligned} \text{Target pelanggan} &= Rp\ 16.850.000 \div Rp\ 30.000 \\ &= \text{sekitar 562 pelanggan/bulan atau 19 pelanggan/hari.} \end{aligned}$$

G. Rangkuman Materi

1. Investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan saat ini, dengan tujuan memperoleh keuntungan di masa mendatang.
2. UMKM sebagai badan usaha bisa melakukan investasi riil dalam bentuk aset untuk pengembangan bisnis misalnya pembelian peralatan, mesin atau kendaraan yang membantu kemajuan usahanya. Di sektor keuangan UMKM bisa melakukan investasi pada beberapa instrument keuangan misalnya saham, reksadana dan obligasi.
3. Analisis kelayakan investasi perlu dilakukan sebelum investasi dijalankan sebagai proses sistematis untuk menilai apakah suatu rencana investasi dalam UMKM layak dilaksanakan dari berbagai aspek, baik dari segi finansial maupun non-finansial. Tujuannya adalah untuk meminimalkan risiko dan memastikan pengembalian modal yang optimal.
4. Beberapa metode yang digunakan dalam aspek keuangan untuk mengukur kelayakan suatu investasi menggunakan data arus kas dan memperhitungkan konsep nilai waktu dari uang. Metode yang

dimaksudkan antara lain *average rate of return*, *Payback Period*, *Net Present Value*, dan *Profitability Index*. Di samping itu juga bisa menggunakan *ROI (Return on Investment)* sebagai rasio yang digunakan untuk mengukur efisiensi atau profitabilitas dari suatu investasi.

5. *ROI* menunjukkan seberapa besar keuntungan yang diperoleh dibandingkan dengan jumlah modal yang diinvestasikan.
6. Hal lain yang perlu dipertimbangkan lagi dalam melakukan investasi adalah pengelolaan risiko. Risiko bisnis harus dikelola dengan baik untuk menghadapi ketidakpastian dan mengurangi kerugian di masa yang akan datang.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan alasan pentingnya diversifikasi dalam suatu investasi?
2. Bagaimana perbedaan pengukuran kelayakan investasi yang memperhitungkan dan yang tidak memperhitungkan *time value of money*? Berikan penjelasan dengan contoh!
3. Buatkan alur proses manajemen risiko dalam suatu investasi?
4. Jelaskan faktor-faktor risiko apa saja yang memengaruhi suatu investasi?

DAFTAR PUSTAKA

- Bringham, Eugene., & Ehrhardt, Michael. (2005). *Financial Management: Theory and Practice*, 11 e. South Western: Thomson Corporation.
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2014). *Investments* (10th ed.). McGraw-Hill Education.
- Gitman, L. J., & Joehnk, M. D. (2008). *Fundamentals of Investing* (10th ed.). Pearson Education.
- Tandelilin, E. (2010). *Portofolio dan Investasi: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Kanisius
- Reilly, F. K., & Brown, K. C. (2012). *Investment Analysis and Portfolio Management*. Cengage Learning.

10

PERPAJAKAN BAGI UMKM

Agus Khazin Fauzi, S.E., M.Ak

POLITEKNIK NEGERI BALI

A. Pendahuluan

Sebagai bagian dari ekosistem perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan vital sebagai penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB), penciptaan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan maupun pemerataan pendapatan. Oleh karena itu, pemahaman yang baik tentang kewajiban perpajakan tidak hanya penting untuk mematuhi peraturan namun menjadi bagian dalam membangun bisnis berkelanjutan, kredibel dan memiliki akses lebih luas ke pendanaan. Materi yang disajikan pada Bab ini akan mengupas berbagai aspek perpajakan yang relevan bagi pelaku UMKM mulai dari aspek hukum yang mengatur, jenis-jenis pajak yang harus diketahui oleh UMKM, hingga kemudahan dalam perhitungan dan pelaporan perpajakan berkat adopsi dan modernisasi sistem perpajakan di Indonesia. Di sisi lain, dalam materi ini akan disajikan dan dikupas berbagai insentif yang diberikan oleh pemerintah untuk meringankan beban pajak UMKM, membantu mereka tetap tangguh dan kompetitif di tengah berbagai tantangan globalisasi.

B. Dasar Hukum Pajak UMKM di Indonesia

Usaha mikro, kecil dan menengah atau yang biasa disebut dengan UMKM berperan penting sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Hal ini dapat dilihat dari kontribusinya yang mampu menyerap tenaga kerja sebesar 97% atau kurang lebih 117 juta pekerja dari total tenaga kerja yang ada, menyumbang sebesar 61,07% atau senilai Rp 8.573,89 triliun Produk Domestik Bruto (PDB) dari total jumlah UMKM

pada tahun 2023 yang mencapai 64,2 juta serta mampu menghimpun sampai dengan 60,4% dari total investasi sebagaimana dirilis dari Kementerian Koperasi UKM pada triwulan I-2021 (Santi, 2024). Besarnya peran dan kontribusi UMKM tersebut juga pernah dibuktikan oleh beberapa peneliti diantaranya (Ardiyani et al., 2021; Astini et al., 2024; Awalia et al., 2018; Reza et al., 2024; Virgia & Meirina, 2023) bahwa UMKM sejak zaman krisis 1998 hingga zaman krisis di tahun 2008 justru mampu bertahan membuktikan bahwa peran dan kontribusi UMKM sangat besar terhadap perekonomian negara.

Dalam menjalankan aktivitas perekonomian negara, salah satu sumber utama pendapatan adalah dari pajak. Berkaitan dengan hal tersebut, sebagai tulang punggung perekonomian, pelaku UMKM menjadi satu tumpuan untuk meningkatkan penerimaan negara. Makin kuat kontribusi pelaku UMKM ke penerimaan negara, maka akan kembali lagi dalam bentuk sarana dan prasarana dari negara yang membuat pelaku usaha kian berkembang. Sebagai contoh ketika zaman covid-19 melanda, dimana para pelaku UMKM kebanyakan gulung tikar, kesulitan modal, kesulitan produksi, turunnya penjualan maupun terhambatnya produksi, pemerintah hadir dengan menyalurkan Banpres Produktif untuk usaha mikro sebesar Rp 2,4 juta untuk 12 juta usaha mikro. Selain itu, yang dikutip dari laman depkop.go.id pemerintah menggulirkan Program Dana Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebanyak 123,46 triliun untuk koperasi dan UMKM.

Melihat fenomena tersebut, maka sudah sewajarnyalah pelaku UMKM memiliki kesadaran dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya. Terlebih lagi, pajak merupakan kontribusi wajib oleh rakyat kepada negara yang sifatnya memaksa tanpa mendapatkan balas jasa secara langsung dengan diatur oleh Undang-Undang yang berlaku yang pada akhirnya digunakan untuk membiayai berbagai keperluan negara. Berkenaan dengan hal tersebut, para pelaku UMKM yang dikenakan beban pajak dalam pengenaannya tidak dilakukan oleh pemerintah secara sembarangan namun tentu berlandaskan hukum dan peraturan yang berlaku. Adapun Undang-Undang yang menjadi acuan dalam pemberlakuan pajak bagi pelaku UMKM dilandasi oleh Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 yang merupakan penyempurnaan dan perubahan kelima dari Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan

Umum dan Tata Cara Perpajakan yang selanjutnya mengalami penyempurnaan kembali pada tahun 2021 dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (HPP). Selain Undang-Undang tersebut, acuan dalam penentuan pajak bagi pelaku UMKM juga didasari dari Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU PPh) maupun Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai (UU PPN).

Tentunya selain Undang-Undang tersebut dalam pengimplementasian pajak UMKM juga mengacu dan diatur dalam Peraturan Pemerintah (PP), Peraturan Menteri Keuangan (PMK) maupun Peraturan Direktorat Jenderal Perpajakan seperti Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang memiliki Peredaran Bruto Tertentu (PP 46/2013). Dalam Peraturan Pemerintah tersebut diatur pengenaan Pajak Penghasilan (PPh) yang bersifat final atas penghasilan yang diterima atau diperoleh wajib pajak dengan batasan peredaran bruto tertentu. Menurut (Cornelia & Wijaya, 2022; Ibrahim, 2013). Pengenaan tarif tersebut mengacu pada model *presumptive regime* dalam perpajakan yaitu suatu bentuk pendekatan pengenaan pajak yang diterapkan dalam ekonomi yang pelakunya masih memiliki keterbatasan kemampuan administrasi dan pembukuan. Kemudian pada tahun 2018, pemerintah melakukan penyesuaian kebijakan dalam rangka meningkatkan kualitas sistem perpajakan dan memperbaiki aturan terkait pengenaan PPh untuk WP UMKM dengan menerbitkan Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.

Peraturan terkait dengan bidang perpajakan selalu dinamis dan berubah mengikuti perkembangan zaman, dinamika perekonomian nasional dan global serta berkaitan dengan penyempurnaan kepastian hukum. Saat ini, Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 sudah tergantikan dan tidak berlaku lagi sejak terbitnya Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh wajib pajak dalam negeri yang memiliki peredaran bruto tertentu, dikenakan PPh Final dalam jangka waktu tertentu sebesar 0,5%

yang dapat dimanfaatkan oleh wajib orang pribadi maupun wajib pajak badan dengan omzet tidak melebihi Rp 4,8 miliar dalam satu tahun pajak. Dalam peraturan pajak bagi UMKM yang baru tersebut terdapat beberapa perubahan dan penyesuaian dengan ketentuan UU HPP. Lebih lanjut mengenai ketentuan teknis dari penerapan aturan perpajakan dalam UMKM dijabarkan secara rinci dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 164 Tahun 2023 (PMK 164/2023).

Berdasarkan uraian dan pemaparan di atas, dapat disimpulkan bahwa bagi pelaku UMKM, pemahaman akan hukum pajak adalah kunci untuk menghindari sanksi dan mengoptimalkan keuangan. Oleh karena itu, edukasi berkelanjutan dan akses terhadap informasi yang jelas sangat penting untuk menciptakan ekosistem bisnis UMKM yang lebih sehat dan patuh. Memandang pajak sebagai investasi pada pembangunan nasional akan membantu UMKM tumbuh secara keberlanjutan. Dengan kesadaran dan kepatuhan yang tinggi, pelaku UMKM tidak hanya menjadi bagian dari roda penggerak ekonomi, tetapi juga turut serta dalam memajukan kesejahteraan masyarakat secara luas.

C. Jenis Pajak yang Relevan (PPh Final, PPN, dan Lainnya)

Analisis Mengacu pada peraturan perpajakan bagi UMKM, maka dalam menentukan jenis pajak yang akan dikenakan perlu diperhatikan golongan UMKM yang dilihat dari berbagai aspek yaitu jumlah pendapatan hingga operasional dari bisnis yang dijalankan. Pelaku UMKM disini tidak hanya wajib pajak pribadi saja namun juga bisa sebagai wajib pajak badan. Adapun jenis pajak yang umumnya berlaku bagi UMKM meliputi :

1. PPh 21

Pajak penghasilan 21 atau dikenal dengan PPh 21 merupakan pajak UMKM yang dikenakan jika UMKM memiliki karyawan, dimana atas penghasilan yang diperoleh oleh karyawan UMKM berupa gaji, upah, honorarium, tunjangan maupun bentuk pembayaran lainnya yang diberikan kepada karyawan, pelaku UMKM wajib memotong PPh 21. Besaran pemotongan PPh 21 sangat tergantung pada kategori penghasilan pegawai berdasarkan jumlah tanggungan dan besaran gaji yang diterima sesuai dengan peraturan pajak penghasilan yang berlaku. PPh 21 ini wajib dipotong setiap bulan dan dibayarkan paling lambat

setiap tanggal 15 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir berdasarkan PMK No. 81 Tahun 2024.

2. PPh 23

Pajak penghasilan 23 merupakan pajak penghasilan yang dikenakan pada UMKM ketika melakukan transaksi tertentu seperti pembayaran royalti, sewa, bunga ataupun imbalan atas jasa seperti konsultasi, manajemen maupun kontruksi. Besaran yang dibayarkan adalah 2% dari tarif bruto atas imbalan jasa atau penghasilan sewa.

3. PPh Pasal 26

PPh Pasal 26 akan dikenakan kepada UMKM manakala UMKM melakukan transaksi dengan pihak luar negeri seperti pembayaran deviden, bunga, royalti ataupun pembayaran lainnya kepada wajib pajak luar negeri baik statusnya orang pribadi ataupun badan. Besaran PPh Pasal 26 yang dipotong sebesar 20% dari penghasilan bruto, penghasilan neto dan penghasilan setelah pajak.

4. PPh Pasal 4 ayat 2

Pajak atas penghasilan Pasal 4 ayat 2 ini dikenakan dan berlaku atas transaksi sehubungan dengan jasa tertentu dan sumber tertentu seperti jasa konstruksi, sewa tanah/bangunan, pengalihan hak atas tanah/bangunan, hadiah undian dan lainnya). Pengenaan pajak penghasilan pasal 4 ayat ini bersifat final dan tidak dapat dikreditkan dengan pajak penghasilan terutang.

5. PPh Final UMKM

PPh Final UMKM sesuai peraturan PP Nomor 55/2022 merupakan pajak atas penghasilan dari usaha yang diterima wajib pajak dalam negeri yang memiliki peredaran bruto tertentu/PBT (tidak melebihi 4,8 Miliar) akan dikenakan pajak penghasilan bersifat final dengan tarif 0,5%. Adapun yang dimaksud bukan subjek PPh Final sebagaimana dalam ketentuan peraturan perpajakan ini yaitu a) omset usaha melebihi 4,8 Miliar setahun, Bentuk Badan hukum BUT atau selain Koperasi, CV, Firma, PT, Bumdes ataupun BUM Desa Bersama, Badan yang dapat fasilitas PPh umum sebagaimana dimaksud dalam PPh Pasal 31 A UU PPh, PP 94 Tahun 2010, Pasal 75/78 PP 40 (KEK) serta CV atau Firma tertentu yang dibentuk beberapa WP OP yang memiliki keahlian khusus dan menyerahkian jasa sejenis dengan jasa pekerjaan bebas dan lain-lain.

6. PPN

PPN merupakan pajak yang dikenakan berkaitan atas penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh pengusaha yang telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Jika UMKM telah memenuhi syarat untuk dikukuhkan sebagai PKP ataupun pengusaha kecil yang memilih untuk dikukuhkan sebagai PKP maka diwajibkan untuk memungut, menyetor dan melaporkan PPN dan PPnBM yang terutang. Adapun tarif yang berlaku sesuai dengan UU PPN sebesar 11% yang berlaku sejak tanggal 1 April 2022 dan menjadi 12% paling lambat 1 Januari 2025..

D. Perhitungan dan Pelaporan Pajak

Berlakunya Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) Tahun 2021 telah membawa penyesuaian pengaturan mengenai pengenaan pajak atas pelaku UMKM yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 164 Tahun 2023. Dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh oleh wajib pajak dalam negeri dengan peredaran bruto tertentu akan dikenai Pajak Penghasilan Final dengan tarif 0,5% dengan ketentuan bagi wajib pajak orang pribadi maupun badan dengan omzet tidak melebihi 4,8 Miliar dalam satu tahun pajak. Lebih lanjut dijelaskan bahwa khusus bagi wajib pajak orang pribadi, atas bagian dari peredaran bruto usaha sampai dengan Rp 500 juta dalam satu tahun pajak tidak dikenai pajak penghasilan yang dihitung secara kumulatif sejak masa pertama dalam satu tahun pajak atau bagian tahun pajak.

Agar lebih jelasnya penerapan aturan yang dimaksud di atas, dapat diberikan contoh perhitungannya sebagai berikut:

Ilustrasi Kasus 1.

Tn. Fauzi mempunyai usaha kedai kopi bernama Zhena Coffe yang telah terdaftar sebagai wajib pajak orang pribadi sejak Januari 2024 tepatnya tanggal 10 Januari 2024. Adapun rincian peredaran bruto usaha yang dijalankan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 10.1 Peredaran Usaha Tuan Fauzi

No.	Bulan	Peredaran Usaha
1.	Januari	Rp 150.000.000
2.	Februari	Rp 75.000.000
3.	Maret	Rp 50.000.000
4.	April	Rp 100.000.000
5.	Mei	Rp 125.000.000
6.	Juni	Rp 100.000.000
7.	Juli	Rp 100.000.000
8.	Agustus	Rp 100.000.000
9.	September	Rp 100.000.000
10.	Okttober	Rp 100.000.000
11.	November	Rp 100.000.000
12.	Desember	Rp 150.000.000
Total		Rp 1.250.000.000

Berdasarkan data di atas, sesuai dengan PP 55/2022 dan PMK 164/2023 sampai dengan bulan Mei penghasilan Tuan Fauzi mencapai Rp 500.000.000 sehingga pada masa pajak tersebut Tuan Fauzi tidak dikenakan PPh Final. Sementara itu mulai bulan Juni sampai dengan Desember 2024, peredaran bruto telah melebihi Rp 500.000.000, sehingga Tuan Fauzi wajib menyetorkan PPh Final terutang dengan tarif 0,5% dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 10.2 Perhitungan Pajak PPh Final

No.	Bulan	Peredaran Usaha	Peredaran Usaha Kumulatif	Peredaran Bruto Tidak Kena Pajak	Peredaran Usaha Kena Pajak	PPh Final terutang setelah UU HPP	PPh Final terutang sebelum UU HPP
1.	Januari	Rp 150.000.000	Rp 150.000.000	Rp 500.000.000	0	0	Rp 750.000
2.	Februari	Rp 75.000.000	Rp 225.000.000		0	0	Rp 375.000
3.	Maret	Rp 50.000.000	Rp 275.000.000		0	0	Rp 250.000
4.	April	Rp 100.000.000	Rp 375.000.000		0	0	Rp 500.000
5.	Mei	Rp 125.000.000	Rp 500.000.000		0	0	Rp 625.000
6.	Juni	Rp 100.000.000	Rp 600.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
7.	Juli	Rp 100.000.000	Rp 700.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
8.	Agustus	Rp 100.000.000	Rp 800.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
9.	September	Rp 100.000.000	Rp 900.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
10.	Okttober	Rp 100.000.000	Rp 1.000.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
11.	November	Rp 100.000.000	Rp 1.100.000.000		Rp 100.000.000	Rp 500.000	Rp 500.000
12.	Desember	Rp 150.000.000	Rp 1.200.000.000		Rp 150.000.000	Rp 750.000	Rp 750.000
Total		Rp 1.250.000.000				Rp 3.750.000	Rp 6.250.000

Pada tabel 10.2 di atas, sampai 5 bulan pertama penghasilan Tuan Fauzi belum mencapai Rp 500 juta sehingga tidak dikenakan PPh. Beban pajak yang dibayar oleh Tuan Fauzi menjadi berkurang sebesar Rp2.500.000 dari sebelumnya Rp 6.250.000 menjadi Rp 3.750.000. Jika Tuan Fauzi bertransaksi dengan pemotong atau pemungut, maka atas transaksi yang dilakukan oleh Tuan Fauzi yang memiliki omset kurang dari Rp 500 juta setahun saat dilakukan pemotongan atau pemungutan tidak dilakukan pemotongan pajak dengan syarat membuat surat pernyataan sesuai dengan Lampiran Huruf C Peraturan Menteri Keuangan Nomor 164 Tahun 2023.

Ilustrasi Kasus 2.

Nyonya Zhena merupakan seorang konsultan pajak ternama di daerah Lombok, memberikan jasa konsultan pajak kepada usaha Tuan Fauzi selama tahun 2024. Berdasarkan uraian kasus ini, jika mengacu kepada ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2022 tidak dikenakan pemotongan PPh Final dengan tarif 0,5% namun menggunakan perhitungan tarif umum PPh Pasal 17 sesuai UU PPh

Ilustrasi Kasus 3.

Koperasi ABC memiliki usaha toko elektronik, dimana pada Bulan Juli 2025 memperoleh penghasilan dari usaha penjualan alat elektronik dengan peredaran bruto sebesar Rp 65.000.000. atas transaksi ini maka perhitungan PPh Final sesuai dengan ketentuan PP Nomor 55/2022 adalah: PPh Final Bulan Juli 2025 : $0,5\% \times \text{Rp } 65.000.000 = \text{Rp } 325.000$

Jika pelaku UMKM memilih untuk tidak menggunakan PPh Final UMKM, maka dapat menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto (NPPN), yaitu metode sederhana yang memudahkan wajib pajak orang pribadi yang menjalankan usaha atau pekerjaan dalam menghitung penghasilan netonya. Baik PPh Final UMKM maupun metode NPPN ini dirancang bagi pelaku UMKM yang tidak menyelenggarakan pembukuan secara lengkap atau hanya melakukan pencatatan.

Mengutip dari (Barkat & Nurhayati, 2024) metode NPPN ini merupakan metode untuk menghitung penghasilan bersih tanpa harus mencatat seluruh biaya secara rinci, dimana wajib pajak hanya perlu menggunakan persentase tertentu dari omset untuk mencari penghasilan neto sesuai dengan ketentuan lampiran PER-17/PJ/2015. Untuk dapat menggunakan metode NPPN ini, wajib pajak harus memberitahukan

kepada Direktorat Jenderal Pajak (DJP) paling lambat 3 bulan pertama dari tahun pajak yang bersangkutan atau sebelum 31 Maret setiap tahunnya. Dasar ketentuan hukum pemberlakuan NPPN ini mengacu pada PMK Nomor 54/PMK.03/2021 tentang Norma Penghitungan Penghasilan Neto dan PMK Nomor 81 Tahun 2024 tentang Ketentuan Perpajakan dalam Rangka Pelaksanaan Sistem Inti Administrasi Perpajakan.

Agar lebih jelasnya penggunaan metode ini berikut ilustrasinya:

Ilustrasi Kasus 4.

Tuan Fauzi memiliki omset (peredaran bruto) dalam tahun pajak 2024 sebesar Rp 1.250.000.000. usaha yang dijalankan termasuk kategori usaha dagang sehingga sesuai lampiran Per-17/PJ/2015 maka Norma NPPN nya sebesar 30%. Tuan Fauzi sudah menikah dan mempunyai 1 tanggungan sehingga PTKP nya (Rp 63.000.000, status K/1). Berdasarkan uraian kasus tersebut, perhitungan pajak Tuan Fauzi sebagai berikut:

Penghasilan Bruto	Rp 1.250.000.000	
Penghasilan Neto	$Rp 1.250.000.000 \times 30\% = Rp 375.000.000$	
Penghasilan Kena Pajak	Penghasilan Neto - PTKP	
	$Rp 375.000.000 - Rp 63.000.000 = Rp 312.000.000$	
PPh terutang	5% x Rp 60.000.000	= Rp 3.000.000
	15% x Rp 190.000.000	= Rp 28.500.000
	25% x Rp 62.000.000	= Rp 15.500.000
Total PPh Terutang	= Rp 47.000.000	

Selain pencatatan sebagai dasar dalam menghitung pajak yang akan dibayarkan, pelaku UMKM dapat juga menggunakan pembukuan.

Berikut ini ilustrasi yang menggambarkan kondisi pelaku UMKM jika menggunakan pembukuan:

Sama dengan contoh pada ilustrasi 4, dimana Tuan Fauzi dalam kesehariannya menggunakan metode pembukuan dalam usahanya. Pada tahun 2024 sesuai dengan pembukuan yang dilakukan oleh Tuan Fauzi,

biaya usaha yang dikeluarkan totalnya mencapai Rp 650.000.000. maka atas uraian kasus tersebut, perhitungan pajak Tuan Fauzi sebagai berikut:

Ilustrasi Kasus 5.

Penghasilan Bruto	Rp 1.250.000.000	
Biaya Usaha	Rp 450.000.000	
Penghasilan Neto	Rp 1.250.000.000 – Rp 650.000.000 = Rp 600.000.000	
Penghasilan Kena Pajak	Penghasilan Neto - PTKP	
	Rp 600.000.000 – Rp 63.000.000 = Rp 537.000.000	
PPh terutang	5% x Rp 60.000.000	= Rp 3.000.000
	15% x Rp 190.000.000	= Rp 28.500.000
	25% x Rp 250.000.000	= Rp 62.500.000
	30% x Rp 37.000.000	= Rp 11.100.000
Total PPh Terutang	= Rp 105.100.000	

Selain pelaku UMKM merupakan orang pribadi, juga bisa berbentuk UMKM WP Badan berdasarkan Ketentuan Peraturan PP Nomor 55 Tahun 2022 Pasal 57 ayat (1) huruf b, dengan jangka waktu 4 tahun jika berbentuk Koperasi, CV, Firma, BUMD/BUMDes Bersama, dan jangka waktu 3 tahun jika berbentuk Perseroan Terbatas. Setelah masa penggunaan tarif PPh habis, maka akan dikenakan tarif normal Pasal 17 ayat (1) huruf a UU PPh untuk Wajib Pajak UMKM atau menggunakan fasilitas Pasal 31 E Undang-Undang PPh (apabila peredaran bruto WP UMKM berbentuk badan pada tahun pajak tersebut sampai dengan Rp 50 miliar). Jika WP UMKM telah menggunakan tarif Pasal 17 UU PPh, maka untuk selanjutnya WP UMKM tersebut tidak lagi diperkenankan untuk menggunakan tarif final 0,5%.

Berikut ini ilustrasi yang dapat digambarkan sebagai berikut:

Ilustrasi Kasus 6.

PT. XYZ merupakan perusahaan yang didirikan tahun 2023 dengan total omsetnya adalah Rp 3 miliar dengan rincian selama Januari sampai dengan Oktober 2023 sebesar Rp 200.000.000 per bulan dan pada bulan November s.d Desember mengalami kenaikan sebesar Rp 500.000.000

per bulan. Berdasarkan uraian kasus ini, maka perhitungan PPh terutang dari PT. XYZ adalah:

- Januari s.d Oktober besaran pajak yang dibayarkan :
$$Rp\ 200.000.000 \times 0,5\% = Rp\ 1.000.000$$
- November s.d Desember besaran pajak yang dibayarkan :
$$Rp\ 500.000.000 \times 0,5\% = Rp\ 2.500.000$$

Total pajak yang dibayarkan oleh PT. XYZ sebesar:

$$Rp\ 1.000.000 \times 10\ \text{bulan} = Rp\ 10.000.000$$
, dan

$$Rp\ 2.500.000 \times 2\ \text{bulan} = \underline{Rp\ 5.000.000} +$$

Total = Rp 15.000.000

Jika penghitungan untuk omset PT. XYZ s.d 4,8 miliar dan tidak menggunakan PP 55 Tahun 2022, maka penghitungan PPh terutang dihitung dari seluruh penghasilan kena pajak x tarif 11% (mendapatkan fasilitas Pasal 31 E UU HPP). Sementara itu, jika omset PT. XYZ di atas 4,8 Miliar s.d 50 Miliar maka penghitungan PPh terutang yaitu sebagian penghasilan kena pajak dikalikan tarif 11% dan sebagian penghasilan kena pajak dikalikan tarif 22%. Dengan kata lain mendapatkan fasilitas pengurangan tarif 50% sesuai Pasal 31 E UU PPh. Ketika PT. XYZ memiliki omset di atas 50 Miliar maka penghitungan PPh terutangnya yaitu seluruh penghasilan kena pajak dikalikan dengan tarif 22%.

Setelah melakukan perhitungan pajak terutang bagi pelaku UMKM baik orang pribadi maupun badan, maka diwajibkan untuk melakukan pembayaran PPh terutang tersebut dengan membuat kode billing melalui coretax, dengan kode akun pajak 411128 dan kode jenis setor 420. Setelah itu melakukan pembayaran paling lambat tanggal 15 bulan berikutnya setiap bulan melalui Petugas Teller Bank & Kantor Pos, Internet Banking & Mobile Banking, maupun melalui ATM. Baik pelaku UMKM berstatus orang pribadi maupun badan baik yang menggunakan tarif PPh Final 0,5%, yang tidak dikenakan PPh Final dengan omset di bawah Rp 500 juta, maupun yang menggunakan penghitungan PPh secara umum (NPPN dan Pembukuan) sesudah melakukan pembayaran maka wajib melaporkan SPT Tahunan atas peredaran bruto yang dimiliknya paling lambat 3 bulan pertama dari tahun pajak yang bersangkutan atau sebelum 31 Maret setiap tahunnya. Pelaporan SPT

Tahunan tersebut dilengkapi dengan daftar penghasilan Final dan melampirkan Laporan Rincian Bruto sesuai dengan ketentuan PMK 164 Tahun 2023. Untuk pelaku UMKM yang menggunakan NPPN maupun pembukuan setelah melaporkan SPT Tahunan memiliki kewajiban angsuran PPh Pasal 25 yang akan dibayar tiap bulan sebagaimana ketentuan yang sudah diatur meliputi: memilih menggunakan ketentuan umum PPh, peredaran bruto tahun sebelumnya telah melebihi Rp 4,8 Miliar atau telah melewati jangka waktu PP Nomor 55/2022.

E. Digitalisasi Sistem Perpajakan

Mengenal istilah digitalisasi pasti sudah tidak asing lagi di telinga kita saat ini. Terlebih lagi kita berada pada zaman atau era globalisasi yang ditandai dengan perkembangan teknologi informasi yang dikenal dengan era revolusi industri 5.0. Maka tidaklah mengherankan jika era digitalisasi telah mengubah aspek kehidupan termasuk dalam pengelolaan administrasi perpajakan. Digitalisasi sistem perpajakan merupakan proses modernisasi administrasi perpajakan melalui penerapan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi, transparansi dan kepatuhan wajib pajak. Perjalanan digitalisasi pajak sebagaimana dikutip dari website dari (Direktorat Jenderal Pajak, 2025) telah dilakukan selama 18 tahun sejak dimulai pada tahun 2002 yang ditandai dengan diluncurkannya e-SPT pada 2002 sehingga Wajib Pajak dapat melaporkan Surat Pemberitahuan secara elektronik. Dalam hal ini, Direktorat Jenderal Pajak menggandeng *ASP (Application Service Provider)* selaku pihak ketiga yang menyediakan layanan berbasis komputer untuk pelanggannya melalui suatu jaringan. Perkembangan ini terus berlanjut dengan ditandai beberapa *milestone* penting yang diluncurkan seperti:

1. e-Registration pada tahun 2005, merupakan aplikasi web-based resmi dari Direktorat Jenderal Pajak yang dibuat untuk memudahkan wajib pajak dalam melakukan pendaftaran NPWP, memperbarui data maupun mengajukan pemindahan sesuai ketentuan yang berlaku serta pengukuran dan pencabutan PKP. Hal ini didasarkan pada Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-173/PJ/2004.
2. e-Billing pada tahun 2014, yang merupakan sebuah sistem pembayaran pajak secara elektronik dengan menggunakan kode

billing pada aplikasi Surat Setoran Elektronik pajak online yang merupakan bagian dari sistem penerimaan negara berdasarkan aturan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 241/PMK.03/2014 tentang Tata Cara Pembayaran dan Penyetoran Pajak, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 32/PMK.05/2014 tentang Sistem Penerimaan Negara Secara Elektronik, Per-26/Pj/2014 tentang Sistem Pembayaran Pajak Secara Elektronik, dan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-11/PJ/2016 tentang Panduan Teknis Penerapan Sistem Pembayaran Pajak secara Elektronik.

3. e-Faktur pada tahun 2015, yang merupakan aplikasi resmi DJP untuk membuat faktur pajak secara elektronik yang memudahkan proses pelaporan pajak. Penerapan e-faktur ini dilakukan secara bertahap mulai dari tahun 2015 dan secara nasional atau tahap akhir per 1 Juli 2016. Mengacu pada Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-31/PJ/2017, aplikasi e-faktur terdiri e-Faktur client desktop yang pertama kali diperkenalkan dan ditujukan untuk penerbitan e-faktur dalam jumlah sedikit, e-faktur web based yang harus dioperasikan dengan sambungan internet yang disediakan oleh DJP dan e-Faktur Host to Host/H2H yang diperuntukkan bagi skala besar dengan penerbitan Faktur Pajak dalam jumlah banyak.
4. e-Bupot pada 2018, yang merupakan aplikasi bukti pemotongan PPh yang disediakan oleh Direktorat Jenderal Pajak untuk membuat bukti potong sekaligus melaporkan SPT masa PPh 23/26 dan unifikasi dalam bentuk elektronik merujuk PER-04/PJ/2017 dan PER-23/PJ/2020. Perjalanan implementasi aplikasi e-bupot tidak serta-merta bisa dilaksanakan sekaligus untuk seluruh pelaporan SPT Masa PPh, hal ini diberlakukan secara bertahap.

Awal mula pembuatan bukti potong berbasis website dimulai dari e-bupot PPh 23/26 yang diluncurkan secara penuh untuk seluruh wajib pajak, pada masa pajak September 2020. Rupanya, masih digunakan e-SPT Masa untuk jenis PPh lain seperti PPh 21/26, PPh 22, PPh Pasal 4 ayat (2), dan PPh Pasal 15 yang dilakukan secara parsial. Oleh karena itu, muncul gagasan untuk menyatukan pelaporan SPT Masa PPh menjadi satu formulir. Menanggapi berbagai masukan, terbit peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-24/PJ/2021 tentang Bentuk dan Tata Cara

Pembuatan Bukti Pemotongan/Pemungutan Unifikasi serta Bentuk, Isi, dan Tata Cara Pengisian, dan Penyampaian Surat Pemberitahuan Masa Pajak Penghasilan Unifikasi. Aturan ini menjadi landasan penggunaan e-bupot PPh Unifikasi sebagai sarana pelaporan SPT Masa PPh untuk berbagai macam kewajiban perpajakan pemotongan/pemungutan PPh 15, PPh 22, PPh 23/26, dan PPh Pasal 4 ayat (2) menjadi satu formulir untuk satu masa pajak yang sudah dapat digunakan secara nasional mulai masa pajak Januari 2022 (Rizkiansyah, 2024)

Pada tanggal 19 Januari 2024, Direktorat Jenderal Pajak merilis Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-02/PJ/2024 tentang Bentuk dan Tata Cara Pembuatan Bukti Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 21 dan/atau Pajak Penghasilan Pasal 26 serta Bentuk, Isi, Tata Cara Pengisian, dan Tata Cara Penyampaian Surat Pemberitahuan Masa Pajak Penghasilan Pasal 21 dan/atau Pajak Penghasilan Pasal 26. PER-02/PJ/2024 menjadi dasar pemberlakuan e-bupot PPh 21 dan efektif diimplementasikan mulai masa pajak Januari 2024. Sebelumnya pemerintah menerbitkan Peraturan Pemerintah Nomor 58 Tahun 2023 tentang Tarif Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 21 atas Penghasilan Sehubungan dengan Pekerjaan, Jasa, atau Kegiatan Wajib Pajak Orang Pribadi. Lantas, terbit pula Peraturan Menteri Keuangan Nomor 168 Tahun 2023 tentang Pelaksanaan pemotongan pajak atas Penghasilan Sehubungan dengan Pekerjaan, Jasa, atau Kegiatan Orang Pribadi. Pada tahun 2018 merupakan era dimulainya *Automatic Exchange of Information* (AEoI) dan *Country by Country Reporting* (CbCR) yaitu DJP bekerjasama dengan otoritas perpajakan negara lain atau yuridiksi lain untuk saling bertukar data dan/atau informasi perpajakan.

Saat ini sebagai terobosan baru di bidang perpajakan telah diluncurkan dan diimplementasikan sistem Coretax DJP yang semakin memberikan kemudahan dalam pelaporan pajak. Menurut (Priyono, 2025) Coretax DJP ini bukan hanya sekedar platform pelaporan digital saja namun menjadi tonggak penting dalam memperkuat transparansi dan efisiensi administrasi negara. Melalui sistem ini, dirancang untuk mengintegrasikan semua layanan perpajakan dalam satu platform digital mulai dari pendaftaran wajib pajak, pelaporan SPT, pembayaran pajak, hingga pemeriksaan dan penagihan pajak sehingga memungkinkan pemantauan pajak secara real time dan memberikan data yang lebih

akurat. Melalui sistem ini, diharapkan dapat terus meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Dalam penerapan sistem coretax ini mengacu kepada Perpres Nomor 40 Tahun 2018 tentang Pembaruan Sistem Administrasi Perpajakan yang selanjutnya ditindaklanjuti dengan penerbitan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 81 Tahun 2024 tentang Ketetentuan Perpajakan dalam rangka pelaksanaan Sistem Inti Administrasi Perpajakan (Coretax) dan mulai berlaku pada tanggal 1 Januari 2025.

Selain berbagai keuntungan adanya modernisasi sistem administrasi perpajakan tentu juga memiliki tantangan tersendiri dalam implementasinya di antaranya:

1. Tingkat literasi digital, dimana tidak semua wajib pajak memiliki pemahaman yang baik mengenai sistem perpajakan digital.
2. Kemanan data dan privasi, dikarenakan bahwa sebagus apapun sistem terkadang risiko kebocoran data akan meningkat sehingga perlu penguatan keamanan yang lebih ketat.
3. Kendala teknis dan infrastruktur, dikarenakan bahwa beberapa wilayah yang ada di Indonesia tentu ada yang memiliki akses internet yang terbatas sehingga dapat menghambat penggunaan sistem.

Perubahan regulasi yang cepat dimana digitalisasi membutuhkan adaptasi yang cepat terhadap perubahan kebijakan dan regulasi yang terus berkembang.

F. Insentif Pajak untuk UMKM

Jika merujuk pada PP 55/2022 dalam Pasal 57 ayat (1) dijelaskan bahwa kewajiban perpajakan ditujukan bagi wajib pajak dengan peredaran bruto tertentu/PBT yaitu tidak melebihi Rp4,8 Miliar dalam 1 (satu) tahun dari tahun pajak terakhir sebelum tahun pajak bersangkutan, yang ditentukan berdasarkan keseluruhan peredaran bruto dari usaha termasuk peredaran bruto dari cabang. Merujuk pada Pasal 3 ayat (3) PMK 164/2023, penghasilan bruto yang dihitung tidak termasuk penghasilan yang diperoleh sehubungan dengan: pekerjaan bebas, penghasilan dari luar negeri, penghasilan yang dikenakan PPh bersifat final dan penghasilan yang dikecualikan dari objek pajak.

Oleh karenanya sesuai dengan PP Nomor 55 Tahun 2022 tersebut, UMKM termasuk dalam kategori yang dimaksud yang berarti UMKM akan dikenakan Pajak Penghasilan (PPh Final) UMKM sebesar 0,5% dari penghasilan bruto. Lebih lanjut lagi dijelaskan bahwa kategori yang tidak termasuk subjek PPh Final UMKM adalah omset usaha yang melebihi Rp4,8 Miliar setahun, BUT atau selain Koperasi, CV, Firma, PT, Bumdes, BUM Desa Bersama, Badan yang dapat fasilitas PPh Umum sesuai dengan Pasal 31 A UU PPh, PP 94 Tahun 2010, Pasal 75/78 PP 40 (KEK) serta CV atau Firma tertentu yang dibentuk beberapa WP OP yang memiliki keahlian khusus maupun menyerahkan jasa sejenis dengan jasa pekerjaan bebas. Selanjutnya atas bagian peredaran bruto dari usaha WP UMKM Orang Pribadi sampai dengan Rp500 juta dalam 1 (satu) tahun pajak tidak dikenai Pajak Penghasilan sesuai Pasal 60 ayat (2) PP 55/2022.

Mengutip (Barkat & Nurhayati, 2024) penggunaan tarif 0,5% sebagaimana dimaksud dalam peraturan pajak penghasilan final (PPh Final) berlaku dalam jangka waktu tertentu saja sesuai dengan jenis usahanya, yaitu:

1. Selama 7 tahun untuk WP UMKM Orang Pribadi;
2. Selama 4 tahun bagi WP UMKM badan berbentuk Koperasi, Persekutuan Komanditer, Firma, Badan Usaha Milik Desa/Badan Usaha Milik Desa Bersama (BUMDES) atau perseroan perorangan yang didirikan oleh 1 (satu) orang; dan
3. Tiga tahun bagi WP UMKM Badan berbentuk Perseroan Terbatas.

Jangka waktu sebagaimana disampaikan di atas terhitung sejak :

1. Tahun pajak 2018 atau berlakunya PP 23/2018 bagi Wajib Pajak yang terdaftar sebelum berlakunya PP ini
2. Tahun pajak WP terdaftar, bagi WP yang terdaftar sejak berlakunya PP 23/2028 atau setelah tahun 2018
3. Tahun Pajak 2022, khusus bagi BUMDES/Bersama & PT OP yang terdaftar sebelum tahun 2022

Berdasarkan hal di atas, sungguh beragam sekali fasilitas atau insentif pajak yang diberikan oleh pemerintah bagi UMKM meliputi :

1. Wajib pajak UMKM dengan omset maksimal Rp4,8 miliar per tahun dapat memanfaatkan PPh Final dengan tarif 0,5% sesuai dengan ketentuan dan peraturan pemerintah (PP) Nomor 55 Tahun 2022.

2. Sejak 1 Januari 2025, WP OP UMKM yang memiliki peredaran bruto kumulatif dalam 1 tahun pajak tidak melebihi Rp500 juta akan dibebaskan dari pengenaan PPh sesuai dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP). Begitu juga Orang Pribadi pelaku UMKM dengan omset kurang dari Rp500 juta yang bertransaksi dengan pemotong maka Pajak Penghasilannya 0% jika menyerahkan surat pernyataan sebagaimana terlampir pada huruf C PMK 164 Tahun 2023.
3. Sebagai bentuk stimulus yang diberikan, pemerintah telah memperpanjang periode PPh Final dengan tarif 0,5% bagi WP OP pelaku UMKM hingga tahun 2029.

Pada saat terjadinya pandemi covid-19, pemerintah memberikan insentif PPh Final Ditanggung Pemerintah (DTP) sebesar 0,5% bagi UMKM yang artinya UMKM tidak perlu menyetorkan PPh.

G. Rangkuman Materi

1. Peran UMKM dalam Ekonomi dan Pentingnya Pajak

UMKM berkontribusi besar terhadap PDB, penyerapan tenaga kerja, investasi, serta pemerataan pendapatan di Indonesia. Pajak menjadi kewajiban penting bagi UMKM karena berfungsi sebagai sumber utama pendapatan negara dan modal pembangunan. Pemahaman perpajakan membantu UMKM menjalankan usaha secara berkelanjutan, menghindari sanksi, serta memperluas akses pendanaan.

2. Dasar Hukum Pajak UMKM

Kewajiban perpajakan UMKM diatur dalam berbagai regulasi, seperti:

- UU No. 6 Tahun 1983 (KUP) dan perubahannya, terakhir dengan **UU No. 7 Tahun 2021 tentang HPP**.
- UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.
- UU PPh dan UU PPN.
- Peraturan Pemerintah (PP 46/2013, PP 23/2018, PP 55/2022) serta PMK 164/2023.

Regulasi ini mengatur tarif, mekanisme, hingga insentif perpajakan khusus UMKM.

3. Jenis Pajak yang Relevan bagi UMKM

- **PPh 21**: dipotong dari gaji/imbalan karyawan.
- **PPh 23**: dikenakan atas royalti, sewa, jasa, bunga.
- **PPh 26**: untuk transaksi dengan wajib pajak luar negeri.
- **PPh 4 ayat (2)**: atas jasa konstruksi, sewa tanah/bangunan, hadiah undian, dll.
- **PPh Final UMKM**: tarif 0,5% bagi omzet \leq Rp 4,8 miliar/tahun.
- **PPN**: berlaku jika UMKM dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), tarif 11% (menjadi 12% paling lambat 1 Jan 2025).

4. Perhitungan dan Pelaporan Pajak

- **PPh Final UMKM**: omzet hingga Rp 500 juta/tahun bebas pajak, selebihnya dikenakan 0,5%.
- Alternatif lain adalah **Norma Penghitungan Penghasilan Neto (NPPN)** atau **pembukuan**.
- Pembayaran dilakukan tiap bulan, dilanjutkan dengan pelaporan SPT Tahunan maksimal 31 Maret tahun berikutnya.
- Contoh kasus dalam bab menunjukkan perbedaan beban pajak antara metode PPh Final, NPPN, dan pembukuan.

5. Digitalisasi Sistem Perpajakan

Modernisasi sistem pajak meningkatkan transparansi, efisiensi, dan kepatuhan. Beberapa layanan digital yang tersedia antara lain:

- **e-SPT, e-Registration, e-Billing, e-Faktur, e-Bupot, hingga Coretax DJP (2025)**. Coretax menyatukan seluruh layanan pajak secara real-time. Tantangannya meliputi literasi digital rendah, keamanan data, infrastruktur internet terbatas, serta adaptasi terhadap regulasi yang cepat berubah.

6. Insentif Pajak bagi UMKM

- PPh Final 0,5% untuk omzet \leq Rp 4,8 miliar (dengan batas waktu sesuai jenis badan usaha).
- Omzet \leq Rp 500 juta per tahun dibebaskan dari pajak.
- Perpanjangan tarif PPh Final 0,5% hingga 2029 untuk UMKM orang pribadi.
- Insentif khusus saat pandemi berupa PPh Final ditanggung pemerintah (DTP).

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Tentukanlah batas waktu Penggunaan PPh Final bagi UMKM berikut sesuai dengan Ketentuan PP Nomor 55 Tahun 2022:
 - a. Tuan Fauzi memiliki usaha coffeshop yang terletak di Kuripan dan telah terdaftar sebagai wajib pajak sejak tanggal 10 Januari 2023.
 - b. Koperasi ABC berdiri dan terdaftar sebagai wajib pajak sejak 27 Desember 2022 yang bergerak di bidang penjualan elektronika.
 - c. PT. Zhena memiliki usaha bengkel mobil yang telah terdaftar sebagai wajib pajak sejak 30 Januari 2023.
2. Jelaskan perbedaan mendasar antara perhitungan pajak menggunakan PPh Final UMKM dengan perhitungan pajak menggunakan tarif umum PPh bagi UMKM dengan status orang pribadi!
3. Ibu Zhena adalah seorang pengusaha kue kering dan kue basah yang memulai usahanya sejak Januari 2023. Usaha Ibu Zhena terdaftar sebagai wajib pajak orang pribadi. Berikut ini rincian omset (peredaran bruto) bulanan Ibu Zhena selama tahun 2023:

No.	Bulan	Peredaran Usaha	
1.	Januari	Rp	40.000.000
2.	Februari	Rp	75.000.000
3.	Maret	Rp	50.000.000
4.	April	Rp	55.000.000
5.	Mei	Rp	80.000.000
6.	Juni	Rp	70.000.000
7.	Juli	Rp	75.000.000
8.	Agustus	Rp	45.000.000
9.	September	Rp	100.000.000
10.	Okttober	Rp	100.000.000
11.	November	Rp	100.000.000
12.	Desember	Rp	90.000.000
Total		Rp 1.250.000.000	

Berdasarkan data di atas, hitunglah:

- a. Berapa PPh Final yang harus dibayar tiap bulannya pada Februari, Maret dan November 2023?
- b. Berapa total PPh Final yang harus dibayar Ibu Zhena selama tahun 2023?
- c. Apakah usaha Ibu Zhena masih akan dikenakan PPh Final tarif 0,5% pada tahun 2024 jika berdasarkan data di tahun 2023? Jelaskan alasannya!

DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyani, K., Syafnita, & Aadilla, L. (2021). Peningkatan Kinerja UMKM Ditinjau Dari Model Pengelolaan Keuangan, Sumber Daya Manusia, Strategi Pemasaran, Dukungan Pemerintah dan Umur Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 24(2), 103–111. <https://doi.org/https://doi.org/10.31941/jebi.v24i2.1581>
- Astini, Y., Setiawati, E., Fauzi, A. K., & Putra, I. G. A. (2024). Peningkatan Kinerja UMKM di Kota Mataram Melalui Literasi Keuangan , Financial Technology, dan Inklusi Keuangan. *ECo-Fin*, 6(2), 430–440. <https://doi.org/10.32877/ef.v6i2>
- Awalia, N., Yulianti, N. N., & Fauzi, A. K. (2018). Penerapan Informasi Akuntansi Pada UMKM Di Kecamatan Sekarbela Kota Mataram. *Jurnal Aplikasi Akuntansi*, 2(2), 59–75. <http://jaa.unram.ac.id/index.php/jaa/article/view/21/18>
- Barkat, R., & Nurhayati. (2024, November 29). UMKM, Pajak, dan Coretax. *Pajak.Go.Id*. www.pajak.go.id
- Cornelia, Y., & Wijaya, S. (2022). Perpajakan UMKM: Isu Pajak Berganda. *Jurnal Info Artha*, 6(1), 76–88.
- Direktorat Jenderal Pajak. (2025). *Perjalanan 18 Tahun Digitalisasi Pajak*. <Https://Www.Pajak.Go.Id/Id/Berita/Perjalanan-18-Tahun-Digitalisasi-Pajak>.

- Ibrahim, S. (2013). *Pengenaan PPH Final Untuk Wajib Pajak Dengan Peredaran Bruto Tertentu, Sebuah Konsep Kesederhanaan Pengenaan PPH Untuk Meningkatkan Voluntary Tax Compliance.* <https://fiskal.kemenkeu.go.id/kajian/2013/07/25/160836122935305-kajian-tentang-pengenaan-pph-final-untuk-wajib-pajak-dengan-peredaran-bruto-tertentu>
- Priyono, E. (2025, April 30). *Transformasi Digital Administrasi Pajak: Antara Inovasi dan Tantangan Literasi.* <https://www.Pajak.Go.Id/Id/Artikel/Transformasi-Digital-Administrasi-Pajak-Antara-Inovasi-Dan-Tantangan-Literasi>.
- Reza, O. N., Mawardi, M. C., & Sari, A. F. K. (2024). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, Akses Permodalan, dan Penggunaan E-commerce Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada Pelaku UMKM di Kabupaten Blitar). *E_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 13(01), 531–539. <https://jim.unisma.ac.id/index.php/jra/article/view/24471>
- Rizkiansyah, M. H. (2024). *E-Bupot PPh Pasal 21/26, Pelengkap SPT Masa Berbasis Web.* <Https://Pajak.Go.Id/Id/Artikel/e-Bupot-Pph-Pasal-2126-Pelengkap-Spt-Masa-Berbasis-Web>.
- Santi. (2024). *WP OP UMKM: Fasilitas PPh Final dan Ketentuan Umum.* <Https://Www.Pajak.Go.Id/Id/Artikel/Wp-Op-Umkm-Fasilitas-Pph-Final-Dan-Ketentuan-Umum>.
- Virgia, T., & Meirina, E. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja UMKM. *Publikasi Riset Mahasiswa Akuntansi (PRIMA)*, 4(2), 179–191. <https://doi.org/https://doi.org/10.35957/prima.v4i2.4786>



DIGITALISASI KEUANGAN UMKM

Dr. Armiani, S.E., M.Ak

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI AMM

A. Pendahuluan

Di era globalisasi yang semakin maju, digitalisasi telah menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan sehari-hari. Termasuk dalam sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang menjadi pilar penting dalam perekonomian banyak negara, terutama di Indonesia. Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk bertransformasi, meningkatkan daya saing, dan tetap relevan dalam pasar yang semakin kompetitif (Bouwman et al., 2018; Ozturk et al., 2024). Transformasi digital ini bukan hanya mencakup aspek operasional, tetapi juga manajemen keuangan yang menjadi fokus utama (Marín et al., 2023). Sebelumnya, banyak UMKM yang terkendala dalam mengelola keuangan secara efisien karena keterbatasan akses terhadap teknologi dan sumber daya (Rahayu et al., 2023). Dengan adanya digitalisasi keuangan, UMKM kini dapat mengakses berbagai solusi keuangan yang sebelumnya sulit dijangkau, seperti sistem pembukuan otomatis, aplikasi pembayaran digital, hingga pembiayaan alternatif yang lebih terjangkau. Menurut data dari Bank Indonesia (2022), sekitar 87% UMKM di Indonesia telah mulai memanfaatkan teknologi untuk operasional bisnisnya, meskipun masih banyak yang terhambat dalam hal pemanfaatan teknologi finansial secara maksimal (Bank Indonesia, 2022).

Namun, meskipun potensi digitalisasi sangat besar, tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam mengimplementasikan dan mengadopsi teknologi keuangan masih cukup signifikan. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pemahaman yang memadai mengenai teknologi ini, sehingga mereka kesulitan dalam memanfaatkannya secara optimal (Eniola & Entebang, 2017; Gunawan et al., 2023). Selain itu, keterbatasan infrastruktur, terutama di daerah-daerah pelosok, dan rendahnya literasi

digital menjadi hambatan besar (Irman et al., 2021). Menurut laporan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2023, meskipun tingkat adopsi teknologi semakin meningkat, masih banyak UMKM yang tidak mengetahui manfaat fintech dan khawatir dengan masalah keamanan data. Dalam hal ini, pemerintah dan sektor swasta memiliki peran penting dalam menyediakan pelatihan, edukasi, serta infrastruktur yang diperlukan untuk mendukung transformasi digital UMKM (Ganlin et al., 2021). Sebagai contoh, pemerintah melalui program Gerakan Nasional 100 Smart City (2023) mendukung pengembangan infrastruktur teknologi di seluruh wilayah Indonesia untuk mempercepat digitalisasi, termasuk di sektor UMKM (Otoritas Jasa Keuangan, 2023).

B. Perkembangan Teknologi Finansial (*Fintech*)

1. Teknologi Finansial (*Fintech*)

Financial Technology (Fintech) adalah istilah yang merujuk pada penggunaan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan yang lebih efisien, cepat, dan terjangkau (Boot et al., 2021; Milian et al., 2019). Teknologi ini mencakup berbagai sektor, mulai dari sistem pembayaran, pinjaman, investasi, hingga manajemen risiko. Fintech memungkinkan individu dan bisnis, termasuk UMKM, untuk mengakses layanan keuangan dengan cara yang lebih mudah melalui platform digital. Layanan fintech umumnya mengandalkan inovasi seperti *blockchain*, *artificial intelligence (AI)*, *big data*, dan *cloud computing* untuk menyederhanakan proses transaksi keuangan, mempercepat akses pembiayaan, dan meningkatkan transparansi. Menurut World Bank (2023), fintech telah mengubah cara dunia melakukan transaksi dan mengelola uang, membuka akses keuangan bagi individu yang sebelumnya tidak terjangkau oleh layanan perbankan tradisional.

2. Perkembangan Fintech bagi UMKM

Perkembangan *Financial Technology (Fintech)* bagi UMKM telah mengalami evolusi yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, mendorong transformasi digital yang mendalam dalam pengelolaan keuangan mereka. Di masa lalu, UMKM sering kali terkendala dalam mengakses layanan keuangan yang memadai, seperti pembiayaan, manajemen keuangan, dan layanan pembayaran. Namun, dengan kemajuan teknologi dan munculnya berbagai *platform fintech*, UMKM kini

memiliki akses lebih mudah dan lebih cepat ke berbagai layanan yang mendukung operasional dan pertumbuhannya.

Fintech yang awalnya didominasi oleh perusahaan besar kini juga menggarap pasar UMKM dengan menawarkan berbagai solusi yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan mereka. Beberapa model fintech yang berkembang antara lain:

a. Akses Pembiayaan Lebih Luas

Salah satu perkembangan terbesar dalam fintech untuk UMKM adalah munculnya layanan *peer-to-peer* (P2P) *lending* dan *crowdfunding* yang memungkinkan UMKM untuk mendapatkan pembiayaan tanpa bergantung pada bank tradisional (Efendi et al., 2023). Layanan ini memberikan peluang bagi UMKM, terutama yang memiliki keterbatasan akses terhadap perbankan, untuk mendapatkan modal usaha dengan prosedur yang lebih sederhana dan bunga yang lebih bersaing. P2P lending menghubungkan peminjam (UMKM) dengan pemberi pinjaman (investor) melalui platform digital, sementara crowdfunding memungkinkan UMKM untuk mendapatkan dana dari banyak individu melalui platform daring. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah UMKM yang mengakses pembiayaan melalui fintech di Indonesia terus meningkat seiring dengan meningkatnya kepercayaan terhadap model-model pembiayaan alternatif ini.

b. Pemanfaatan Teknologi Pembayaran dan *E-Commerce*

Seiring dengan berkembangnya *e-commerce* dan pembayaran digital, UMKM kini dapat memperluas jangkauan pasarnya dengan lebih mudah dan efisien (Armiani, 2022; Dwi Hadi Surya & Nasution, 2025). Penggunaan aplikasi Point of Sale (POS) dan e-billing telah mengubah cara UMKM beroperasi, terutama dalam hal transaksi keuangan dan pengelolaan administrasi. Sistem POS modern yang terintegrasi dengan aplikasi kasir dan pembukuan otomatis memungkinkan UMKM untuk melacak transaksi secara *real-time*, menyederhanakan proses pembayaran, serta mengurangi potensi kesalahan manusia. Selain itu, platform pembayaran digital seperti GoPay, OVO, dan DANA telah memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan tanpa menggunakan uang tunai (Michael Widjaja & Nilo Legowo, 2024). Kemudahan ini membuka peluang besar bagi UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, bahkan di luar wilayah lokal mereka.

c. Pengelolaan Keuangan yang Lebih Efisien

Fintech juga memungkinkan UMKM untuk mengelola keuangan mereka dengan lebih transparan dan efisien (Huang, 2022). Penggunaan aplikasi pembukuan dan manajemen keuangan berbasis digital memungkinkan UMKM untuk membuat laporan keuangan yang akurat tanpa memerlukan keahlian akuntansi tingkat lanjut. Dengan adanya platform berbasis *cloud*, laporan keuangan seperti laba rugi, neraca, dan arus kas dapat disusun secara otomatis, membantu UMKM dalam pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih cepat. Platform seperti *Xero*, *QuickBooks*, dan *Zoho Books* menjadi pilihan populer bagi UMKM yang ingin mengoptimalkan pengelolaan keuangan mereka. (Hasanah et al., 2023).

d. Tantangan dan Peluang dalam Perkembangan Fintech untuk UMKM

Meskipun perkembangan fintech sangat menguntungkan bagi UMKM, tantangan tetap ada, terutama terkait dengan literasi digital dan akses ke teknologi (Frimpong et al., 2022). Banyak pelaku UMKM, terutama di daerah-daerah terpencil, yang masih belum terbiasa dengan penggunaan teknologi finansial. Hal ini dapat menghambat mereka dalam memanfaatkan berbagai aplikasi dan platform yang tersedia. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah dan sektor swasta untuk memberikan pelatihan, serta memperluas infrastruktur internet dan teknologi yang lebih merata di seluruh Indonesia.

Namun, meskipun ada tantangan tersebut, potensi fintech untuk UMKM sangat besar. Dengan adopsi yang lebih luas terhadap teknologi, UMKM tidak hanya dapat memperbaiki pengelolaan keuangan mereka, tetapi juga mengakses pasar yang lebih luas, memperluas saluran distribusi produk mereka, dan meningkatkan daya saing (Dabbous et al., 2023; Muis et al., 2024). Pemerintah Indonesia telah berupaya mendukung perkembangan fintech untuk UMKM melalui berbagai kebijakan dan program seperti Gerakan Nasional 100 *Smart City* yang mendorong transformasi digital di berbagai sektor, termasuk sektor UMKM.

e. Masa Depan Fintech bagi UMKM

Ke depan, perkembangan fintech bagi UMKM diprediksi akan semakin pesat. Teknologi seperti *blockchain*, kecerdasan buatan (AI), dan big data diperkirakan akan membawa perubahan besar dalam cara UMKM mengelola data dan transaksi keuangan. Misalnya, penggunaan *blockchain*

dapat meningkatkan transparansi dan keamanan transaksi keuangan UMKM, sementara AI dapat digunakan untuk memprediksi tren pasar dan membantu UMKM dalam merencanakan strategi bisnis yang lebih akurat (Armiani et al., 2024; Iranmanesh et al., 2023).

Selain itu, fintech juga berpotensi untuk lebih mengarah pada pembiayaan berbasis komunitas yang memungkinkan UMKM mendapatkan dukungan langsung dari masyarakat. Konsep ini dapat memperkuat keberlanjutan bisnis UMKM dengan memberikan akses yang lebih mudah kepada sumber daya finansial yang lebih beragam dan inklusif. Sehingga Transformasi ini semakin penting karena fintech membantu membuka akses ke layanan keuangan yang lebih cepat, murah, dan mudah diakses bagi UMKM, yang sebelumnya mungkin terpinggirkan dari sistem perbankan tradisional. Dengan adanya regulasi yang semakin jelas dan infrastruktur yang lebih baik, fintech akan semakin menjadi pendorong utama bagi pertumbuhan UMKM di Indonesia. Keberlanjutan perkembangan fintech akan sangat bergantung pada upaya kolaboratif antara pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia teknologi untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan.

C. Aplikasi Keuangan UMKM (POS, e-billing, dan lain-lain)

Perkembangan teknologi finansial (fintech) telah membawa berbagai aplikasi keuangan yang sangat bermanfaat bagi UMKM. Aplikasi ini membantu mengoptimalkan pengelolaan keuangan dan mempermudah operasional sehari-hari, mulai dari proses transaksi, pembukuan, hingga pengelolaan pembayaran (Efendi et al., 2023). Dengan aplikasi yang terintegrasi, UMKM dapat bekerja lebih efisien dan meningkatkan kualitas pelayanan. Berikut adalah beberapa aplikasi keuangan yang kini banyak digunakan oleh UMKM:

1. Sistem *Point of Sale* (POS)

Sistem *Point of Sale* (POS) merupakan salah satu aplikasi yang sangat penting dalam mendigitalisasi transaksi penjualan UMKM. Sistem POS modern tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk memproses pembayaran dari pelanggan, tetapi juga mengintegrasikan berbagai fungsi penting seperti pencatatan transaksi, manajemen inventaris, pembuatan laporan keuangan, hingga pengelolaan pelanggan. Sistem POS ini menjadi sangat

vital, terutama untuk UMKM di sektor ritel dan makanan & minuman, di mana transaksi penjualan terjadi secara intensif.

Fungsi dan Manfaat Sistem POS untuk UMKM:

- a. Pencatatan Transaksi Otomatis: Aplikasi POS dapat secara otomatis mencatat setiap transaksi yang terjadi, mengurangi kesalahan manusia dan memudahkan pemantauan arus kas.
- b. Manajemen Inventaris: Dengan POS, UMKM dapat memantau stok barang secara real-time, sehingga mereka dapat menghindari kekurangan atau kelebihan stok yang dapat merugikan bisnis.
- c. Laporan Keuangan yang Akurat: Aplikasi POS juga menghasilkan laporan keuangan secara otomatis, membantu pemilik UMKM dalam memantau laba dan rugi usaha mereka tanpa perlu bantuan akuntan.

2. *E-Billing* dan *E-Invoice*

E-billing dan *e-invoice* adalah solusi teknologi yang memungkinkan UMKM untuk mengelola pembayaran tagihan dan pengiriman faktur secara elektronik. Sebelumnya, proses pembuatan dan pengiriman faktur masih dilakukan secara manual, yang membutuhkan waktu dan seringkali rentan terhadap kesalahan. Dengan *e-billing* dan *e-invoice*, UMKM dapat mengirimkan faktur digital kepada pelanggan dan memonitor status pembayaran secara real-time.

Fungsi dan Manfaat *E-Billing* dan *E-Invoice* bagi UMKM:

- a. Efisiensi Waktu: Dengan sistem ini, UMKM tidak perlu lagi membuat faktur secara manual, mengirimkan faktur fisik, atau menunggu pembayaran dilakukan melalui cara tradisional.
- b. Pengelolaan Pembayaran yang Lebih Cepat: *E-billing* memungkinkan pembayaran dapat dilakukan dengan cara yang lebih cepat dan mudah, termasuk integrasi dengan dompet digital atau transfer bank, yang mempercepat perputaran kas.
- c. Meminimalisir *Human Error*: Penggunaan faktur elektronik mengurangi kemungkinan kesalahan dalam penulisan atau pencatatan informasi faktur, yang sering terjadi dalam sistem manual.

3. Aplikasi Pengelolaan Keuangan

Aplikasi pengelolaan keuangan berbasis digital menjadi salah satu solusi penting bagi UMKM untuk memonitor dan mengelola keuangan mereka dengan lebih terstruktur dan efisien. Aplikasi ini menyediakan berbagai fitur, mulai dari pencatatan transaksi harian, laporan laba rugi, hingga pengelolaan arus kas dan neraca.

Fungsi dan Manfaat Aplikasi Pengelolaan Keuangan bagi UMKM:

- a. Laporan Keuangan yang *Real-Time*: UMKM dapat mendapatkan laporan keuangan secara instan, baik itu untuk melihat laba, neraca, hingga arus kas yang masuk dan keluar.
- b. Kontrol Arus Kas yang Lebih Baik: Penggunaan aplikasi ini memungkinkan UMKM untuk memantau arus kas mereka secara lebih efektif, sehingga dapat menghindari kekurangan dana atau pemborosan.
- c. Integrasi dengan Sistem Lain: Beberapa aplikasi pengelolaan keuangan dapat diintegrasikan dengan sistem POS atau aplikasi lainnya, sehingga memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai kondisi keuangan bisnis.

4. Aplikasi Pembayaran Digital

Aplikasi pembayaran digital kini menjadi bagian integral dari dunia bisnis, termasuk UMKM. Layanan seperti GoPay, OVO, DANA, dan LinkAja memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan tanpa menggunakan uang tunai. Pembayaran digital memberikan kenyamanan bagi pelanggan dan mempercepat transaksi, sehingga meningkatkan volume penjualan.

Fungsi dan Manfaat Pembayaran Digital bagi UMKM:

- a. Peningkatan Keamanan Transaksi: Transaksi dilakukan secara digital dan dapat dilacak, mengurangi risiko kehilangan uang tunai dan meningkatkan keamanan.
- b. Memperluas Pasar: Pembayaran digital memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran dari pelanggan di luar area lokal, bahkan dari luar negeri, tanpa harus bergantung pada metode pembayaran tradisional.

- c. Meningkatkan Pengalaman Pelanggan: Pembayaran yang cepat dan mudah meningkatkan pengalaman pelanggan, yang dapat mendorong loyalitas dan pembelian ulang.

5. Aplikasi Akuntansi dan Pembukuan

Aplikasi akuntansi dan pembukuan berbasis cloud juga sangat penting bagi UMKM untuk menjaga kelancaran operasional keuangan mereka. Aplikasi ini memungkinkan UMKM untuk membuat dan memelihara catatan keuangan secara otomatis dan lebih terorganisir.

Fungsi dan Manfaat Aplikasi Akuntansi dan Pembukuan bagi UMKM:

- a. Meningkatkan Keakuratan Catatan Keuangan: Aplikasi ini mengurangi kesalahan manusia dalam pencatatan transaksi, yang dapat berakibat fatal bagi kelangsungan bisnis.
- b. Penyusunan Laporan Keuangan yang Tepat Waktu: Laporan seperti neraca, laporan laba rugi, dan arus kas dapat disusun dengan mudah, yang membantu pemilik UMKM dalam mengambil keputusan yang lebih tepat dan cepat.

Mengurangi Beban Administrasi: Dengan sistem yang terotomatisasi, UMKM tidak perlu lagi menghabiskan waktu banyak untuk mengelola pembukuan secara manual.

D. Manfaat Digitalisasi Keuangan

Digitalisasi keuangan menawarkan berbagai manfaat yang sangat signifikan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan menggunakan teknologi finansial (fintech), UMKM dapat mengatasi berbagai tantangan yang mereka hadapi dalam mengelola keuangan dan mempercepat operasional bisnis UMKM (Wu, 2024). Berikut ini adalah beberapa manfaat utama digitalisasi keuangan bagi UMKM:

1. Efisiensi Operasional dan Pengurangan Biaya

Salah satu manfaat utama dari digitalisasi keuangan adalah peningkatan efisiensi operasional. Dengan aplikasi berbasis teknologi, banyak proses yang sebelumnya memerlukan waktu dan tenaga manusia kini dapat dilakukan secara otomatis dan lebih cepat (Huang, 2022; Siddik et al., 2023). Misalnya, sistem *Point of Sale* (POS) yang terintegrasi memungkinkan UMKM untuk mengelola transaksi penjualan, stok barang,

dan laporan keuangan dalam satu platform yang mudah digunakan. *E-billing* dan *e-invoice* membantu mempercepat proses pengiriman tagihan dan pembayaran tanpa harus melibatkan banyak pihak, sehingga mengurangi biaya administrasi dan kesalahan pencatatan. Dengan otomatisasi yang disediakan oleh teknologi keuangan, UMKM dapat mengurangi biaya-biaya tidak langsung, seperti biaya administrasi dan pengelolaan keuangan manual.

Contoh Penggunaan:

- a. Penggunaan aplikasi POS seperti Moka POS dan Kasir Pintar memungkinkan UMKM untuk mengelola transaksi secara real-time dan langsung mengintegrasikannya dengan laporan keuangan.
- b. Aplikasi Xero dan QuickBooks memudahkan pembuatan laporan keuangan otomatis, yang sebelumnya memerlukan banyak waktu dan tenaga dari akuntan.

2. Akses Pembiayaan yang Lebih Mudah dan Terjangkau

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh UMKM adalah akses ke pembiayaan yang terbatas. Banyak UMKM, terutama yang baru berkembang, tidak memiliki akses yang cukup ke pinjaman bank tradisional karena kurangnya jaminan dan rekam jejak keuangan yang kuat. Namun, dengan hadirnya layanan fintech seperti *peer-to-peer* (P2P) lending, UMKM kini dapat mendapatkan pembiayaan tanpa harus bergantung pada perbankan konvensional. *Fintech* menyediakan platform yang menghubungkan UMKM dengan investor atau pemberi pinjaman langsung. Melalui P2P lending, UMKM bisa mendapatkan pinjaman dengan bunga yang lebih rendah dan prosedur yang lebih cepat dibandingkan dengan proses pinjaman bank tradisional. Selain itu, *crowdfunding* juga menjadi pilihan bagi UMKM untuk mendapatkan dana dari masyarakat atau komunitas yang ingin mendukung bisnis UMKM (Cumming et al., 2024; Efendi et al., 2023).

Menurut laporan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (2023), sektor fintech P2P lending di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan, dengan lebih dari 50% UMKM yang mengakses pembiayaan melalui fintech mengalami peningkatan dalam arus kas dan pengembangan usaha mereka.

Contoh Penggunaan:

- a. *Platform* seperti Kiva dan Modalku memungkinkan UMKM untuk mengajukan pinjaman langsung kepada individu atau investor melalui platform digital, dengan persyaratan yang lebih mudah dibandingkan dengan pinjaman bank konvensional.
- b. *Crowdfunding* di platform seperti Kitabisa.com atau Sociolla memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mendapatkan pendanaan dari komunitas yang tertarik pada produk atau layanan yang mereka tawarkan.

3. Peningkatan Transparansi dan Keamanan Keuangan

Digitalisasi keuangan meningkatkan transparansi dan keamanan transaksi keuangan UMKM (Armiani et al., 2024; Gao, 2023). Semua transaksi yang dilakukan melalui aplikasi digital akan tercatat secara otomatis, sehingga memudahkan pemantauan dan pelaporan keuangan. Dengan laporan keuangan yang terintegrasi, UMKM bisa melihat aliran dana dan memantau pengeluaran dan pendapatan secara *real-time*, tanpa harus khawatir tentang kesalahan pencatatan manual yang sering terjadi pada sistem tradisional. Selain itu, dengan teknologi enkripsi dan sistem keamanan tingkat tinggi yang diterapkan oleh penyedia layanan fintech, transaksi keuangan menjadi lebih aman dan terjaga dari ancaman pencurian atau penipuan. Digitalisasi juga memungkinkan penggunaan sistem pembayaran digital yang lebih aman daripada penggunaan uang tunai, yang rentan terhadap risiko kehilangan atau pencurian.

Menurut Bank Indonesia (2022), 78% UMKM yang mengadopsi teknologi pembayaran digital melaporkan adanya peningkatan dalam keamanan transaksi dan transparansi keuangan mereka. Ini memberikan jaminan yang lebih besar bagi pengusaha dalam mengelola arus kas dan hubungan bisnis mereka.

Contoh Penggunaan:

- a. Penggunaan GoPay, OVO, atau DANA memungkinkan transaksi dilakukan secara digital dan aman tanpa melibatkan uang tunai, yang dapat mengurangi risiko kesalahan dan penipuan.
- b. Platform akuntansi seperti Jurnal.id dan Zahir Accounting memungkinkan UMKM untuk membuat laporan keuangan yang lebih transparan, yang dapat memudahkan dalam audit dan pengawasan keuangan.

4. Peningkatan Akses Pasar dan Jangkauan Konsumen

Fintech juga memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Sebelumnya, UMKM sering terbatas oleh lokasi fisik dan saluran distribusi yang terbatas. Namun, dengan adanya platform digital, UMKM dapat menjual produk mereka melalui *e-commerce* atau *platform marketplace* seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee. Sistem pembayaran digital juga memungkinkan transaksi yang lebih cepat dan nyaman bagi konsumen, yang meningkatkan peluang pembelian (Moro-Visconti et al., 2020; Zarrouk et al., 2021). Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk membuka saluran distribusi baru dan menjangkau pelanggan di luar wilayah geografis mereka. Hal ini sangat bermanfaat bagi UMKM yang ingin mengembangkan pasar mereka dan menjual produk ke konsumen internasional (Ozturk et al., 2024).

Contoh Penggunaan:

- a. UMKM dapat menjual produknya melalui Tokopedia, Bukalapak, atau Shopee dan menerima pembayaran dari berbagai metode digital.
- b. *Google My Business* dan platform pemasaran digital lainnya memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen lebih luas melalui pencarian lokal atau iklan berbasis internet.

5. Peningkatan Pengelolaan Arus Kas dan Laporan Keuangan

Pengelolaan arus kas menjadi aspek penting dalam keberlanjutan UMKM. Dengan digitalisasi keuangan, UMKM dapat lebih mudah mengatur dan memonitor arus kas mereka secara *real-time*. Penggunaan aplikasi pengelolaan keuangan berbasis *cloud* memungkinkan pemilik usaha untuk melacak pendapatan dan pengeluaran dengan lebih mudah, serta merencanakan keuangan jangka panjang. Hal ini sangat membantu dalam perencanaan anggaran, mengurangi kesalahan manusia, dan mempermudah pengambilan Keputusan (Jia et al., 2023). Dengan adanya sistem yang terintegrasi, laporan keuangan seperti laba rugi, neraca, dan arus kas bisa disusun dengan cepat dan akurat. UMKM bisa mendapatkan gambaran yang jelas tentang kondisi keuangan mereka dan membuat keputusan strategis yang lebih baik.

Contoh Penggunaan:

- a. Platform seperti QuickBooks, Xero, dan Zoho Books memungkinkan UMKM untuk membuat laporan keuangan secara otomatis dan melacak arus kas secara *real-time*.

- b. Jurnal.id dan Zahir Accounting juga menawarkan solusi pembukuan dan pengelolaan arus kas yang mempermudah pemantauan keuangan usaha.

E. Tantangan dan Solusi Implementasi

Implementasi digitalisasi keuangan pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menawarkan banyak keuntungan, seperti peningkatan efisiensi operasional, akses ke pembiayaan yang lebih mudah, dan pengelolaan keuangan yang lebih transparan (Armiani et al., 2024; Gao, 2023). Namun, meskipun potensi manfaatnya besar, tantangan dalam mengimplementasikan digitalisasi keuangan bagi UMKM tetap ada. Tantangan ini sering kali disebabkan oleh faktor internal dan eksternal yang dapat menghambat keberhasilan transformasi digital. Oleh karena itu, solusi yang tepat perlu diperkenalkan untuk memitigasi tantangan tersebut.

1. Tantangan Implementasi Digitalisasi Keuangan UMKM

Implementasi digitalisasi keuangan bagi UMKM menghadirkan berbagai tantangan yang perlu diatasi untuk memastikan keberhasilan transformasi digital. Beberapa tantangan utama meliputi rendahnya literasi digital di kalangan pelaku UMKM, terbatasnya akses terhadap infrastruktur teknologi yang memadai, serta masalah keamanan dan perlindungan data yang dapat menghambat kepercayaan terhadap penggunaan sistem digital. Selain itu, kendala pembiayaan untuk teknologi juga sering menjadi hambatan, terutama bagi UMKM yang baru berkembang. Meskipun demikian, dengan upaya peningkatan pelatihan digital, dukungan infrastruktur yang lebih baik, serta solusi keamanan yang lebih kuat, tantangan-tantangan ini dapat diminimalkan, memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan manfaat digitalisasi secara maksimal.

a. Literasi Digital yang Rendah

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM dalam mengadopsi teknologi finansial adalah rendahnya literasi digital di kalangan pengusaha dan tenaga kerja mereka. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki keterampilan atau pengetahuan yang cukup untuk mengoperasikan sistem berbasis digital, seperti aplikasi POS, *e-billing*, atau pengelolaan keuangan berbasis cloud. Hal ini menyebabkan mereka enggan atau kesulitan untuk memanfaatkan teknologi yang ada.

b. Akses Terbatas terhadap Infrastruktur Teknologi

Akses terhadap teknologi dan infrastruktur internet yang terbatas menjadi hambatan signifikan bagi UMKM, terutama di daerah-daerah terpencil atau wilayah yang belum berkembang. Tanpa jaringan internet yang stabil dan perangkat teknologi yang memadai, UMKM tidak dapat mengakses berbagai platform dan aplikasi digital yang dibutuhkan untuk mengelola keuangan dan operasional mereka.

c. Kendala Keamanan dan Perlindungan Data

Ketika beralih ke sistem digital, masalah keamanan data menjadi tantangan yang sangat penting. UMKM sering kali kurang memiliki pengetahuan dan sumber daya untuk mengimplementasikan sistem keamanan yang memadai untuk melindungi informasi sensitif, seperti data transaksi dan informasi pribadi pelanggan. Keamanan yang buruk dapat menyebabkan kebocoran data atau serangan siber, yang bisa merugikan reputasi dan kepercayaan pelanggan.

d. Keterbatasan Akses Pembiayaan untuk Teknologi

Meskipun banyak platform fintech menawarkan pembiayaan yang lebih terjangkau bagi UMKM, akses ke pembiayaan untuk membeli teknologi atau sistem yang diperlukan masih menjadi tantangan. UMKM, terutama yang baru berkembang, mungkin tidak memiliki cukup dana untuk berinvestasi dalam perangkat keras, perangkat lunak, atau pelatihan yang diperlukan untuk mengimplementasikan solusi digital keuangan yang efektif.

2. Solusi untuk Tantangan Implementasi Digitalisasi Keuangan UMKM

Implementasi digitalisasi keuangan pada UMKM menawarkan potensi besar, namun juga menghadapi sejumlah tantangan yang perlu diatasi. Tantangan utama meliputi rendahnya literasi digital di kalangan pelaku UMKM, terbatasnya infrastruktur teknologi, serta masalah terkait keamanan data yang dapat menurunkan kepercayaan pengguna. Selain itu, banyak UMKM yang kesulitan mengakses pembiayaan untuk teknologi yang dibutuhkan. Untuk mengatasi hal ini, solusi seperti peningkatan pelatihan digital, penguatan infrastruktur teknologi, peningkatan sistem keamanan, serta penyediaan pembiayaan khusus untuk teknologi dapat membantu mempercepat adopsi dan pemanfaatan digitalisasi. Dengan langkah-langkah tersebut, UMKM dapat memanfaatkan teknologi

keuangan secara optimal, meningkatkan efisiensi, dan memperluas jangkauan pasar.

a. Peningkatan Literasi Digital dan Pelatihan Teknologi

Solusi pertama untuk mengatasi tantangan literasi digital yang rendah adalah dengan meningkatkan pelatihan dan edukasi bagi pelaku UMKM. Pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia layanan fintech dapat bekerja sama untuk menyediakan pelatihan terkait penggunaan teknologi keuangan. Pelatihan ini harus mencakup aspek-aspek dasar seperti cara mengoperasikan sistem POS, cara menggunakan aplikasi pembukuan digital, serta pemahaman tentang keamanan data dan transaksi digital.

b. Peningkatan Infrastruktur dan Akses Internet

Pemerintah harus terus mempercepat pembangunan infrastruktur teknologi di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di daerah pedesaan dan terpencil. Program seperti 100 Smart Cities yang diluncurkan oleh pemerintah Indonesia dapat membantu mengatasi masalah akses internet dengan menyediakan koneksi yang lebih baik di berbagai wilayah. Selain itu, penyedia layanan fintech juga dapat bekerja sama dengan penyedia internet untuk menawarkan paket data khusus untuk UMKM yang lebih terjangkau.

c. Peningkatan Keamanan dan Perlindungan Data

Untuk mengatasi tantangan keamanan dan perlindungan data, solusi yang dapat diterapkan adalah dengan menyediakan teknologi enkripsi yang kuat dan pelatihan tentang keamanan siber bagi UMKM. Platform fintech perlu memastikan bahwa mereka memiliki sistem keamanan yang dapat melindungi data pelanggan dan transaksi, serta memberikan pelatihan bagi UMKM untuk memahami langkah-langkah dasar dalam mengamankan sistem mereka.

d. Solusi Pembiayaan untuk Teknologi

Untuk membantu UMKM yang kesulitan mendapatkan pembiayaan untuk membeli teknologi, solusi seperti pembiayaan berbasis teknologi atau subsidi untuk pembelian perangkat digital dapat menjadi jalan keluar. Pemerintah dapat memberikan insentif fiskal atau subsidi bagi UMKM yang berinvestasi dalam teknologi, sementara penyedia fintech dapat menawarkan solusi pinjaman dengan bunga rendah khusus untuk pembelian perangkat keras dan perangkat lunak.

F. Transformasi Digital UMKM

Transformasi digital UMKM tidak hanya terbatas pada pengadopsian teknologi, tetapi juga mencakup perubahan pola pikir dan budaya dalam menjalankan usaha. Transformasi digital harus mencakup seluruh aspek operasional bisnis, dari pemasaran, manajemen keuangan, hingga pelayanan pelanggan (Liu et al., 2024; Sharabati et al., 2024).

Strategi Transformasi Digital UMKM:

- a. Pemanfaatan Data: Memanfaatkan data transaksi untuk analisis perilaku pelanggan dan peningkatan pelayanan.
- b. Kolaborasi dengan Platform Digital: Berkolaborasi dengan platform fintech dan e-commerce untuk memperluas pasar.
- c. Adopsi Teknologi Cloud dan AI: Menggunakan cloud computing untuk menyimpan data dan aplikasi secara efisien, serta memanfaatkan kecerdasan buatan untuk pengelolaan inventaris dan analisis pasar.

Dengan transformasi digital yang tepat, UMKM dapat berkompetisi secara global dan meningkatkan daya saing mereka.

G. Rangkuman Materi

1. Digitalisasi keuangan telah menjadi tonggak penting dalam memperkuat daya saing UMKM di era ekonomi digital. Melalui pemanfaatan teknologi finansial (*fintech*) seperti sistem *Point of Sale* (POS), *e-billing*, aplikasi akuntansi, dan pembayaran digital, UMKM kini dapat mengelola transaksi, pembukuan, serta arus kas dengan lebih efisien dan transparan. Inovasi seperti P2P lending dan *crowdfunding* juga membuka akses pembiayaan yang lebih luas, cepat, dan terjangkau bagi pelaku usaha kecil yang sebelumnya sulit memperoleh pinjaman dari perbankan konvensional. Digitalisasi tidak hanya memangkas biaya operasional, tetapi juga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keamanan transaksi melalui sistem berbasis *cloud* dan enkripsi data yang terintegrasi.
2. Namun, di balik berbagai peluang tersebut, digitalisasi keuangan UMKM masih menghadapi sejumlah tantangan seperti rendahnya literasi digital, keterbatasan infrastruktur teknologi, serta kekhawatiran

terhadap keamanan data. Pemerintah dan sektor swasta memiliki peran strategis dalam mengatasi kendala ini melalui pelatihan digital, penyediaan infrastruktur yang merata, serta regulasi keamanan yang kuat. Ke depan, integrasi teknologi seperti *blockchain*, *artificial intelligence* (AI), dan big data diperkirakan akan semakin memperkuat fondasi digitalisasi UMKM, menciptakan ekosistem usaha yang lebih inklusif, adaptif, dan berdaya saing tinggi di tingkat nasional maupun global.

LATIHAN DAN EVALUASI

A. Latihan Kasus

1. Jelaskan UMKM “Kopi Nusantara” mengalami kesulitan dalam mengelola transaksi penjualan karena masih menggunakan pencatatan manual. Setelah mengikuti pelatihan digitalisasi, pemilik usaha berencana menerapkan sistem Point of Sale (POS) dan e-invoice untuk mempermudah pencatatan dan pembayaran.

Pertanyaan:

- a. Jelaskan bagaimana penggunaan POS dan e-invoice dapat meningkatkan efisiensi operasional dan akurasi laporan keuangan pada UMKM tersebut.
 - b. Sebutkan dua manfaat lain yang bisa diperoleh “Kopi Nusantara” dari penerapan digitalisasi keuangan.
2. UMKM “Dapur Rasa” ingin memperluas pasar ke luar daerah, namun terkendala keterbatasan modal dan belum memahami cara memanfaatkan fintech P2P lending.

Pertanyaan:

- a. Jelaskan bagaimana fintech P2P lending dapat membantu UMKM tersebut memperoleh pembiayaan usaha.
 - b. Sebutkan risiko yang perlu diwaspadai pelaku UMKM ketika menggunakan layanan pembiayaan berbasis digital ini.
3. UMKM “Batik Cantika” sudah menggunakan aplikasi akuntansi berbasis cloud untuk mencatat transaksi, tetapi pemiliknya khawatir terhadap keamanan data dan privasi pelanggan.

Pertanyaan:

- a. Apa langkah-langkah yang dapat dilakukan UMKM untuk meningkatkan keamanan data keuangan?
- b. Bagaimana peran regulasi pemerintah (seperti OJK) dalam melindungi UMKM dari ancaman siber?

B. Evaluasi Kajian Materi

1. Jelaskan secara singkat bagaimana digitalisasi keuangan dapat memperkuat daya saing dan keberlanjutan UMKM di era ekonomi digital. Berikan contoh penerapan nyatanya.
2. Menurut Anda, apa strategi utama yang harus dilakukan pemerintah dan pelaku usaha untuk mempercepat transformasi digital keuangan UMKM di Indonesia?

DAFTAR PUSTAKA

- Armiani, A. (2022). E-Commerce berbasis Cash On delivery Guna Meningkatkan Omset Penjualan Produk UMKM pada Masa Pandemi Covid-19. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.639>
- Armiani, Himawan Sardju, Dwi Arini Nursansiwi, & Jairin. (2024). Blockchain Technology and Accounting: Revolutionizing Transparency, Trust, and Efficiency in Financial Reporting. *Accounting Studies and Tax Journal (COUNT)*, 1(4), 284–297. <https://journal.ppipbr.com/index.php/count/index>
- Boot, A., Hoffmann, P., Laeven, L., & Ratnovski, L. (2021). Fintech: what's old, what's new? *Journal of Financial Stability*, 53. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100836>
- Bouwman, H., Nikou, S., Molina-Castillo, F. J., & de Reuver, M. (2018). The impact of digitalization on business models. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 20(2), 105–124. <https://doi.org/10.1108/DPRG-07-2017-0039>
- Cumming, D., Meoli, M., Rossi, A., & Vismara, S. (2024). ESG and crowdfunding platforms. *Journal of Business Venturing*, 39(1). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2023.106362>

- Dabbous, A., Barakat, K. A., & Kraus, S. (2023). The impact of digitalization on entrepreneurial activity and sustainable competitiveness: A panel data analysis. *Technology in Society*, 73(February), 102224. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2023.102224>
- Dwi Hadi Surya, & Nasution, M. D. T. P. (2025). Determinants of Payment Method Selection in E-commerce: An Empirical Analysis of Cash on Delivery (COD) Recipients at PT Pos Indonesia. *Asian Journal of Management Analytics*, 4(1), 371–390. <https://doi.org/10.55927/ajma.v4i1.13649>
- Efendi, Z., Wati, L. N., & Kuraesin, A. (2023). The Role of Financial Literacy in Strengthening the Effect of Digital Platforms and Financial Technology Peer-to-Peer Lending on Capital Access and MSME Growth: An Empirical Study of MSMEs in DKI Jakarta. *International Journal of Marketing and Digital Creative*. <https://doi.org/10.31098/ijmadic.v1i1.1447>
- Eniola, A. A., & Entebang, H. (2017). SME Managers and Financial Literacy. *Global Business Review*, 18(3), 559–576. <https://doi.org/10.1177/0972150917692063>
- Frimpong, S. E., Agyapong, G., & Agyapong, D. (2022). Financial literacy, access to digital finance and performance of SMEs: Evidence from Central region of Ghana. *Cogent Economics and Finance*, 10(1). <https://doi.org/10.1080/23322039.2022.2121356>
- Ganlin, P., Qamruzzaman, M. D., Mehta, A. M., Naqvi, F. N., & Karim, S. (2021). Innovative finance, technological adaptation and smes sustainability: The mediating role of government support during covid-19 pandemic. *Sustainability (Switzerland)*, 13(16). <https://doi.org/10.3390/su13169218>
- Gao, X. (2023). Digital transformation in finance and its role in promoting financial transparency. *Global Finance Journal*, 58. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2023.100903>
- Gunawan, A., Jufrizen, & Pulungan, D. R. (2023). Improving MSME performance through financial literacy, financial technology, and financial inclusion. *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, 15(1), 39–52. <https://doi.org/10.33094/ijaefa.v15i1.761>
- Huang, S. (2022). Does FinTech improve the investment efficiency of enterprises? Evidence from China's small and medium-sized

- enterprises. *Economic Analysis and Policy*, 74, 571–586. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.03.014>
- Iranmanesh, M., Maroufkhani, P., Asadi, S., Ghobakhloo, M., Dwivedi, Y. K., & Tseng, M. L. (2023). Effects of supply chain transparency, alignment, adaptability, and agility on blockchain adoption in supply chain among SMEs. *Computers and Industrial Engineering*, 176. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108931>
- Irman, M., Budiyanto, & Suwitho. (2021). Increasing Financial Inclusion Through Financial Literacy and Financial Technology on MSMEs. *International Journal of Economics Development Research*, 2(2), 2021–2126.
- Jia, Y., Su, J., Cui, L., Wu, L., & Hua Tan, K. (2023). Platform business model innovation in the digitalization era: A “driver-process-result” perspective. *Journal of Business Research*, 160. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113818>
- Liu, H., Zhu, J., & Cheng, H. (2024). Enterprise digital transformation’s impact on stock liquidity: A corporate governance perspective. *PLoS ONE*, 19(3 (March)), 1–28. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0293818>
- Marín, R., Santos-Arteaga, F. J., Tavana, M., & Di Caprio, D. (2023). Value Chain digitalization and technological development as innovation catalysts in small and medium-sized enterprises. *Journal of Innovation and Knowledge*, 8(4). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2023.100454>
- Michael Widjaja, & Nilo Legowo. (2024). Examining Drivers of GoPay Later Adoption Intentions Among Generation Z Users in Indonesia. *Journal of System and Management Sciences*, 14, 486–505. <https://doi.org/10.33168/jsms.2024.0726>
- Milian, E. Z., Spinola, M. de M., & Carvalho, M. M. de. (2019). Fintechs: A literature review and research agenda. *Electronic Commerce Research and Applications*, 34. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2019.100833>
- Moro-Visconti, R., Rambaud, S. C., & Pascual, J. L. (2020). Sustainability in FinTechs: An explanation through business model scalability and market valuation. *Sustainability (Switzerland)*, 12(24), 1–24. <https://doi.org/10.3390/su122410316>
- Muis, I., Adhi, T. M., & Kamalia, R. F. (2024). The Impact of Digital Marketing and Innovation on Marketing Performance is Influenced

- through the Development of a Competitive Advantage. *Revista de Gestão Social e Ambiental*. <https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n8-081>
- Ozturk, I., Alqassimi, O., & Ullah, S. (2024). Digitalization and SMEs development in the context of sustainable development: A China perspective. *Helijon*, 10(6). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e27936>
- Rahayu, S. K., Budiarti, I., Firdaus, D. W., & Oneginia, V. (2023). Digitalization and informal MSME: Digital financial inclusion Inclusion for MSME Development in the Formal Economy. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, 10(1), 9–19. www.ieeca.org/journal
- Sharabati, A. A. A., Ali, A. A. A., Allahham, M. I., Hussein, A. A., Alheet, A. F., & Mohammad, A. S. (2024). The Impact of Digital Marketing on the Performance of SMEs: An Analytical Study in Light of Modern Digital Transformations. *Sustainability (Switzerland)*, 16(19). <https://doi.org/10.3390/su16198667>
- Siddik, A. B., Rahman, M. N., & Yong, L. (2023). Do fintech adoption and financial literacy improve corporate sustainability performance? The mediating role of access to finance. *Journal of Cleaner Production*, 421. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.137658>
- Wu, Q. (2024). From bits to emissions: how FinTech benefits climate resilience? *Empirical Economics*, 67(5), 2009–2037. <https://doi.org/10.1007/s00181-024-02609-9>
- Zarrouk, H., Ghak, T. El, & Bakhouche, A. (2021). Exploring economic and technological determinants of fintech startups' success and growth in the United Arab Emirates. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 1–24. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010050>



STRATEGI PENGEMBANGAN KEUANGAN UMKM

Dr. Edi Paryanto, S.P., M.Agr

SEKOLAH VOKASI UNIVERSITAS SEBELAS MARET

A. Pendahuluan

Umumnya UMKM mengalami permasalahan dalam pengembangan keuangannya baik karena jumlah modal investasi dan modal yang terbatas maupun karena mis manajemen dalam pengelolaan keuangannya. UMKM perlu memberikan perhatian lebih pada aspek keuangan dan mengembangkannya dengan berbagai strategi yang bisa diterapkan. Bab ini akan membahas apa dan bagaimana strategi pengembangan keuangan yang bisa dilakukan oleh UMKM.

B. Perencanaan Pertumbuhan dan Ekspansi

Perencanaan pertumbuhan dan ekspansi merupakan aspek krusial dalam strategi pengembangan keuangan UMKM agar dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat. Proses ini dimulai dengan analisis pasar secara mendalam untuk mengidentifikasi peluang pertumbuhan, baik di pasar domestik maupun internasional. Dengan memahami target pasar serta tren yang sedang berkembang, UMKM dapat merancang strategi produk dan pemasaran yang relevan sehingga lebih mudah mencapai tujuan ekspansi (Safrial S., 2024).

Selanjutnya, manajemen keuangan yang cermat menjadi pondasi utama untuk mendukung rencana pertumbuhan jangka panjang. UMKM perlu mengelola cash flow, melakukan penganggaran dan pemantauan keuangan, serta memanfaatkan sumber dana eksternal secara bijak seperti perbankan, investor, atau kemitraan strategis. Pendekatan ini dapat membantu UMKM mengantisipasi risiko keuangan dan

menciptakan ruang untuk investasi pada pengembangan produk, teknologi, maupun peningkatan kapasitas produksi (Rifda, 2024).

Kemitraan dan kolaborasi strategis juga sangat dianjurkan dalam proses ekspansi UMKM. Melalui kerjasama dengan berbagai pihak, seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan sesama pelaku usaha, UMKM dapat memperoleh akses ke pasar yang lebih luas, dukungan modal, dan peluang peningkatan kapasitas produksi. Kolaborasi ini juga bisa mempercepat proses inovasi dan adaptasi teknologi yang sangat diperlukan dalam menghadapi perubahan pasar dan kebutuhan konsumen.

Penting juga bagi UMKM untuk terus meningkatkan daya saing dengan membangun keunggulan kompetitif melalui inovasi produk, peningkatan kualitas layanan, serta pengembangan brand yang kuat. Program pelatihan dan pendampingan manajerial menjadi langkah penting agar pelaku usaha mampu membaca tren, mengelola bisnis secara profesional, dan memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar (Rosida et al., 2024).

Monitoring dan evaluasi secara berkala harus diterapkan agar UMKM dapat menilai efektivitas strategi pertumbuhan dan ekspansi yang dilakukan. Evaluasi ini membantu dalam mengidentifikasi hambatan sekaligus peluang baru, sehingga UMKM dapat melakukan penyesuaian strategi secara cepat dan tepat sasaran. Dengan perencanaan yang matang dan eksekusi yang konsisten, UMKM akan lebih siap untuk tumbuh berkelanjutan dan memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional.

UMKM bisa membuat rencana program kegiatan dengan sasaran pertumbuhan dan ekspansi usaha. Beberapa kegiatan yang bisa dilaksanakan adalah:

1. Analisis Kondisi Usaha dan Peluang Pasar

UMKM pengolahan tahu perlu melakukan analisis menyeluruh terhadap kekuatan internal dan peluang eksternal. Misalnya, kekuatan seperti kualitas tahu yang bebas bahan kimia dan pengalaman tenaga kerja berpengalaman menjadi modal utama. Peluang pasar bisa berupa permintaan tahu di wilayah baru atau pasokan kedelai dari petani lokal. Analisis SWOT ini menjadi dasar untuk menentukan strategi pengembangan usaha yang tepat.

2. Strategi Peningkatan Kapasitas Produksi

UMKM dapat merencanakan peningkatan kapasitas produksi dengan melakukan investasi alat produksi yang lebih modern, pelatihan karyawan dalam keterampilan produksi, serta mengelola bahan baku secara efisien. Hal ini bertujuan untuk memenuhi permintaan pasar yang terus tumbuh dan menjaga kualitas produk.

3. Perluasan dan Diversifikasi Pasar

Perencanaan ekspansi pasar bisa dilakukan dengan memperluas jaringan distribusi ke wilayah potensial, seperti kota-kota besar atau daerah yang saat ini belum terjangkau. UMKM juga dapat membuka toko sendiri atau bekerjasama dengan pedagang dan restoran. Selain itu, mengikuti pameran dan bazaar dapat membantu meningkatkan *brand awareness* dan membuka peluang pasar baru.

4. Pengembangan Produk dan Inovasi

Strategi ekspansi produk meliputi diversifikasi varian produk misal pada produk tahu, maka bisa dibuat tahu crispy, tahu goreng, tahu isi, atau tahu susu dan lain-lain. Diversifikasi ini meningkatkan daya tarik produk dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk. Inovasi kemasan juga penting agar produk lebih menarik konsumen dan mampu bersaing di pasar modern.

5. Pengelolaan Modal dan Pendanaan

Perencanaan ekspansi harus mencakup pengelolaan keuangan yang baik, termasuk pencarian sumber modal tambahan melalui pinjaman bank, investor, atau bantuan pemerintah. Modal ini akan digunakan untuk investasi alat produksi, pelatihan, pemasaran, dan pengembangan produk. Pendampingan usaha dan pelatihan literasi keuangan juga menjadi bagian penting agar modal digunakan secara efektif.

6. Penguatan SDM dan Manajemen Usaha

UMKM harus merencanakan peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan manajemen produksi dan pemasaran digital. Penguatan manajemen operasional membantu efisiensi produksi dan distribusi, sehingga pertumbuhan usaha dapat berjalan lancar serta berkelanjutan.

7. Monitoring dan Evaluasi Berkala

Perencanaan pertumbuhan juga harus memasukkan sistem monitoring kinerja usaha secara rutin dengan evaluasi keuangan, produksi, dan pemasaran. Hal ini membantu UMKM mengidentifikasi hambatan dan menyesuaikan strategi secara cepat agar target ekspansi dapat tercapai tanpa menimbulkan risiko yang berlebihan.

C. Pengelolaan Keuangan untuk Inovasi Produk

Pengelolaan keuangan yang baik merupakan fondasi utama dalam upaya inovasi produk bagi UMKM. Ketika pelaku usaha ingin menghadirkan produk baru atau memperbarui produk lama agar lebih kompetitif, perencanaan dan pengelolaan keuangan menjadi kunci kesuksesan. UMKM harus mampu mengidentifikasi kebutuhan investasi, mulai dari riset dan pengembangan, uji coba produk, sampai tahap pemasaran inovasi tersebut. Tanpa pengelolaan dana yang terstruktur, proses inovasi cenderung menemui hambatan akibat keterbatasan sumber daya.

Pengelolaan keuangan yang baik sangat penting untuk mendorong inovasi produk dalam UMKM. Inovasi produk diperlukan agar UMKM mampu bersaing secara berkelanjutan di tengah perubahan pasar yang sangat dinamis. Pengelolaan keuangan yang tepat mencakup perencanaan, penganggaran, serta pemantauan atas seluruh aktivitas keuangan yang secara langsung maupun tidak langsung menunjang proses inovasi produk. Dengan sistem keuangan yang terstruktur, UMKM dapat mengidentifikasi kebutuhan dana untuk riset, pengembangan, uji coba, hingga pemasaran produk baru tanpa mengganggu keuangan usaha utama (modalku.co.id, 2024)(Fuad et al., 2024)

Salah satu tantangan utama inovasi di UMKM adalah keterbatasan dana dan sumber daya. Mengadopsi strategi inovasi yang sederhana, efektif, dan kolaboratif menjadi solusi alternatif. Misalnya, UMKM dapat menyederhanakan produk baru yang dikembangkan agar sesuai kapasitas keuangan dan sumber daya yang ada, atau berkolaborasi dengan *brand*/UMKM lain untuk mengurangi beban investasi inovasi. Kolaborasi juga memperluas pasar sasaran dan mendorong pertumbuhan bisnis secara bersama-sama

Langkah awal dalam pengelolaan keuangan inovasi adalah penyusunan anggaran khusus. Anggaran ini meliputi biaya riset dan pengembangan, pembelian bahan baku baru, pelatihan SDM, serta kegiatan promosi untuk produk inovatif. Perencanaan anggaran yang baik mencegah pemborosan, mengarahkan investasi pada komponen yang produktif, dan memastikan inovasi yang dijalankan memberi nilai tambah bisnis. Selain dana internal, pelaku UMKM juga dapat mengakses sumber pendanaan eksternal seperti pinjaman, investor, ataupun hibah untuk menambah modal inovasi (Fauzi, 2024; modalku.co.id, 2024).

Agar proses inovasi lebih efisien, UMKM perlu melakukan evaluasi berkala terhadap arus kas serta alokasi dana. Monitoring keuangan membantu mendeteksi kebocoran biaya, mengidentifikasi pengeluaran yang tidak efektif, dan menilai area mana dalam proses inovasi yang memberikan dampak paling besar ke bisnis. Sistem pelaporan keuangan terpisah untuk proyek inovasi dianjurkan agar dapat menilai efisiensi pendanaan serta tingkat keberhasilan setiap tahapan pengembangan produk baru (Fuad et al., 2024; Sari et al., 2024).

Pengelolaan keuangan yang efektif juga harus melibatkan evaluasi berkala terhadap kegiatan inovasi. UMKM dapat menerapkan sistem pelaporan keuangan terpisah untuk proyek inovasi, agar lebih mudah memantau arus kas, identifikasi pengeluaran yang tidak efisien, dan mengetahui area mana yang memberi hasil maksimal. Dengan monitoring keuangan yang ketat, setiap potensi kebocoran dana atau pembelanjaan yang kurang efektif bisa segera diatasi dan diarahkan ulang agar sesuai rencana.

Inovasi produk sering kali tidak hanya membutuhkan modal besar, namun juga membutuhkan waktu dan komitmen yang berkelanjutan. Oleh karena itu, UMKM harus menyeimbangkan kebutuhan biaya operasional rutin dengan investasi untuk inovasi. Perhatian pada pengelolaan *working capital* (modal kerja) sangat penting agar bisnis inti tetap berjalan lancar tanpa terganggu oleh agenda pengembangan produk baru.

Pemanfaatan teknologi digital seperti aplikasi keuangan dan sistem pembayaran elektronik juga sangat membantu proses inovasi produk UMKM. Digitalisasi memudahkan pencatatan, pelaporan, dan analisa keuangan, sehingga pelaku usaha dapat mengambil keputusan lebih cepat dan akurat. Selain itu, teknologi digital membuka peluang pemasaran

online dan otomatisasi proses produksi yang meningkatkan efisiensi inovasi produk.

Literasi keuangan pelaku UMKM sangat berperan dalam mendukung kesuksesan inovasi. Pemilik usaha yang paham tentang pengelolaan aset, pencatatan transaksi, proyeksi keuangan, serta analisis risiko akan lebih siap dalam mengambil keputusan strategis inovasi. Edukasi dan pelatihan yang terkait dengan manajemen keuangan, penggunaan aplikasi digital, serta strategi investasi bagi UMKM sangat direkomendasikan untuk meningkatkan daya saing dan kinerja bisnis jangka Panjang.

Transparansi dalam pengelolaan keuangan, khususnya yang melibatkan inovasi produk, sangat penting untuk membangun kepercayaan antar anggota tim. Dengan pelaporan keuangan yang terbuka, seluruh pihak yang terlibat dapat memberikan kontribusi maksimal. Pada akhirnya, integrasi antara manajemen keuangan yang cerdas dan proses inovasi yang berkelanjutan akan membuat UMKM tidak hanya mampu bertahan, tapi juga tumbuh secara signifikan di era kompetisi global

Di samping pengelolaan dana, investasi dalam peningkatan literasi keuangan pelaku UMKM juga sangat penting. Pemahaman yang baik tentang laporan keuangan, analisis risiko, dan proyeksi keuntungan dari inovasi akan membantu UMKM dalam mengambil keputusan yang strategis. Seiring berkembangnya teknologi, banyak aplikasi keuangan berbasis digital yang bisa dimanfaatkan UMKM untuk mempermudah pencatatan dan pengelolaan keuangan mereka.

Komunikasi keuangan yang transparan di lingkungan internal usaha akan meningkatkan kepercayaan anggota tim dalam ikut serta mendukung inovasi produk. Dengan adanya keterbukaan terkait kondisi keuangan dan proyeksi pengeluaran maupun pendapatan dari hasil inovasi, setiap pihak yang terlibat akan lebih termotivasi untuk berkontribusi secara maksimal. Dengan manajemen keuangan yang terstruktur dan transparan, UMKM akan lebih siap dalam menghadirkan inovasi produk yang relevan dan mampu bersaing secara berkelanjutan.

D. Kolaborasi dan Kemitraan Strategis

Kolaborasi dan kemitraan strategis menjadi elemen penting dalam strategi pengembangan keuangan UMKM untuk meningkatkan kapasitas, akses pasar, dan keberlanjutan usaha. Melalui kemitraan dengan berbagai pihak seperti perusahaan besar, pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku usaha lain, UMKM dapat memperoleh dukungan modal, pelatihan, dan akses jaringan yang lebih luas. Contohnya, program kemitraan yang melibatkan pelaku usaha besar dan lembaga keuangan untuk memberikan pelatihan manajerial, akses permodalan dengan bunga rendah, serta pengembangan pasar digital, sehingga membantu UMKM naik kelas dan lebih kompetitif.

Kemitraan strategis juga memfasilitasi UMKM untuk terlibat dalam rantai pasok perusahaan besar, membuka peluang pemasaran yang lebih luas dan stabil. Kementerian Investasi/BKPM di Indonesia mendorong kemitraan ini sebagai amanat Undang-Undang Cipta Kerja, dengan fokus pada investasi inklusif dan berkelanjutan. Forum Kemitraan Investasi yang digelar bersama sektor usaha besar dan UMKM menunjukkan bahwa kolaborasi ini mampu menyerap investasi signifikan hingga triliunan rupiah dan berperan sebagai penggerak ekonomi daerah sekaligus nasional.

Manfaat kemitraan juga terlihat dari sisi akses sumber daya yang sulit dijangkau oleh UMKM secara mandiri, seperti modal, teknologi, dan pengetahuan. Melalui kolaborasi, UMKM mendapatkan peluang untuk diversifikasi produk dan pasar, meningkatkan inovasi, serta memperkuat daya saing. Kemitraan juga mengatasi keterbatasan sumber daya UMKM dan membangun kemampuan operasional yang lebih baik. Selain itu, kemitraan dapat memberikan pelatihan manajerial dan pendampingan bagi UMKM agar lebih siap menghadapi tantangan bisnis.

Selain aspek teknis, kemitraan antara UMKM dan ritel modern juga menjadi kunci penguatan pasar domestik. Pemerintah Indonesia mengupayakan kemitraan tersebut sebagai bentuk proteksi ekonomi lokal agar produk UMKM dapat mendominasi pasar nasional dan mengurangi ketergantungan pada produk asing. Melalui program kurasi produk dan *business matching*, ritel modern dan UMKM berkolaborasi untuk memperluas distribusi, memperkuat *branding*, dan mempercepat

digitalisasi usaha yang berdampak pada peningkatan transaksi hingga triliunan rupiah

Strategi kemitraan harus dirancang dengan prinsip saling menguntungkan dan berkelanjutan. UMKM dianjurkan memilih mitra yang sejalan dengan visi dan tujuan bisnis agar hubungan kemitraan berjalan langgeng dan memberikan dampak positif. Kemitraan yang efektif juga dapat berbentuk pembagian risiko keuangan, dukungan logistik, maupun pemasaran bersama sehingga menghadirkan stabilitas jangka panjang bagi UMKM

Monitoring pelaksanaan kemitraan secara berkala penting dilakukan agar komitmen yang dihasilkan tidak hanya formalitas, tapi berdampak nyata di lapangan

Dalam konteks pengembangan keuangan UMKM, kemitraan membantu membuka akses ke modal usaha dengan kondisi yang lebih menguntungkan, seperti pinjaman dengan bunga rendah atau investasi langsung. Selain modal, pembinaan dan pelatihan dari mitra yang lebih besar membantu meningkatkan kemampuan manajemen keuangan UMKM, mengoptimalkan penggunaan dana, dan mengurangi risiko usaha.

Kemitraan juga mendukung UMKM dalam mengadopsi teknologi digital untuk pencatatan keuangan, pemasaran, dan proses produksi. Transformasi digital ini penting untuk meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di era perdagangan global yang kompetitif. Diskursus pemerintah dan pelaku usaha di Hari Ritel Nasional juga menekankan peranan kemitraan dalam mengakselerasi inovasi dan memperluas pasar ekspor produk UMKM

Kolaborasi dan kemitraan strategis dalam pengembangan keuangan UMKM tidak hanya meningkatkan modal dan akses pasar, tetapi memperkuat kapasitas bisnis secara menyeluruh. Kemitraan yang dilakukan dengan integrasi teknologi, pelatihan, monitoring, dan manajemen risiko akan menciptakan UMKM yang tangguh dan berkelanjutan, serta mampu memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian nasional. Keberhasilan ini memerlukan sinergi antara pemerintah, sektor swasta, dan pelaku UMKM sendiri untuk membangun ekosistem yang produktif dan inklusif.

E. Peran Inkubator dan Akses Modal

Peran inkubator dan akses modal sangat penting dalam pengembangan keuangan UMKM karena keduanya dapat membantu meningkatkan kapasitas bisnis serta kelangsungan usaha. Inkubator bisnis berfungsi sebagai wadah pendampingan yang memberikan bimbingan secara menyeluruh mulai dari manajemen keuangan, pemasaran, hingga pengembangan produk. Melalui program inkubasi, UMKM dibantu dalam menyusun perencanaan anggaran, pencatatan keuangan, pelaporan, dan pengendalian keuangan, sehingga pengelolaan keuangan mereka menjadi lebih transparan dan terstruktur. Hal ini dapat meningkatkan peluang keberhasilan dan keberlanjutan bisnis UMKM secara signifikan.

Selain memberikan pelatihan dan pendampingan, inkubator bisnis juga membantu UMKM dalam mencari dan mengakses sumber modal yang sesuai dengan kebutuhan usaha. Inkubator memfasilitasi hubungan dengan lembaga keuangan, investor, dan program pendanaan pemerintah maupun swasta, sehingga mempermudah UMKM mendapatkan suntikan dana untuk mengembangkan usaha atau inovasi produk. Proses pendampingan ini juga mencakup bimbingan teknis dalam pengajuan pinjaman atau investasi, sehingga UMKM dapat mengelola dana secara efektif dan terhindar dari risiko keuangan yang tidak terkendali.

Inkubator bisnis berperan sebagai konsultan bisnis yang memberikan pendekatan holistik terhadap pengembangan UMKM. Pendampingan intensif di tahap awal bisnis, seperti pengelolaan arus kas, penyusunan laporan keuangan, dan perencanaan anggaran, sangat penting untuk membangun fondasi keuangan yang kuat. Inkubator juga menjadi penghubung yang menghubungkan UMKM dengan mentor, pakar industri, dan pelaku bisnis lainnya, sehingga membuka peluang kolaborasi dan ekspansi pasar yang lebih luas.

Aspek penting lain dari peran inkubator adalah membantu UMKM melakukan uji pasar atau *business matching*. Melalui kegiatan bazar, pameran, dan expo yang difasilitasi inkubator, UMKM dapat mengenalkan produk mereka secara langsung kepada konsumen dan mendapatkan umpan balik yang berguna untuk pengembangan produk lebih lanjut. Inkubator juga menyediakan ruang yang aman untuk bereksperimen dan menguji inovasi produk agar sesuai dengan kebutuhan pasar sebelum melakukan investasi besar.

Akses modal yang diperoleh melalui inkubator bisnis tidak hanya dari pinjaman atau investasi langsung. Inkubator juga berperan dalam membuka akses terhadap sumber dana alternatif seperti hibah, program pemerintah, maupun lembaga keuangan mikro yang seringkali memberikan persyaratan yang lebih mudah bagi UMKM. Dengan adanya akses modal yang memadai, UMKM dapat mengatasi kendala likuiditas, meningkatkan kapasitas produksi, dan memperkuat posisi finansial mereka dalam menghadapi persaingan.

Selain peran inkubator, pengelolaan modal yang baik sangat menentukan keberhasilan pengembangan UMKM. Inkubator membekali pelaku UMKM dengan literasi keuangan termasuk pengelolaan aset, analisis risiko, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Hal ini penting agar modal yang diperoleh dapat digunakan secara optimal dan investasi pada inovasi atau perluasan usaha dapat memberikan hasil maksimal tanpa menyebabkan masalah likuiditas atau risiko finansial yang berlebihan.

Sinergi antara peran inkubator dan akses modal menjadi fondasi utama dalam pengembangan keuangan UMKM. Inkubator tidak hanya sebagai fasilitator dan mitra pendamping, tapi juga sebagai jembatan penghubung antara UMKM dan lembaga keuangan maupun investor. Pendampingan menyeluruh serta kemudahan akses modal yang diberikan inkubator bisnis sangat membantu UMKM agar dapat tumbuh secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing, dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian nasional.

F. Studi Kasus Keuangan UMKM Berdaya Saing

Sebagai contoh kasus, UMKM Pembuatan Tahu merupakan salah satu sektor UMKM yang cukup berkembang dan menjadi sumber pendapatan utama masyarakat pelaku usahanya. Namun, masih banyak pelaku usaha tahu yang menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, terutama dalam pencatatan transaksi dan manajemen arus kas. Sejumlah pelaku usaha masih menggunakan catatan manual yang sederhana, sehingga kurang optimal dalam mengontrol biaya produksi dan penetapan harga jual. Hal ini berpotensi menurunkan daya saing produk tahu mereka di pasar lokal maupun regional.

Untuk meningkatkan daya saing, beberapa UMKM Pengolahan Tahu mulai mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan. Dengan demikian, mereka dapat lebih mudah memantau pendapatan, pengeluaran, serta laba usaha sehingga pengambilan keputusan bisnis menjadi lebih tepat dan terukur.

Selain peningkatan literasi keuangan, akses modal menjadi faktor penting dalam pengembangan usaha tahu. Melalui kemitraan strategis dengan koperasi lokal dan lembaga keuangan mikro, UMKM tahu mendapatkan pinjaman dengan bunga yang terjangkau untuk investasi mesin produksi dan bahan baku berkualitas. Pendampingan dari inkubator bisnis juga membantu dalam pemetaan kebutuhan modal dan perencanaan penggunaan dana secara efisien. Dengan modal yang cukup, UMKM bisa meningkatkan kapasitas produksi, diversifikasi produk, serta melakukan promosi yang lebih efektif.

Inovasi produk juga menjadi fokus utama UMKM pengolahan tahu untuk mempertahankan pasar dan menggaet konsumen baru. Dukungan keuangan yang terkelola dengan baik memungkinkan mereka mengembangkan varian produk seperti tahu goreng renyah dan tahu isi dengan berbagai bumbu khas, disertai kemasan yang lebih menarik. Pengelolaan keuangan yang baik menjamin bahwa investasi inovasi tidak mengorbankan kelancaran operasional harian, sekaligus memperkuat posisi keuangan usaha.

Secara keseluruhan, UMKM Pengolahan tahu berhasil meningkatkan daya saing melalui kombinasi pengelolaan keuangan yang lebih baik, peningkatan literasi keuangan, pemanfaatan akses modal yang tepat, serta inovasi produk. Peran aktif pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan pendamping bisnis sangat menentukan keberhasilan ini. Studi kasus ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan yang terstruktur dan dukungan kemitraan strategis merupakan kunci utama bagi UMKM untuk tumbuh dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal di daerah tersebut.

G. Rangkuman Materi

1. Strategi pengembangan keuangan UMKM merupakan elemen krusial untuk meningkatkan daya saing, keberlanjutan, dan pertumbuhan usaha. Strategi ini mencakup perencanaan keuangan yang matang, pengelolaan modal secara efektif, serta pemanfaatan sumber dana internal dan eksternal.
2. Kolaborasi dan kemitraan strategis serta pendampingan dari inkubator bisnis menjadi faktor kunci dalam memperluas akses pasar dan modal. Penggunaan teknologi dan literasi keuangan yang baik juga memperkuat manajemen keuangan UMKM, sehingga usaha dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar.
3. Monitoring serta evaluasi berkala membantu UMKM menyesuaikan strategi agar lebih efisien dan tepat sasaran. Dengan integrasi aspek-aspek tersebut, UMKM tidak hanya mampu bertahan, namun juga tumbuh secara berkelanjutan serta memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian lokal dan nasional.

LATIHAN DAN EVALUASI

1. Jelaskan mengapa perencanaan keuangan menjadi aspek penting dalam strategi pengembangan keuangan UMKM. Berikan contoh implementasinya dalam usaha kecil.
2. Mengapa pengelolaan keuangan untuk inovasi itu penting?
3. Bagaimana kolaborasi dan kemitraan strategis dapat membantu UMKM dalam pengembangan keuangan? Berikan tiga manfaat utama dari kemitraan tersebut.
4. Apa peran inkubator bisnis dalam mendukung UMKM untuk mengakses modal dan meningkatkan manajemen keuangan?
5. Jelaskan langkah-langkah utama dalam perencanaan pertumbuhan dan ekspansi UMKM yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan, mulai dari analisis pasar hingga evaluasi berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzi, H. dan. (2024). *Strategi Inovasi Pada Ukm* (E. Safitri (ed.); 1st ed.). Purwokerto: Pena Persada Kerta Utama.
- Fuad, M., Fitriana, Rosari, R., & Suwandi. (2024). *Pengelolaan Keuangan UMKM: Optimalisasi Sumber Daya Finansial untuk Pertumbuhan UMKM*. In Suwandi (Ed.), (1st ed.). Purbalingga: Eurika Media Aksara.
- modalku.co.id. (2024). *Tips Pengelolaan Dana untuk Riset dan Inovasi Produk UMKM*. Modalku. <https://blog.modalku.co.id/bisnis/tips-pengelolaan-dana-untuk-riset-dan-inovasi-produk-umkm/>
- Rifda. (2024). *Strategi Pengembangan UMKM: Panduan Pertumbuhan Bisnis*. Seputar Perusahaan. <https://izin.co.id/indonesia-business-tips/2024/06/17/strategi-pengembangan-umkm/>
- Rosida, F., Ikhtia Zahra, I., Widyaningrum, M. F., Nugroho, R. H., & Ikaningtyas, M. (2024). Perencanaan Strategi Bisnis Usaha Online: UMKM. *ManBiz: Journal of Management and Business*, 3(1), 175–185. <https://doi.org/10.47467/manbiz.v3i1.6463>
- Safrial S. (2024). *Analisis Strategi Pengembangan Umkm Sebagai Pendorong Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Banda Aceh* (Issue). Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/38165/>
- Sari, R. P., Setiawan, B., Meiriasari, V., & Gumarno, H. N. (2024). Pengelolaan Keuangan UMKM Dan Peningkatan Kreativitas Ibu-Ibu Rumah Tangga Dengan Cara Mengelola Sumber Daya Manusia Yang Ada Di Desa Tanjung Baru. *Abdimas Galuh*, 6(2), 2076. <https://doi.org/10.25157/ag.v6i2.15908>

GLOSARIUM

A

Akrual	Dasar pencatatan transaksi keuangan pada saat terjadi, bukan saat kas diterima atau dibayarkan.
Anggaran	Rencana tertulis mengenai penerimaan dan pengeluaran keuangan dalam periode tertentu.
Aset	Sumber daya ekonomi yang dimiliki UMKM dan memberikan manfaat ekonomi di masa depan.
Arus Kas	Aliran masuk dan keluar uang dalam kegiatan usaha.
Analisis Laporan Keuangan	Proses penilaian terhadap kondisi keuangan berdasarkan laporan keuangan.

B

Bank	Lembaga keuangan yang menyalurkan kredit dan menghimpun dana masyarakat.
Beban	Pengorbanan ekonomi untuk menghasilkan pendapatan.
Bunga	Balas jasa atas penggunaan uang atau kredit.

Bisnis	Kegiatan produksi dan distribusi barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan.
Barang	Produk yang diperdagangkan dalam kegiatan usaha.

C

Cadangan Dana	Dana yang disisihkan untuk menghadapi risiko atau keadaan darurat.
Cash Flow	Istilah lain dari arus kas dalam pengelolaan keuangan.
Capaian Kinerja	Hasil yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan usaha.
Comparability	Kemampuan laporan keuangan untuk diperbandingkan antarperiode.
Credit (Kredit)	Pemberian prestasi berupa uang atau barang dengan kontraprestasi di masa depan.

D

Dana	Sumber pembiayaan yang digunakan untuk menjalankan usaha.
Debitur	Pihak yang menerima kredit dari lembaga keuangan.

Digitalisasi	Pemanfaatan teknologi informasi dalam sistem keuangan.
Daya Saing	Kemampuan usaha untuk bertahan dalam persaingan pasar.
Dividen	Bagian laba yang dibagikan kepada pemilik modal.

E

Efisiensi	Penggunaan sumber daya secara optimal untuk hasil maksimal.
Ekuitas	Selisih antara aset dan kewajiban yang mencerminkan modal pemilik.
Evaluasi	Kegiatan menilai pelaksanaan perencanaan keuangan dan hasilnya.
Entitas Usaha	Badan atau pelaku usaha yang menjalankan kegiatan ekonomi.
Ekonomi Kreatif	Sektor ekonomi berbasis ide, kreativitas, dan inovasi.

F

Finansial	Hal-hal yang berkaitan dengan pengelolaan uang dan pemberian.
Fleksibel	Prinsip perencanaan keuangan yang mudah disesuaikan dengan perubahan.

Formal	Bersifat resmi atau diakui secara hukum.
Fungsi Manajemen	Aktivitas perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian.
Final (PPh Final)	Jenis pajak penghasilan yang selesai saat dilakukan pemotongan.

G

Guncangan Pasar	Perubahan mendadak kondisi ekonomi yang memengaruhi usaha.
Gambaran Keuangan	Ringkasan kondisi finansial UMKM dalam laporan keuangan.
Globalisasi	Perkembangan dunia modern yang ditandai kemajuan teknologi dan informasi.
Governance	Tata kelola yang baik dalam pengelolaan keuangan.
Garis Besar Laporan	Struktur umum dalam penyajian laporan keuangan.

H

Hutang	Kewajiban yang harus dibayar oleh UMKM kepada pihak lain.
Hibah	Bantuan dana yang tidak perlu dikembalikan.

Hasil Usaha	Pendapatan bersih yang diperoleh dari kegiatan usaha.
Harapan Usaha	Proyeksi atau target keberlanjutan bisnis.
Harga Pokok	Biaya utama untuk menghasilkan barang atau jasa.

|

Investasi	Penanaman modal untuk memperoleh keuntungan di masa depan.
Inflasi	Kenaikan harga barang dan jasa secara umum.
Inovasi	Penciptaan ide atau produk baru untuk meningkatkan daya saing UMKM.
Informasi Keuangan	Data keuangan yang digunakan untuk pengambilan keputusan.
Income (Pendapatan)	Hasil yang diterima dari kegiatan usaha.

J

Jaminan	Aset yang dijadikan agunan dalam pembiayaan usaha.
Jasa	Layanan yang diberikan untuk memperoleh pendapatan.

Jurnal Akuntansi	Catatan kronologis transaksi keuangan.
Jenis Usaha	Klasifikasi kegiatan bisnis seperti dagang, jasa, pertanian, dan perikanan.
Jangka Panjang	Periode waktu dalam perencanaan investasi dan pembiayaan.

K

Kas	Uang tunai yang dimiliki perusahaan.
Kreditur	Pihak yang memberikan pinjaman atau kredit.
Kewajiban	Utang yang harus dibayar oleh entitas usaha.
Konsistensi	Prinsip agar laporan keuangan disusun dengan metode yang sama antarperiode.
Keberlanjutan	Kemampuan usaha untuk bertahan dalam jangka panjang.

L

Laporan Keuangan	Catatan formal tentang posisi keuangan dan kinerja usaha.
Likuiditas	Kemampuan usaha memenuhi kewajiban jangka pendek.

Laba Rugi	Laporan yang menunjukkan pendapatan dan beban selama periode tertentu.
Literasi Keuangan	Tingkat pemahaman terhadap pengelolaan uang dan investasi.
Lembaga Keuangan	Institusi penyedia layanan keuangan seperti bank dan

M

Modal	Dana atau kekayaan yang digunakan untuk menjalankan usaha.
Manajemen Keuangan	Proses mengatur dan mengendalikan sumber daya finansial.
Mikro	Kategori usaha dengan skala kecil dan modal terbatas.
Makroekonomi	Kondisi ekonomi nasional yang memengaruhi kegiatan UMKM.
Mitra Usaha	Pihak yang bekerja sama dalam pengembangan bisnis.

N

Nonformal	Sektor ekonomi yang tidak diatur secara resmi.
------------------	--

Nilai Aset	Harga atau manfaat ekonomi dari aset yang dimiliki.
Neraca	Laporan posisi keuangan yang menunjukkan aset, kewajiban, dan ekuitas.
Net Income	Laba bersih setelah dikurangi seluruh beban.
Norma Penghitungan	Pedoman penghitungan penghasilan neto dalam perpajakan.

O

Operasional	Kegiatan harian yang mendukung jalannya usaha.
Omset	Total penjualan dalam periode tertentu.
Organisasi	Struktur dan sistem dalam mengelola sumber daya.
Optimalisasi	Proses memaksimalkan hasil dengan sumber daya yang ada.
Output	Hasil atau produk akhir dari proses usaha.

P

Pembiayaan	Penyediaan dana untuk mendukung kegiatan usaha.
-------------------	---

Pengeluaran	Arus keluar kas untuk biaya usaha.
PPh	Pajak Penghasilan yang dibayarkan oleh wajib pajak.
Perencanaan Keuangan	Proses merancang strategi penggunaan dana secara efisien.
Permodalan	Struktur modal yang digunakan dalam operasional usaha.

R

Risiko Usaha	Kemungkinan kerugian akibat ketidakpastian bisnis.
Relevansi	Kegunaan informasi laporan keuangan untuk pengambilan keputusan.
Realistik	Prinsip dalam menyusun anggaran berdasarkan kondisi nyata.
Rugi	Kondisi ketika beban lebih besar dari pendapatan.
Rasio Keuangan	Alat analisis untuk menilai kesehatan keuangan usaha.

S

SAK EMKM	Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah.
-----------------	--

Sumber Dana	Asal perolehan dana usaha, baik dari modal sendiri maupun pinjaman.
Strategi	Rencana untuk mencapai tujuan usaha.
Stabilitas	Kondisi keuangan yang seimbang dan tidak fluktuatif.
Subsidi	Bantuan pemerintah untuk mendukung kegiatan ekonomi.

T

Teknologi Digital	Penggunaan sistem informasi untuk pengelolaan keuangan.
Transparansi	Keterbukaan informasi dalam laporan keuangan.
Target Penjualan	Sasaran pendapatan yang ingin dicapai.
Tanggung Jawab	Kewajiban moral dan hukum terhadap hasil usaha.
Tujuan Keuangan	Sasaran yang ingin dicapai melalui pengelolaan finansial.

U

UMKM	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, pelaku utama ekonomi nasional.
-------------	--

Usaha Dagang	Kegiatan membeli dan menjual barang untuk memperoleh keuntungan.
Usaha Jasa	Kegiatan memberikan layanan kepada konsumen.
Undang-Undang No. 20/2008	Dasar hukum definisi dan klasifikasi UMKM di Indonesia.
Usaha Kecil Dinamis	Bentuk UMKM yang berkembang dan mampu melakukan ekspor.

PROFIL PENULIS

Dr. Maria, S.E., M.Si., Ak., CA



Lahir di Sungailiat (Bangka) 18 November 1966. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi dari Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya (1993), Magister Sains bidang Kajian Akuntansi dari Universitas Padjajaran (2006), dan Doktor dari Universitas UPI Y.A.I (2017) untuk konsentrasi Akuntansi Manajemen.

Saat ini penulis sebagai dosen tetap jurusan Akuntansi di Politeknik Negeri Sriwijaya sejak tahun 1997.

Satriawan, S.E., M.M



Penulis beralamat di Gegutu Reban, Desa Dasan Geria, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat. Lahir pada tanggal 5 Juni 1985. Lulus S1 di Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mataram (FE UNRAM) Tahun 2009. Lulus S2 Magister Manajemen pada Program Pascasarjana Universitas Mataram Tahun 2012. Saat ini penulis sebagai dosen tetap di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM (STIE AMM). Dirinya mengampu mata kuliah Manajemen Pemasaran, Perilaku Organisasi, dan Kewirausahaan. Semasa karier akademiknya, penulis pernah menjabat sebagai Sekretaris Bidang Pengabdian di Lembaga Pengembangan Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LP3M) STIE AMM; menjabat sebagai Kaprodi Manajemen (2017), Direktur Inkubator Bisnis STIE AMM Mataram (2018-Sekarang). Selain itu penulis juga sebagai praktisi dan narasumber di beberapa seminar dan pelatihan kewirausahaan.

Christina Heti Tri Rahmawati, S.T., S.E., M.Sc



Penulis menyelesaikan pendidikan S1 Program Studi Teknik Informatika di Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY) dan S1 Manajemen konsentrasi Manajemen Keuangan di Universitas Negeri Yogyakarta (UNY), serta melanjutkan S2 Program Studi Manajemen konsentrasi Manajemen Keuangan di Universitas Gadjah Mada (UGM).

Saat ini penulis sebagai dosen tetap di Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Penulis aktif melaksanakan penelitian dengan minat pada topik manajemen keuangan dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta beberapa artikel sudah dipublikasikan baik pada jurnal nasional terakreditasi dan jurnal internasional bereputasi terindeks Scopus. Penulis memiliki sertifikasi *Certified Personal Finance* (CPF). Beberapa buku yang sudah dipublikasikan penulis antara lain Bank dan Lembaga Keuangan Lain, serta Kewirausahaan Berbasis UMKM; *Financial Literacy: Crucial Things to Master*; Literasi Keuangan Digital dan Teknologi Finansial: Meninjau Kinerja Pelaku Perempuan Usaha Lokal; Manajemen Bisnis Startup dalam Pendekatan Konsep Dasar Kinerja; serta Manajemen Keuangan: Dasar Pengambilan Keputusan Organisasi.

Penulis dapat dihubungi melalui E-mail: christina.heti@usd.ac.id

Emi Boki, S.E., M.Ak



Lahir di Jayapura tanggal 29 Juni 1997. Penulis merupakan Anak kedua dari empat bersaudara, dari pasangan Jamu La Boki dan Ema Masry. Di tahun 2020, Penulis lulus Sarjana (S1) Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Universitas Pattimura (UNPATTI). Kemudian Tahun 2023 memperoleh gelar Magister (S2) pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Hasanuddin (UNHAS). Tahun 2023, penulis menjadi dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis – Universitas Pattimura. Sejak itu mendalami dan mengajar mata kuliah Manajemen Resiko, Audit, Akuntansi Keuangan Menengah II dan Pengantar sistem/Teknologi Informasi.

Putri Dwi Novrina, S.E., M.Ak



Ketertarikan penulis terhadap ilmu akuntansi pemeriksaan dimulai dari tahun 2016. Hal tersebut membuat penulis memilih untuk masuk ke Universitas Padjadjaran guna melanjutkan pendidikan jenjang S2 dengan memilih Jurusan Auditing dan Financial Reporting dan berhasil lulus pada tahun 2018. Penulis memperoleh hibah penelitian dari Universitas Padjadjaran dengan judul "Studi Komparatif Pengakuan dan Pengukuran

Koleksi Barang Seni pada Galeri Publik dan Swasta" (Nasional Galeri Indonesia dan Nasional Galeri Singapura). Penulis berkarier sebagai Pejabat Eksekutif Manajemen Risiko di perbankan, aktif sebagai dosen di Sekolah Tinggi Ilmu ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang, dan menjadi Tutor Universitas Terbuka hingga saat ini.

Email Penulis: pdnovrina13@gmail.com

Dr. Anwar, S.E., M.Si



Penulis menyelesaikan Pendidikan sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar dengan konsentrasi Manajemen Keuangan; Magister dari Pascasarjana Universitas Hasanuddin bidang Manajemen Keuangan; dan Doktoral dari Pascasarjana Universitas Brawijaya Malang dengan konsentrasi Ilmu Manajemen Keuangan Strategik. Sejak 2005, penulis menjabat sebagai dosen tetap di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Makassar Prodi Manajemen, mengampu mata kuliah seperti *Budgeting*, Manajemen Operasional, Akuntansi Biaya, Manajemen Keuangan Strategik, dan lainnya. Penulis juga aktif dalam kegiatan akademik, bisnis, dan sosial. Saat ini ia menjabat sebagai Ketua Prodi Manajemen di FEB UNM.

Ahmad Rifqi, S.E., M.Ak



Penulis lahir pada tanggal 17 September 1993 di Kota Jambi. Lulus S1 di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi (FEB UNJA) Tahun 2016. Lulus S2 Magister Akuntansi pada Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran Tahun 2019. Saat ini adalah dosen tetap di Institut Agama Islam An Nadwah Kuala Tungkal. Mengampu mata kuliah Akuntansi Keuangan, Akuntansi Syariah, Analisis Laporan Keuangan Syariah, dan Sistem Informasi Manajemen. Pernah bekerja sebagai akuntan publik (auditor) di Kantor Akuntan Publik Bandung. Selain itu penulis juga sebagai praktisi dan narasumber di beberapa seminar dan kewirausahaan.

Vanisa Meifari, S.E., M.Ak



Ketertarikan penulis terhadap ilmu akuntansi dimulai dari memilih untuk melanjutkan kuliah hingga berhasil menyelesaikan studi S-2 di Prodi Magister Akuntansi Universitas Batam pada tahun 2018. Hingga buku ini diterbitkan, penulis aktif sebagai dosen di STIE Pembangunan Tanjungpinang. Penulis memiliki kepakaran di bidang Akuntansi Keuangan Lanjutan. Untuk mewujudkan karir sebagai dosen profesional, penulis mencoba aktif menulis buku dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi pembaca khususnya mahasiswa.

Mariana, S.Pd., M.A



Penulis adalah dosen Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Surabaya. Ia lahir pada tanggal 14 Oktober 1978 di Pacitan, Jawa Timur. Lulus S.1 Pendidikan Akuntansi di Universitas Negeri Surabaya pada tahun 2001. Kemudian lulus S2 Magister Akuntansi Universitas Airlangga tahun 2012. Selama ini penulis mengampu mata kuliah Manajemen Keuangan, Manajemen Investasi dan Manajemen Risiko, Akuntansi Manajemen, Akuntansi Syariah dan Kewirausahaan. Penulis telah mengajar di program studi akuntansi sejak sepuluh tahun yang lalu. Penulis juga tergabung di agency perusahaan asuransi syariah PT Takaful Keluarga. Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat, penulis telah mendampingi sejumlah UMKM dan koperasi. Penulis juga memberikan pelatihan literasi keuangan kepada UMKM, guru dan masyarakat. Penulis dapat dihubungi melalui email di: mariana@unesa.ac.id

Agus Khazin Fauzi, S.E., M.Ak



Penulis lahir di Selong, Kabupaten Lombok Timur Propinsi Nusa Tenggara Barat tanggal 3 Agustus 1989. Telah menempuh Pendidikan S1 Akuntansi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Mataram tahun 2012 dan menyelesaikan Pendidikan Magister (S2) Akuntansi pada Magister Akuntansi Universitas Mataram pada tahun 2015. Sebelumnya penulis pernah bekerja sebagai Dosen Yayasan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram mulai tahun 2016-2024. Penulis juga pernah menjadi dosen luar biasa pada beberapa perguruan tinggi di Nusa Tenggara Barat seperti Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi (STIA) Mataram, Tutor Tatap Muka pada Universitas Terbuka UPBJJ Mataram, dan LKP Akparnus Berdaya NTB (sekarang bernama Visigo Academy NTB). Selain mengajar, keseharian penulis juga sebagai pengelola jurnal di Jurnal Valid Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM Mataram sejak 2016 sampai dengan sekarang, pengurus Relawan Jurnal

Indonesia NTB sejak 2024-2028, serta anggota Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI) Komisariat STIE AMM Mataram sejak 2023-2027. Saat ini penulis ditempatkan pada Program Studi D3 Perhotelan PSDKU Lombok Barat. Selama berkarier menjadi dosen, penulis telah banyak menyelesaikan jurnal-jurnal penelitian dan pengabdian dan juga menyelesaikan tiga bookchapter dengan judul: Akuntansi Manajemen (Mei 2022), Kewirausahaan Berbasis UMKM (Mei 2023), dan Akuntansi Perhotelan (Mei 2025).

Penulis dapat dihubungi melalui e-mail: aguskhazin@pnb.ac.id atau ozie3889@gmail.com

Dr. Armiani, S.E., M.Ak



Penulis adalah akademisi, peneliti, dan praktisi profesional di bidang akuntansi manajemen dan keuangan UMKM. Lahir di Bima, Nusa Tenggara Barat, beliau menyelesaikan pendidikan Doktor ilmu akuntansi di Universitas Airlangga Surabaya dan saat ini aktif sebagai dosen di STIE AMM Mataram. Fokus risetnya meliputi digitalisasi keuangan UMKM, financial technology, audit modern, serta strategi pengembangan bisnis berbasis kearifan lokal. Selain mengajar, beliau juga menjadi konsultan keuangan dan auditor independen di KAP Khaerunnas. Melalui karya ini, beliau berkomitmen memperkuat literasi keuangan dan mendorong transformasi digital bagi pelaku UMKM di Indonesia.

Dr. Edi Paryanto, S.P., M.Agr



Penulis lahir di Kebumen, 26 Desember 1979, telah menyelesaikan pendidikan S1 Agribisnis Universitas Sebelas Maret (UNS) di Surakarta pada tahun 2003, dan S2 Manajemen Agribisnis UPN Veteran Jawa Timur di Surabaya pada tahun 2016, dan S3 Ilmu Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret pada tahun 2025. Saat ini penulis merupakan dosen di Prodi D3 Agribisnis Sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret Surakarta. Ia menjabat sebagai anggota Gugus Kendali Mutu prodi (2021-2022) dan asesor di Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) UNS (2022-sekarang). Penulis juga aktif sebagai anggota di beberapa organisasi profesi seperti Perhepi, Asosiasi Agribisnis Indonesia, dan Akademisi Profesi Dosen Vokasi Indonesia.

Sebelum bekerja di UNS, penulis telah bekerja di dunia usaha dan industri di bidang perbankan, NGO dan perusahaan konsultan. Penulis juga telah mengikuti beberapa sertifikasi komptensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) di antaranya adalah Skema Manajemen Agribisnis Bidang Produksi, Manajemen Agribisnis Bidang SDM, Konsultan Pendamping UMKM, Digital Marketing dan Pengawas Benih Tanaman serta Konsultan Pendamping Koperasi. Motto hidupnya saat ini adalah ingin selalu berguna bagi keluarga, masyarakat, agama, nusa dan bangsa.

SERTIFIKAT

Menulis dan Menerbitkan Buku

Diberikan kepada:

CHRISTINA HETI TRI RAHMAWATI, S.T., S.E., M.Sc

Sebagai Penulis Buku:

**MANAJEMEN KEUANGAN UMKM:
Pengelolaan dan Strategi Pengembangan**

ISBN: 978-634-7234-34-6

E-ISBN: 978-634-7234-33-9

yang telah diterbitkan oleh **Seval Literindo Kreasi (Penerbit SEVAL)**

Lombok Barat, 18 November 2025



SEVAL
Literindo
Kreasi

Ahmad Bairizki
Director & Chief Editor