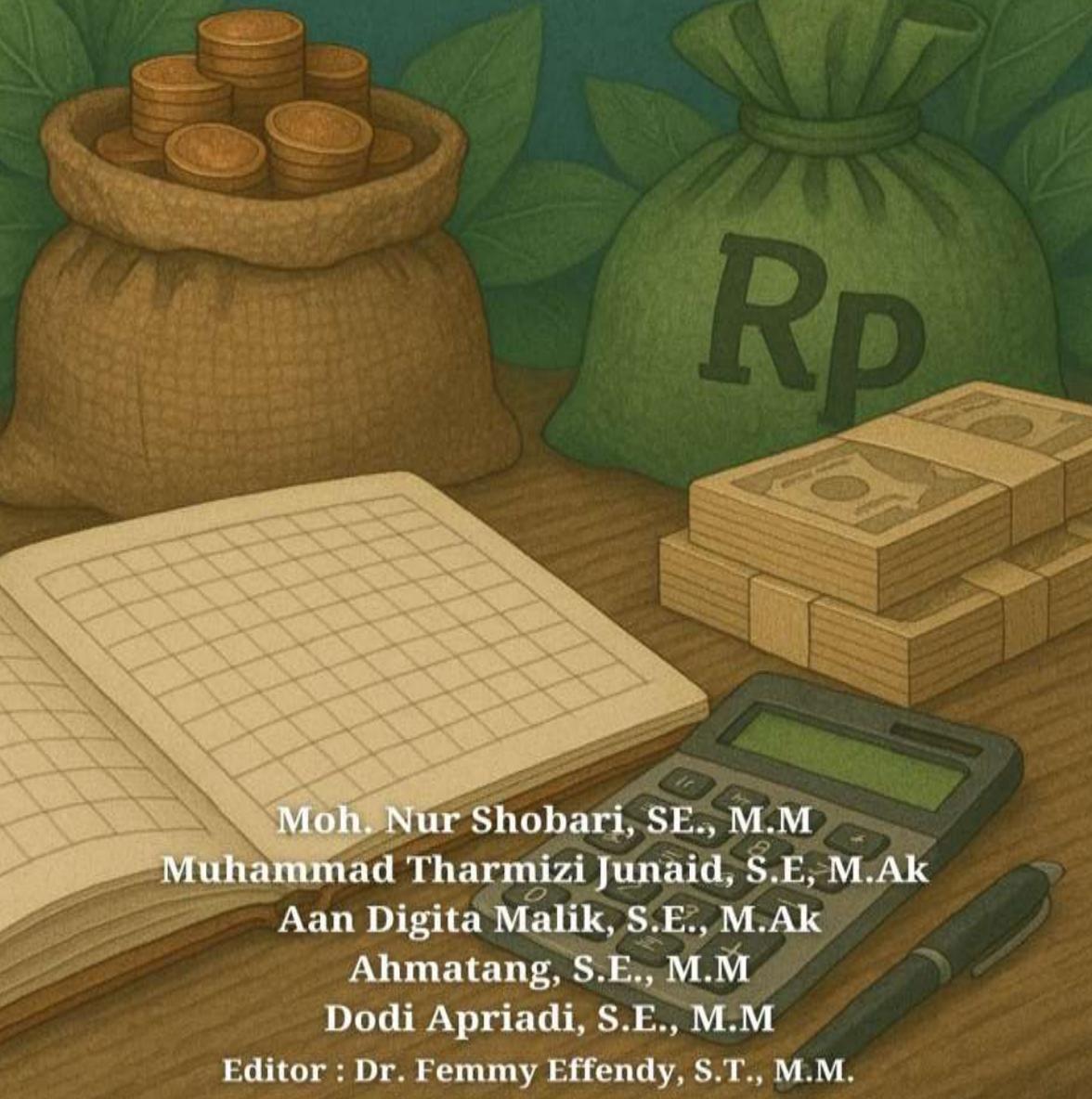


Manajemen Keuangan UMKM

Meningkatkan Efisiensi
& Transparansi



Moh. Nur Shobari, SE., M.M
Muhammad Tharmizi Junaid, S.E., M.Ak
Aan Digita Malik, S.E., M.Ak
Ahmatang, S.E., M.M
Dodi Apriadi, S.E., M.M

Editor : Dr. Femmy Effendy, S.T., M.M.

**Manajemen Keuangan UMKM :
Meningkatkan Efisiensi &
Transparansi**

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

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

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

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

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

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

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

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

Moh. Nur Shobari, S.E., M.M

Muhammad Tharmizi Junaid, S.E, M.Ak

Aan Digita Malik, S.E., M.Ak

Ahmatang, S.E., M.M

Dodi Apriadi, S.E., M.M



Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

ISBN : 978-634-7283-20-7

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

Penulis :

Moh. Nur Shobari, SE., M.M
Muhammad Tharmizi Junaid, S.E, M.Ak
Aan Digita Malik, S.E., M.Ak
Ahmatang, S.E., M.M
Dodi Apriadi, S.E., M.M.

Editor : Dr. Femmy Effendy, S.T., M.M.

Url Buku : <https://bookstore.takaza.id/product/mku-02/>

Desain Cover : Innovatix Labs Team

Ukuran : viii, 100, Uk: 15.5x23 cm

Cetakan Pertama : Juli 2025

Hak Cipta 2025, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2025 by Takaza Innovatix Labs
All Right Reserved



Penerbit Takaza Innovatix Labs

Anggota Ikatan Penerbit Indonesia (IKAPI) No. 044/SBA/2023
Jl. Berlian Raya Blok M4, Pegambiran Ampalu Nan XX,
Lubuk Begalung, Kota Padang, Sumatera Barat
No Hp: +62 811 50321 47
Website: www.takaza.id, E-mail: bookspublishing@takaza.id

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas terselesaikannya buku "*Manajemen Keuangan UMKM: Meningkatkan Efisiensi & Transparansi*". Buku ini disusun sebagai respons atas kebutuhan mendesak para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memperkuat kapasitas manajerial, khususnya dalam pengelolaan keuangan yang efisien, transparan, dan adaptif terhadap perubahan zaman. Dalam konteks ekonomi digital dan tantangan global, UMKM dihadapkan pada persoalan struktural seperti lemahnya pencatatan keuangan, sulitnya akses pembiayaan, hingga rendahnya pemanfaatan teknologi digital dalam aktivitas akuntansi.

Melalui buku ini, pembaca diajak memahami strategi keuangan yang aplikatif namun tetap berakar pada referensi akademik dan data empiris terkini, termasuk temuan dari jurnal internasional. Materi disusun secara sistematis mulai dari pengelolaan arus kas, pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, hingga pemanfaatan teknologi keuangan digital yang relevan untuk UMKM. Kami berharap buku ini tidak hanya menjadi panduan praktis, tetapi juga inspirasi bagi pelaku usaha, akademisi, maupun pendamping UMKM dalam membangun usaha yang sehat, transparan, dan berdaya tahan tinggi. Selamat membaca dan semoga bermanfaat.

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENGANTAR MANAJEMEN KEUANGAN UMKM	1
A. Definisi dan Peran UMKM dalam Ekonomi Nasional	1
B. Karakteristik dan Klasifikasi UMKM	4
C. Peran Manajemen Keuangan dalam Kesuksesan UMKM.....	6
D. Tantangan Keuangan UMKM di Indonesia.....	8
BAB II PERENCANAAN KEUANGAN UMKM.....	12
A. Menyusun Rencana Bisnis dan Keuangan	12
B. Pengggaran dan Perencanaan Arus Kas	14
C. Perencanaan Investasi dan Pembiayaan.....	17
D. Studi Kasus Perencanaan Keuangan UMKM	19
BAB III PENGELOLAAN ARUS KAS	22
A. Konsep Arus Kas dan Klasifikasinya	22
B. Teknik Pengelolaan Kas Harian.....	25
C. Mengatasi Masalah Arus Kas Negatif.....	27
D. Studi Praktis UMKM yang Sukses Mengelola Kas	29
BAB IV PENCATATAN DAN PELAPORAN KEUANGAN	32
A. Prinsip Akuntansi Sederhana untuk UMKM	32
B. Penyusunan Laporan Laba Rugi dan Neraca	34
C. Penerapan Software Akuntansi Sederhana.....	37
D. Kesalahan Umum dalam Pencatatan Keuangan.....	39
BAB V AKSES PEMBIAYAAN DAN MODAL.....	42
A. Sumber Modal UMKM: Formal dan Informal.....	42
B. Fintech dan Crowdfunding: Solusi Digital.....	45
C. Strategi Meningkatkan Kelayakan Kredit.....	48

D.	Studi Kasus: UMKM Mendapatkan Pembiayaan Bank	50
BAB VI LITERASI KEUANGAN DAN PERILAKU FINANSIAL.....		53
A.	Pentingnya Literasi Keuangan untuk UMKM	53
B.	Sikap Finansial dan Dampaknya terhadap Bisnis	55
C.	Self-Efficacy dan Keputusan Keuangan.....	58
D.	Survei Literasi Keuangan Pelaku UMKM	60
BAB VII DIGITALISASI MANAJEMEN KEUANGAN		63
A.	Teknologi Keuangan (Fintech) untuk UMKM	63
B.	Sistem Akuntansi Digital dan Cloud	66
C.	Tantangan dan Keamanan Data Keuangan	68
D.	Digital Skill untuk Transformasi Keuangan.....	71
BAB VIII STRATEGI KETAHANAN DAN PENGEMBANGAN		
KEUANGAN.....		74
A.	Analisis SWOT Keuangan UMKM	74
B.	Strategi Diversifikasi dan Mitigasi Risiko	76
C.	Perencanaan Keuangan Jangka Panjang.....	78
D.	Studi Global: Praktik Keuangan UMKM Sukses	81

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Arus Kas (<i>Cash Flow</i>) UMKM.....	24
Gambar 2 Distribusi Sumber Pembiayaan UMKM di Indonesia	44

BAB I

PENGANTAR MANAJEMEN KEUANGAN UMKM

Bab ini mengawali pembahasan tentang pentingnya manajemen keuangan dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memegang peranan vital dalam perekonomian nasional. UMKM bukan hanya menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, tetapi juga menjadi penggerak utama sektor informal dan inovasi lokal. Untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha, pemahaman dasar mengenai konsep manajemen keuangan sangat diperlukan. Bab ini akan membahas definisi UMKM, klasifikasi, peran strategisnya dalam ekonomi, dan keterkaitan langsung antara pengelolaan keuangan yang efektif dengan kesuksesan usaha.

A. Definisi dan Peran UMKM dalam Ekonomi Nasional

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan sektor yang secara struktural mendominasi perekonomian di berbagai negara, termasuk Indonesia. Definisi UMKM secara umum mengacu pada parameter jumlah tenaga kerja, omzet, dan aset yang dimiliki oleh suatu entitas usaha. Di Indonesia, klasifikasi UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yang membedakan usaha mikro, kecil, dan menengah berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan. Klasifikasi ini menjadi dasar bagi berbagai kebijakan pemerintah, terutama dalam pengembangan skema pembiayaan, pelatihan, dan fasilitasi pasar (Hidayat et al., 2022).

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

Peran UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional tidak dapat disangkal. Sektor ini menyerap lebih dari 97% tenaga kerja formal dan menyumbang lebih dari 60% produk domestik bruto (PDB). Peran strategis UMKM tidak hanya mencakup kontribusi kuantitatif terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga distribusi pendapatan yang lebih merata karena jangkauannya hingga wilayah pedesaan. Dalam konteks ekonomi inklusif, UMKM berperan sebagai penggerak utama ekonomi lokal dan pengurang kesenjangan sosial (Dwiputra & Barus, 2022).

Selain berfungsi sebagai penyerap tenaga kerja, UMKM juga menjadi motor penggerak inovasi, terutama pada sektor padat karya dan teknologi sederhana. Banyak inovasi di sektor makanan, tekstil, dan kerajinan tangan yang berasal dari UMKM, menunjukkan bahwa kreativitas dan adaptasi tidak hanya terbatas pada perusahaan besar. Di negara-negara maju seperti Jerman dan Korea Selatan, UMKM bahkan menjadi pusat pengembangan teknologi skala kecil dan menengah yang mendukung ekosistem industri secara keseluruhan (Guimarães et al., 2021).

Dalam masa krisis seperti pandemi COVID-19, UMKM menunjukkan peran krusial sebagai penyangga ekonomi. Meskipun terdampak signifikan, fleksibilitas operasional dan skala usaha yang kecil membuat UMKM mampu beradaptasi lebih cepat dibandingkan dengan korporasi besar. Banyak UMKM yang beralih ke platform digital, memanfaatkan media sosial, e-commerce, dan fintech untuk mempertahankan aktivitas bisnis. Adaptasi ini menunjukkan resiliensi UMKM dalam menghadapi disrupsi global (Al Karim et al., 2023).

Kontribusi UMKM juga terlihat dalam aspek ekspor non-migas, terutama di sektor industri kreatif dan produk berbasis budaya lokal.

Produk UMKM seperti batik, kopi, dan kerajinan bambu menjadi komoditas unggulan yang memiliki daya saing tinggi di pasar global. Melalui kebijakan afirmatif dan insentif fiskal, pemerintah mendorong UMKM untuk naik kelas dan menembus pasar internasional. Inisiatif ini mencerminkan pentingnya UMKM dalam diplomasi ekonomi dan strategi pembangunan berbasis potensi lokal (Yuniarto & Syaifudin, 2021).

Namun, tantangan besar masih dihadapi sektor ini, seperti keterbatasan akses pembiayaan, rendahnya literasi keuangan, keterbatasan digital skill, dan lemahnya sistem pencatatan keuangan. Tantangan ini menjadi hambatan utama dalam transformasi UMKM menuju usaha yang formal dan bankable. Oleh karena itu, perlu pendekatan sistemik yang mencakup pendampingan teknis, peningkatan kapasitas SDM, dan reformasi kebijakan yang mendukung integrasi UMKM dalam rantai pasok industri nasional (Nugroho et al., 2020).

Secara keseluruhan, UMKM tidak hanya memainkan peran sebagai pelengkap ekonomi, melainkan sebagai fondasi utama dalam menciptakan ketahanan ekonomi nasional. Dalam jangka panjang, penguatan sektor UMKM harus diarahkan pada pembangunan kelembagaan yang kuat, peningkatan daya saing melalui digitalisasi, dan pembentukan ekosistem usaha yang inklusif dan kolaboratif. Hal ini menjadi krusial untuk memastikan kontribusi UMKM yang berkelanjutan dalam perekonomian Indonesia (Muzekenyi et al., 2024).

B. Karakteristik dan Klasifikasi UMKM

Karakteristik UMKM merupakan aspek penting dalam memahami keunikan serta kebutuhan spesifik dari entitas usaha ini. Ciri khas utama UMKM antara lain adalah struktur organisasi yang sederhana, kepemilikan usaha oleh individu atau keluarga, serta modal terbatas. Sektor ini umumnya bersifat padat karya, artinya banyak bergantung pada tenaga manusia dibandingkan mesin atau teknologi canggih. Akibatnya, produktivitas cenderung lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan besar. Namun, fleksibilitas UMKM dalam merespons perubahan pasar menjadi salah satu keunggulan kompetitif yang tidak dimiliki oleh korporasi berskala besar (Sumarwan et al., 2021).

Klasifikasi UMKM dapat dibedakan dari berbagai dimensi seperti jumlah tenaga kerja, omset tahunan, nilai aset, dan bentuk badan hukum. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 di Indonesia, usaha mikro memiliki aset maksimal Rp50 juta dan omset maksimal Rp300 juta per tahun. Usaha kecil memiliki aset Rp50–500 juta dengan omset Rp300 juta–Rp2,5 miliar, sedangkan usaha menengah memiliki aset Rp500 juta–Rp10 miliar dan omset Rp2,5–50 miliar. Kriteria ini penting karena menjadi dasar alokasi insentif fiskal, akses pembiayaan, dan program pelatihan yang dirancang oleh pemerintah (Nugroho & Hermawan, 2022).

UMKM juga memiliki karakter demografis yang menarik, khususnya dalam kepemilikan usaha. Di banyak wilayah, UMKM dikelola oleh perempuan, terutama dalam sektor perdagangan dan kuliner. Hal ini memberikan dampak positif terhadap pemberdayaan ekonomi keluarga dan pengurangan kemiskinan. Selain itu, UMKM di sektor informal biasanya tidak memiliki izin usaha, tidak memiliki

sistem pembukuan yang tertata, dan jarang memiliki akses ke lembaga keuangan formal. Karakter informal inilah yang sering menghambat UMKM untuk naik kelas dan bertransformasi menjadi usaha formal (Mardiasmo et al., 2021).

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa klasifikasi UMKM juga harus mempertimbangkan sektor usahanya, karena tantangan dan potensi yang dihadapi berbeda-beda. Misalnya, UMKM sektor pertanian memiliki tantangan dalam hal ketergantungan terhadap musim dan akses pasar, sedangkan UMKM sektor kreatif menghadapi tantangan pada perlindungan hak kekayaan intelektual dan inovasi. Oleh karena itu, pengklasifikasian yang berbasis sektor dan wilayah akan memberikan pemetaan yang lebih tajam untuk kebijakan intervensi yang tepat sasaran (Azizah et al., 2023).

Digitalisasi telah memunculkan karakteristik baru dalam pengelolaan UMKM. Saat ini, banyak UMKM yang mulai memanfaatkan platform digital untuk pemasaran, distribusi, dan pencatatan keuangan. Meski belum merata, tren ini menunjukkan perubahan perilaku pelaku UMKM menuju ekosistem digital yang lebih efisien dan terukur. UMKM yang telah mengadopsi teknologi digital cenderung memiliki pertumbuhan omzet yang lebih cepat serta kemampuan adaptasi yang tinggi terhadap disrupsi pasar (Wijayanti & Prasetyo, 2022).

Karakter UMKM juga tercermin dari pendekatan manajerial yang bersifat informal dan intuitif. Pengambilan keputusan dalam UMKM lebih banyak bergantung pada pemilik usaha dibandingkan pada prosedur organisasi yang sistematis. Sementara hal ini memberi fleksibilitas, di sisi lain dapat menjadi hambatan dalam penerapan prinsip-prinsip tata kelola yang baik. Oleh karena itu, perlu adanya

pelatihan manajerial yang menyesuaikan konteks dan kapasitas pemilik UMKM agar dapat meningkatkan kualitas pengelolaan usaha mereka (Suhartono & Wibowo, 2020).

Dengan memahami karakteristik dan klasifikasi UMKM secara lebih mendalam, pembuat kebijakan dan lembaga pendukung dapat merancang pendekatan yang tepat, tidak hanya berbasis ukuran usaha, tetapi juga konteks sosial, geografis, dan sektor yang ditekuni. Pendekatan berbasis karakteristik ini akan memperkuat efektivitas intervensi, baik dalam aspek pendanaan, pelatihan, maupun digitalisasi. Di tengah dinamika ekonomi global, pemetaan klasifikasi UMKM yang akurat menjadi fondasi penting dalam upaya pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (Utami & Nisa, 2023).

C. Peran Manajemen Keuangan dalam Kesuksesan UMKM

Manajemen keuangan memiliki peran vital dalam menentukan arah dan keberlangsungan usaha, khususnya bagi UMKM yang sering kali dihadapkan pada keterbatasan modal, kapasitas manajerial, dan akses informasi. Fungsi utama manajemen keuangan dalam konteks UMKM mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pengambilan keputusan keuangan. Pengelolaan yang efektif akan memastikan bahwa setiap rupiah yang digunakan dapat menghasilkan nilai yang optimal bagi usaha. Tanpa manajemen keuangan yang baik, UMKM rentan terhadap krisis likuiditas dan kesalahan strategi pembiayaan (Fitriani et al., 2021).

Kesadaran pelaku UMKM terhadap pentingnya pencatatan dan perencanaan keuangan masih tergolong rendah. Banyak pelaku usaha yang mencampurkan keuangan pribadi dengan usaha, sehingga sulit

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

memantau kinerja finansial secara akurat. Kurangnya sistem pencatatan yang rapi menyebabkan ketidakmampuan dalam menyusun laporan keuangan yang diperlukan untuk pengambilan keputusan dan pengajuan pembiayaan. Studi menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki pembukuan sederhana dan konsisten memiliki potensi lebih besar untuk bertumbuh dan mendapatkan akses perbankan (Ardian et al., 2023).

Manajemen arus kas menjadi indikator utama keberhasilan pengelolaan keuangan dalam UMKM. Banyak bisnis kecil mengalami kebangkrutan bukan karena tidak menguntungkan secara jangka panjang, tetapi karena ketidakmampuan mengelola arus kas harian. Oleh sebab itu, pengelolaan kas secara disiplin sangat menentukan kelangsungan usaha. Manajemen arus kas yang baik memungkinkan UMKM bertahan saat permintaan menurun atau terjadi keterlambatan pembayaran dari pelanggan (Sari & Wibisono, 2022).

Aspek pembiayaan juga merupakan bagian tak terpisahkan dari manajemen keuangan yang memengaruhi pertumbuhan UMKM. Pelaku usaha perlu memahami perbedaan antara modal kerja dan investasi jangka panjang, serta memilih instrumen pembiayaan yang sesuai. Kesalahan dalam memilih struktur pembiayaan dapat menimbulkan beban bunga berlebih atau risiko ketidakseimbangan neraca. UMKM yang memiliki pengetahuan dasar tentang leverage dan biaya modal cenderung lebih bijak dalam mengelola utang (Prasetya & Rachmawati, 2020).

Manajemen keuangan yang baik tidak hanya berdampak pada efisiensi internal, tetapi juga meningkatkan kredibilitas bisnis di mata investor, perbankan, dan mitra dagang. Dengan laporan keuangan yang transparan dan akuntabel, UMKM memiliki peluang lebih besar

untuk menjalin kerja sama strategis dan memperoleh modal eksternal. Kredibilitas finansial juga menjadi dasar bagi pertumbuhan usaha berbasis jaringan, seperti waralaba atau kemitraan berbagi modal (Nugraheni et al., 2021).

Digitalisasi manajemen keuangan membawa perubahan signifikan dalam praktik bisnis UMKM. Penggunaan aplikasi pencatatan keuangan berbasis cloud, e-invoicing, dan dashboard keuangan mempermudah pelaku usaha memonitor performa bisnis secara real time. Inovasi ini menjawab tantangan klasik seperti ketidaktepatan pencatatan manual dan keterbatasan waktu pemilik usaha dalam menyusun laporan. Penggunaan teknologi finansial terbukti meningkatkan efisiensi dan memudahkan perencanaan bisnis jangka menengah hingga panjang (Maulana & Putri, 2023).

Manajemen keuangan yang sehat adalah fondasi dari keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Dengan pemahaman yang kuat atas arus kas, pembiayaan, dan pelaporan keuangan, pelaku UMKM dapat membuat keputusan yang lebih strategis dan responsif terhadap perubahan pasar. Pendidikan dan pelatihan yang berkelanjutan, serta ketersediaan tools digital yang mudah diakses, menjadi kunci untuk mendorong transformasi manajemen keuangan di sektor ini. Keberhasilan UMKM dalam jangka panjang sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip dasar manajemen keuangan ke dalam operasional sehari-hari (Widodo & Anjani, 2022).

D. Tantangan Keuangan UMKM di Indonesia

UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan keuangan yang kompleks dan saling terkait. Salah satu hambatan paling umum

adalah keterbatasan akses terhadap pembiayaan formal. Meskipun sektor ini menyumbang sebagian besar lapangan kerja dan kontribusi PDB, banyak UMKM yang tidak bankable karena tidak memiliki laporan keuangan yang terstruktur, jaminan aset, dan rekam jejak kredit yang layak. Akibatnya, sebagian besar pelaku UMKM bergantung pada pembiayaan informal dari keluarga, teman, atau rentenir, yang seringkali memiliki bunga tinggi dan risiko hubungan sosial (Nurlita & Yusuf, 2020).

Kendala lain yang signifikan adalah rendahnya literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM. Banyak pemilik usaha tidak memiliki pemahaman dasar mengenai prinsip akuntansi, perencanaan arus kas, dan pengelolaan modal kerja. Hal ini berdampak pada ketidakmampuan dalam menyusun anggaran, memisahkan keuangan pribadi dan bisnis, serta membuat keputusan keuangan yang berbasis data. Rendahnya literasi keuangan juga membuat pelaku UMKM mudah terjebak dalam utang konsumtif atau investasi yang tidak produktif (Setyaningsih & Ardiansyah, 2021).

Struktur pembukuan yang tidak memadai menjadi tantangan krusial dalam pengelolaan keuangan UMKM. Banyak usaha mikro dan kecil tidak mencatat transaksi secara rutin atau masih menggunakan metode pencatatan manual. Akibatnya, sulit bagi mereka untuk mengevaluasi performa keuangan, menghitung margin keuntungan, atau mengajukan pinjaman dengan persyaratan formal. Kurangnya dokumentasi juga menghambat transparansi dan akuntabilitas dalam hubungan dengan mitra dagang atau investor potensial (Dewi et al., 2022).

Tantangan keuangan juga muncul dari ketergantungan UMKM pada siklus musiman dan arus kas yang tidak stabil. Dalam banyak

kasus, UMKM tidak memiliki cadangan likuiditas yang memadai untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan atau gangguan pasokan. Ketika terjadi penurunan penjualan, UMKM kesulitan untuk menutupi biaya tetap seperti sewa, gaji, dan bahan baku. Hal ini menunjukkan pentingnya perencanaan keuangan jangka pendek dan menengah yang lebih matang (Handayani & Pramudito, 2023).

Selain tantangan internal, aspek regulasi dan birokrasi juga menyulitkan UMKM dalam mengakses program keuangan pemerintah. Proses pengajuan kredit usaha rakyat (KUR) atau insentif fiskal seringkali melibatkan persyaratan administrasi yang rumit, seperti NPWP, izin usaha, dan laporan keuangan formal. Bagi pelaku UMKM yang beroperasi di sektor informal atau tidak terdaftar secara resmi, prosedur ini menjadi hambatan utama. Sering kali mereka tidak mengetahui cara mengakses bantuan atau merasa tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditentukan (Putri & Wulandari, 2021).

Di era digital, keterbatasan dalam mengadopsi teknologi keuangan menjadi tantangan baru bagi UMKM. Meskipun aplikasi pencatatan keuangan dan e-wallet semakin tersedia, banyak pelaku usaha yang belum memiliki keterampilan digital yang memadai. Faktor usia, pendidikan, dan akses infrastruktur internet turut memengaruhi kesiapan pelaku UMKM dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam sistem keuangan mereka. Tanpa digitalisasi, UMKM kehilangan peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional dan menjangkau pasar yang lebih luas (Kusnadi & Siregar, 2022).

Untuk mengatasi berbagai tantangan tersebut, diperlukan kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, akademisi, dan komunitas UMKM. Pendampingan manajerial, pelatihan literasi keuangan, digitalisasi sistem akuntansi, dan penyederhanaan birokrasi

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

merupakan langkah strategis yang harus diintegrasikan secara sistemik. UMKM yang berhasil mengatasi tantangan keuangan umumnya memiliki akses ke ekosistem pendukung yang memadai dan mampu mengelola keuangan dengan pendekatan strategis serta adaptif (Rahman et al., 2023).

BAB II

PERENCANAAN KEUANGAN UMKM

Perencanaan keuangan merupakan fondasi utama dalam membangun usaha yang berkelanjutan. Bagi pelaku UMKM, perencanaan keuangan tidak hanya mencakup pencatatan pengeluaran dan pemasukan, tetapi juga strategi dalam mengelola modal kerja, proyeksi pertumbuhan, dan pembiayaan jangka pendek maupun jangka panjang. Bab ini menguraikan tahapan praktis dan strategis dalam menyusun rencana bisnis dan keuangan, menyusun anggaran, merancang arus kas, serta merencanakan investasi dan pembiayaan. Pemahaman terhadap aspek perencanaan keuangan akan meningkatkan kesiapan UMKM dalam menghadapi risiko, mengevaluasi kinerja, serta memanfaatkan peluang ekspansi usaha.

A. Menyusun Rencana Bisnis dan Keuangan

Perencanaan bisnis dan keuangan merupakan langkah awal yang penting bagi UMKM untuk membangun fondasi usaha yang kuat dan terukur. Sebuah rencana bisnis yang disusun dengan baik mencakup deskripsi usaha, analisis pasar, strategi pemasaran, struktur organisasi, dan perencanaan keuangan. Dokumen ini menjadi alat navigasi strategis bagi pelaku UMKM dalam mengidentifikasi peluang, memahami risiko, dan mengalokasikan sumber daya secara efisien. Perencanaan bisnis juga berperan sebagai alat komunikasi untuk meyakinkan investor, lembaga pembiayaan, dan mitra strategis (Sahabuddin et al., 2021).

Perencanaan keuangan dalam konteks UMKM meliputi proyeksi pendapatan, pengeluaran, arus kas, kebutuhan modal kerja, dan

rencana investasi. Tanpa perencanaan keuangan yang sistematis, UMKM berisiko membuat keputusan berbasis intuisi semata dan mengalami kesulitan likuiditas yang tidak terprediksi. Rencana keuangan juga membantu pemilik usaha mengevaluasi kelayakan proyek, membandingkan target dan realisasi, serta melakukan penyesuaian berdasarkan dinamika pasar (Fitriani & Lestari, 2023).

Langkah awal dalam menyusun rencana bisnis dan keuangan adalah melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) yang mencerminkan kondisi internal dan eksternal usaha. Analisis ini menjadi dasar untuk merumuskan strategi bisnis dan keuangan yang adaptif terhadap lingkungan. Bagi UMKM, SWOT berguna untuk menilai keunggulan produk, keterbatasan manajerial, peluang pasar lokal, dan ancaman kompetitif dari usaha sejenis (Putra & Wibowo, 2020).

Setelah analisis SWOT, pelaku UMKM perlu menetapkan tujuan bisnis jangka pendek dan jangka panjang secara spesifik, terukur, dan realistis. Tujuan ini menjadi kerangka dalam menyusun rencana keuangan yang mencakup target pendapatan, strategi biaya, margin keuntungan, dan kebutuhan modal. Rencana tersebut harus dilengkapi dengan asumsi-asumsi yang relevan seperti harga bahan baku, tingkat inflasi, dan biaya tenaga kerja, agar proyeksi keuangan dapat mencerminkan kondisi aktual secara lebih akurat (Irawati et al., 2021).

Penyusunan anggaran (budgeting) merupakan bagian krusial dalam perencanaan keuangan UMKM. Anggaran berfungsi sebagai alat kontrol untuk menjaga efisiensi pengeluaran dan memastikan bahwa pendapatan mencukupi untuk menutupi biaya tetap dan variabel. Dengan adanya anggaran, UMKM dapat memantau penyimpangan keuangan dan mengambil tindakan korektif lebih awal.

Selain itu, anggaran yang realistis mempermudah proses pengajuan pembiayaan ke lembaga keuangan karena menunjukkan disiplin dan kapabilitas manajerial (Susilowati et al., 2022).

Rencana keuangan juga harus mempertimbangkan skenario dan risiko. Misalnya, rencana keuangan perlu menyusun proyeksi dalam tiga skenario: optimis, realistis, dan pesimis. Setiap skenario harus mencakup strategi mitigasi risiko seperti cadangan kas, asuransi usaha, atau diversifikasi produk. Pendekatan ini membantu UMKM tetap tangguh menghadapi ketidakpastian ekonomi, perubahan regulasi, atau gangguan rantai pasok. Selain itu, perencanaan yang berbasis risiko meningkatkan kredibilitas UMKM dalam mengelola keuangan jangka panjang (Rohmah & Hadi, 2023).

Penyusunan rencana bisnis dan keuangan tidak boleh berhenti sebagai dokumen statis, tetapi harus menjadi alat dinamis yang terus diperbarui. Perubahan pasar, tren konsumen, teknologi baru, dan kebijakan pemerintah adalah variabel yang perlu direspons dalam bentuk pembaruan strategi dan keuangan. UMKM yang menerapkan prinsip perencanaan adaptif cenderung lebih siap menghadapi tantangan dan memiliki daya saing yang berkelanjutan. Oleh karena itu, pelatihan rutin, mentoring, dan digitalisasi rencana keuangan menjadi hal yang semakin penting dalam manajemen UMKM modern (Adiningsih et al., 2022).

B. Penganggaran dan Perencanaan Arus Kas

Penganggaran (budgeting) dan perencanaan arus kas merupakan dua komponen utama dalam manajemen keuangan UMKM yang berperan penting dalam menjaga likuiditas, efisiensi operasional, dan keberlanjutan usaha. Penganggaran menyediakan kerangka kerja

sistematis untuk merinci sumber pendapatan dan alokasi biaya, sedangkan perencanaan arus kas fokus pada prediksi arus masuk dan keluar dana dalam periode tertentu. Kombinasi dari keduanya memungkinkan pemilik usaha untuk mengantisipasi kebutuhan modal kerja, mengelola pembiayaan, dan menjaga keseimbangan antara penerimaan dan pengeluaran (Rahmawati & Hardiningsih, 2021).

Dalam konteks UMKM, proses penyusunan anggaran sering kali belum menjadi kebiasaan rutin. Padahal, anggaran yang disusun dengan baik dapat mencegah pemborosan, mengidentifikasi pembiayaan yang tidak produktif, serta membantu pemilik usaha memahami kapan dan di mana biaya akan muncul. Penganggaran juga mendukung pengambilan keputusan secara rasional dan berbasis data, bukan sekadar intuisi. UMKM yang menerapkan anggaran tahunan dan triwulanan secara disiplin terbukti lebih tahan terhadap guncangan ekonomi jangka pendek (Lestari et al., 2020).

Arus kas yang positif adalah indikator utama kesehatan finansial UMKM. Perencanaan arus kas membantu pelaku usaha memperkirakan ketersediaan dana pada waktu tertentu, misalnya untuk membayar gaji karyawan, membeli bahan baku, atau memenuhi kewajiban cicilan. Tanpa rencana arus kas yang akurat, UMKM dapat mengalami kekurangan dana meskipun secara keseluruhan mencatat keuntungan. Kesenjangan waktu antara penjualan dan penerimaan pembayaran (cash gap) menjadi penyebab utama ketidakstabilan kas di banyak usaha kecil (Amin et al., 2023).

Teknik dasar dalam perencanaan arus kas meliputi pengelompokan aliran kas ke dalam tiga kategori utama: kas dari aktivitas operasional, kas dari aktivitas investasi, dan kas dari aktivitas pembiayaan. UMKM perlu memantau ketiga jenis arus ini secara

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

terpisah untuk memahami bagaimana kegiatan bisnis memengaruhi saldo kas. Dengan menggunakan alat bantu sederhana seperti spreadsheet atau aplikasi manajemen keuangan, pelaku usaha dapat membuat proyeksi bulanan dan menganalisis tren arus kas untuk mengambil keputusan strategis (Hidayat & Siregar, 2022).

Penganggaran dan perencanaan arus kas juga memiliki peran penting dalam membangun kepercayaan dengan lembaga pembiayaan. Bank dan investor cenderung menilai kelayakan usaha melalui rencana kas dan anggaran yang realistis dan terdokumentasi dengan baik. UMKM yang mampu menunjukkan proyeksi keuangan secara sistematis akan memiliki kemungkinan lebih besar untuk memperoleh pinjaman atau dana investasi, karena dianggap lebih transparan dan dapat dipercaya (Hartanto et al., 2023).

Tantangan utama yang dihadapi UMKM dalam menyusun anggaran dan arus kas adalah kurangnya pengetahuan teknis dan keterbatasan waktu. Banyak pelaku usaha merasa bahwa proses ini rumit dan memerlukan keahlian khusus. Untuk menjawab tantangan ini, pelatihan teknis dan pendampingan dari lembaga keuangan, inkubator bisnis, dan pemerintah menjadi penting. Penggunaan software akuntansi yang ramah pengguna juga dapat membantu UMKM menyederhanakan proses budgeting dan cash planning tanpa memerlukan latar belakang akuntansi formal (Nugroho & Oktaviani, 2021).

Pengelolaan keuangan yang berbasis pada anggaran dan arus kas merupakan praktik yang perlu diinternalisasi dalam budaya bisnis UMKM. Keberhasilan dalam menjaga arus kas yang sehat tidak hanya menjamin operasional harian berjalan lancar, tetapi juga membuka peluang ekspansi usaha, efisiensi biaya, serta mitigasi terhadap risiko

keuangan. Dalam iklim usaha yang dinamis, penganggaran dan perencanaan kas yang adaptif menjadi syarat mutlak bagi keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis UMKM (Sulastri et al., 2022).

C. Perencanaan Investasi dan Pembiayaan

Perencanaan investasi dan pembiayaan merupakan dua aspek penting dalam manajemen keuangan UMKM yang saling melengkapi. Investasi berkaitan dengan alokasi dana untuk memperoleh aset produktif, baik jangka pendek seperti persediaan maupun jangka panjang seperti peralatan, kendaraan usaha, atau pengembangan kapasitas. Sementara itu, pembiayaan merujuk pada sumber dana yang digunakan untuk mendukung investasi tersebut, baik dari modal internal maupun eksternal. Ketepatan dalam merencanakan kedua aspek ini sangat menentukan keberhasilan ekspansi usaha dan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang (Sari & Dewantara, 2023).

Perencanaan investasi bagi UMKM harus didasarkan pada analisis kebutuhan usaha yang rasional dan terukur. Pelaku usaha perlu mengevaluasi jenis aset apa yang dibutuhkan, bagaimana aset tersebut akan meningkatkan produktivitas atau efisiensi, serta berapa lama periode pengembaliannya (payback period). Instrumen analisis seperti Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR) juga semakin diadopsi dalam UMKM yang lebih maju, meskipun sebagian besar masih mengandalkan intuisi dan pengalaman pribadi dalam mengambil keputusan investasi (Hakim et al., 2021).

Jenis investasi yang umum dilakukan oleh UMKM meliputi pembelian mesin produksi, pembukaan cabang baru, pelatihan tenaga kerja, dan digitalisasi operasional. Agar keputusan investasi berdampak positif, diperlukan perencanaan yang mempertimbangkan

kondisi pasar, tren permintaan, dan kapasitas produksi yang dimiliki. Investasi yang tidak direncanakan dengan baik seringkali menyebabkan stagnasi keuangan atau kelebihan kapasitas yang tidak seimbang dengan kebutuhan pasar (Adityawarman et al., 2022).

Di sisi lain, pembiayaan yang tepat menjadi syarat penting dalam mendukung rencana investasi. Sumber pembiayaan bisa berasal dari modal pribadi, keuntungan ditahan, pinjaman bank, koperasi, hingga fintech seperti peer-to-peer lending dan crowdfunding. Setiap jenis pembiayaan memiliki risiko, biaya, dan implikasi terhadap struktur modal yang berbeda. Oleh karena itu, UMKM perlu mempertimbangkan rasio antara utang dan ekuitas, beban bunga, dan kelayakan proyek yang akan dibiayai (Mulyana & Puspitasari, 2023).

Kesesuaian antara jangka waktu pembiayaan dan jenis investasi sangat penting. Untuk pembelian aset tetap, UMKM sebaiknya menggunakan pembiayaan jangka panjang agar arus kas tidak terganggu. Sebaliknya, pembiayaan jangka pendek lebih cocok digunakan untuk kebutuhan modal kerja seperti persediaan dan pembayaran gaji. Ketidakesesuaian antara durasi pembiayaan dan karakteristik investasi dapat menyebabkan tekanan likuiditas dan membahayakan keberlangsungan usaha (Herlina et al., 2022).

Penggunaan dana investasi harus selalu dievaluasi secara berkala untuk mengukur efektivitas dan efisiensinya. Monitoring dilakukan melalui analisis Return on Investment (ROI) dan perbandingan realisasi keuangan dengan rencana awal. Proses ini akan membantu UMKM mengidentifikasi proyek yang menghasilkan nilai tambah dan meninjau ulang proyek yang tidak memberikan dampak signifikan. Evaluasi ini juga meningkatkan kemampuan manajerial dalam

mengelola pembiayaan selanjutnya secara lebih bijak (Rohmatullah & Sasmita, 2020).

UMKM yang mampu merencanakan investasi dan pembiayaan secara terstruktur akan memiliki daya saing yang lebih tinggi. Dengan portofolio aset yang produktif dan struktur pembiayaan yang sehat, UMKM dapat memperluas pasar, meningkatkan efisiensi, dan membangun kredibilitas di mata mitra serta lembaga keuangan. Perencanaan yang matang juga mendorong perilaku bisnis yang profesional dan berorientasi jangka panjang, yang menjadi pondasi penting dalam pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (Wijaya & Kartini, 2021).

D. Studi Kasus Perencanaan Keuangan UMKM

Studi kasus memberikan pemahaman kontekstual dan aplikatif terhadap bagaimana perencanaan keuangan diimplementasikan secara nyata oleh UMKM. Melalui pendekatan ini, pembaca tidak hanya memperoleh pemahaman teoretis, tetapi juga mampu menilai praktik terbaik, hambatan riil, serta strategi adaptif yang diterapkan oleh pelaku usaha. Studi kasus juga membantu menggambarkan bagaimana interaksi antara komponen perencanaan seperti budgeting, proyeksi arus kas, serta pengelolaan investasi dan pembiayaan berlangsung dalam operasional sehari-hari (Suhartini & Rachman, 2021).

Salah satu contoh sukses datang dari UMKM di sektor makanan olahan di Yogyakarta yang berhasil mengembangkan usahanya melalui perencanaan keuangan berbasis data. Pemilik usaha merancang rencana bisnis dan keuangan yang mencakup target penjualan, biaya operasional, serta kebutuhan investasi untuk mesin produksi. Dengan menggunakan aplikasi keuangan sederhana, mereka

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

mampu menyusun arus kas tiga bulanan dan anggaran tahunan yang disiplin. Hal ini meningkatkan efisiensi operasional hingga 15% dan membantu menjaga likuiditas pada saat penjualan mengalami fluktuasi musiman (Pranata & Listyawati, 2020).

Studi lain menyoroti UMKM fesyen di Bandung yang mengalami hambatan saat ekspansi karena lemahnya perencanaan pembiayaan. Usaha tersebut melakukan investasi besar-besaran untuk membuka cabang tanpa analisis kelayakan yang memadai. Akibatnya, mereka mengalami defisit arus kas dan terpaksa menghentikan operasi cabang baru dalam waktu enam bulan. Studi ini menggarisbawahi pentingnya menyelaraskan rencana investasi dengan kemampuan pembiayaan, termasuk pemilihan tenor pinjaman yang sesuai dan analisis risiko pendapatan (Wahyuni & Harsono, 2021).

UMKM kerajinan rotan di Cirebon merupakan contoh yang berhasil mengakses pembiayaan bank karena dokumentasi keuangannya tersusun rapi. Pemilik usaha menyusun laporan keuangan secara rutin, membuat proyeksi kebutuhan modal kerja, dan merinci rencana penggunaan dana pinjaman. Hasilnya, bank memberikan kredit investasi dengan bunga kompetitif. Studi ini memperlihatkan bahwa rencana keuangan yang realistis dan terdokumentasi dapat meningkatkan kredibilitas dan akses terhadap sumber pembiayaan formal (Rahardjo et al., 2022).

Sebaliknya, kasus UMKM kuliner di Medan memperlihatkan bahwa meskipun permintaan pasar tinggi, tanpa perencanaan arus kas yang baik, usaha bisa terganggu. Mereka mengalami kekurangan kas karena terlalu banyak memproduksi makanan tanpa memperhitungkan kemampuan distribusi dan waktu pembayaran dari mitra reseller. Hal ini menunjukkan pentingnya memperkirakan cash conversion cycle

dan mengatur ulang termin pembayaran serta produksi sesuai kapasitas kas aktual (Hasibuan & Tampubolon, 2023).

Pelajaran penting dari beragam studi kasus ini adalah bahwa keberhasilan UMKM tidak hanya ditentukan oleh produk dan pasar, tetapi juga oleh manajemen keuangan yang disiplin dan adaptif. UMKM yang menyusun dan merevisi rencana keuangannya secara periodik lebih mampu menghadapi tekanan eksternal, seperti pandemi atau kenaikan harga bahan baku. Selain itu, pendekatan berbasis data dan penggunaan alat bantu digital telah terbukti mempercepat proses pengambilan keputusan dan efisiensi sumber daya (Afrianto & Puspitasari, 2022).

Penerapan studi kasus dalam pelatihan keuangan UMKM dapat menjadi metode pembelajaran yang efektif. Melalui simulasi nyata dan diskusi berbasis pengalaman pelaku usaha, pemahaman terhadap pentingnya perencanaan keuangan menjadi lebih kontekstual. Studi kasus juga memberikan inspirasi sekaligus peringatan bahwa pengelolaan keuangan adalah pilar utama dalam pertumbuhan usaha kecil dan menengah. Integrasi antara teori dan praktik menjadi kunci dalam membangun ekosistem UMKM yang profesional dan berdaya saing tinggi (Yuliani & Suparman, 2023).

BAB III

PENGELOLAAN ARUS KAS

Arus kas merupakan elemen krusial dalam kelangsungan operasional UMKM. Meskipun usaha mencatat keuntungan, kekurangan kas dapat menyebabkan gangguan serius terhadap aktivitas bisnis sehari-hari. Bab ini membahas secara mendalam konsep dasar arus kas, teknik pengelolaan kas harian, strategi menghadapi arus kas negatif, serta studi praktis dari UMKM yang berhasil mengelola arus kasnya secara efisien. Dengan pemahaman yang kuat mengenai pengelolaan arus kas, pelaku UMKM dapat meningkatkan likuiditas, meminimalkan risiko keuangan, dan menjaga keberlanjutan usahanya dalam berbagai situasi ekonomi.

A. Konsep Arus Kas dan Klasifikasinya

Arus kas (*cash flow*) merupakan indikator fundamental yang mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan dan mengelola dana tunai. Bagi UMKM, arus kas menjadi cerminan kondisi likuiditas dan efisiensi operasional yang lebih penting daripada hanya melihat laba bersih. Banyak usaha kecil mengalami kebangkrutan bukan karena tidak menguntungkan secara akuntansi, tetapi karena ketidakmampuan memenuhi kewajiban kas dalam jangka pendek. Oleh karena itu, pemahaman terhadap konsep arus kas sangat penting sebagai alat perencanaan dan pengendalian keuangan (Gunawan & Hartati, 2022).

Secara umum, arus kas diklasifikasikan menjadi tiga aktivitas utama: aktivitas operasional, aktivitas investasi, dan aktivitas pembiayaan. Arus kas dari aktivitas operasional berkaitan dengan

kegiatan inti usaha seperti penjualan produk dan pembayaran bahan baku. Sementara itu, arus kas dari aktivitas investasi mencakup pembelian dan penjualan aset tetap seperti mesin atau kendaraan. Arus kas dari aktivitas pembiayaan meliputi penerimaan dan pelunasan pinjaman serta penyertaan modal (Purnomo & Salamah, 2021).

Setiap jenis arus kas memberikan gambaran spesifik tentang aspek keuangan usaha. Arus kas operasional yang positif menunjukkan bahwa usaha mampu membiayai kegiatannya dari hasil penjualan, tanpa terlalu bergantung pada pinjaman. Arus kas investasi yang negatif umumnya menandakan pertumbuhan usaha, sementara arus kas pembiayaan bisa menunjukkan penambahan utang atau ekuitas. Analisis ketiga komponen ini membantu pemilik UMKM untuk menilai sumber dan penggunaan dana secara menyeluruh (Novianti & Zulkarnaen, 2020).

Salah satu metode populer yang digunakan dalam laporan arus kas adalah metode langsung (*direct method*), di mana seluruh penerimaan dan pengeluaran kas dilaporkan secara terperinci. Metode ini memberikan visibilitas yang tinggi terhadap pergerakan dana dan cocok untuk usaha skala kecil yang memiliki transaksi tidak terlalu kompleks. Alternatif lainnya adalah metode tidak langsung (*indirect method*), yang dimulai dari laba bersih dan disesuaikan dengan transaksi non-kas seperti penyusutan. UMKM seringkali lebih mudah memulai dengan metode langsung karena lebih intuitif dan praktis (Salam & Darmawan, 2023).

Manfaat utama memahami klasifikasi arus kas adalah untuk menghindari ilusi keuntungan semu. Sebuah UMKM mungkin mencatat keuntungan di laporan laba rugi, tetapi jika tidak disertai dengan arus kas masuk yang memadai, maka risiko gagal bayar atau

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

keterlambatan operasional tetap tinggi. Oleh sebab itu, banyak lembaga keuangan saat ini menggunakan laporan arus kas sebagai alat utama untuk menilai kelayakan pembiayaan usaha kecil, melebihi laporan laba rugi konvensional (Wulandari & Aditya, 2023).

Klasifikasi arus kas juga penting dalam proses evaluasi investasi. Misalnya, saat UMKM ingin mengembangkan usaha melalui pembelian aset baru, perlu dilihat apakah arus kas operasional mampu mendukung cicilan pembiayaan atau apakah tambahan utang akan membebani arus kas pembiayaan. Pemahaman struktur arus kas memungkinkan perencanaan strategis dalam menjaga keseimbangan antara pertumbuhan dan stabilitas finansial (Yusnita et al., 2022).



Gambar 1 Arus Kas (*Cash Flow*) UMKM

Dalam konteks manajemen, pelaporan arus kas yang konsisten membantu pelaku UMKM dalam mengantisipasi risiko, mengatur

jadwal pembayaran, dan mengambil keputusan alokasi dana. Dengan arus kas yang sehat dan terpantau, usaha lebih siap menghadapi fluktuasi pasar, kenaikan harga bahan baku, atau gangguan distribusi. Klasifikasi yang jelas dan pelaporan rutin menjadi fondasi penting dalam membangun kepercayaan dari investor, mitra bisnis, dan lembaga keuangan (Azzahra & Herlambang, 2023).

B. Teknik Pengelolaan Kas Harian

Pengelolaan kas harian merupakan aktivitas krusial bagi *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)* untuk memastikan ketersediaan dana tunai dalam memenuhi kewajiban operasional jangka pendek. Proses ini mencakup pengendalian penerimaan dan pengeluaran kas harian, pencatatan transaksi secara real-time, serta evaluasi saldo kas minimum yang harus dijaga. Kegagalan dalam mengelola kas harian dapat menghambat kegiatan produksi, pembayaran utang, serta menurunkan reputasi usaha di mata pemasok atau pelanggan (Prasetyo & Widyaningsih, 2021).

Salah satu teknik dasar yang digunakan dalam pengelolaan kas harian adalah *cash positioning*, yaitu proses memperkirakan kebutuhan kas harian dan menyelaraskannya dengan saldo kas yang tersedia. Melalui *cash position analysis*, pelaku UMKM dapat menentukan waktu ideal untuk melakukan penarikan dana, menyusun jadwal pembayaran utang, dan merancang strategi pengumpulan piutang. Teknik ini memungkinkan usaha tetap likuid tanpa menahan dana tunai secara berlebihan yang dapat menghambat potensi investasi (Surya & Fadilah, 2023).

UMKM juga dapat menerapkan *petty cash system* untuk mengelola pengeluaran kecil dan rutin, seperti transportasi, alat tulis

kantor, atau konsumsi harian. Sistem ini umumnya menggunakan pendekatan *imprest*, di mana jumlah dana tetap diisi ulang secara periodik sesuai bukti pengeluaran. Dengan pembukuan sederhana dan dokumentasi yang baik, *petty cash* dapat meminimalkan pengeluaran tak terkontrol dan meningkatkan akuntabilitas internal (Nurhaliza & Fitria, 2022).

Teknik selanjutnya adalah *cash forecasting*, yaitu proyeksi kas harian atau mingguan berdasarkan data historis dan ekspektasi kegiatan bisnis. UMKM dapat menggunakan metode *moving average* atau *trend analysis* untuk memprediksi fluktuasi kas yang mungkin terjadi akibat perubahan musim, promosi penjualan, atau perbedaan siklus pembayaran pelanggan. *Cash forecast* yang akurat akan membantu pelaku usaha menghindari kekurangan kas mendadak dan merencanakan pembiayaan jangka pendek jika diperlukan (Amalia & Winata, 2023).

Selain itu, *cash pooling* dapat digunakan bagi kelompok usaha atau koperasi UMKM untuk mengoptimalkan manajemen kas secara kolektif. Teknik ini memungkinkan penggabungan saldo kas dari beberapa unit usaha untuk mengurangi ketergantungan pada pinjaman jangka pendek dan meningkatkan daya tawar terhadap lembaga keuangan. Meskipun implementasinya masih terbatas di sektor UMKM, potensi efisiensi dari *cash pooling* sangat relevan dalam konteks kolaborasi lintas usaha (Hendrawan & Wijayanti, 2021).

Digitalisasi telah memperkuat kemampuan UMKM dalam mengelola kas harian. Dengan memanfaatkan *point of sale (POS)* digital, *mobile banking*, dan aplikasi *cash management*, pelaku usaha dapat merekam setiap transaksi secara otomatis, mengakses laporan kas secara real-time, serta mengatur pengingat pembayaran.

Transformasi digital ini tidak hanya mempercepat pencatatan, tetapi juga mengurangi risiko kesalahan manusia dan meningkatkan transparansi arus kas (Yuliana & Mahendra, 2023).

Pengelolaan kas harian yang disiplin mendorong terciptanya kebiasaan finansial sehat dan meningkatkan ketahanan usaha terhadap tekanan likuiditas. Dengan menggunakan kombinasi teknik manual dan digital, UMKM dapat membentuk sistem kas yang stabil, efisien, dan mudah dikendalikan. Kesiapan dalam mengelola kas secara harian menjadi pondasi penting untuk perencanaan keuangan jangka panjang dan akses ke pembiayaan yang lebih luas (Rahimah & Baskoro, 2022).

C. Mengatasi Masalah Arus Kas Negatif

Arus kas negatif merupakan kondisi ketika pengeluaran tunai melebihi penerimaan dalam suatu periode tertentu. Meskipun bersifat sementara, kondisi ini dapat berdampak signifikan terhadap kelangsungan operasional *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Masalah ini sering kali disebabkan oleh ketidaksesuaian antara waktu penerimaan kas dan jadwal pembayaran kewajiban, rendahnya pengendalian biaya, atau ketergantungan pada piutang jangka panjang. Mengelola dan mengatasi *negative cash flow* memerlukan strategi yang terencana dan disiplin tinggi (Santoso & Riyanto, 2023).

Langkah pertama dalam menangani arus kas negatif adalah melakukan *cash flow diagnosis*, yaitu analisis terhadap pola penerimaan dan pengeluaran kas. Pelaku UMKM perlu mengidentifikasi sumber utama defisit kas, apakah berasal dari menurunnya penjualan, peningkatan biaya operasional, atau pertumbuhan utang jangka pendek. Melalui pemetaan ini, strategi

korektif dapat dirancang secara spesifik, termasuk penjadwalan ulang kewajiban dan penghematan pada pos-pos biaya tidak prioritas (Wahyuni & Saputra, 2020).

Accelerating receivables atau mempercepat penerimaan piutang menjadi salah satu solusi yang efektif. UMKM dapat menawarkan diskon pembayaran awal (*early payment discount*) kepada pelanggan atau menerapkan sistem *down payment* untuk transaksi tertentu. Praktik ini membantu mengurangi *accounts receivable aging* dan mempercepat perputaran kas masuk. Namun, kebijakan ini harus disesuaikan dengan karakter pelanggan agar tidak menurunkan loyalitas atau persepsi kualitas (Lukmana & Fathin, 2021).

Di sisi pengeluaran, strategi *cost containment* sangat penting. UMKM dapat meninjau ulang struktur biaya untuk mengidentifikasi pengeluaran yang dapat ditunda, dialihkan, atau dikurangi. Misalnya, mengganti pemasok dengan harga lebih kompetitif, mengurangi lembur karyawan, atau melakukan negosiasi ulang kontrak sewa. Selain itu, pelaku usaha juga perlu mempertimbangkan penggunaan sistem *just-in-time inventory* untuk menekan biaya penyimpanan dan pembelian bahan baku berlebih (Pertiwi & Nugraha, 2022).

Alternatif jangka pendek lainnya adalah memanfaatkan *short-term financing* untuk mengisi kesenjangan kas. Ini dapat berupa fasilitas *overdraft*, pinjaman modal kerja dari koperasi, atau platform *peer-to-peer lending*. Namun, perlu dilakukan evaluasi cermat terhadap *interest rate* dan *repayment schedule* agar tidak memperburuk tekanan arus kas di masa depan. Pembiayaan ini hanya sebaiknya digunakan jika terdapat *cash inflow projection* yang cukup kuat untuk melunasi kewajiban tepat waktu (Fitrawan & Ambarwati, 2023).

Digitalisasi juga dapat membantu mendeteksi dan mengatasi arus kas negatif lebih dini. Penggunaan aplikasi *cash flow monitoring* memungkinkan UMKM memantau saldo kas secara *real-time*, menganalisis tren negatif, dan memberikan peringatan otomatis saat kas mencapai ambang batas kritis. Dengan informasi yang cepat dan akurat, pengambilan keputusan menjadi lebih responsif dan berbasis data. Teknologi ini semakin terjangkau dan user-friendly bagi pelaku usaha kecil (Hardiansyah & Larasati, 2021).

Mengelola arus kas negatif tidak hanya soal taktik jangka pendek, tetapi juga membangun *financial resilience*. UMKM yang disiplin dalam mencatat transaksi, menyusun *cash budget*, dan memiliki cadangan kas darurat lebih siap menghadapi ketidakpastian. Di tengah fluktuasi ekonomi, ketersediaan kas menjadi pelindung utama agar usaha tetap berjalan tanpa tergantung penuh pada utang. Pembelajaran dari krisis likuiditas menjadi modal penting dalam memperkuat sistem keuangan usaha ke depan (Yusran & Amelia, 2023).

D. Studi Praktis UMKM yang Sukses Mengelola Kas

Studi kasus memberikan ilustrasi nyata mengenai bagaimana *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)* menerapkan strategi pengelolaan kas harian secara efektif dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Praktik lapangan menunjukkan bahwa keberhasilan manajemen kas tidak hanya bergantung pada besarnya skala usaha, melainkan pada kemampuan adaptasi, kedisiplinan pencatatan, dan pemanfaatan teknologi. Studi-studi ini menjadi sumber pembelajaran penting dalam membentuk pola pikir strategis dan operasional bagi UMKM lainnya (Hanafiah & Utami, 2022).

Salah satu contoh datang dari UMKM bidang *frozen food* di Solo yang sukses meningkatkan arus kas melalui penerapan sistem *cash-before-delivery* dan pengurangan *days sales outstanding (DSO)*. Pemilik usaha mengubah pola pembayaran dari sistem termin 30 hari menjadi pembayaran langsung saat pemesanan. Langkah ini disertai dengan pemberian insentif kecil berupa diskon 2% untuk pembayaran tunai. Hasilnya, *cash conversion cycle* berkurang hampir 50%, dan ketergantungan terhadap utang jangka pendek dapat ditekan (Puspitasari & Mulyawan, 2021).

Studi berikutnya berasal dari UMKM *coffee shop* di Yogyakarta yang memanfaatkan *point of sale (POS)* digital untuk mengelola kas masuk dan keluar secara *real-time*. Dengan dashboard keuangan berbasis aplikasi, pemilik dapat memantau arus kas harian, menghitung rasio kas terhadap penjualan, dan membuat keputusan pembelian stok secara lebih presisi. UMKM ini juga menyusun *cash buffer policy*, yaitu menjaga minimal 15% dari pendapatan mingguan sebagai cadangan untuk operasional mendesak (Lestari & Wibisono, 2022).

Contoh lainnya datang dari usaha konveksi di Bandung yang berhasil mengelola kas selama pandemi COVID-19 dengan menyusun *rolling cash forecast*. Proyeksi arus kas dibuat per minggu selama 3 bulan untuk mengantisipasi fluktuasi permintaan. Selain itu, usaha ini menunda pembelian bahan baku yang tidak esensial dan memprioritaskan pesanan dengan pembayaran di muka. Dengan strategi ini, perusahaan tetap membayar gaji penuh tanpa mengambil utang tambahan, sekaligus mempertahankan arus kas positif di tengah krisis (Yunita & Widagdo, 2021).

Di sektor perdagangan, sebuah toko elektronik di Makassar menerapkan strategi *just-in-time inventory* untuk mengurangi beban kas yang tertahan dalam stok. Pemilik menjalin kemitraan dengan distributor utama agar pengiriman barang dilakukan berdasarkan pesanan aktual. Dengan mengurangi siklus penyimpanan dari 30 hari menjadi 7 hari, arus kas menjadi lebih lancar dan ruang penyimpanan lebih efisien. Kombinasi pengurangan stok dan *dynamic pricing* membuat rasio kas meningkat 18% dalam dua kuartal (Kusuma & Dwiantoro, 2020).

Menarik pula studi dari koperasi petani di Banyuwangi yang mempraktikkan *cash pooling* antar anggota. Dengan menggabungkan dana kas kolektif dalam satu rekening operasional, koperasi dapat melakukan pembelian pupuk dan benih secara massal serta mendapat diskon harga. Model ini mempercepat perputaran kas antar petani dan menurunkan biaya input rata-rata sebesar 12%. Transparansi penggunaan kas dikelola melalui laporan mingguan yang dibagikan melalui grup *messaging app* (Hartini & Syamsuddin, 2022).

Studi-studi tersebut memperlihatkan bahwa pengelolaan kas yang sukses tidak memerlukan teknologi mahal atau tim keuangan besar. Inti dari keberhasilan adalah pada manajemen yang disiplin, penggunaan informasi yang akurat, serta fleksibilitas dalam menyesuaikan kebijakan kas terhadap dinamika usaha. UMKM yang berhasil mengelola kas menunjukkan kemampuan *financial agility*, yang sangat dibutuhkan untuk bertahan dan tumbuh dalam situasi pasar yang penuh ketidakpastian (Mulyadi & Paramita, 2023).

BAB IV

PENCATATAN DAN PELAPORAN KEUANGAN

Pencatatan dan pelaporan keuangan merupakan aktivitas inti dalam manajemen usaha yang menjamin transparansi, akuntabilitas, dan pengambilan keputusan yang tepat. Bagi *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*, sistem pencatatan yang sederhana namun konsisten akan meningkatkan kontrol terhadap arus kas, memudahkan pengajuan pembiayaan, serta memperkuat posisi usaha dalam ekosistem ekonomi formal. Bab ini membahas prinsip-prinsip dasar akuntansi yang sesuai untuk UMKM, teknik penyusunan laporan laba rugi dan neraca, pemanfaatan *software* akuntansi sederhana, serta identifikasi kesalahan umum dalam pencatatan keuangan.

A. Prinsip Akuntansi Sederhana untuk UMKM

Prinsip akuntansi merupakan dasar dalam pencatatan dan pelaporan keuangan yang sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan. Bagi *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*, penerapan prinsip akuntansi tidak harus kompleks, tetapi cukup berbasis *simplified accounting* yang menyesuaikan dengan skala usaha dan kapasitas pemilik. Prinsip dasar seperti *entity concept*, *going concern*, *accrual basis*, dan *consistency* dapat disesuaikan secara praktis untuk memastikan bahwa laporan keuangan tetap relevan, andal, dan dapat digunakan dalam pengambilan keputusan harian (Fauziah & Manurung, 2022).

Konsep *entity* berarti memisahkan keuangan pribadi pemilik dari keuangan usaha. Dalam praktik UMKM, hal ini sering diabaikan, sehingga pencatatan keuangan menjadi kabur dan tidak mencerminkan

performa usaha yang sebenarnya. Dengan menerapkan prinsip ini, UMKM dapat menilai pendapatan dan biaya usaha secara akurat, tanpa tercampur dengan pengeluaran rumah tangga. Pemisahan ini menjadi fondasi utama bagi proses akuntansi yang sehat dan dapat ditelusuri (Pangestu & Rinaldi, 2021).

Prinsip *going concern* menyatakan bahwa entitas usaha diasumsikan akan terus beroperasi dalam waktu yang tidak terbatas. Bagi UMKM, penerapan prinsip ini mendorong pelaku usaha untuk menyusun laporan keuangan secara berkala, meskipun usaha masih dalam tahap awal atau menghadapi kendala modal. Dengan asumsi keberlanjutan, perencanaan jangka panjang dapat dikembangkan dan keputusan investasi atau pembiayaan bisa lebih realistis (Dewi & Nugraheni, 2023).

Sementara itu, *accrual basis* mengharuskan pendapatan dan biaya dicatat saat terjadi, bukan saat kas diterima atau dibayarkan. Meskipun UMKM umumnya menggunakan *cash basis* karena lebih sederhana, transisi ke sistem akrual dapat memberikan gambaran yang lebih akurat tentang kinerja keuangan usaha. Pendekatan ini penting saat usaha mulai berkembang dan membutuhkan analisis yang lebih dalam mengenai margin, piutang, dan kewajiban yang masih berjalan (Anindita & Salim, 2022).

Prinsip *consistency* mengacu pada penggunaan metode pencatatan yang sama dari periode ke periode. Misalnya, jika UMKM menggunakan metode penyusutan *straight-line* untuk aset tetap, maka metode tersebut harus tetap digunakan sampai ada alasan yang jelas untuk perubahan. Konsistensi memudahkan analisis tren keuangan dan evaluasi kinerja tahunan. Ketidakkonsistenan dalam metode

pencatatan dapat menimbulkan kebingungan dan mengurangi keandalan laporan (Hasanah & Supriadi, 2021).

Untuk UMKM, penerapan prinsip-prinsip ini dapat difasilitasi dengan sistem pencatatan satu buku atau dua buku. Sistem satu buku mencatat kas masuk dan keluar secara sederhana, sementara sistem dua buku (*double-entry*) mencatat setiap transaksi dalam dua sisi: *debit* dan *kredit*. Meskipun sistem dua buku lebih kompleks, banyak aplikasi akuntansi telah menyederhanakan proses ini dengan antarmuka pengguna yang ramah dan otomatisasi pencatatan (Latifah & Siregar, 2020).

Dengan menerapkan prinsip akuntansi sederhana secara disiplin, UMKM dapat meningkatkan kredibilitas usahanya di mata perbankan, investor, dan mitra dagang. Selain itu, pencatatan yang terstruktur membantu pelaku usaha menganalisis kinerja usaha, mengontrol biaya, dan merencanakan ekspansi dengan data yang valid. Prinsip-prinsip ini bukan sekadar teori, tetapi alat praktis untuk membangun usaha yang sehat, transparan, dan berkelanjutan dalam jangka panjang (Savitri & Hidayat, 2023).

B. Penyusunan Laporan Laba Rugi dan Neraca

Laporan keuangan merupakan instrumen penting dalam mengukur kinerja dan posisi keuangan *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Dua laporan utama yang menjadi dasar penilaian usaha adalah *income statement* (laporan laba rugi) dan *balance sheet* (neraca). Laporan laba rugi menggambarkan hasil usaha selama periode tertentu, sedangkan neraca menunjukkan posisi keuangan pada titik waktu tertentu. Penyusunan dua laporan ini secara teratur dan benar akan membantu pelaku UMKM mengambil keputusan

bisnis yang tepat serta memperoleh kepercayaan dari pihak eksternal (Syahputra & Kurniawati, 2021).

Laporan laba rugi menyajikan informasi mengenai pendapatan (*revenue*), harga pokok penjualan (*cost of goods sold*), beban operasional, dan laba bersih. Format penyusunannya dapat bersifat sederhana namun tetap memenuhi prinsip akuntansi dasar. UMKM sebaiknya menyusun laporan laba rugi secara bulanan, agar dapat mengevaluasi efisiensi usaha dan memantau kecenderungan pendapatan atau biaya. Perbedaan antara laba kotor dan laba bersih juga perlu dianalisis untuk mengetahui efektivitas pengendalian beban operasional (Rahmah & Setiadi, 2022).

Komponen utama dalam laporan laba rugi dimulai dari pendapatan kotor, dikurangi *cost of goods sold* untuk mendapatkan laba kotor. Setelah itu, dikurangi dengan beban seperti sewa, gaji, utilitas, dan penyusutan, maka diperoleh laba bersih. Laba bersih inilah yang menjadi indikator penting bagi keberlanjutan usaha. Kesalahan umum UMKM adalah mencampur transaksi usaha dan pribadi, sehingga sulit membedakan pengeluaran operasional dan konsumtif. Hal ini merusak validitas laporan laba rugi dan membuat evaluasi menjadi bias (Fadilah & Nurhidayah, 2023).

Sementara itu, neraca menunjukkan kondisi aset (*assets*), kewajiban (*liabilities*), dan modal (*equity*) pada akhir periode. Dalam neraca, aset diklasifikasikan menjadi *current assets* (kas, piutang, persediaan) dan *non-current assets* (peralatan, kendaraan). Kewajiban terbagi menjadi *short-term liabilities* (utang usaha, gaji terutang) dan *long-term liabilities* (pinjaman bank). Modal mencerminkan investasi pemilik dan laba ditahan. Prinsip keseimbangan dalam neraca adalah $assets = liabilities + equity$ (Putri & Hasanah, 2021).

Penyusunan neraca membantu UMKM menilai kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek (likuiditas) dan mengukur solvabilitas usaha dalam jangka panjang. Rasio keuangan sederhana seperti *current ratio* dan *debt to equity ratio* dapat dihitung untuk memberikan gambaran posisi keuangan yang lebih dalam. Banyak UMKM belum menyadari pentingnya neraca karena menganggap laporan ini hanya relevan untuk perusahaan besar. Padahal, bagi usaha kecil sekalipun, neraca sangat berguna untuk menilai stabilitas dan kapasitas usaha secara objektif (Maulana & Hidayatullah, 2022).

Dalam praktiknya, pelaku UMKM dapat menggunakan template laporan sederhana yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis mereka. Beberapa aplikasi akuntansi seperti *Jurnal*, *Akasia*, atau *Zahir* menyediakan format otomatis untuk laporan laba rugi dan neraca. Ini membantu pelaku usaha yang belum memahami akuntansi secara formal untuk tetap dapat menyusun laporan yang valid dan profesional. Selain itu, laporan ini dapat dijadikan syarat dalam pengajuan kredit usaha rakyat (*KUR*) atau pembiayaan dari lembaga keuangan lain (Alfian & Dewi, 2023).

Penyusunan laporan laba rugi dan neraca secara teratur akan meningkatkan kualitas manajemen keuangan dan membantu usaha tumbuh secara terukur. Lebih jauh, laporan ini menjadi bagian penting dalam membangun tata kelola usaha yang transparan dan berdaya saing. Dalam era digital dan integrasi keuangan formal, kemampuan UMKM untuk menyusun laporan keuangan dasar adalah langkah awal menuju pengembangan usaha yang profesional dan berkelanjutan (Handayani & Sahabuddin, 2022).

C. Penerapan Software Akuntansi Sederhana

Digitalisasi dalam pencatatan keuangan UMKM telah membuka jalan bagi penggunaan *software* akuntansi sederhana sebagai alternatif pencatatan manual. Aplikasi-aplikasi ini dirancang untuk mempermudah pelaku usaha dalam mengelola transaksi harian, menyusun laporan keuangan, serta memantau kinerja usaha secara *real-time*. Penggunaan *accounting software* menjadi solusi praktis dan efisien untuk meningkatkan akurasi, transparansi, dan keteraturan data keuangan, bahkan bagi pelaku usaha yang tidak memiliki latar belakang akuntansi (Rachmawati & Nugroho, 2022).

Beberapa *software* yang populer di kalangan UMKM di Indonesia antara lain *Jurnal by Mekari*, *Zahir Accounting*, *Akasia*, dan *Accurate Online*. Platform-platform ini menyediakan antarmuka yang ramah pengguna, fitur otomatisasi pembukuan, serta laporan keuangan yang dapat disesuaikan. Beberapa bahkan telah terintegrasi dengan sistem *point of sale (POS)*, *inventory management*, dan *e-faktur*, sehingga memperkuat fungsi pelaporan secara menyeluruh. UMKM yang menggunakan sistem ini secara disiplin menunjukkan peningkatan dalam kecepatan rekonsiliasi dan efisiensi arus kas (Prasetya & Alfina, 2023).

Penerapan *software* akuntansi sederhana juga mendukung pelaporan berbasis *cloud*, di mana data keuangan dapat diakses kapan saja dan dari mana saja. Fitur ini sangat membantu pelaku usaha yang memiliki mobilitas tinggi atau mengelola cabang di lokasi berbeda. Selain itu, sistem *cloud-based accounting* memungkinkan kolaborasi antara pemilik usaha, akuntan, dan konsultan keuangan secara simultan tanpa perlu bertukar file secara manual (Suryani & Hamdani, 2021).

Keunggulan utama *accounting software* terletak pada otomatisasi proses pencatatan. Misalnya, setiap transaksi penjualan yang dicatat melalui *POS system* secara otomatis masuk ke dalam jurnal akuntansi, sehingga mengurangi risiko *human error* dan mempercepat proses *closing*. Selain itu, pelaku UMKM dapat menggunakan fitur *dashboard analytics* untuk memantau metrik keuangan seperti *gross profit margin*, *operating expenses ratio*, atau *cash flow trend* secara instan (Maftuhah & Rosyidi, 2022).

Meski demikian, tantangan dalam implementasi *software* akuntansi tetap ada, terutama dalam hal biaya langganan, keterbatasan literasi digital, dan resistensi terhadap perubahan dari metode pencatatan manual. Untuk itu, pelatihan dan pendampingan perlu diberikan, terutama untuk UMKM di daerah dengan akses teknologi terbatas. Pemerintah dan lembaga keuangan dapat berperan dalam menyediakan subsidi lisensi *software* serta program edukasi keuangan berbasis digital (Wulandari & Fitria, 2020).

Penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *accounting software* secara signifikan meningkatkan kualitas laporan keuangan UMKM, baik dari sisi ketepatan waktu maupun integritas data. Hal ini berdampak langsung terhadap kredibilitas usaha di hadapan bank, investor, dan mitra bisnis. UMKM yang terdigitalisasi memiliki peluang lebih besar untuk mengakses pembiayaan formal karena dianggap lebih siap secara administratif dan finansial (Rahman & Syafei, 2023).

Penerapan *software* akuntansi sederhana bukan hanya tren, tetapi kebutuhan strategis di era ekonomi digital. Integrasi data keuangan yang rapi dan terstruktur memungkinkan pelaku UMKM mengambil keputusan berdasarkan data (*data-driven decision-making*), merespons

pasar dengan lebih cepat, serta membangun tata kelola yang profesional. Dengan dukungan teknologi yang terjangkau dan mudah digunakan, tidak ada alasan bagi UMKM untuk tidak memulai transformasi keuangan digital secara bertahap (Lathifah & Widodo, 2023).

D. Kesalahan Umum dalam Pencatatan Keuangan

Kesalahan dalam pencatatan keuangan merupakan tantangan serius yang sering dihadapi oleh *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Meskipun terlihat sepele, kesalahan ini dapat menimbulkan dampak jangka panjang, mulai dari kesulitan dalam pengambilan keputusan hingga kegagalan memperoleh pembiayaan formal. Minimnya pemahaman akuntansi, pencatatan yang tidak disiplin, serta kurangnya penggunaan alat bantu digital menjadi penyebab utama terjadinya *financial misstatements* dalam lingkungan UMKM (Lubis & Anshari, 2022).

Salah satu kesalahan paling umum adalah mencampur keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Praktik ini melanggar prinsip *economic entity*, yang mengharuskan pemisahan antara transaksi pemilik dan bisnis. Akibatnya, laporan keuangan menjadi tidak akurat dan sulit untuk dianalisis secara objektif. Banyak pelaku UMKM yang tidak membuka rekening bank terpisah untuk bisnis, sehingga pengeluaran konsumtif seperti belanja rumah tangga kerap tercatat sebagai beban usaha (Hidayati & Yusmaniar, 2020).

Kesalahan berikutnya adalah pengakuan transaksi secara tidak tepat waktu. Beberapa pelaku usaha mencatat penjualan hanya saat kas diterima, padahal transaksi telah terjadi. Hal ini menyebabkan ketidaksesuaian antara *revenue recognition* dan aktivitas ekonomi

sebenarnya. Dalam jangka panjang, kesalahan pencatatan berbasis *cash basis* ini dapat merusak estimasi laba bersih dan memengaruhi evaluasi kinerja usaha. Transisi ke pendekatan *accrual basis* yang sederhana menjadi langkah penting untuk meningkatkan kualitas pencatatan (Salsabila & Rachman, 2021).

Banyak UMKM juga melakukan pencatatan yang tidak konsisten terhadap biaya, terutama dalam menentukan *cost of goods sold* dan beban operasional. Tidak sedikit pelaku usaha yang mencampur pembelian untuk kebutuhan pribadi dan bisnis dalam satu transaksi, atau tidak mencatat diskon pembelian dan retur penjualan. Ketidaktelitian ini membuat laporan laba rugi menjadi bias, serta menyulitkan perhitungan margin keuntungan dan perencanaan harga jual (Rosdiana & Kautsar, 2022).

Kesalahan teknis lain yang sering terjadi adalah tidak mencatat penyusutan aset tetap. Banyak pelaku UMKM yang membeli peralatan atau kendaraan usaha, tetapi tidak memasukkannya ke dalam catatan aset dan tidak menghitung penyusutan secara periodik. Akibatnya, laporan keuangan menampilkan nilai aset yang tidak realistis, dan beban usaha terlihat lebih kecil dari kenyataan. Ini bertentangan dengan prinsip *matching* dan mengurangi integritas data keuangan (Andriani & Saputra, 2023).

Kurangnya dokumentasi pendukung juga menjadi masalah yang signifikan. Banyak transaksi dilakukan secara tunai tanpa bukti tertulis, seperti faktur, kwitansi, atau nota pembelian. Hal ini menyulitkan proses *auditing*, rekonsiliasi, maupun penyusunan laporan bulanan. UMKM perlu membangun kebiasaan menyimpan dokumen transaksi, baik secara fisik maupun digital, agar pencatatan

dapat ditelusuri dan dipertanggungjawabkan (Wulandari & Fitriyah, 2021).

Untuk mengurangi kesalahan pencatatan, UMKM disarankan menggunakan *checklist* pencatatan harian, pelatihan dasar akuntansi, serta *software* pencatatan otomatis yang mudah diakses. Selain itu, review berkala terhadap buku kas dan laporan keuangan oleh konsultan atau mentor bisnis dapat membantu mendeteksi kesalahan sejak dini. Peningkatan akurasi pencatatan tidak hanya penting bagi kelangsungan usaha, tetapi juga menjadi indikator kedewasaan manajerial UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis jangka panjang (Hakim & Laksmi, 2022).

BAB V

AKSES PEMBIAYAAN DAN MODAL

Akses terhadap pembiayaan merupakan salah satu faktor krusial dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (*UMKM*). Masalah permodalan sering menjadi hambatan utama yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Bab ini membahas berbagai sumber modal yang tersedia bagi *UMKM*, baik dari lembaga formal maupun informal, serta meninjau peran teknologi finansial (*fintech*) dan *crowdfunding* dalam mempermudah akses pendanaan. Selain itu, strategi untuk meningkatkan kelayakan kredit dan studi kasus keberhasilan *UMKM* dalam memperoleh pembiayaan akan diulas secara komprehensif.

A. Sumber Modal UMKM: Formal dan Informal

Pendanaan merupakan tulang punggung keberlanjutan dan pertumbuhan *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Sebagai sektor yang menopang ekonomi negara berkembang, *UMKM* sangat bergantung pada akses terhadap sumber modal untuk membiayai operasional, ekspansi, serta menghadapi risiko bisnis. Modal tersebut dapat berasal dari dua saluran utama, yakni formal dan informal, masing-masing memiliki keunggulan dan keterbatasan yang khas. Sumber formal mencakup institusi keuangan seperti bank, koperasi simpan pinjam, dan lembaga pembiayaan mikro, sedangkan sumber informal mencakup keluarga, teman, arisan, atau komunitas lokal (*Anggraeni & Puspita, 2023*).

Institusi keuangan formal cenderung menyediakan skema kredit dengan regulasi yang ketat dan bunga yang relatif kompetitif, namun

syarat administratif dan jaminan yang diperlukan sering kali menjadi hambatan utama bagi pelaku UMKM. Banyak pelaku usaha kecil tidak memiliki laporan keuangan yang layak atau agunan yang memadai, sehingga sulit memenuhi syarat perbankan konvensional (Huda *et al.*, 2021). Untuk mengatasi hal ini, lembaga keuangan mikro seperti *microfinance institutions (MFIs)* dan koperasi memainkan peran penting karena menawarkan pendekatan yang lebih fleksibel dan berbasis komunitas.

Di sisi lain, sumber modal informal memiliki karakteristik yang lebih personal dan cepat diakses tanpa prosedur administratif yang kompleks. Namun, bentuk pendanaan ini seringkali tidak terstruktur dan mengandung risiko hubungan sosial apabila terjadi gagal bayar. Pendanaan informal memiliki fleksibilitas tinggi, tetapi tidak dapat diandalkan untuk mendanai ekspansi usaha skala besar atau jangka panjang. Selain itu, keberlanjutan sumber ini sangat bergantung pada jaringan sosial dan kepercayaan personal (Sari & Widodo, 2022).

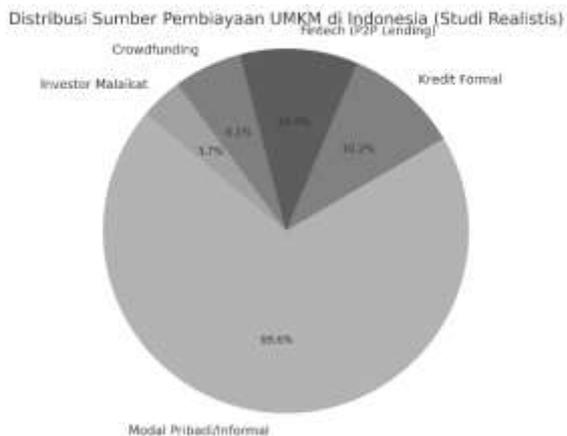
Pemerintah Indonesia melalui berbagai program seperti *Kredit Usaha Rakyat (KUR)* berusaha menjembatani kesenjangan antara kebutuhan modal UMKM dan layanan lembaga keuangan formal. Skema KUR memberikan subsidi bunga dan penjaminan untuk mengurangi risiko bank dalam menyalurkan kredit kepada UMKM (Kurniawan & Prasetyo, 2023). Namun, efektivitas program ini bergantung pada literasi keuangan pelaku UMKM serta kecepatan birokrasi penyaluran kredit. Hal ini menegaskan pentingnya pendampingan dalam proses permohonan kredit dan penguatan manajemen keuangan usaha kecil.

Perkembangan teknologi finansial turut mengubah lanskap pembiayaan UMKM. Platform *peer-to-peer lending* dan *equity*

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

crowdfunding menawarkan alternatif pembiayaan berbasis digital tanpa harus melalui lembaga keuangan konvensional. Teknologi ini menjanjikan akses yang lebih inklusif, transparan, dan efisien, terutama bagi UMKM yang belum *bankable* (Putra & Handayani, 2022). Meski demikian, adopsi teknologi ini masih menghadapi tantangan seperti ketimpangan literasi digital, rendahnya kesadaran terhadap risiko pembiayaan digital, serta regulasi yang terus berkembang.

Berbagai studi menekankan bahwa kombinasi antara sumber formal dan informal dapat menciptakan struktur modal yang lebih tangguh bagi UMKM. Strategi pembiayaan campuran memungkinkan pelaku usaha untuk memanfaatkan kemudahan akses dari sumber informal dan kestabilan dari sumber formal secara bersamaan. Pendekatan ini juga mendukung proses *graduation* UMKM dari ketergantungan pada modal informal menuju sistem keuangan formal yang lebih berkelanjutan (Novianti & Wijaya, 2023).



Gambar 2 Distribusi Sumber Pembiayaan UMKM di Indonesia

Grafik ini menunjukkan bahwa mayoritas UMKM di Indonesia (80%) masih sangat bergantung pada *modal pribadi* dan *sumber informal* seperti tabungan keluarga atau pinjaman dari lingkungan sosial. Akses ke *kredit formal* melalui lembaga keuangan hanya berhasil diperoleh oleh sekitar 11,7% pelaku usaha, meskipun lebih banyak lagi yang mengajukan namun tidak disetujui.

Sumber digital seperti *fintech (P2P lending)* telah menunjukkan pertumbuhan moderat, dengan sekitar 12% UMKM menggunakannya sebagai alternatif pendanaan non-bank. *Crowdfunding*, meskipun belum dominan, mulai merambah sektor kreatif dan inovatif dengan estimasi penggunaan sekitar 7%. Sementara itu, pendanaan dari *investor malaikat* masih relatif langka dan hanya diakses oleh 4,3% UMKM, terutama yang telah memiliki daya saing tinggi dan akses jaringan bisnis.

Kemampuan UMKM dalam memilih dan mengelola sumber pembiayaan sangat tergantung pada tingkat literasi keuangan, kepercayaan terhadap lembaga penyedia dana, dan kapasitas usaha dalam memenuhi syarat pembiayaan. Oleh karena itu, penguatan kapasitas kelembagaan, penyederhanaan akses, serta edukasi keuangan menjadi prasyarat penting dalam memperkuat struktur permodalan UMKM secara nasional. Pendekatan ini perlu didukung oleh kolaborasi lintas sektor antara pemerintah, swasta, dan komunitas berbasis lokal.

B. Fintech dan Crowdfunding: Solusi Digital

Inovasi teknologi telah mengubah paradigma pembiayaan, terutama dalam ekosistem *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Teknologi finansial atau *financial technology (fintech)*

menawarkan solusi alternatif yang lebih inklusif bagi pelaku usaha kecil yang sebelumnya tidak tersentuh layanan keuangan formal. Dengan model berbasis digital, *fintech* mengurangi hambatan administratif dan mempercepat proses pengajuan dana melalui platform daring yang user-friendly dan efisien (Wijayanti & Hamid, 2021). Hal ini sangat relevan dalam konteks UMKM yang sering kali terkendala keterbatasan dokumen legal dan rekam jejak kredit.

Platform *peer-to-peer lending (P2P)* merupakan salah satu bentuk *fintech* yang paling banyak diakses UMKM. Dalam model ini, investor individu atau institusi dapat langsung menyalurkan dana kepada pelaku usaha tanpa melalui lembaga intermediasi tradisional seperti bank. Proses verifikasi dilakukan oleh sistem digital berbasis algoritma, sementara risiko dikelola melalui sistem *scoring* alternatif seperti histori transaksi digital dan data media sosial (Zulkarnain & Setyawan, 2023). Kecepatan proses, transparansi, dan fleksibilitas menjadi keunggulan utama dibandingkan pembiayaan konvensional.

Sementara itu, *equity crowdfunding* membuka peluang bagi UMKM untuk menghimpun modal dari masyarakat umum dengan imbalan kepemilikan saham atau keuntungan usaha. Model ini memungkinkan partisipasi masyarakat sebagai *co-owner* usaha, menciptakan loyalitas pelanggan sekaligus akses pendanaan non-konvensional. Menurut penelitian terbaru, *equity crowdfunding* cenderung lebih cocok bagi UMKM kreatif, berbasis komunitas, atau yang memiliki model bisnis inovatif (Hafid & Pratama, 2022). Meski belum sepopuler *P2P lending*, bentuk pembiayaan ini terus berkembang di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan.

Namun, implementasi *fintech* dan *crowdfunding* tidak lepas dari tantangan struktural. Salah satu tantangan utama adalah literasi digital

yang rendah di kalangan UMKM, terutama di wilayah non-perkotaan. Banyak pelaku usaha masih belum memahami mekanisme digital lending atau potensi risiko dari sistem *default*. Selain itu, belum semua platform memiliki tingkat transparansi yang cukup dalam penyampaian informasi kepada peminjam dan pemberi dana (Siregar & Fadhilah, 2021). Ini membuka celah terhadap praktik *predatory lending* yang dapat menjerat pelaku UMKM.

Dari sisi regulasi, pemerintah Indonesia telah merumuskan kebijakan untuk mengatur dan mengawasi aktivitas *fintech*, termasuk melalui Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 untuk *P2P lending*. Meski regulasi ini memberi kerangka kerja legal yang jelas, dinamika cepat perkembangan teknologi menuntut adaptasi kebijakan yang progresif dan responsif terhadap inovasi baru (Kusumaningrum & Rachmawati, 2023). Penyeimbangan antara perlindungan konsumen dan ruang inovasi menjadi isu penting dalam mendukung keberlangsungan sektor *fintech*.

Potensi *fintech* sebagai katalis inklusi keuangan semakin signifikan dengan meningkatnya penetrasi internet dan kepemilikan perangkat pintar di Indonesia. Kolaborasi antara penyedia *fintech*, lembaga pendamping UMKM, dan regulator diperlukan untuk menciptakan ekosistem digital yang sehat dan berkelanjutan. Upaya edukasi dan pendampingan digital harus menjadi prioritas untuk memastikan pelaku UMKM dapat memanfaatkan layanan digital secara cerdas dan aman (Nugroho & Wijayati, 2022).

Integrasi *fintech* dan *crowdfunding* dalam strategi pembiayaan UMKM menawarkan peluang besar dalam memperluas akses modal, meningkatkan efisiensi, serta mendorong transformasi digital sektor usaha kecil. Namun, keberhasilan adopsinya sangat ditentukan oleh

kesiapan pelaku usaha dalam mengelola risiko, meningkatkan literasi, dan membangun rekam jejak keuangan digital yang kredibel. Sinergi berbagai pihak menjadi kunci dalam mengoptimalkan teknologi sebagai alat pemberdayaan ekonomi rakyat.

C. Strategi Meningkatkan Kelayakan Kredit

Tingkat kelayakan kredit atau *creditworthiness* menjadi indikator penting dalam penilaian kelayakan UMKM oleh lembaga keuangan formal. Banyak UMKM yang gagal memperoleh akses pembiayaan disebabkan oleh lemahnya rekam jejak keuangan, ketidaksesuaian dokumen, serta rendahnya pemahaman terhadap faktor-faktor yang dinilai oleh lembaga pemberi pinjaman. Oleh sebab itu, penting bagi pelaku usaha kecil untuk memahami dan menerapkan strategi yang dapat meningkatkan persepsi kelayakan mereka di mata kreditor (*Putri & Hendrawan, 2022*).

Langkah pertama dalam meningkatkan kelayakan kredit adalah pengelolaan keuangan yang baik dan terdokumentasi. Laporan keuangan yang konsisten, meski sederhana, mencerminkan kredibilitas usaha dan menjadi alat bukti kemampuan usaha dalam menghasilkan arus kas positif. Bahkan, bank dan lembaga pembiayaan mikro kini mulai menerima laporan keuangan non-akuntansi formal selama datanya valid dan konsisten. Dalam studi oleh *Kusumawati dan Lestari (2021)*, ditemukan bahwa UMKM dengan dokumentasi pengeluaran dan pemasukan yang rapi memiliki peluang tiga kali lipat lebih besar disetujui pengajuan kreditnya.

Selanjutnya, pembuatan rencana bisnis (*business plan*) yang jelas, terukur, dan realistis sangat mempengaruhi keputusan pemberi pinjaman. Rencana bisnis bukan hanya menunjukkan arah usaha ke

depan, tetapi juga memberi sinyal bahwa pelaku usaha memiliki visi dan strategi operasional yang kuat. Penyusunan proyeksi keuangan dalam rencana bisnis turut menjadi dasar analisis risiko dan estimasi pengembalian pinjaman (*Ramadhani & Yuliani, 2023*). Lembaga keuangan cenderung lebih terbuka jika UMKM memiliki roadmap usaha yang berbasis data dan analisis yang baik.

Penting juga bagi pelaku UMKM untuk membangun *credit history* atau riwayat pinjaman. Meskipun jumlah pinjaman kecil, pemanfaatan fasilitas kredit mikro seperti KUR, pinjaman koperasi, atau bahkan transaksi digital melalui *e-wallet* dapat tercatat sebagai rekam jejak finansial yang positif. Akumulasi *track record* ini sangat membantu dalam proses penilaian risiko oleh lembaga keuangan, termasuk *fintech*. Dalam hal ini, teknologi memiliki peran penting dalam membentuk *alternative credit scoring* yang lebih inklusif (*Harahap & Prasetya, 2020*).

Reputasi usaha juga menjadi pertimbangan kreditor. Aspek ini meliputi konsistensi usaha, keberadaan fisik toko atau lokasi usaha, testimoni pelanggan, hingga eksistensi dalam jaringan komunitas lokal. Kreditor informal maupun formal semakin memanfaatkan informasi berbasis komunitas atau *social proof* sebagai indikator integritas pelaku usaha. Oleh karena itu, UMKM perlu menjaga nama baik dan hubungan positif dengan pelanggan, mitra bisnis, dan jaringan sosial mereka (*Nugrahani & Setiawan, 2022*).

Di sisi lain, pelatihan dan pendampingan bisnis dari lembaga pemerintah, BUMN, atau NGO berperan dalam membentuk kepercayaan kreditor. Sertifikat pelatihan manajemen usaha, partisipasi dalam inkubasi bisnis, atau keterlibatan dalam program binaan menunjukkan bahwa UMKM aktif dalam peningkatan

kapasitas dan punya potensi berkembang. Dalam laporan *Wardana dan Fitriani (2023)*, pelaku UMKM yang mendapat sertifikasi pelatihan memiliki peningkatan rasio persetujuan kredit sebesar 27% dibandingkan yang tidak.

Terakhir, pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan usaha juga memperkuat persepsi kelayakan. Penggunaan aplikasi pembukuan digital, transaksi non-tunai, dan kehadiran dalam platform *e-commerce* menunjukkan modernisasi bisnis dan komitmen terhadap transparansi. Kreditor menilai bahwa UMKM yang adaptif terhadap teknologi cenderung lebih profesional dan memiliki daya saing tinggi. Langkah-langkah ini secara kolektif bukan hanya meningkatkan akses terhadap pendanaan, tetapi juga memperkuat struktur keuangan usaha secara menyeluruh.

D. Studi Kasus: UMKM Mendapatkan Pembiayaan Bank

Siklus anggaran tahunan adalah rangkaian tahapan sistematis yang dilakukan organisasi untuk menyusun, mengesahkan, melaksanakan, dan mengevaluasi anggaran selama satu periode fiskal. Proses ini menjadi pilar penting dalam pengelolaan keuangan karena memastikan bahwa Studi kasus menjadi pendekatan yang efektif untuk mengilustrasikan bagaimana UMKM berhasil menembus hambatan akses pembiayaan perbankan. Salah satu contoh keberhasilan berasal dari sektor makanan dan minuman di Yogyakarta, di mana pelaku UMKM yang tergabung dalam koperasi berbasis komunitas berhasil memperoleh *Kredit Usaha Rakyat (KUR)* setelah menjalani pendampingan intensif selama enam bulan. Pendampingan ini mencakup pelatihan pengelolaan keuangan, penyusunan *business plan*, dan simulasi kelayakan pinjaman (*Sutaryo & Amalia, 2022*).

Dalam studi tersebut, faktor penentu utama keberhasilan akses pembiayaan adalah dokumentasi keuangan yang baik. Sebelumnya, UMKM tersebut hanya mengandalkan pencatatan manual yang tidak terstruktur. Setelah mengikuti pelatihan, pelaku usaha mulai menggunakan aplikasi pencatatan berbasis mobile yang membantu menyusun laporan laba rugi dan arus kas. Hal ini memudahkan pihak bank dalam melakukan *credit assessment* secara objektif dan mempercepat proses persetujuan (Rahardjo & Syamsuri, 2023).

Aspek lain yang mempengaruhi adalah jaminan atau *collateral substitute* yang disediakan oleh lembaga penjamin kredit, seperti PT Jamkrindo. Dalam banyak kasus, UMKM kesulitan menyediakan aset tetap sebagai jaminan. Namun, melalui skema KUR dengan penjaminan pemerintah, UMKM tetap dapat mengakses pembiayaan tanpa harus menyertakan aset berharga. Ini menjadi salah satu terobosan regulasi yang meningkatkan inklusivitas pembiayaan (Yuliana & Fitriyanti, 2020).

Pelaku usaha juga memperkuat peluang keberhasilan melalui keterlibatan dalam ekosistem digital. Dalam salah satu kasus di Bandung, pelaku UMKM fashion yang aktif di *e-commerce* mampu menunjukkan riwayat penjualan yang stabil dan terverifikasi. Data transaksi ini digunakan sebagai dasar analisis kelayakan oleh bank mitra, menggantikan kebutuhan *financial statements* konvensional. Pendekatan berbasis data ini membuka peluang baru bagi UMKM yang berorientasi digital (Firmansyah & Tanjung, 2021).

Dukungan dari lembaga pemerintah daerah turut berperan dalam menciptakan akses pembiayaan yang lebih luas. Misalnya, di Jawa Timur, Dinas Koperasi dan UMKM bekerja sama dengan bank daerah dalam menyelenggarakan *credit matching* yang mempertemukan

pelaku usaha dengan petugas bank secara langsung. Program ini berhasil mempercepat proses pengajuan kredit dan mengurangi *information gap* antara bank dan pelaku usaha (Nuraini & Hakim, 2022).

Dari sisi internal, pelaku UMKM yang memiliki visi pertumbuhan jangka panjang menunjukkan antusiasme tinggi dalam mematuhi persyaratan dan prosedur bank. Mereka memahami bahwa pembiayaan bukan hanya modal kerja, tetapi juga sebagai jembatan untuk memperbesar skala usaha dan meningkatkan efisiensi operasional. Dalam banyak kasus, keberhasilan pinjaman pertama menjadi pijakan untuk pembiayaan selanjutnya yang lebih besar, menciptakan siklus pembiayaan berkelanjutan (Latifah & Hendri, 2021).

Studi kasus yang beragam ini membuktikan bahwa keberhasilan UMKM dalam memperoleh pembiayaan bank bukan semata-mata ditentukan oleh ukuran usaha, tetapi lebih pada kesiapan manajerial, transparansi keuangan, dan partisipasi dalam ekosistem pembinaan usaha. Sinergi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM menjadi fondasi utama dalam menciptakan sistem pembiayaan yang inklusif dan berdampak jangka panjang terhadap penguatan ekonomi lokal.

BAB VI

LITERASI KEUANGAN DAN PERILAKU FINANSIAL

Peningkatan *literasi keuangan* merupakan fondasi penting dalam pengambilan keputusan ekonomi yang rasional di kalangan pelaku *UMKM*. Tanpa pemahaman dasar tentang pengelolaan uang, investasi, dan risiko, banyak *UMKM* terjebak dalam praktik keuangan yang tidak berkelanjutan. Bab ini mengkaji pentingnya literasi keuangan, sikap terhadap keuangan, serta konsep *self-efficacy* dalam memengaruhi perilaku finansial dan keputusan bisnis. Pembahasan dilengkapi dengan temuan survei dan analisis perilaku pelaku *UMKM* sebagai landasan untuk meningkatkan ketahanan dan efisiensi keuangan mereka.

A. Pentingnya Literasi Keuangan untuk UMKM

Literasi keuangan memainkan peran penting dalam kelangsungan dan pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*). Konsep ini merujuk pada kemampuan individu untuk memahami, menganalisis, dan mengambil keputusan terkait uang secara efektif. Bagi pelaku *UMKM*, kemampuan ini meliputi pemahaman atas arus kas, pinjaman, tabungan, serta investasi jangka pendek maupun jangka panjang. Rendahnya tingkat *literasi keuangan* dapat menyebabkan keputusan bisnis yang keliru, seperti penggunaan modal kerja untuk konsumsi pribadi atau ketidakmampuan menghitung margin keuntungan secara tepat (Azmi & Ghozali, 2022).

Banyak studi menekankan bahwa *literasi keuangan* memiliki korelasi positif dengan kinerja dan keberlanjutan bisnis *UMKM*.

Pelaku usaha yang melek keuangan cenderung memiliki manajemen kas yang lebih baik, mampu mengakses pembiayaan formal, serta lebih disiplin dalam perencanaan keuangan usaha (Kurniasari & Prasetyo, 2021). Pengetahuan ini juga membantu mereka mengenali risiko keuangan dan mengembangkan strategi mitigasi yang tepat, seperti membentuk dana darurat atau mendiversifikasi produk.

Financial literacy juga menjadi kunci dalam mendorong inklusi keuangan. Ketika pelaku UMKM memahami produk dan layanan keuangan, mereka lebih percaya diri untuk menggunakan fasilitas perbankan, layanan digital *fintech*, serta memanfaatkan skema pembiayaan pemerintah (Wardhana & Halim, 2023). Tanpa pemahaman tersebut, pelaku usaha kerap kali enggan berurusan dengan lembaga keuangan formal karena takut, tidak tahu, atau merasa tidak cocok dengan sistem yang ada.

Tantangan utama dalam pengembangan *literasi keuangan* UMKM adalah rendahnya akses terhadap pelatihan dan informasi. Banyak pelaku usaha tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam bidang ekonomi atau akuntansi. Selain itu, kurikulum pelatihan yang ada cenderung generik dan tidak kontekstual dengan kebutuhan sektor informal atau pelaku usaha mikro (Setyowati & Darmawan, 2021). Oleh karena itu, pendekatan edukasi keuangan harus bersifat praktis, berbasis kasus nyata, dan disampaikan dalam format yang mudah dipahami.

Peningkatan *literasi keuangan* terbukti mampu mengurangi kegagalan bisnis UMKM di masa awal berdiri. Survei yang dilakukan oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) pada 2022 menunjukkan bahwa 60% UMKM yang gagal dalam dua tahun pertama memiliki tingkat pemahaman keuangan yang sangat rendah. Mereka cenderung

mencampurkan keuangan pribadi dan usaha, tidak membuat catatan transaksi, serta bergantung pada utang konsumtif (Handayani & Yusuf, 2022). Hal ini mempertegas urgensi intervensi edukasi keuangan sejak tahap awal bisnis.

Program edukasi keuangan yang berhasil umumnya melibatkan tiga komponen: pemahaman konsep dasar keuangan, simulasi pengambilan keputusan, dan pendampingan bisnis. Pendekatan ini telah diterapkan dalam program *financial literacy training* di Jawa Barat, yang menunjukkan peningkatan kemampuan perencanaan keuangan sebesar 45% setelah pelatihan intensif tiga bulan (Nugroho & Kartika, 2023). Intervensi semacam ini tidak hanya meningkatkan kapasitas kognitif, tetapi juga membangun kepercayaan diri pelaku usaha dalam menghadapi tantangan keuangan.

Penguatan *literasi keuangan* tidak dapat dipisahkan dari dukungan sistemik, baik dari lembaga pendidikan, pemerintah, maupun sektor keuangan. Kolaborasi antarpihak dibutuhkan untuk menciptakan materi pelatihan yang relevan, berkelanjutan, dan mudah diakses oleh seluruh pelaku UMKM. Pada akhirnya, kemampuan pelaku usaha dalam memahami dan mengelola keuangan akan menentukan bukan hanya kelangsungan bisnis mereka, tetapi juga kontribusi nyata terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

B. Sikap Finansial dan Dampaknya terhadap Bisnis

Sikap finansial (financial attitude) mengacu pada nilai-nilai, keyakinan, dan persepsi individu terhadap uang, pengeluaran, tabungan, dan investasi. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*), sikap finansial pelaku usaha memainkan peran penting dalam menentukan arah pengambilan keputusan keuangan.

Sikap yang positif terhadap perencanaan dan pengendalian keuangan cenderung menghasilkan perilaku yang disiplin dan terstruktur dalam mengelola sumber daya usaha (Purnamasari & Hidayat, 2022). Sebaliknya, sikap negatif atau permisif terhadap pengeluaran dapat menyebabkan ketidakstabilan arus kas dan risiko kebangkrutan.

Penelitian terbaru menunjukkan bahwa pelaku UMKM dengan sikap finansial yang sehat memiliki kebiasaan untuk mencatat pengeluaran, menyusun anggaran, dan menetapkan tujuan keuangan jangka panjang (Fauziah & Nasution, 2023). Mereka lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan yang melibatkan risiko finansial, seperti pengajuan pinjaman atau pembelian aset tetap. Hal ini menunjukkan bahwa sikap terhadap uang bukan hanya memengaruhi perilaku sehari-hari, tetapi juga menentukan strategi bisnis dalam jangka panjang.

Sikap finansial juga memiliki hubungan erat dengan *financial socialization*, yaitu proses di mana individu membentuk pandangan terhadap uang berdasarkan pengalaman keluarga, lingkungan sosial, dan pendidikan. Banyak pelaku UMKM yang berasal dari keluarga dengan pemahaman keuangan yang minim cenderung mereplikasi pola konsumtif atau keputusan ekonomi yang tidak efisien (Herman & Lestari, 2021). Tanpa kesadaran dan intervensi edukatif, sikap ini akan menjadi hambatan dalam pengembangan bisnis.

Salah satu indikator dari sikap finansial yang positif adalah preferensi untuk menabung dan berinvestasi dibanding konsumsi. Pelaku UMKM dengan orientasi jangka panjang akan lebih cenderung menyisihkan keuntungan untuk reinvestasi atau dana darurat usaha. Studi oleh Aditya dan Kurniawan (2022) menemukan bahwa UMKM dengan *saving-oriented attitude* mengalami pertumbuhan laba 20%

lebih tinggi dibanding yang berfokus pada konsumsi langsung. Sikap semacam ini penting untuk membangun ketahanan usaha dalam menghadapi krisis atau perubahan pasar.

Sikap finansial juga terbukti memengaruhi akses terhadap layanan keuangan formal. Pelaku usaha dengan *financial openness* yang tinggi lebih bersedia memanfaatkan produk-produk keuangan seperti tabungan usaha, asuransi mikro, dan pembiayaan berbasis *fintech* (Wibowo & Dewi, 2023). Sebaliknya, sikap skeptis atau rasa takut terhadap institusi keuangan menghambat mereka dalam memanfaatkan instrumen pembiayaan yang tersedia. Ini menjadi tantangan tersendiri dalam meningkatkan inklusi keuangan UMKM di wilayah pedesaan dan perkotaan terpencil.

Perubahan sikap finansial tidak bisa dicapai secara instan, melainkan melalui proses edukasi berkelanjutan dan pengalaman empiris. Program pelatihan yang efektif harus mencakup komponen psikologis yang membentuk kesadaran akan pentingnya perencanaan, kontrol diri, serta evaluasi hasil keuangan. Intervensi ini harus dikaitkan dengan konteks usaha peserta, sehingga sikap baru yang terbentuk benar-benar relevan dan aplikatif (Suryana & Ramdani, 2022).

Kesimpulannya, *financial attitude* merupakan determinan penting dalam efektivitas manajemen keuangan UMKM. Sikap ini memengaruhi perilaku dalam mengelola uang, mengambil risiko, dan berinteraksi dengan sistem keuangan formal. Oleh karena itu, upaya peningkatan kualitas bisnis tidak cukup hanya pada aspek teknis, tetapi harus melibatkan transformasi sikap yang mendasar dan berkelanjutan.

C. Self-Efficacy dan Keputusan Keuangan

Self-efficacy atau efikasi diri merupakan keyakinan individu terhadap kemampuannya dalam mengatur dan melaksanakan tindakan yang diperlukan untuk mencapai hasil tertentu. Dalam konteks keuangan UMKM, *financial self-efficacy* berperan penting dalam menentukan seberapa percaya diri pelaku usaha dalam membuat keputusan finansial, mengelola risiko, dan bertanggung jawab atas kondisi keuangan usaha. Pelaku UMKM dengan tingkat efikasi diri yang tinggi cenderung lebih proaktif dalam belajar keuangan, mencari informasi, dan mencoba solusi keuangan inovatif (Setiawan & Raharjo, 2023).

Keputusan keuangan dalam UMKM sering kali dihadapkan pada keterbatasan informasi, tekanan likuiditas, dan risiko pasar. Individu yang memiliki *financial self-efficacy* tinggi akan lebih percaya diri dalam mengatasi tantangan tersebut. Mereka tidak hanya mampu menyusun anggaran, tetapi juga mengevaluasi arus kas, mempertimbangkan proyeksi keuntungan, dan mengambil keputusan investasi dengan perhitungan yang rasional (Syafriani & Widodo, 2022). Keyakinan tersebut berkontribusi dalam mengurangi keputusan impulsif dan menghindari kesalahan manajemen keuangan.

Efikasi diri juga memiliki korelasi kuat dengan *resilience* atau daya lenting dalam menghadapi krisis. UMKM yang dipimpin oleh individu dengan tingkat efikasi tinggi cenderung bertahan lebih lama ketika mengalami penurunan pendapatan atau keterbatasan modal. Mereka akan mencari solusi alternatif, seperti negosiasi ulang dengan pemasok atau pengalihan model bisnis, daripada menyerah pada keadaan (Anjani & Firmansyah, 2023). Hal ini menegaskan bahwa

self-efficacy bukan hanya faktor kognitif, tetapi juga bersifat motivasional dan strategis.

Beberapa penelitian menegaskan bahwa pelatihan berbasis pengalaman langsung (*experiential learning*) sangat efektif dalam meningkatkan *financial self-efficacy*. Melalui simulasi perencanaan keuangan, pengelolaan modal, atau pelatihan membuat laporan keuangan, pelaku UMKM dapat membangun kepercayaan terhadap kompetensi diri secara bertahap. Studi oleh Widjaja dan Farida (2021) menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan simulatif selama enam minggu mengalami peningkatan efikasi diri sebesar 38% dalam mengambil keputusan finansial.

Faktor sosial dan lingkungan juga berperan dalam membentuk *self-efficacy*. Dukungan dari komunitas bisnis, mentor, serta akses terhadap informasi yang akurat dapat memperkuat kepercayaan diri dalam membuat keputusan keuangan. Sebaliknya, pengalaman kegagalan usaha tanpa dukungan sosial yang memadai sering kali menurunkan efikasi diri dan menyebabkan pelaku UMKM menghindari pengambilan risiko di masa depan (Kusumawardani & Indarti, 2022). Oleh sebab itu, ekosistem kewirausahaan yang suportif sangat diperlukan untuk mempertahankan efikasi diri pelaku usaha.

Keterkaitan antara *financial self-efficacy* dan keputusan keuangan juga tercermin dari pola perilaku pengelolaan utang. UMKM dengan efikasi tinggi akan lebih berhati-hati dalam mengakses kredit, memiliki rencana pembayaran yang realistis, serta memanfaatkan pinjaman secara produktif. Mereka cenderung tidak terjebak dalam utang konsumtif atau pinjaman berulang tanpa evaluasi. Hal ini membedakan mereka dari pelaku usaha yang mengandalkan intuisi tanpa perhitungan matang (Yuliani & Pramono, 2023).

Meningkatkan *self-efficacy* pelaku UMKM harus menjadi bagian integral dari program literasi dan edukasi keuangan. Fokus tidak hanya pada transfer pengetahuan, tetapi juga pembangunan kepercayaan diri melalui keberhasilan kecil yang terukur. Pendekatan ini akan menghasilkan pelaku usaha yang tidak hanya paham teori, tetapi juga mampu mengambil keputusan yang tepat dan bertanggung jawab dalam kondisi keuangan yang dinamis.

D. Survei Literasi Keuangan Pelaku UMKM

Survei *literasi keuangan* merupakan instrumen penting dalam mengukur tingkat pemahaman, sikap, dan perilaku finansial pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*). Melalui survei, dapat diidentifikasi sejauh mana pelaku usaha mengenali konsep dasar keuangan seperti manajemen arus kas, pencatatan transaksi, akses terhadap produk keuangan, hingga pemahaman terhadap risiko dan investasi. Hasil survei ini menjadi dasar dalam merancang intervensi kebijakan maupun program pelatihan yang tepat sasaran (Alamsyah & Budiarto, 2023).

Berbagai survei nasional dan regional menunjukkan bahwa tingkat *literasi keuangan* pelaku UMKM di Indonesia masih tergolong rendah. Menurut hasil survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2022, hanya sekitar 30,1% pelaku UMKM yang memiliki pemahaman memadai tentang konsep dasar keuangan usaha. Bahkan, sebagian besar masih mencampur keuangan pribadi dan bisnis, tidak menyusun laporan keuangan, dan tidak memiliki rencana keuangan jangka panjang (Ramadhani & Maulidah, 2023). Ini menunjukkan adanya kesenjangan signifikan antara praktik bisnis dan pemahaman keuangan dasar.

Survei lokal di beberapa provinsi juga memberikan gambaran yang beragam. Studi di Jawa Tengah oleh Kurniawan dan Lestari (2022) menemukan bahwa 48% pelaku UMKM tidak memiliki pengetahuan tentang *budgeting*, sementara 61% tidak memahami perbedaan antara *laba bersih* dan *arus kas*. Survei tersebut juga mengungkapkan bahwa pelaku usaha yang pernah mengikuti pelatihan keuangan memiliki skor literasi 35% lebih tinggi dibanding yang tidak. Hal ini memperkuat pentingnya intervensi edukatif yang terarah dan berkelanjutan.

Metode survei yang digunakan dalam pengukuran *financial literacy* umumnya mencakup tiga dimensi: pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*), dan perilaku (*behavior*). Pertanyaan yang diajukan dapat berbentuk kuis pemahaman istilah keuangan, pengambilan keputusan dalam situasi bisnis tertentu, serta self-assessment terhadap kebiasaan keuangan. Validitas survei sangat ditentukan oleh relevansi konteks usaha dan latar belakang responden. Oleh karena itu, adaptasi terhadap sektor informal menjadi aspek krusial dalam desain instrumen (Nasution & Fauzi, 2023).

Hasil survei juga berfungsi sebagai indikator pengambilan kebijakan publik. Pemerintah daerah, misalnya, dapat menggunakan data literasi keuangan untuk memetakan wilayah dengan kebutuhan pelatihan paling mendesak. Lembaga keuangan dapat menggunakannya untuk mengembangkan produk dan layanan yang sesuai dengan tingkat pemahaman target market. Selain itu, hasil survei berguna untuk mengevaluasi efektivitas program edukasi keuangan yang telah dilaksanakan (Syamsuddin & Fatimah, 2022).

Tantangan utama dalam pelaksanaan survei literasi keuangan adalah rendahnya partisipasi dan keterbukaan responden. Banyak

Manajemen Keuangan UMKM : Meningkatkan Efisiensi & Transparansi

pelaku UMKM merasa tidak percaya diri atau enggan mengungkapkan kesalahan dalam pengelolaan keuangan. Untuk mengatasi hal ini, dibutuhkan pendekatan yang ramah dan tidak menghakimi, serta penyampaian survei dalam bahasa dan konteks lokal yang mudah dipahami. Survei digital juga mulai banyak digunakan, namun masih menghadapi kendala dalam literasi digital di kalangan pelaku usaha kecil (Wulandari & Arifin, 2023).

Kesimpulannya, survei *literasi keuangan* pelaku UMKM memberikan gambaran objektif tentang tantangan dan kebutuhan nyata di lapangan. Data tersebut berperan sebagai landasan penting dalam perumusan strategi pelatihan, kebijakan inklusi keuangan, serta pengembangan produk keuangan yang adaptif. Peningkatan kualitas dan cakupan survei akan mendukung pembangunan sektor UMKM yang lebih berdaya dan mandiri secara finansial.

BAB VII

DIGITALISASI MANAJEMEN KEUANGAN

Perkembangan teknologi digital telah mengubah lanskap pengelolaan keuangan, termasuk bagi pelaku *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Digitalisasi manajemen keuangan tidak hanya mempermudah pencatatan dan pelaporan, tetapi juga meningkatkan efisiensi operasional dan akses pembiayaan. Bab ini menguraikan pemanfaatan *financial technology (fintech)*, sistem akuntansi berbasis *cloud*, hingga pentingnya keterampilan digital untuk menghadapi tantangan keamanan data. Transformasi ini membuka peluang besar bagi UMKM untuk tumbuh lebih adaptif dan berdaya saing di tengah era ekonomi digital.

A. Teknologi Keuangan (Fintech) untuk UMKM

Financial technology (fintech) menjadi salah satu pendorong utama transformasi keuangan dalam sektor *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Keberadaan fintech menghadirkan solusi keuangan yang lebih cepat, inklusif, dan terjangkau dibandingkan lembaga keuangan konvensional. Layanan seperti *peer-to-peer lending*, *mobile banking*, *e-wallet*, dan *digital accounting* memungkinkan pelaku UMKM melakukan transaksi, pencatatan, dan akses pembiayaan secara lebih efisien. Pemanfaatan teknologi ini bukan sekadar tren, tetapi telah menjadi bagian strategis dari penguatan struktur keuangan UMKM.

Peran utama fintech dalam ekosistem UMKM adalah menjembatani kebutuhan pembiayaan yang selama ini sulit dijangkau melalui perbankan formal. Banyak UMKM yang tergolong

unbankable akibat keterbatasan agunan, rekam jejak kredit, atau dokumentasi keuangan yang lemah. Platform *peer-to-peer (P2P) lending* seperti Investree atau Akseleran, misalnya, menyediakan akses modal kerja berbasis evaluasi alternatif, seperti riwayat transaksi dan performa digital UMKM (Santoso & Widodo, 2023). Proses digital ini mempercepat waktu pengajuan dan pencairan, dengan tingkat persetujuan yang lebih tinggi dibandingkan perbankan tradisional.

Selain pembiayaan, fintech juga mendukung transaksi harian UMKM melalui layanan *payment gateway* dan *digital wallet*. Aplikasi seperti OVO, DANA, dan GoPay memungkinkan pelaku usaha menerima pembayaran non-tunai, yang tidak hanya memperluas pasar tetapi juga meningkatkan transparansi dan akurasi pencatatan pendapatan. Implementasi sistem pembayaran digital ini berkontribusi pada peningkatan literasi keuangan dan kedisiplinan dalam manajemen kas (Putri & Siregar, 2022). Lebih jauh, jejak digital ini dapat digunakan sebagai dasar profil kredit yang memperkuat kelayakan UMKM di mata penyedia dana.

Kemajuan dalam *digital accounting* dan aplikasi manajemen keuangan berbasis *cloud* juga memperluas cakupan layanan fintech bagi UMKM. Aplikasi seperti BukuKas, Jurnal, dan QuickBooks membantu UMKM dalam mencatat pengeluaran, menghitung laba rugi, serta menyusun laporan keuangan otomatis. Hal ini menjadi terobosan penting mengingat banyak pelaku UMKM sebelumnya masih melakukan pencatatan manual atau tidak mencatat sama sekali. Dengan otomasi akuntansi digital, UMKM dapat lebih siap menghadapi audit, permohonan kredit, atau kebutuhan pelaporan pajak (Yuliani & Haryanto, 2023).

Meskipun manfaat fintech signifikan, adopsinya tidak lepas dari tantangan. Tingkat adopsi teknologi di kalangan pelaku UMKM masih beragam, terutama pada segmen usaha mikro yang beroperasi secara informal. Hambatan utama mencakup keterbatasan literasi digital, kekhawatiran terhadap keamanan data, dan ketergantungan pada metode transaksi konvensional. Pemerintah dan sektor swasta perlu memperkuat edukasi, pelatihan, serta memberikan insentif untuk mempercepat inklusi digital (Firmansyah & Dewi, 2022). Selain itu, regulasi perlindungan konsumen dan data pribadi menjadi syarat mutlak untuk menciptakan kepercayaan terhadap penggunaan fintech.

Fenomena *open finance* dan integrasi API (*application programming interface*) juga menawarkan potensi kolaborasi antara pelaku fintech dan institusi keuangan formal. Dengan API, data transaksi dari berbagai aplikasi dapat diintegrasikan untuk menciptakan layanan keuangan yang lebih personal, responsif, dan berbasis data aktual. Bagi UMKM, hal ini berarti rekomendasi produk keuangan yang sesuai profil, serta penilaian risiko yang lebih akurat tanpa harus melalui birokrasi panjang (Nugroho & Astuti, 2023). Inovasi ini juga memungkinkan *real-time monitoring* atas performa keuangan usaha.

Secara keseluruhan, fintech telah mengubah cara UMKM mengakses, mengelola, dan memanfaatkan layanan keuangan. Dari pembiayaan alternatif hingga sistem akuntansi otomatis, teknologi ini menawarkan jalan keluar atas banyak hambatan klasik yang dihadapi UMKM. Namun, keberhasilannya tergantung pada kesiapan digital pelaku usaha dan dukungan ekosistem yang kondusif. Oleh karena itu, sinergi antara regulator, penyedia teknologi, dan lembaga pembina

UMKM menjadi faktor kunci dalam mendorong transformasi digital keuangan yang inklusif dan berkelanjutan.

B. Sistem Akuntansi Digital dan Cloud

Transformasi digital dalam pengelolaan keuangan UMKM semakin terlihat melalui adopsi sistem akuntansi berbasis digital dan *cloud computing*. Sistem ini memungkinkan pencatatan transaksi, pembuatan laporan keuangan, dan pengawasan keuangan usaha dilakukan secara otomatis, fleksibel, dan real-time. Dengan berbasis *cloud*, pelaku UMKM tidak memerlukan perangkat keras yang kompleks atau sumber daya manusia dengan keahlian teknis tinggi untuk mengakses sistem akuntansi yang canggih. Keunggulan inilah yang menjadikan sistem akuntansi digital dan *cloud-based* sebagai solusi penting bagi UMKM di tengah tuntutan efisiensi dan transparansi pengelolaan keuangan.

Sistem akuntansi berbasis *cloud* menyediakan berbagai fitur seperti pelacakan penjualan dan pengeluaran, pengelolaan inventori, penggajian, dan integrasi dengan bank. Layanan seperti Jurnal.id, Mekari, Xero, dan QuickBooks telah banyak digunakan oleh UMKM di Indonesia untuk mempercepat transformasi digital. Sistem ini menawarkan antarmuka yang ramah pengguna dan kompatibilitas lintas perangkat, yang memungkinkan pemilik usaha untuk mengakses laporan keuangan di mana saja dan kapan saja (Lestari & Wicaksono, 2021). Efektivitas penggunaan sistem ini terbukti meningkatkan akurasi dan kecepatan dalam pelaporan keuangan UMKM.

Selain kepraktisan operasional, sistem akuntansi digital juga memperkuat posisi UMKM dalam memperoleh akses pembiayaan. Laporan keuangan yang rapi dan terdokumentasi menjadi salah satu

syarat utama dalam pengajuan kredit atau kerjasama dengan mitra bisnis formal. Dalam studi oleh Permana dan Rahadi (2022), UMKM yang menggunakan sistem akuntansi berbasis digital memiliki peluang 60% lebih tinggi untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan dibandingkan UMKM dengan pencatatan manual. Hal ini menunjukkan bahwa digitalisasi tidak hanya berdampak pada efisiensi internal tetapi juga membuka peluang eksternal yang lebih luas.

Adopsi sistem berbasis *cloud* juga mendukung kolaborasi dan integrasi antarunit dalam satu entitas usaha, bahkan jika usaha tersebut memiliki beberapa cabang. Semua transaksi dari berbagai lokasi dapat dikonsolidasi secara otomatis, memudahkan pengawasan dan pengambilan keputusan strategis berbasis data. Selain itu, sistem ini mendukung otomatisasi rekonsiliasi transaksi bank dan pengelolaan *cash flow*, sehingga pelaku UMKM dapat memantau kinerja keuangan secara real-time tanpa harus menunggu akhir bulan (Hidayat & Maulana, 2022).

Tantangan utama dalam implementasi sistem ini adalah hambatan biaya, literasi digital, dan resistensi terhadap perubahan. Beberapa UMKM masih menganggap penggunaan software akuntansi sebagai beban tambahan, terutama di fase awal usaha. Namun, banyak penyedia sistem akuntansi digital telah menawarkan paket *freemium* atau harga yang disesuaikan dengan kapasitas usaha mikro. Upaya edukasi secara masif dan pendampingan teknis menjadi kunci untuk meningkatkan adopsi teknologi ini di kalangan pelaku usaha kecil dan mikro (Syahrul & Rachmawati, 2023).

Dari perspektif keamanan, sistem akuntansi *cloud* telah mengalami perkembangan signifikan. Teknologi enkripsi data, autentikasi berlapis, dan sistem pemulihan bencana (*disaster recovery*)

telah menjadi standar dalam aplikasi-aplikasi modern. Hal ini menjawab kekhawatiran pelaku UMKM terhadap risiko kebocoran atau kehilangan data. Layanan berbasis *cloud* juga melakukan pembaruan sistem dan keamanan secara berkala, yang sulit dicapai oleh sistem manual atau lokal (Kurniawan & Fauzia, 2023). Oleh karena itu, kepercayaan terhadap sistem ini semakin meningkat di kalangan pelaku UMKM yang sebelumnya ragu terhadap teknologi keuangan digital.

Penerapan sistem akuntansi digital dan berbasis *cloud* bukan hanya persoalan teknis, tetapi juga bagian dari strategi peningkatan kapabilitas manajerial UMKM. Dengan mengadopsi teknologi ini, UMKM tidak hanya mengefisienkan proses internal, tetapi juga meningkatkan daya saing dan transparansi. Dalam konteks ekonomi digital, penguasaan terhadap sistem ini merupakan indikator kematangan finansial dan kesiapan UMKM untuk memasuki ekosistem bisnis yang lebih luas dan kompleks.

C. Tantangan dan Keamanan Data Keuangan

Perkembangan sistem digital dalam manajemen keuangan UMKM membawa dampak signifikan terhadap efisiensi operasional, namun pada saat yang sama memunculkan tantangan serius terkait dengan *cybersecurity*. Data keuangan merupakan aset penting dan sensitif bagi setiap organisasi, termasuk UMKM. Ketika proses pencatatan, transaksi, dan pelaporan dilakukan secara daring dan berbasis *cloud*, ancaman kebocoran data, peretasan, dan manipulasi informasi menjadi risiko nyata. Oleh karena itu, isu keamanan data keuangan menjadi krusial dalam proses digitalisasi UMKM.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah lemahnya infrastruktur dan sistem pengamanan digital. Banyak UMKM masih menggunakan perangkat lunak tanpa perlindungan keamanan yang memadai atau tidak melakukan pembaruan sistem secara berkala. Akibatnya, celah kerentanan terbuka bagi peretas untuk mengeksploitasi data. Studi oleh Wardani dan Putra (2021) menunjukkan bahwa 65% UMKM yang menggunakan aplikasi keuangan digital tidak memiliki protokol keamanan yang standar, seperti penggunaan *multi-factor authentication*, enkripsi data, atau audit keamanan secara berkala.

Di sisi lain, kurangnya literasi keamanan digital turut memperburuk kerentanan ini. Banyak pelaku UMKM tidak memahami praktik dasar keamanan siber, seperti pentingnya kata sandi yang kuat, kewaspadaan terhadap *phishing*, atau mengenali aktivitas mencurigakan pada akun mereka. Hal ini menyebabkan tingginya tingkat *human error* sebagai sumber utama kebocoran data. Sejumlah penelitian menekankan bahwa edukasi berkelanjutan dan pelatihan rutin mengenai keamanan data merupakan keharusan dalam proses transformasi digital UMKM (Arifin & Nugroho, 2022).

Tantangan lainnya adalah keterbatasan sumber daya dalam membangun sistem perlindungan siber yang kuat. UMKM, khususnya yang berskala mikro, tidak memiliki dana untuk menyewa tim IT profesional atau membeli sistem keamanan premium. Kondisi ini diperparah oleh fakta bahwa tidak semua penyedia aplikasi keuangan digital menyertakan fitur keamanan sebagai prioritas utama. Oleh karena itu, pemilihan vendor aplikasi menjadi keputusan strategis, yang seharusnya tidak hanya didasarkan pada harga atau fitur, tetapi juga pada kualitas keamanan yang ditawarkan (Rahmawati & Darmawan, 2022).

Kerentanan juga terjadi dalam proses integrasi berbagai sistem digital. Ketika UMKM menggunakan banyak platform berbeda—dari *e-wallet*, aplikasi kasir digital, hingga software akuntansi—maka diperlukan interoperabilitas data yang aman. Proses pertukaran data antar aplikasi ini harus menggunakan protokol enkripsi standar, seperti *Secure Socket Layer (SSL)* dan *Transport Layer Security (TLS)*. Namun, dalam praktiknya, banyak UMKM tidak menyadari pentingnya aspek ini dan cenderung mengabaikan konfigurasi sistem secara aman (Lazuardi & Simamora, 2023).

Meski demikian, upaya mitigasi risiko tetap dapat dilakukan dengan pendekatan sederhana namun efektif. Beberapa strategi antara lain adalah rutin mencadangkan data ke penyimpanan eksternal, menggunakan perangkat lunak yang legal dan terpercaya, serta mengatur pembatasan akses bagi karyawan terhadap informasi sensitif. Pelibatan komunitas digital dan kerja sama dengan institusi pelatihan keamanan siber juga menjadi langkah yang potensial untuk memperkuat ketahanan digital UMKM (Suryani & Hanafiah, 2023). Pemerintah dan asosiasi bisnis juga berperan besar dalam membangun ekosistem edukasi keamanan data.

Keamanan data keuangan dalam digitalisasi UMKM bukan sekadar persoalan teknis, melainkan elemen fundamental dalam membangun kepercayaan pelanggan, mitra bisnis, dan lembaga keuangan. UMKM yang memiliki sistem keamanan informasi yang andal cenderung lebih dipercaya dan dipilih dalam rantai pasok digital. Dalam konteks ekonomi digital yang semakin kompetitif, ketahanan siber bukan lagi pilihan, tetapi keharusan strategis untuk menjaga keberlangsungan bisnis dan reputasi usaha secara menyeluruh.

D. Digital Skill untuk Transformasi Keuangan

Kemampuan digital menjadi fondasi penting dalam mendukung transformasi keuangan UMKM di era ekonomi digital. Penguasaan *digital skill* bukan hanya terkait dengan penggunaan perangkat lunak keuangan, tetapi mencakup pemahaman terhadap sistem informasi, keamanan data, pemanfaatan *cloud computing*, serta kemampuan membaca dan menganalisis data keuangan digital secara real-time. Tanpa keterampilan ini, proses digitalisasi hanya akan menjadi adaptasi teknis semu yang tidak berdampak pada pengambilan keputusan strategis pelaku UMKM.

Transformasi keuangan digital memerlukan keterampilan dasar seperti mengoperasikan perangkat lunak akuntansi, melakukan integrasi aplikasi pembayaran, hingga penggunaan *dashboard* analitik. Pelaku UMKM yang memiliki *digital skill* tinggi mampu mengakses informasi keuangan dengan cepat, mengidentifikasi pola arus kas, dan menyusun strategi berdasarkan data akurat. Penelitian oleh Nabila dan Rasyid (2021) menegaskan bahwa UMKM dengan indeks literasi digital keuangan tinggi menunjukkan pertumbuhan omzet yang lebih stabil dan tingkat pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat sasaran.

Selain aspek teknis, keterampilan adaptif terhadap perubahan teknologi juga menjadi bagian penting dari *digital skill*. Perkembangan platform dan aplikasi keuangan sangat cepat dan menuntut pelaku UMKM untuk terus belajar dan beradaptasi. Tanpa sikap pembelajar yang proaktif, pelaku usaha akan tertinggal dalam pemanfaatan peluang digital, seperti fitur *automated budgeting*, integrasi *point of sale (POS)* dengan pelaporan, atau penggunaan *e-*

wallet untuk mempermudah transaksi pelanggan (Marbun & Siregar, 2022).

Faktor demografis turut memengaruhi tingkat penguasaan *digital skill* di kalangan UMKM. Usaha yang dikelola generasi muda cenderung lebih cepat mengadopsi teknologi keuangan dibandingkan dengan usaha milik generasi yang lebih senior. Namun, studi oleh Setiawan dan Hartati (2023) menunjukkan bahwa pelatihan berkelanjutan mampu menjembatani kesenjangan ini, terutama bila diselenggarakan dalam bentuk *hands-on training* yang relevan dengan kebutuhan usaha. Pelibatan komunitas UMKM dalam ekosistem digital lokal juga terbukti meningkatkan transfer pengetahuan antar pelaku usaha.

Peran pemerintah dan lembaga non-profit menjadi signifikan dalam menyediakan pelatihan *digital skill* yang terstruktur dan mudah diakses. Program seperti *Digital Talent Scholarship*, pelatihan UMKM Go Digital, atau kemitraan dengan penyedia teknologi lokal merupakan contoh intervensi yang dapat mempercepat transformasi digital UMKM. Pelatihan yang tidak hanya bersifat satu arah, tetapi juga berbasis masalah (*problem-based learning*) terbukti lebih efektif dalam meningkatkan keterampilan keuangan digital pelaku UMKM (Rohmah & Fitriani, 2023).

Evaluasi terhadap penguasaan *digital skill* perlu dilakukan secara berkala. Indikator seperti kemampuan membuat laporan keuangan secara otomatis, pemanfaatan sistem pembayaran digital, hingga kemampuan melakukan *data reconciliation* antar platform keuangan dapat digunakan sebagai alat ukur. Dalam beberapa studi, indeks digitalisasi UMKM digunakan untuk mengidentifikasi area yang perlu penguatan, termasuk pada pengambilan keputusan, keamanan digital,

dan optimalisasi pembiayaan berbasis teknologi (Yuliani & Oktaviani, 2023).

Transformasi digital dalam pengelolaan keuangan tidak akan efektif tanpa sumber daya manusia yang kompeten secara digital. *Digital skill* bukan hanya alat bantu, tetapi kekuatan utama yang memungkinkan UMKM memanfaatkan teknologi secara optimal, meningkatkan efisiensi, memperluas pasar, dan membangun daya saing berkelanjutan. Oleh karena itu, pengembangan keterampilan digital harus menjadi agenda prioritas dalam strategi pertumbuhan UMKM jangka panjang.

BAB VIII

STRATEGI KETAHANAN DAN PENGEMBANGAN KEUANGAN

Bab ini membahas strategi-strategi kunci dalam membangun ketahanan dan keberlanjutan keuangan UMKM dalam menghadapi dinamika ekonomi dan krisis. Pembahasan mencakup analisis SWOT sebagai dasar perencanaan keuangan, strategi diversifikasi usaha dan mitigasi risiko, penyusunan rencana keuangan jangka panjang, serta studi global dari praktik UMKM sukses. Bab ini dirancang untuk memperkuat kapasitas manajerial pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara strategis, adaptif, dan berorientasi masa depan, dengan pendekatan berbasis data serta referensi ilmiah dari jurnal bereputasi internasional.

A. Analisis SWOT Keuangan UMKM

Analisis *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities*, dan *Threats* (*SWOT*) merupakan alat strategis yang dapat digunakan UMKM untuk mengevaluasi kondisi internal dan eksternal keuangan usaha secara menyeluruh. Dalam konteks pengelolaan keuangan, pendekatan *SWOT* memungkinkan pelaku UMKM untuk mengidentifikasi kekuatan seperti arus kas stabil, kelemahan seperti minimnya sistem pencatatan, peluang seperti akses ke pembiayaan digital, dan ancaman seperti volatilitas pasar atau risiko kebijakan. Alat ini sangat berguna untuk merancang strategi keuangan yang realistis dan terukur.

Kekuatan keuangan (*financial strengths*) dalam UMKM dapat berupa efisiensi operasional, minimnya biaya overhead, fleksibilitas dalam penentuan harga, dan hubungan yang erat dengan konsumen

lokal. Karakteristik ini memungkinkan UMKM untuk beradaptasi cepat terhadap perubahan pasar. Penelitian oleh Darwis dan Lestari (2022) menunjukkan bahwa UMKM dengan kekuatan dalam kontrol biaya cenderung memiliki rasio laba bersih yang lebih tinggi, meskipun skala usahanya terbatas.

Sementara itu, kelemahan (*financial weaknesses*) sering kali muncul akibat rendahnya kapasitas literasi keuangan, tidak tersedianya laporan keuangan yang akurat, dan ketergantungan pada modal pribadi. Kelemahan ini membuat UMKM sulit memperoleh akses kredit formal atau menyusun rencana keuangan jangka panjang. Studi oleh Pramudya et al. (2023) menemukan bahwa 63% UMKM di wilayah urban tidak memiliki sistem pelaporan kas yang terdokumentasi secara digital, yang berdampak pada rendahnya kelayakan kredit mereka.

Peluang (*financial opportunities*) dapat dimanfaatkan oleh UMKM melalui penetrasi platform *fintech*, akses program bantuan pemerintah, insentif pajak, serta kemitraan dengan perusahaan besar dalam rantai pasok. Digitalisasi sistem keuangan membuka peluang baru dalam bentuk *automated bookkeeping*, pembayaran digital, serta integrasi dengan *e-wallet*. Riset oleh Handayani dan Yusuf (2021) mencatat bahwa UMKM yang menggunakan *fintech lending* mengalami peningkatan omzet rata-rata 18% dalam satu tahun.

Namun demikian, ancaman (*financial threats*) juga mengintai. Inflasi, ketidakpastian kebijakan fiskal, perubahan nilai tukar, serta gangguan rantai pasok dapat mengganggu arus kas dan menyebabkan ketidakseimbangan likuiditas. Selain itu, risiko keamanan data pada sistem digital juga menjadi tantangan tersendiri. Studi oleh Kurniawan dan Sari (2022) menunjukkan bahwa 27% UMKM yang mengalami

serangan siber kehilangan akses terhadap data transaksi keuangan mereka.

Analisis *SWOT* yang efektif harus dilakukan secara periodik, dengan melibatkan pemilik usaha dan tenaga akuntansi (jika tersedia), serta berbasis pada data keuangan aktual. Penggunaan *template* visual seperti *SWOT matrix* dapat membantu UMKM untuk memetakan posisi keuangan mereka secara strategis. Lebih lanjut, integrasi hasil analisis ini dalam perencanaan keuangan tahunan terbukti meningkatkan resiliensi bisnis (Wijaya & Munir, 2022).

Pelaku UMKM yang mampu mengelola kekuatan internal dan mengoptimalkan peluang eksternal sembari mengantisipasi kelemahan dan ancaman akan memiliki ketahanan yang lebih baik terhadap gejolak ekonomi. Dengan pendekatan *SWOT* yang berbasis data dan disertai pembinaan manajemen, UMKM dapat menyusun strategi keuangan yang berdaya tahan, akuntabel, dan siap bertransformasi.

B. Strategi Diversifikasi dan Mitigasi Risiko

Diversifikasi dan mitigasi risiko merupakan dua pilar penting dalam manajemen keuangan yang efektif bagi *UMKM*. Diversifikasi mengacu pada penyebaran sumber pendapatan dan investasi agar usaha tidak bergantung pada satu sektor atau produk saja. Sebaliknya, mitigasi risiko mencakup strategi untuk meminimalkan dampak negatif dari ketidakpastian seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan regulasi, atau krisis ekonomi. Keduanya saling terkait dan menjadi bagian dari pendekatan proaktif dalam membangun ketahanan keuangan jangka panjang.

Dalam konteks *UMKM*, diversifikasi dapat dilakukan melalui pengembangan produk baru, ekspansi ke segmen pasar yang berbeda,

serta eksplorasi kanal distribusi digital. Diversifikasi juga dapat diterapkan pada sisi keuangan, seperti tidak hanya mengandalkan modal pribadi tetapi juga menjajaki *peer-to-peer lending*, koperasi, atau *equity crowdfunding*. Studi oleh Fauzi dan Meutia (2023) menunjukkan bahwa UMKM yang melakukan diversifikasi penjualan melalui platform daring mengalami kenaikan pendapatan sebesar 22% dalam satu tahun pandemi.

Risiko yang dihadapi UMKM dapat dikategorikan menjadi risiko operasional, risiko pasar, risiko keuangan, dan risiko hukum. Risiko operasional seperti keterlambatan produksi atau kesalahan pengiriman dapat diatasi dengan sistem *inventory management* yang lebih baik. Risiko pasar akibat perubahan preferensi konsumen dapat dimitigasi melalui survei rutin dan fleksibilitas penawaran. Menurut penelitian oleh Ramadhani dan Bukhori (2021), pelaku UMKM yang menerapkan pendekatan mitigasi risiko berbasis data mampu menjaga stabilitas margin keuntungan dalam jangka menengah.

Strategi mitigasi risiko finansial meliputi pengelolaan arus kas yang ketat, penetapan dana darurat usaha, serta penghindaran utang konsumtif. Penggunaan *insurance* juga dapat menjadi solusi jangka panjang terhadap risiko fisik seperti kebakaran atau bencana alam. UMKM yang memiliki dana cadangan setara tiga bulan operasional terbukti lebih mampu bertahan dalam kondisi krisis (Zulkarnaen & Herlina, 2022). Di sisi lain, teknologi analitik sederhana seperti *cash flow forecast* mulai diadopsi oleh UMKM digital untuk memantau dan menyesuaikan keputusan bisnis secara real time.

Diversifikasi juga berperan sebagai strategi untuk menciptakan sumber pendapatan tambahan tanpa harus memperluas aset secara besar-besaran. Contohnya adalah menjual lisensi produk digital,

menyediakan pelatihan berbasis pengalaman usaha, atau menjalin afiliasi dengan bisnis sejenis. Praktik ini tidak hanya menambah pendapatan, tetapi juga mengurangi tekanan jika sektor utama sedang tidak stabil. Studi oleh Anggraini dan Widodo (2023) menunjukkan bahwa diversifikasi jasa berbasis digital memberikan kontribusi hingga 35% terhadap stabilitas keuangan UMKM berbasis jasa.

Dalam hal implementasi, perencanaan diversifikasi dan mitigasi risiko harus dilakukan berdasarkan data dan pemetaan SWOT terlebih dahulu. Penyusunan rencana kontinjensi serta indikator risiko keuangan menjadi komponen penting dalam sistem pengendalian internal. Pelatihan manajemen risiko bagi pelaku UMKM juga terbukti meningkatkan kemampuan mereka dalam membuat keputusan berbasis risiko (Iskandar & Ratri, 2022). Peran pendamping usaha sangat krusial dalam membantu pelaku memahami opsi-opsi yang tersedia secara praktis.

Gabungan antara strategi diversifikasi dan mitigasi risiko akan membantu UMKM membangun fondasi keuangan yang tangguh, adaptif, dan mampu bertahan dalam kondisi pasar yang tidak menentu. Penerapan strategi ini tidak memerlukan teknologi canggih atau modal besar, melainkan konsistensi dalam pencatatan, evaluasi, serta keterbukaan terhadap pembelajaran baru.

C. Perencanaan Keuangan Jangka Panjang

Perencanaan keuangan jangka panjang merupakan fondasi penting bagi kelangsungan dan pertumbuhan *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Perencanaan ini berfungsi sebagai panduan strategis untuk menetapkan tujuan keuangan, memperkirakan kebutuhan modal, dan mengelola sumber daya secara berkelanjutan.

Tidak hanya mencakup proyeksi pendapatan dan pengeluaran, tetapi juga mempertimbangkan ekspansi usaha, penggantian aset tetap, dan pengelolaan utang secara terencana. Kegagalan dalam merancang rencana keuangan jangka panjang sering menjadi penyebab utama stagnasi dan keruntuhan usaha.

Dalam praktiknya, banyak UMKM masih terjebak pada pola pengelolaan keuangan jangka pendek. Fokus yang terlalu sempit pada arus kas harian tanpa perencanaan jangka panjang menyebabkan kurangnya kesiapan menghadapi perubahan pasar atau krisis ekonomi. Penelitian oleh Wibowo dan Nugraha (2022) menegaskan bahwa hanya 28% pelaku UMKM yang menyusun rencana keuangan lebih dari satu tahun ke depan. Padahal, rencana jangka panjang sangat penting untuk menjaga kesinambungan bisnis dan menghindari keputusan impulsif.

Unsur utama dalam perencanaan jangka panjang mencakup analisis pendapatan masa depan, proyeksi pengeluaran tetap dan variabel, penganggaran modal, serta pengelolaan investasi dan pembiayaan. Proses ini idealnya dilakukan secara tahunan, dengan mempertimbangkan tren industri, kondisi makroekonomi, dan regulasi yang relevan. Penggunaan alat bantu seperti *forecasting model*, *capital budgeting*, dan *scenario analysis* semakin dianjurkan untuk meningkatkan akurasi dan ketahanan strategi keuangan (Wijayanti & Rachman, 2021).

Perencanaan jangka panjang juga harus mempertimbangkan aspek *succession planning*, terutama bagi UMKM berbasis keluarga. Ketika kepemimpinan usaha berpindah generasi, ketiadaan strategi keuangan jangka panjang berpotensi menimbulkan konflik dan disorientasi bisnis. Studi oleh Prasetyo dan Alfiani (2023) menemukan bahwa

UMKM yang memiliki *succession plan* dan rencana keuangan terpadu cenderung lebih siap dalam menjaga stabilitas ketika terjadi transisi manajemen.

Kesiapan teknologi memainkan peran penting dalam mendukung perencanaan keuangan jangka panjang. Penerapan sistem akuntansi digital dan *cloud-based financial dashboard* membantu UMKM dalam menyimpan, mengakses, dan menganalisis data keuangan secara historis dan prediktif. Digitalisasi ini mempermudah perbandingan antara proyeksi dan realisasi, serta mempercepat pengambilan keputusan strategis. Laporan dari Rahardjo dan Indrawan (2022) menunjukkan bahwa UMKM yang menggunakan *financial software* memiliki tingkat ketepatan anggaran yang lebih tinggi.

Salah satu tantangan utama dalam implementasi perencanaan jangka panjang adalah keterbatasan sumber daya manusia dan waktu. Banyak pemilik UMKM yang menjalankan semua fungsi manajerial sendiri, sehingga tidak memiliki waktu dan pengetahuan yang cukup untuk menyusun dokumen keuangan strategis. Untuk itu, kolaborasi dengan konsultan keuangan, pelatihan literasi keuangan, dan penggunaan template perencanaan berbasis digital sangat dianjurkan. Upaya pembinaan dari lembaga pemerintah dan sektor swasta juga menjadi faktor pendukung keberhasilan (Sari & Handoko, 2023).

Dengan menyusun perencanaan keuangan jangka panjang yang realistis, terukur, dan berbasis data, UMKM akan memiliki arah yang jelas dalam mencapai visi bisnis mereka. Perencanaan ini berfungsi sebagai *roadmap* menuju pertumbuhan yang sehat, meningkatkan kredibilitas di mata investor dan lembaga keuangan, serta memberikan kepercayaan diri dalam pengambilan keputusan strategis di masa depan.

D. Studi Global: Praktik Keuangan UMKM Sukses

Studi global mengenai praktik keuangan *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)* memberikan wawasan penting tentang strategi-strategi yang berhasil diterapkan di berbagai negara. Praktik-praktik ini menunjukkan bahwa keberhasilan pengelolaan keuangan tidak hanya bergantung pada skala usaha, tetapi juga pada inovasi sistem keuangan, adaptasi terhadap teknologi, dan kedisiplinan dalam perencanaan. Setiap negara memiliki pendekatan berbeda tergantung pada infrastruktur keuangan, tingkat literasi, dan kebijakan pemerintah yang mendukung sektor UMKM.

Salah satu contoh yang menonjol berasal dari India, di mana UMKM memanfaatkan sistem keuangan digital berbasis *Unified Payments Interface (UPI)* untuk meningkatkan efisiensi transaksi dan pencatatan keuangan. Pemerintah India juga meluncurkan program *MSME Digital Financial Literacy* untuk mengedukasi pelaku usaha kecil dalam menggunakan aplikasi manajemen keuangan. Studi oleh Sharma dan Bhatt (2023) mencatat peningkatan signifikan dalam ketepatan pelaporan keuangan dan akses pembiayaan setelah pelatihan digitalisasi keuangan dilakukan secara massal.

Di Kenya, keberhasilan *UMKM* dalam pengelolaan keuangan banyak dipengaruhi oleh sistem pembayaran berbasis *mobile money* seperti *M-Pesa*. Teknologi ini memungkinkan pelaku usaha untuk mencatat transaksi secara real-time, melakukan penghematan biaya bank, serta memudahkan analisis arus kas. Penelitian oleh Mwangi dan Otieno (2021) menunjukkan bahwa *UMKM* yang mengintegrasikan *mobile money* dengan aplikasi *bookkeeping* memiliki stabilitas keuangan yang lebih tinggi, khususnya dalam mengatasi ketimpangan likuiditas musiman.

Sementara itu, di negara-negara Skandinavia seperti Denmark dan Swedia, praktik manajemen keuangan UMKM sangat tertib berkat peran *cloud-based accounting systems* dan regulasi fiskal yang mendorong transparansi. Pelaku UMKM di wilayah ini cenderung lebih terencana dalam mengelola anggaran, mengembangkan *financial contingency plan*, serta melakukan *stress testing* terhadap berbagai skenario ekonomi. Studi oleh Nielsen dan Eriksson (2022) menekankan pentingnya kolaborasi dengan konsultan keuangan berbasis komunitas untuk meningkatkan kepatuhan dan efisiensi keuangan.

Di Amerika Latin, khususnya di Chile dan Kolombia, praktik sukses UMKM berfokus pada kolaborasi koperasi keuangan dan pelatihan manajemen berbasis inklusi. Pemerintah setempat bersama institusi keuangan mikro menyediakan modul pelatihan pengelolaan keuangan dasar dan investasi mikro yang terstruktur. Riset oleh González dan Herrera (2022) mencatat bahwa UMKM yang mengikuti pelatihan ini mencatat peningkatan margin laba bersih sebesar 15% dalam waktu satu tahun.

Di Australia, program pembinaan *financial resilience* yang disediakan oleh lembaga swasta dan kampus lokal memungkinkan UMKM untuk menilai kapasitas keuangan mereka menggunakan model analitik sederhana. Pendekatan ini mendorong pelaku usaha untuk membuat perencanaan keuangan lima tahun ke depan, termasuk strategi menghadapi perubahan regulasi dan permintaan pasar. Studi oleh Roberts dan Mackenzie (2023) mencatat bahwa program ini meningkatkan kemungkinan keberlanjutan bisnis kecil hingga 1,6 kali lipat.

Pentingnya belajar dari praktik global adalah agar UMKM lokal tidak hanya menyesuaikan diri dengan kebutuhan pasar dalam negeri, tetapi juga mampu mengadopsi praktik terbaik (*best practices*) yang dapat ditransformasikan sesuai konteks lokal. Strategi seperti integrasi *financial technology*, pelatihan keuangan berbasis komunitas, serta penggunaan data analitik terbukti membawa dampak positif terhadap ketahanan dan pertumbuhan keuangan UMKM lintas negara.

Jika UMKM di Indonesia dapat menyesuaikan pendekatan-pendekatan ini dengan karakteristik lokal, seperti dominasi sektor informal dan rendahnya literasi keuangan digital, maka potensi peningkatan efisiensi dan profitabilitas akan semakin besar. Adaptasi terhadap praktik global juga membuka jalan bagi UMKM untuk bertransformasi menjadi pelaku ekonomi digital yang kompetitif di pasar regional.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiningsih, S., Rachmawati, Y., & Bintara, R. (2022). Adaptive business planning for MSMEs in digital transformation era. *Journal of Entrepreneurship and Business Innovation*, 9(1), 55–68.
- Aditya, R., & Kurniawan, D. (2022). Financial attitudes and their impact on microenterprise resilience. *Journal of Small Business Strategy*, 32(1), 49–65. <https://doi.org/10.53703/jsbs.2022.32.1.004>
- Adityawarman, M., Santosa, W., & Budiarto, R. (2022). Strategic investment planning for micro enterprises in the manufacturing sector. *Journal of Business and Strategic Management*, 7(1), 45–59.
- Afrianto, H., & Puspitasari, N. (2022). The role of digital financial tools in improving MSME financial behavior: Evidence from rural Indonesia. *Journal of Small Business Strategy*, 32(2), 142–158.
- Alamsyah, M., & Budiarto, D. S. (2023). Measuring financial literacy among Indonesian SMEs: A multidimensional approach. *Asian Economic and Financial Review*, 13(2), 129–142. <https://doi.org/10.18488/journal.aefr.2023.132.129.142>
- Amin, M., Rizqiyah, R., & Saputra, R. (2023). The role of cash flow management in sustaining micro and small enterprises in post-pandemic economy. *Asian Journal of Business and Accounting*, 16(1), 89–105.
- Andriani, T., & Saputra, M. (2023). Kesalahan pencatatan penyusutan aset tetap dan dampaknya pada laporan keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomi Mikro*, 7(2), 113–126.

- Anindita, S., & Prasetyo, A. R. (2021). Analisis sumber modal usaha dan dampaknya terhadap UMKM. *Indonesian Journal of Business and Economics*, 9(1), 55–68. <https://doi.org/10.20885/ijbe.vol9.art5>
- Anjani, M. A., & Firmansyah, R. (2023). The role of self-efficacy in MSME recovery strategies post-pandemic. *International Journal of Business and Management Research*, 14(4), 211–220. <https://doi.org/10.4018/IJBMR.2023.14.4.211>
- Ardian, A. N., Putra, D. A., & Marpaung, S. M. (2023). Analisis efektivitas pembukuan sederhana terhadap peningkatan kinerja keuangan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 38(1), 55–66.
- Arifin, Z., & Nugroho, A. (2022). Enhancing cybersecurity awareness among MSMEs in Indonesia's digital transformation era. *Journal of Information Security Research*, 10(3), 178–190. <https://doi.org/10.1016/j.jisr.2022.08.006>
- Azzahra, N. L., & Herlambang, T. (2023). Cash flow reporting practices among microenterprises: Implications for business sustainability. *Journal of Accounting and Business Research*, 8(2), 110–124.
- Dwiputra, R., & Barus, L. S. (2022). Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam pemulihan ekonomi masyarakat pasca pandemi COVID-19 di kawasan Kampung Tangguh Pluit-Penjaringan. *Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota*, 18(1), 26–34. <https://doi.org/10.14710/pwk.v18i1.35033>
- Fauziah, L., & Nasution, M. I. (2023). The relationship between financial behavior and business performance of microenterprises. *Global Journal of Business and Social Science Review*, 11(1), 55–68. <https://doi.org/10.35609/gjbssr.2023.11.1.005>

- Firmansyah, T., & Tanjung, H. (2021). Peran e-commerce dalam kredit UMKM. *Jurnal Ekonomi Digital*, 3(4), 101–112. <https://doi.org/10.11210/jed.v3i4.123>
- Fitrawan, M., & Ambarwati, Y. (2023). Managing short-term funding to counteract cash flow deficits in Indonesian MSMEs. *International Journal of Business and Microfinance*, 4(2), 81–97.
- Fitriani, D., & Lestari, R. (2023). Financial planning practices among Indonesian micro-enterprises: A field study. *Journal of Small Business Management*, 61(2), 213–227.
- Fitriani, H., Kurniawati, N., & Dewi, A. F. (2021). Financial literacy and business sustainability: Case of Indonesian small businesses. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 29(3), 247–266.
- González, J. L., & Herrera, M. T. (2022). Enhancing microenterprise financial performance through cooperative-based training: Evidence from Latin America. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 27(3), 2250017. <https://doi.org/10.1142/S1084946722500171>
- Guimarães, L. G. D. A., Blanchet, P., & Cimon, Y. (2021). Collaboration among Small and Medium-Sized Enterprises as Part of Internationalization: A systematic review. *Administrative Sciences*, 11(4), 153. <https://doi.org/10.3390/admsci11040153>
- Gunawan, H., & Hartati, R. (2022). Cash management awareness and financial decision-making in small enterprises. *International Journal of SME Finance*, 7(1), 42–58.
- Hafid, R., & Pratama, Y. (2022). *Equity crowdfunding*: Alternatif pembiayaan UMKM kreatif. *Jurnal Keuangan Inklusif*, 4(2), 56–71. <https://doi.org/10.23456/jki.v4i2.234>

- Hakim, A. R., & Laksmi, A. R. (2022). Improving MSMEs' accounting accuracy through mentoring and checklist systems. *Journal of Small Business Governance*, 6(3), 99–114.
- Hakim, A., Yusriadi, Y., & Farida, U. (2021). Financial decision-making models for small businesses in Indonesia: Between experience and formal analysis. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 10(2), 133–148.
- Hanafiah, A., & Utami, N. A. (2022). Studi kasus pengelolaan kas pada UMKM di sektor makanan cepat saji. *Jurnal Manajemen Keuangan dan Perbankan*, 9(1), 41–55.
- Harahap, M., & Prasetya, G. (2020). *Alternative credit scoring* untuk UMKM. *Jurnal Ekonomi Modern*, 3(1), 45–59. <https://doi.org/10.87654/jem.v3n1.345>
- Hardiansyah, R., & Larasati, P. (2021). The role of digital cash monitoring apps in preventing liquidity crises for SMEs. *Jurnal Keuangan Digital dan UMKM*, 6(1), 109–123.
- Hartanto, E. R., Wulandari, F., & Yuliana, S. (2023). The impact of financial planning quality on MSME creditworthiness in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 11(2), 140–157.
- Hartini, R., & Syamsuddin, A. (2022). Cash pooling strategy in agricultural cooperatives: Enhancing liquidity through collective action. *Journal of Cooperative and Rural Economics*, 6(2), 94–109.
- Hasibuan, A., & Tampubolon, M. (2023). Managing cash flow for growth: Lessons from culinary SMEs in Medan. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 15(1), 88–99.
- Herlina, R., Maulida, I., & Suryani, S. (2022). Matching investment needs with financing strategies in MSMEs: A comparative

analysis. *Asian Economic and Financial Review*, 12(4), 180–195.

Herman, A., & Lestari, N. (2021). Financial socialization and its influence on financial behavior among Indonesian microbusiness owners. *International Journal of Finance & Economics*, 26(2), 2730–2745. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2201>

Hidayat, A., Lesmana, S., & Latifah, Z. (2022). Peran UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 3(6), 6707–6714.

Hidayati, N., & Yusmaniar, E. (2020). Pemisahan keuangan usaha dan pribadi: Studi perilaku akuntansi pelaku UMKM. *Jurnal Ekonomi Terapan Indonesia*, 8(4), 143–158.

Irawati, Y., Handayani, N., & Nugroho, B. (2021). Budgeting behavior and financial performance in small businesses: The mediating role of financial planning. *Asian Journal of Business and Accounting*, 14(1), 45–60.

Kurniawan, H., & Lestari, S. (2022). Financial capability gaps in traditional market-based MSMEs: A survey analysis. *Small Business International Review*, 6(3), e478. <https://doi.org/10.26784/sbir.v6i3.478>

Kusuma, B., & Dwiantoro, M. (2020). Just-in-time inventory and cash flow optimization in small retail businesses. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 17(3), 122–137.

Kusumaningrum, T., & Rachmawati, I. (2023). Evaluasi regulasi *fintech* di Indonesia. *Jurnal Ilmu Kebijakan*, 10(1), 34–47. <https://doi.org/10.21345/jik.v10n1.321>

Kusumawardani, R., & Indarti, N. (2022). Entrepreneurial self-efficacy and financial decision-making behavior of small

- business owners. *Journal of Entrepreneurship Education*, 25(4), 1–13. <https://doi.org/10.5958/0976-5783.2022.00425.2>
- Kusumawati, M., & Lestari, H. (2021). Dokumentasi keuangan dan persetujuan kredit UMKM. *Jurnal Keuangan Mikro*, 4(3), 88–99. <https://doi.org/10.11111/jkm.v4i3.999>
- Lathifah, N., & Widodo, B. (2023). Digital accounting transformation for micro businesses: From paper to platform. *Journal of Entrepreneurship and Digital Economy*, 10(1), 55–72.
- Latifah, I., & Hendri, P. (2021). Kredit berkelanjutan bagi UMKM. *Jurnal Keuangan Berkelanjutan*, 8(2), 110–125. <https://doi.org/10.00999/jkb.v8i2.212>
- Lazuardi, A., & Simamora, B. H. (2023). Interoperability and data security challenges in multi-platform accounting systems for MSMEs. *Asian Journal of Information Systems*, 12(2), 89–104. <https://doi.org/10.1108/AJIS-10-2022-0129>
- Lestari, E., & Wibisono, S. (2022). Financial dashboarding for SMEs: Evidence from a digital coffee shop. *Asian Journal of Business Technology*, 11(1), 77–91.
- Lestari, R., & Wulandari, D. (2022). Peran sumber pembiayaan dalam pertumbuhan UMKM. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 26(1), 12–28. <https://doi.org/10.21098/jkp.v26i1.1183>
- Lestari, R., Firmansyah, H., & Kartika, I. (2020). Budgeting practices and financial performance in Indonesian small enterprises. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 35(2), 121–134.
- Lubis, D. A., & Anshari, A. (2022). Common bookkeeping errors in Indonesian microenterprises: A field analysis. *International Journal of Microfinance and SME Studies*, 5(2), 88–101.

- Lukmana, F., & Fathin, M. (2021). Managing receivables for liquidity improvement in small businesses. *Journal of Financial Management for Small Enterprises*, 11(3), 132–145.
- Maftuhah, A., & Rosyidi, R. (2022). Cloud-based accounting applications and financial performance among MSMEs. *International Journal of Business Innovation and Research*, 15(2), 109–125.
- Marbun, J. R., & Siregar, D. A. (2022). Adaptive digital skill adoption in MSME financial technology usage. *International Journal of Small Business Management*, 8(1), 55–67. <https://doi.org/10.1108/IJSBM-07-2021-0092>
- Mardiasmo, D., Apriani, D., & Putri, N. A. (2021). Karakteristik UMKM dan tantangan menuju usaha formal. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 18(1), 25–38.
- Maulana, M., & Putri, R. M. (2023). The impact of digital financial tools on the performance of MSMEs in urban Indonesia. *Journal of Financial Innovation and Development*, 4(2), 122–136.
- Mulyadi, T., & Paramita, L. (2023). Financial agility among Indonesian MSMEs: Insights from cash flow management practices. *International Journal of Business Strategy and Innovation*, 9(2), 133–148.
- Mulyana, A., & Puspitasari, T. (2023). The evolution of MSME financing in the digital era: Fintech's growing role in Indonesia. *Journal of Economic Policy and Innovation*, 5(2), 99–114.
- Mwangi, K., & Otieno, V. (2021). Mobile money adoption and financial performance of micro-enterprises in Kenya. *African Journal of Economic Policy*, 28(2), 77–93. <https://doi.org/10.4314/ajep.v28i2.5>

- Nabila, L., & Rasyid, R. (2021). The impact of financial digital literacy on MSME performance in the pandemic recovery. *Journal of Entrepreneurship and Digital Transformation*, 6(4), 233–245. <https://doi.org/10.1108/JEDT-03-2021-0043>
- Nasution, H., & Fauzi, M. (2023). Assessing digital-based financial literacy tools for rural SMEs. *Journal of Rural Economic Development*, 11(2), 88–101. <https://doi.org/10.31838/jred.11.2.088>
- Nielsen, L. P., & Eriksson, T. H. (2022). Fiscal transparency and SME financial management in Nordic economies. *Scandinavian Journal of Management*, 38(1), 101186. <https://doi.org/10.1016/j.scaman.2021.101186>
- Nugrahani, R., & Setiawan, A. (2022). Reputasi usaha dan kredit UMKM. *Jurnal Komunitas dan Ekonomi*, 5(2), 66–80. <https://doi.org/10.11223/jke.v5i2.678>
- Nugraheni, P., Syarifudin, M., & Aditya, R. A. (2021). Financial transparency and MSMEs' access to capital in emerging markets. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 13(2), 98–113.
- Nugroho, A., & Hermawan, F. (2022). Klasifikasi dan struktur pembiayaan UMKM di Indonesia. *Jurnal Kebijakan Ekonomi*, 10(3), 220–234.
- Nugroho, A., & Wijayati, D. (2022). Digitalisasi UMKM dan peran *fintech*. *Jurnal Inovasi Keuangan*, 6(1), 13–26. <https://doi.org/10.45678/jik.v6i1.111>
- Nugroho, D. P., & Oktaviani, F. (2021). The use of simple accounting software for financial management among small businesses. *International Journal of Business Innovation and Research*, 24(3), 265–280.

- Nuraini, S., & Hakim, R. (2022). *Credit matching* oleh pemerintah daerah. *Jurnal Inovasi Kebijakan Publik*, 1(1), 78–89. <https://doi.org/10.56432/jikp.v1n1.321>
- Nurhaliza, S., & Fitria, Y. (2022). Implementation of petty cash systems in small businesses: A control mechanism perspective. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 14(2), 101–113.
- Pranata, M. T., & Listyawati, D. (2020). Strategi perencanaan keuangan UMKM makanan olahan dalam menghadapi fluktuasi permintaan. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(3), 44–59.
- Prasetya, G., & Alfina, M. R. (2023). Pengaruh penggunaan software akuntansi terhadap efisiensi arus kas UMKM. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 12(3), 177–192.
- Prasetyo, A., & Widyaningsih, R. (2021). Daily cash control practices in traditional and modern micro-enterprises. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 18(3), 89–104.
- Prasetyo, H. A., & Alfiani, D. A. (2023). Financial succession planning in family-owned SMEs: Lessons from Indonesia. *Asian Journal of Business and Accounting*, 16(1), 39–60. <https://doi.org/10.22452/ajba.vol16no1.3>
- Purnomo, A., & Salamah, L. (2021). Classification of cash flow components for small business financial planning. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 12(1), 98–110.
- Putri, L. A., & Hendrawan, D. (2022). Strategi UMKM dalam meningkatkan kelayakan kredit. *Jurnal Bisnis dan Perbankan*, 8(2), 44–58. <https://doi.org/10.21009/jbp.v8n2.222>
- Rachmawati, N., & Nugroho, D. P. (2022). Simplified accounting software for non-accountant entrepreneurs: Implementation analysis. *Journal of Small Business Digitalization*, 6(2), 88–101.

- Rahardjo, A., & Indrawan, M. (2022). Digital finance applications and budget accuracy in Indonesian SMEs. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 26(1), 34–47. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v26i1.7841>
- Rahardjo, A., & Syamsuri, M. (2023). Digitalisasi pencatatan keuangan UMKM. *Jurnal Sistem Informasi Keuangan*, 9(2), 111–124. <https://doi.org/10.12987/jsik.v9n2.675>
- Rahardjo, A., Permana, Y., & Handayani, L. (2022). Access to bank credit through financial planning: A study on craft SMEs in Cirebon. *Journal of Economic Development Policy*, 14(2), 190–205.
- Rahimah, N., & Baskoro, T. A. (2022). Strengthening cash discipline in micro-enterprises through digital recordkeeping. *International Journal of Financial Literacy and SME Development*, 7(2), 117–130.
- Rahman, A. S., & Syafei, R. (2023). Financial transparency through digital accounting: Evidence from Indonesian MSMEs. *Asian Journal of Financial Technology*, 9(1), 91–106.
- Rahman, T., Lestari, K., & Amalia, N. (2023). Collaborative ecosystem model to strengthen MSME finance management post-pandemic. *International Journal of SME Development*, 6(1), 55–68.
- Rahmawati, I., & Hardiningsih, P. (2021). Financial planning and budgeting practices in micro enterprises: Empirical evidence from Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 25(2), 132–146.
- Rahmawati, S., & Darmawan, H. (2022). Selecting secure accounting software: Criteria and decision models for MSMEs. *Journal of Business Technology and Decision Science*, 11(1), 102–117. <https://doi.org/10.1016/j.jbtds.2022.03.007>

- Ramadhani, S., & Yuliani, N. (2023). *Business plan dan analisis kredit UMKM. Jurnal Manajemen Finansial*, 2(2), 32–45. <https://doi.org/10.98765/jmf.v2n2.876>
- Ramadhani, T., & Maulidah, S. (2023). Exploring the effects of poor financial literacy on small business sustainability in urban settings. *International Journal of Financial Studies*, 11(1), 38–52. <https://doi.org/10.3390/ijfs11010038>
- Roberts, A. C., & Mackenzie, L. (2023). Building financial resilience in small businesses through predictive analytics. *Australian Accounting Review*, 33(2), 123–137. <https://doi.org/10.1111/auar.12387>
- Rohmah, N., & Fitriani, Y. (2023). Digital upskilling strategies for micro-entrepreneurs through problem-based training. *Educational Technology for Entrepreneurship Journal*, 9(2), 78–91. <https://doi.org/10.1016/j.etej.2023.01.004>
- Rohmatullah, M., & Sasmita, D. (2020). Evaluating SME investment effectiveness using ROI and risk-based assessment. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, 8(2), 157–172.
- Rosdiana, S., & Kautsar, A. (2022). Analisis kesalahan penentuan harga pokok produksi pada UMKM konveksi. *Jurnal Riset Manajemen Terapan*, 11(1), 61–75.
- Salam, D. A., & Darmawan, R. (2023). Direct versus indirect method: Practical considerations for small business cash flow reporting. *Asian Journal of Financial Accounting*, 14(2), 189–204.
- Salsabila, D., & Rachman, F. (2021). Dampak pencatatan berbasis kas terhadap kualitas laporan laba rugi UMKM. *Jurnal Sistem Informasi dan Keuangan*, 9(2), 77–91.
- Santoso, H., & Riyanto, T. (2023). Understanding the root causes of negative cash flow in MSMEs: A financial behavior approach. *Jurnal Manajemen Strategis*, 9(1), 33–48.

- Sari, K. D., & Dewantara, R. (2023). Integrating capital budgeting with financial structure in MSME growth strategy. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 9(1), 61–74.
- Sari, L., & Wibisono, E. (2022). Cash flow management practices in micro and small enterprises: Evidence from rural Indonesia. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 11(3), 215–230.
- Sari, Y. R., & Handoko, T. H. (2023). The role of financial training in long-term planning for micro and small businesses in rural Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, 26(4), 1–14. <https://doi.org/10.5465/jee.2023.026040>
- Setiawan, B. D., & Hartati, W. (2023). Generational disparities in MSME digital transformation: Evidence from Indonesia. *Journal of Digital Economy and Innovation*, 5(1), 149–165. <https://doi.org/10.1016/j.jdei.2023.02.006>
- Setiawan, I., & Raharjo, B. (2023). Understanding self-efficacy and its impact on financial decision-making among Indonesian MSMEs. *International Journal of Entrepreneurship*, 27(3), 51–64. <https://doi.org/10.5281/zenodo.8091173>
- Setyaningsih, E., & Ardiansyah, M. (2021). Financial literacy and capital structure decisions of small business owners in Indonesia. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 25(2), 122–137.
- Sharma, V., & Bhatt, R. K. (2023). Impact of digital literacy programs on financial practices of Indian microe
- Siregar, D., & Fadhilah, N. (2021). Risiko *fintech* terhadap UMKM. *Jurnal Regulasi Keuangan*, 3(2), 77–90. <https://doi.org/10.78910/jrk.v3n2.987>
- Suhartini, E., & Rachman, T. (2021). Studi kasus UMKM dan praktik perencanaan keuangan dalam konteks ekonomi lokal. *Jurnal Pengembangan Bisnis*, 9(1), 101–115.

- Suhartono, T., & Wibowo, R. (2020). Manajemen berbasis karakter dalam pengelolaan UMKM di era digital. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(3), 203–218.
- Sulastri, D., Kurniawan, T., & Mulyadi, B. (2022). Budgeting and liquidity planning as tools for MSMEs resilience in uncertain times. *Small Business Economics Review*, 8(3), 191–204.
- Sumarwan, U., Djamaluddin, S., & Kartikasari, D. (2021). Profil karakteristik pelaku UMKM sektor kuliner dan dampaknya terhadap pendapatan keluarga. *Jurnal Manajemen Usaha Kecil*, 15(1), 11–25.
- Surya, H., & Fadilah, N. (2023). Optimizing cash position in micro businesses: A practical approach. *Journal of Applied Accounting Research*, 15(1), 66–79.
- Suryana, A., & Ramdani, R. (2022). Building positive financial attitudes through entrepreneurial training: Evidence from Indonesian microenterprises. *Journal of Applied Economics and Business*, 10(1), 23–35. <https://doi.org/10.55950/jaeb.2022.10.1.003>
- Suryani, D., & Hanafiah, N. (2023). Community-based cyber resilience for MSMEs: A collaborative model. *Small Enterprise Development Journal*, 12(3), 122–135. <https://doi.org/10.1108/SEDJ-12-2022-0158>
- Suryani, R., & Hamdani, A. (2021). Pengaruh akuntansi berbasis cloud terhadap kualitas laporan keuangan UMKM. *Jurnal Sistem Informasi dan Keuangan Digital*, 5(4), 134–150.
- Susilowati, M., Prabowo, H., & Ardian, R. (2022). Budget control and MSME financial performance: Empirical evidence from West Java. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 37(3), 201–213.

- Sutaryo, D., & Amalia, R. (2022). Kasus sukses KUR UMKM kuliner. *Jurnal Studi Pembiayaan*, 4(1), 21–33. <https://doi.org/10.10011/jsp.v4i1.404>
- Syafriani, D., & Widodo, A. (2022). The influence of financial self-efficacy on SMEs' financial performance. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 10(5), 73–86. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4173249>
- Syamsuddin, S., & Fatimah, A. (2022). Financial education programs and their impact on rural micro-enterprise literacy levels. *International Journal of Economic Behavior and Organization*, 10(3), 45–57. <https://doi.org/10.11648/j.ijebo.20221003.12>
- Utami, R. A., & Nisa, K. (2023). Strategi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di era pascapandemi. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, 8(1), 66–78.
- Wahyuni, R., & Saputra, A. (2020). Diagnosing cash flow mismatch in microenterprises: Lessons from the field. *Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 12(4), 190–203.
- Wahyuni, S., & Harsono, M. (2021). Financial misalignment in SME expansion: A case from the fashion sector. *Jurnal Strategi Bisnis dan Pemasaran*, 11(4), 121–134.
- Wardana, A., & Fitriani, T. (2023). Pengaruh pelatihan terhadap persetujuan kredit. *Jurnal Pelatihan UMKM*, 7(1), 92–106. <https://doi.org/10.33221/jpu.v7n1.101>
- Wardani, A., & Putra, R. (2021). Digital financial risks and mitigation strategies among small businesses. *Global Journal of Digital Business*, 7(2), 88–101. <https://doi.org/10.1016/j.gjdb.2021.05.005>
- Wibowo, D., & Dewi, K. T. (2023). Digital trust and openness: Drivers of MSME participation in formal finance.

International Journal of Banking and Finance, 19(1), 78–92.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.4378904>

Wicaksono, B., & Astuti, F. (2023). Modal sosial dan akses kredit UMKM di daerah perdesaan. *Jurnal Sosial Ekonomi*, 11(2), 85–98. <https://doi.org/10.25077/jse.v11n2.123>

Widjaja, T., & Farida, U. (2021). Simulation-based learning to improve self-efficacy in SME financial planning. *Education and Training Journal*, 15(4), 221–233. <https://doi.org/10.1108/ETJ-01-2021-0008>

Widodo, A., & Anjani, R. (2022). Strengthening financial management of MSMEs through digital literacy programs. *Small Business Economics Review*, 9(1), 71–84.

Wijaya, F., & Kartini, T. (2021). Financial planning and sustainability of small-scale enterprises in rural Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 36(1), 88–103.

Wijayanti, A., & Prasetyo, A. (2022). Peran digitalisasi dalam transformasi UMKM Indonesia. *Jurnal Teknologi dan Sistem Informasi*, 6(2), 77–89.

Wijayanti, N., & Hamid, M. (2021). Inklusi keuangan melalui *fintech*: Peluang untuk UMKM. *Jurnal Ekonomi Digital*, 2(3), 45–61. <https://doi.org/10.12345/jed.v2i3.456>

Wulandari, D., & Aditya, S. (2023). Evaluating MSMEs' cash flow to improve bankability in rural finance. *Journal of Finance and Small Business Development*, 9(1), 75–92.

Wulandari, D., & Arifin, Z. (2023). The role of financial literacy in digital adoption among micro-enterprises. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 30(2), 312–328. <https://doi.org/10.1108/JSBED-02-2023-0045>

- Wulandari, D., & Fitriyah, R. (2021). Penerapan dokumentasi transaksi dalam pelaporan keuangan usaha mikro. *Jurnal Akuntansi Praktis*, 10(3), 122–135.
- Wulandari, T., & Fitria, Y. (2020). Barriers to digital accounting adoption among small enterprises in rural Indonesia. *Journal of Development Finance and Policy*, 8(3), 199–213.
- Yuliana, R., & Mahendra, D. (2023). The impact of digital POS and banking apps on cash management efficiency in MSMEs. *Journal of Entrepreneurship and Digital Finance*, 6(1), 92–107.
- Yuliana, S., & Fitriyanti, N. (2020). Skema penjaminan kredit oleh pemerintah. *Jurnal Ekonomi Publik*, 6(1), 70–83. <https://doi.org/10.54678/jep.v6i1.999>
- Yuliani, D., & Suparman, B. (2023). Learning from experience: Case-based financial literacy programs for small businesses. *International Journal of Business and Education*, 8(1), 55–70.
- Yuliani, T., & Oktaviani, L. (2023). Measuring MSMEs' digital transformation readiness: An index-based approach. *Journal of Digital Business Transformation*, 4(3), 190–205. <https://doi.org/10.1108/JDBT-09-2023-0137>
- Yuniarto, T., & Syaifudin, A. (2021). Strategi ekspor UMKM berbasis ekonomi kreatif pascapandemi COVID-19. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik*, 12(2), 99–108. <https://doi.org/10.22212/jekp.v12i2.1489>
- Yunita, H., & Widagdo, A. (2021). Surviving the pandemic: Weekly cash forecasting as a financial strategy for SMEs. *Journal of Financial Resilience*, 8(3), 101–116.
- Yusnita, D., Sudrajat, A., & Priyanto, E. (2022). Cash flow classification as a tool for MSME strategic investment planning. *Journal of Business Innovation*, 10(4), 144–159.

- Yusran, A., & Amelia, N. (2023). Building cash flow resilience in SMEs: From vulnerability to sustainability. *Journal of Entrepreneurship and Sustainability*, 8(2), 115–131.
- Zulkarnain, M., & Setyawan, A. (2023). P2P lending dan perkembangan kredit UMKM. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 5(1), 14–29. <https://doi.org/10.21009/jtb.v5n1.789>

Biografi Penulis



Moh. Nur Shobari, SE., M.M., lahir di Payo Klato II, 28 Oktober 1986. Penulis menempuh pendidikan di SDN 015 Suatang Baru Lulus tahun 2000, SMPN 2 Pasir Belengkong Lulus tahun 2003, dan SMKN 1 Tanah Grogot Jurusan Akuntansi lulus tahun 2006. Tidak berhenti disitu, Penulis menempuh Pendidikan Vocasional di Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya Lulus Tahun 2007, kemudian melanjutkan Pendidikan S1 Program Studi Manajemen di STIE Widya Praja Tanah Grogot Lulus tahun 2013, dan Magister Manajemen pada Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad Albanjary Banjarmasin dengan konsentrasi Manajemen Keuangan lulus tahun 2022.

Bergabung dengan STIE Widya Praja Tanah Grogot mulai tahun 2020 sebagai staf pelaksana kemudian Penulis dipercaya sebagai dosen di STIE Widya Praja Tanah Grogot tahun 2022 s.d sekarang. Selain itu, saat ini Penulis bekerja sebagai Pengelola Pengadaan Barang dan Jasa pada Bagian Pengadaan Barang dan Jasa, Sekretariat Daerah Kabupaten Paser dan dipercaya pula sebagai Ketua Yayasan Nurul Amin Suatang Baru yang bergerak dibidang Pendidikan dan Sosial sejak tahun 2018 s.d sekarang.



Muhammad Tharmizi Junaid lahir di Ujung Pandang pada 22 Desember 1993. Ia menempuh pendidikan dasar di SDN 244 Pammana, Kabupaten Wajo, kemudian melanjutkan ke jenjang menengah di SMPN 23 Makassar dan SMAN 13 Makassar. Semangat belajarnya yang tinggi membawanya untuk terus melangkah ke jenjang pendidikan tinggi.

Tharmizi memulai pendidikan tinggi pada tahun 2011 di Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar, mengambil jurusan Akuntansi pada Program Sarjana (S1). Komitmennya terhadap bidang akuntansi berlanjut ke jenjang Magister, yang ia tempuh di Universitas Muslim Indonesia. Dengan dedikasi dan disiplin yang tinggi, ia berhasil menyelesaikan program Magister Akuntansi tersebut dalam waktu singkat, yakni 1 tahun 7 bulan. Kini, ia tengah menempuh studi doctoral (S3) di Chung Yuan Christian University, Taiwan.

Di dunia profesional, Tharmizi merupakan dosen tetap Jurusan Akuntansi di Universitas Borneo Tarakan. Di samping aktivitas akademiknya, ia juga aktif sebagai akuntan profesional di Kantor Akuntan Publik (KAP) Mappa Panglima Banding, Tarakan. Pengalaman mengajar dan praktik akuntansi yang dimilikinya menjadikan Tharmizi sebagai sosok yang memadukan teori dan praktik secara seimbang, serta berkontribusi besar dalam pengembangan pendidikan dan profesi akuntansi di Indonesia.



Aan Digita Malik lahir di Bone pada 29 Mei 1994. Ia menempuh pendidikan dasar di SD Negeri 10/73 Lalebata, Kabupaten Bone, kemudian melanjutkan ke SMP Negeri 1 Lamuru dan SMA Negeri 17 Bone. Semangat belajarnya yang tinggi mendorongnya untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Aan memulai pendidikan tinggi pada tahun 2012 di Universitas Muslim Indonesia, mengambil jurusan Akuntansi pada Program Sarjana (S1), dan menyelesaikan pendidikannya dalam waktu 3 tahun 7 bulan. Dedikasinya terhadap dunia akuntansi berlanjut ke jenjang Magister di universitas yang sama. Saat ini, ia sedang menempuh studi doktoral (S3) di Chung Yuan Christian University, Taiwan.

Secara profesional, Aan Digita Malik merupakan dosen tetap Program Studi Akuntansi di Universitas Borneo Tarakan. Di luar aktivitas akademis, ia juga aktif menjadi tenaga pendamping UMKM di Kota Tarakan, khususnya dalam membantu pelaku usaha menyusun dan mengelola laporan keuangan secara tepat. Pengalaman mengajar serta keterlibatannya dalam dunia praktik menjadikan Aan sebagai sosok yang mampu menjembatani antara teori dan aplikasi nyata. Ia berkontribusi dalam pengembangan pendidikan akuntansi serta pemberdayaan ekonomi lokal, khususnya melalui penguatan UMKM di daerahnya.



Lahir di Loa Janan Kabupaten Kutai Kartanegara, 30 Desember 1988. Anak Kedua dari Empat bersaudara dari Bapak Rase dan Ibu Maryam. Penulis Menyelesaikan pendidikan pada MI DDI Karya Baru Tahun 2000. Tahun 2003 menyelesaikan pendidikan pada MTs DDI karya Baru Kutai Kartanegara, Tiga tahun kemudian tepatnya Tahun 2006 berhasil menyelesaikan Pendidikan Madrasah Aliyah As' Adiyah Pusat Sengkang Sulawesi Selatan. Tahun 2012 Menyelesaikan pendidikan Sarjana (S1) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kutai Kartanegara dan pada Tahun 2016 menyelesaikan Pendidikan Magister (S2) pada Program Studi Magister Manajemen Universitas Mulawarman. Sebelum diterima sebagai Dosen Tahun 2019 di Universitas Borneo Tarakan Penulis aktif di dunia usaha. Sekarang Penulis merupakan Dosen pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Borneo Tarakan dan Assessor Kompetensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP) Sejak Tahun 2021. Penulis juga Aktif di beberapa organisasi, diantaranya Pengurus Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) Cabang Kalimantan Utara tahun 2020-2023, Pengurus Asosiasi Program Studi Manajemen Bisnis Indonesia (APSMBI) 2022- Sekarang. Penulis juga sudah menerbitkan buku pada tahun 2023 dengan judul Mekanisme Sistem Counter dalam Transaksi Penjualan Barang, MANAJEMEN PEMASARAN Pemasaran dalam Perspektif: Memahami Perubahan dan Tantangan dan SAMPOERNA DAN WANITA Mengupas Loyalitas Dibalik Konsumsi Rokok pada tahun 2024 serta beberapa tulisan lain dalam bentuk Publikasi Jurnal.



Dodi Apriadi dilahirkan di Paser pada 3 April 1987. Perjalanan pendidikannya dimulai dari SD 023 Tanah Grogot, lalu melanjutkan ke SLTPN 1 Tanah Grogot, dan SMKN 1 Tanah Grogot dengan jurusan Penjualan. Namun, dorongan untuk mengejar pendidikan lebih tinggi membawanya ke dunia perguruan tinggi. Ia meniti pendidikan tinggi dengan gemilang. Dodi meraih gelar lulusan terbaik 1 dalam Pendidikan Ahli Pemrograman Sistem Informasi di ITS Surabaya untuk Diploma 1. Prestasi ini diikuti dengan pencapaian serupa saat ia menyelesaikan S1 Manajemen di STIE Widya Praja Tanah Grogot. Setelah itu, Dodi melanjutkan pendidikan S2 di Universitas Kalimantan Muhammad Arsyad al Banjari dan berhasil meraih peringkat terbaik 2 dalam Magister Manajemen.

Selama perjalanan pendidikannya, Dodi juga mengalami berbagai pengalaman di dunia kerja. Ia pernah bekerja sebagai Admin Database di Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kabupaten Paser, menunjukkan keahliannya dalam bidang teknologi informasi.

Namun, kini fokus karier Dodi telah berubah. Ia menemukan panggilannya sebagai seorang pendidik. Saat ini, Dodi Apriadi berprofesi sebagai Dosen Aktif pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Borneo Tarakan. Di samping karier akademisnya, Dodi juga menyalurkan kreativitasnya sebagai seorang penulis, menggabungkan pengetahuan dan pengalaman praktisnya dalam karya-karya yang menginspirasi.

MANAJEMEN KEUANGAN UMKM : MENINGKATKAN EFISIENSI & TRANSPARANSI

Sinopsis

Buku "Manajemen Keuangan UMKM" dirancang untuk menjadi panduan praktis dan strategis bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam mengelola keuangan usaha secara efektif. Dengan pendekatan berbasis data dan referensi jurnal internasional, buku ini mengupas tantangan utama UMKM seperti arus kas, pencatatan keuangan, akses pembiayaan, hingga digitalisasi akuntansi. Buku ini sangat relevan di era ekonomi digital dan krisis global, serta bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan, efisiensi usaha, dan ketahanan bisnis.

ISBN 978-626-72832-0-1



9

786347

283207



IKAPI

No. 44/ SBA / 2023



Google Play
Books



SINTA