PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI ERA DIGITAL

Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

Inti Nuswandari, M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Eka Avianti Ayuningtyas, S.E., MBA.
Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Taufik, S.E., M.M.
Anggraita Primatami, S.E., M.E.
Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.
Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.
Sumarso, S.E., M.M.
Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI ERA DIGITAL:

Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA

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 Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerjemahan dan pengadaptasian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersil dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta yang meliputi penerbitan, penggandaan dalam segala bentuknya, dan pendistribusian Ciptaan untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada poin kedua di atas yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.0000.000,00 (empat miliar rupiah).

PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI ERA DIGITAL:
Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

Inti Nuswandari, M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Eka Avianti Ayuningtyas, S.E.,
MBA. Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Taufik, S.E., M.M.
Anggraita Primatami, S.E., M.E.
Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.
Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.
Sunarso, S.E., M.M.
Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

MEGA
PRESS

Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan

Copyright © 2025

Penulis:
Inti Nuswandari, M.M.
Muh. Ali Maskuri, S.E., M.M.
Muhammad Irfan Wahyutama, M.M.
Dr. Susanti Widhiastuti, S.E., M.M.
Eka Avianti Ayuningtyas, S.E.,
MBA. Dr. Ir. Titing Widyastuti, MM.
Idham Maulana Oktora, S.M., M.M.
Dr. Taufik, S.E., M.M.
Anggraita Primatami, S.E., M.E.
Miralda Indiarti, S.Ip., M.M.
Estuti Fitri Hartini, S.E., M.M.
Sunarso, S.E., M.M.
Yuridistya Primadhita, S.E., M.E.
Prof. Dr. Slamet Ahmadi, M.M.

Editor:
Susanti Widhiastuti

Setting Layout:
Agisni Sofatunisa

Desain Sampul:
Firman Saepulloh

ISBN: 978-623-508-574-6
IKAPI: **435/JBA/2022**

Ukuran: 15,5 cm x 23 cm; xi + 463hlm

Cetakan Pertama, April 2025
Hak cipta dilindungi Undang-undang dilarang memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan cara apa pun, tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerbit:
CV. Mega Press Nusantara
Alamat Redaksi:
Komplek Perumahan Janatipark III, Cluster Copernicus Blok D-07, Cibeusi, Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363
0812-1208-8836
www.megapress.co.id
penerbitmegapress@gmail.com

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas terselesaikannya buku ini, yang berjudul "Pengelolaan Keuangan UMKM di Era Digital: Langkah Praktis Menuju Bisnis Berkelanjutan". Buku ini lahir dari keinginan kami untuk memberikan panduan praktis kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi tantangan pengelolaan keuangan di era digital yang terus berkembang.

Kami menyadari bahwa perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar terus berubah. Oleh karena itu, kami berharap buku ini tidak hanya menjadi referensi, tetapi juga menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM untuk terus belajar, berinovasi, dan berkembang.

Dalam proses penyusunan buku ini, kami mendapatkan banyak dukungan dan masukan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada keluarga, kolega, dan para profesional yang telah memberikan masukan berharga. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi pembaca, khususnya para pelaku UMKM, akademisi, dan siapa pun yang peduli terhadap pengembangan UMKM di era digital.

Akhir kata, kami menyadari bahwa buku ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kami sangat terbuka terhadap kritik dan saran demi penyempurnaan di masa mendatang.

Selamat membaca, dan semoga buku ini menjadi bekal berharga dalam perjalanan Anda menuju pengelolaan keuangan yang lebih baik dan bisnis yang berkelanjutan.

Bogor, 8 Maret 2025

Hormat kami,

Tim Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA ..... **iii**

DAFTAR ISI ..... **iv**

1 ..... **1**

BAB 1: **1**

PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM **1**

ABSTRAK **1**

I. PENDAHULUAN **2**

II. STATE OF THE ART **3**

III. PEMBAHASAN **5**

IV. KESIMPULAN **45**

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **47**

DAFTAR PUSTAKA **48**

PROFIL PENULIS **49**

2 ..... **50**

BAB 2: **50**

DASAR-DASAR KEUANGAN UNTUK UMKM **50**

ABSTRAK **50**

I. PENDAHULUAN **51**

II. STATE OF ART **52**

III. PEMBAHASAN **53**

IV. KESIMPULAN **69**

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **70**

DAFTAR PUSTAKA **71**

PROFIL PENULIS **75**

3 ..... **76**

BAB 3: **76**

DIGITALISASI KEUANGAN UMKM **76**
ABSTRAK **76**
I. PENDAHULUAN **77**
II. PEMBAHASAN **77**
III. KESIMPULAN **86**
IV. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **87**
DAFTAR PUSTAKA **87**
PROFIL PENULIS **88**
4 ..... **83**
BAB 4: **83**
PENGELOLAAN KAS DAN LIKUIDITAS **83**
ABSTRAK **83**
I. PENDAHULUAN **84**
II. STATE OF THE ART **85**
III. PEMBAHASAN **86**
IV. KESIMPULAN **112**
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **114**
DAFTAR PUSTAKA **116**
PROFIL PENULIS **120**
5 ..... **116**
BAB 5: **116**
PENDEKATAN HOLISTIK DALAM INVESTASI BERBASIS DAMPAK UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM **116**
ABSTRAK **116**
I. PENDAHULUAN **117**
II. STATE OF THE ART **119**
III. PEMBAHASAN **120**
IV. KESIMPULAN **133**
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **135**

DAFTAR PUSTAKA **137**
PROFIL PENULIS **142**
6 ..... **137**
BAB 6: **137**
MANAJEMEN MODAL KERJA DI ERA DIGITAL **137**
ABSTRAK **137**
I. PENDAHULUAN **139**
III. PEMBAHASAN **141**
IV. KESIMPULAN **178**
DAFTAR PUSTAKA **180**
PROFIL PENULIS **185**
7 ..... **187**
BAB 7: **187**
SUMBER PEMBIAYAAN UMKM DI ERA DIGITAL **187**
ABSTRAK **187**
I. PENDAHULUAN **188**
II. STATE OF THE ART **189**
III. PEMBAHASAN **190**
IV. KESIMPULAN **224**
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **226**
DAFTAR PUSTAKA **228**
PROFIL PENULIS **229**
8 ..... **222**
BAB 8: **222**
MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN (*FINANCIAL RISK MANAGEMENT*) **222**
ABSTRAK **222**
I. PENDAHULUAN **223**

II. STATE OF THE ART 227
III. PEMBAHASAN 229
IV. KESIMPULAN 241
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 241
DAFTAR PUSTAKA 243
PROFIL PENULIS 246
9 247
BAB 9: 247
INVESTASI UNTUK KEBERLANJUTAN UMKM 247
ABSTRAK 247
I. PENDAHULUAN 248
II. STATE OF THE ART 249
III. PEMBAHASAN 250
IV. KESIMPULAN 278
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 279
DAFTAR PUSTAKA 280
PROFIL PENULIS 283
10 277
BAB 10: 277
MENGELOLA UTANG DAN PEMBIAYAAN BERKELANJUTAN 277
ABSTRAK 277
I. PENDAHULUAN 278
II. STATE OF THE ART 279
III. PEMBAHASAN 279
IV. KESIMPULAN 299
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 301
DAFTAR PUSTAKA 303
PROFIL PENULIS 305
11 304

BAB 11: **304**

PENGELOLAAN PAJAK DAN KEPATUHAN HUKUM **304**

ABSTRAK **304**

I. PENDAHULUAN **305**

II. STATE OF THE ART **307**

III. PEMBAHASAN **307**

IV. KESIMPULAN **321**

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **323**

DAFTAR PUSTAKA **324**

PROFIL PENULIS **326**

12 ..... **325**

BAB 12: **325**

PENGUKURAN KINERJA UMKM **325**

ABSTRAK **325**

I. PENDAHULUAN **326**

II. STATE OF THE ART **328**

III. PEMBAHASAN **330**

IV. KESIMPULAN **347**

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) **348**

DAFTAR PUSTAKA **349**

PROFIL PENULIS **350**

13 ..... **349**

BAB 13: **349**

PERAN TEKNOLOGI *FINTECH* DALAM UMKM **349**

ABSTRAK **349**

I. PENDAHULUAN **350**

II. STATE OF THE ART **354**

III. PEMBAHASAN **355**

IV. KESIMPULAN **373**

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 373
DAFTAR PUSTAKA 375
PROFIL PENULIS 378
14 376
BAB 14: 376
STRATEGI KEBERLANJUTAN UNTUK UMKM 376
DI ERA DIGITAL 376
ABSTRAK 376
I. PENDAHULUAN 377
II. STATE OF THE ART 379
III. PEMBAHASAN 379
IV. KESIMPULAN 403
V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*) 405
DAFTAR PUSTAKA 406
PROFIL PENULIS 414

1

BAB 1:
PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM

Inti Nuswandari, M.M.

Universitas IPWIJA

email: inti_endratmo@yahoo.com

ABSTRAK

Bab ini membahas pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. UMKM memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional, seperti penyediaan lapangan kerja, pendorong pertumbuhan ekonomi daerah, dan inovasi produk. Namun, UMKM sering menghadapi tantangan dalam literasi keuangan, akses modal, dan transformasi digital. Pengelolaan keuangan yang mencakup pencatatan, pengelolaan arus kas, dan pemisahan keuangan pribadi dengan usaha menjadi langkah krusial. Selain itu, transformasi digital membuka peluang bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional. Dukungan pemerintah, sektor swasta, dan akses teknologi menjadi kunci untuk mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang era digital. Bab ini juga memberikan rekomendasi strategis bagi UMKM, pemerintah, dan pengusaha besar untuk memperkuat pengelolaan keuangan sebagai dasar keberlanjutan bisnis.

Kata kunci: Pengelolaan Keuangan, Literasi Keuangan, Daya Saing, Transformasi Digital, Keberlanjutan Bisnis.

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia. Dengan jumlah unit usaha yang mencapai lebih dari 65 juta, UMKM menjadi penopang utama struktur ekonomi nasional. UMKM memberikan kontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, dan mendukung pertumbuhan ekonomi daerah. UMKM memiliki peranan yang sangat penting dan cukup strategis dalam perekonomian suatu negara, khususnya bagi Indonesia yang memiliki jumlah UMKM yang cukup besar (Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, 2023). Namun, sektor ini juga dihadapkan pada berbagai tantangan, seperti literasi keuangan yang rendah, k

eterbatasan akses modal, dan tekanan untuk beradaptasi dengan transformasi digital.

Manajemen keuangan adalah fondasi yang sangat penting untuk mendukung keberlanjutan UMKM. Dalam hal ini, pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan yang baik, serta pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha menjadi langkah-langkah krusial. Penggunaan teknologi digital juga menawarkan peluang besar untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing, meskipun masih banyak UMKM yang belum memiliki kapasitas untuk mengadopsinya.

Di sisi lain, dukungan dari pemerintah dan sektor swasta menjadi elemen penting untuk mengatasi hambatan yang ada. Melalui kebijakan yang mendukung, akses pembiayaan yang lebih mudah, serta pelatihan dan pendampingan, UMKM dapat berkembang lebih optimal. Kolaborasi antara berbagai pemangku kepentingan juga diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM.

Perubahan kebijakan seperti yang diatur dalam UU Cipta Kerja dan PP UMKM juga memberikan peluang baru bagi UMKM melalui penyederhanaan perizinan, akses pembiayaan yang lebih mudah,

serta dukungan terhadap inovasi. Kolaborasi antara pemerintah, baik Pusat maupun daerah, sektor swasta, dan UMKM sendiri sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Dengan pengelolaan yang strategis dan adaptasi yang tepat, UMKM dapat menjadi motor penggerak utama pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan bagi Indonesia ke depan.

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global.

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global. Hal ini penting mengingat bahwa UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM (Edy Arisondha;2023). Beberapa poin yang akan akan diulas dalam bab ini adalah mengenai:

II. STATE OF THE ART

Bab ini akan membahas berbagai aspek pengelolaan keuangan UMKM, termasuk tantangan, peluang di era digital, serta rekomendasi strategis untuk meningkatkan keberlanjutan usaha. Dengan manajemen keuangan yang lebih baik dan dukungan kolaboratif, UMKM dapat menjadi motor penggerak pembangunan ekonomi inklusif dan berdaya saing di tingkat global. Hal ini penting mengingat bahwa UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM (Edy Arisondha;2023).

Beberapa poin yang akan akan diulas dalam bab ini adalah mengenai:

1. **Konsep UMKM dan Perannya Dalam Ekonomi.**

   Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor ekonomi yang terdiri dari unit usaha dengan karakteristik tertentu, seperti skala usaha kecil, jumlah tenaga kerja yang terbatas, dan modal yang relatif kecil. Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 dan UU Cipta Kerja, UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha, kekayaan bersih, dan hasil penjualan tahunan. UMKM memiliki peran strategis sebagai penggerak ekonomi nasional dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja.

2. **Tantangan dan Peluang UMKM di Era Digital.**

   Di era digital, UMKM dihadapkan pada tantangan dan peluang baru yang kompleks. Transformasi digital menjadi kebutuhan mutlak untuk bertahan dan bersaing di pasar global dantaranya: kurangnya literasi digital, keterbatasan infra-struktur teknologi, persaingan dengan perusahaan besar, dan manajemen keuangan digital. Beberapa peluang UMKM di era digital di antaranya: akses pasar yang lebih luas, efisiensi operasional, Inovasi produk dan layanan dan membangun kemitraan digital yang lebih luas. Bisnis UMKM akan sangat terbantu dengan kemajuan digital. Kinerja bisnis UMKM memiliki peluang peningkatan dan tumbuh baik di era digital (Heni Susilowati, Ratnaningrum; 2022).

3. **Manajemen Keuangan sebagai Kunci Keberlanjutan UMKM**

   Manajemen keuangan yang baik adalah fondasi penting bagi keberlanjutan UMKM. Aspek ini mencakup perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan keuangan untuk memastikan operasional usaha berjalan lancar dan tetap kompetitif. Poin penting manajemen keuangan dalam UMKM yakni mengenai pencatatan keuangan yang tertib, perencanaan anggaran, manajemen arus kas, dan pemanfaatan teknologi keuangan.

4. **Kasus Praktis: Peran Manajemen Keuangan dalam Keberlanjutan UMKM**

   Contoh-contoh kasus dan permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM sehari-hari misalnya pengelolaan keuangan yang buruk, rendahnya literasi keuangan, minimnya pengetahuan tentang digital keuangan dan lain-lain, dimana permasalahan ini dapat menghambat perkembangan kemajuan UMKM sehingga perlu perhatian dari berbagai pihak, baik pemerintah maupun praktisi dan akademisi untuk membantu UMKM menghadapi permasalahan ini.

5. **Rekomendasi untuk Mengoptimalkan Peran Manajemen Keuangan**

   Perlunya Menyusun rekomendasi-rekomendasi untuk membantu UMKM dalam menghadapi tantangan kemajuan teknologi digital, tantangan perubahan ekonomi dan perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM untuk tumbuh dan berkembang dalam mendukung perekonomian.

III. PEMBAHASAN

A. Konsep UMKM dan Perannya dalam Ekonomi

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa disingkat UMKM merupakan suatu usaha yang dijalankan oleh individu atau kelompok kecil, dan memiliki karakteristik yang berbeda dari perusahaan besar, terutama dalam hal skala operasi, jumlah karyawan, serta modal. Di dalam UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM telah mengatur mengenai pengertian masing-masing usaha mikro, kecil dan menengah; usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang UMKM.

Sementara usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang UMKM; dan usaha menengah adalah Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang UMKM.

Seiring berjalannya waktu, perkembangan dan pertumbuhan UMKM serta perkembangan ekosistem perekonomian, maka klasifikasi atau pengelompokan UMKM di Indonesia juga mengalami pergeseran atau perubahan yang cukup signifikan. Pemerintah menyikapi berbagai perubahan tersebut dengan melakukan perubahan pada UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM.

Kategorisasi UMKM yang baru didasarkan pada UU No.11 tahun 2020 tentang cipta kerja dan yang secara spesifik diatur dalam PP No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Kope-rasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM). PP UMKM ini merupakan salah satu peraturan pelaksana dari UU Cipta kerja yang khusus mengatur mengenai UMKM.

Perbedaan konsep UMKM antara Undang-Undang UMKM dan Undang-Undang Cipta Kerja terletak pada beberapa aspek utama seperti kriteria usaha, pengaturan modal, serta definisi yang lebih diperinci. Selain itu, pada UU UMKM fokus pada kriteria tradisional berbasis kekayaan bersih dan hasil penjualan dengan pendekatan pemberdayaan secara umum sementara pada UU Cipta Kerja lebih dinamis dengan tambahan parameter modal usaha, pendekatan berbasis risiko, dan integrasi dengan teknologi untuk mendukung UMKM berkembang lebih cepat di era globalisasi yang penuh dengan tantangan.

Perubahan pada UU Cipta Kerja terkait dengan UMKM bertujuan untuk memberikan kemudahan perizinan, meningkatkan akses ke pembiayaan, memperbesar skala omzet, dan mendukung pertumbuhan UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi yang lebih modern dan kompleks, mengingat bahwa hal-hal yang disebutkan di atas merupakan permasalahan klasik yang kerap dihadapi oleh UMKM. Dalam konteks UMKM, UU Cipta Kerja memperkenalkan berbagai ketentuan baru yang bertujuan untuk:

1. Menyederhanakan prosedur perizinan usaha bagi UMKM.
2. Mempermudah akses pembiayaan dan insentif.
3. Memberikan kepastian hukum dan perlindungan bagi pelaku UMKM.
4. Mendukung keberlanjutan usaha mikro dan kecil dalam rantai pasok industri.

Keterbaruan yang dibawa oleh UU Cipta Kerja terkait dengan perizinan usaha untuk UMKM, yakni perizinan ini disederhanakan dengan sistem perizinan berbasis risiko (*risk-based approach*). Dalam sistem ini untuk Usaha mikro dan kecil yang berisiko rendah cukup memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) tanpa perlu izin tambahan. Sementara bagi UMKM yang masuk dalam kategori usaha berisiko menengah atau tinggi, diperlukan izin dan pengawasan sesuai dengan tingkat risiko masing-masing. Hal ini bertujuan agar pelaku usaha kecil dan menengah dapat memulai usaha mereka dengan lebih mudah, mengurangi prosedur birokrasi yang rumit, serta menekan biaya perizinan.

Perbedaan konsep mengenai kategorisasi UMKM menurut UU UMKM dan PP UMKM sebagaimana berikut ini:

Indikator	UU UMKM	PP UMKM
Pengelompokan UMKM	UMKM dikelompokkan berdasarkan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Kekayaan bersih adalah jumlah aset setelah di kurangi dengan hutang atau kewajiban.	UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Modal usaha merupakan modal sendiri dan modal pinjaman untuk menjalankan kegiatan usaha.
Kekayaan Bersih atau Modal Usaha	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp50 juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp50juta – paling banyak Rp500juta 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp500juta – paling banyak Rp10miliar (di luar tanah dan bangunan usaha)	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp1 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp1 miliar – paling banyak Rp5 miliar 3. Usaha Menengah: lebih dari Rp5 miliar – paling banyak Rp10miliar (di luar tanah dan bangunan usaha)
Hasil penjualan tahunan (omset)	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp300juta 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp300juta - paling banyak Rp2,5miliar	1. Usaha Mikro: paling banyak Rp 2 miliar 2. Usaha Kecil: lebih dari Rp2 miliar – paling banyak Rp15 miliar

Indikator	UU UMKM	PP UMKM
	3. Usaha Menengah: lebih dari Rp2,5miliar – paling banyak Rp50miliar	3. Usaha Menengah: lebih dari Rp15 miliar – paling banyak Rp50 miliar

UMKM memiliki peranan yang sangat penting dan cukup strategis dalam perekonomian suatu negara, khususnya bagi Indonesia yang memiliki jumlah UMKM yang cukup besar. Sebagai tulang punggung ekonomi nasional, UMKM tidak hanya menciptakan lapangan kerja tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional (Heni Susilowati;2022). Menurut data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit.[1]

UMKM ini tersebar di berbagai sektor, termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital. Sebagai tulang punggung ekonomi, UMKM tidak hanya menjadi sumber penghidupan bagi jutaan masyarakat, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan, dan penguatan struktur ekonomi nasional.

UMKM menjadi salah satu penopang ekonomi nasional karena UMKM mencakup sekitar 99% total unit usaha di Indonesia, berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional hingga 60,51%, serta menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Saat ini, kontribusi UMKM terhadap ekspor nasional baru mencapai sekitar 15,7% dari total ekspor nasional, masih di bawah Singapura (41%) dan Thailand (29%).[2]

[1] https://indonesia.go.id/kategori/editorial/8587/umkm-indonesia-makin-kuat-program-level-up-2024-siap-dorong-digitalisasi-bisnis

[2] https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5885/menko-airlangga-pemerintah-dukung-bentuk-kolaborasi-baru-agar-umkm-indonesia-jadi-bagian-rantai-pasok-industri-global#:~:text=Jakarta%2C%2022%20Juli%202024,total%20tenaga%20kerja%20di%20Indonesia.

Secara umum, peran UMKM dalam perekonomian khususnya di negara berkembang seperti Indonesia di antaranya adalah:

1. Penyediaan lapangan kerja; UMKM adalah sektor terbesar dalam penciptaan lapangan kerja. Di Indonesia, sekitar 97% dari total lapangan kerja diserap oleh sektor UMKM. Karena sifatnya yang cenderung padat karya, UMKM mampu menyerap tenaga kerja lokal yang tidak terserap oleh sektor formal. Hal ini membantu mengurangi tingkat pengangguran dan memberikan peluang pendapatan bagi masyarakat.
2. Pendorong Pertumbuhan Ekonomi Daerah; UMKM yang tersebar di berbagai daerah memainkan peran strategis dan signifikan dalam meningkatkan perekonomian lokal. Usaha-usaha kecil di berbagai sektor, seperti pertanian, pariwisata, dan industri kreatif, dapat mendukung pembangunan daerah serta menyeimbangkan pertumbuhan antara wilayah perkotaan dan pedesaan. UMKM membantu menciptakan aktivitas ekonomi di daerah terpencil serta mengurangi kesenjangan ekonomi antara kota dan desa.
3. Inklusi Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat; UMKM menjadi sarana penting bagi masyarakat untuk berpartisipasi dalam kegiatan ekonomi. Usaha-usaha mikro, kecil, dan menengah sering dimulai dari kalangan bawah dan memberikan kesempatan bagi mereka yang memiliki keterampilan tetapi tidak memiliki modal besar.
4. Peningkatan Inovasi dan Daya Saing; Karena sifatnya yang fleksibel dan adaptif, UMKM sering kali lebih cepat dalam merespons perubahan pasar dibandingkan perusahaan besar. Mereka mampu menyesuaikan diri dengan tren atau kebutuhan konsumen dengan cepat, sehingga pelaku UMKM terdorong untuk menciptakan inovasi dalam produk dan layanan. Dalam era digital, misalnya, banyak UMKM yang mampu beradaptasi dengan menjual produk mereka secara *online*, menggunakan platform *e-commerce* atau media sosial (FB, Tiktok, Instagram, Whatsapp, dan lain-lain). Digitalisasi membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan inovasi, baik dari segi produk

maupun layanan, yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar global (Carunia Mulya Firdausy; 2022).

5. Sumber Pendapatan Negara Melalui Pajak; meskipun tingkat operasi usaha pada skala kecil, namun UMKM cukup memberikan kontribusi terhadap pendapatan negara. Dengan kebijakan pajak yang lebih inklusif, UMKM memberikan kontribusi signifikan melalui pembayaran pajak, retribusi, dan berbagai pungutan yang mendukung pendapatan daerah dan negara. Pemerintah juga menyediakan fasilitas pajak khusus bagi UMKM untuk mendorong mereka menjadi bagian dari sistem perpajakan formal.
6. Menjaga Kestabilan Ekonomi; dalam situasi krisis atau resesi, UMKM memiliki peran penting dalam menjaga stabilitas ekonomi. Ketika bisnis besar mengalami perlambatan, UMKM mampu bertahan karena berfokus pada kebutuhan sehari-hari masyarakat. Misalnya, di masa pandemi COVID-19, UMKM dalam sektor makanan, kesehatan, dan layanan logistik tetap bisa beroperasi dan menyediakan kebutuhan dasar bagi masyarakat.
7. Pendorong Ekspor Non-Migas; UMKM juga berkontribusi dalam meningkatkan ekspor, terutama di sektor non-migas. Banyak produk lokal seperti kerajinan, tekstil, makanan, dan produk berbasis sumber daya alam yang diproduksi oleh UMKM diekspor ke luar negeri. Kontribusi UMKM terhadap ekspor ini memperkuat posisi Indonesia di pasar internasional, sekaligus membantu meningkatkan keseimbangan neraca perdagangan negara.

UU Cipta Kerja membawa perubahan signifikan dalam regulasi UMKM, khususnya mengenai konsep kategorisasi UMKM, yakni perubahan tentang pengelompokan Batasan-batasan modal pada tiap-tiap jenis usaha (Mikro, Kecil, Menengah). Perubahan lain yang signifikan adalah adanya penyederhanaan izin berusaha bagi UMKM. Perubahan ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan daya saing, memudahkan perizinan, serta memberikan insentif dan

dukungan yang lebih kuat untuk mendorong pertumbuhan sektor ini.

Dengan kategorisasi usaha berdasarkan modal usaha, UMKM kini memiliki akses yang lebih mudah terhadap perizinan, pembiayaan, teknologi, serta perlindungan hukum yang lebih baik. UMKM adalah tulang punggung ekonomi Indonesia yang berperan penting dalam berbagai aspek seperti penciptaan lapangan kerja, pemberdayaan masyarakat, peningkatan daya saing, dan stabilitas ekonomi. Meskipun terdapat berbagai tantangan, potensi dan kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi sangat besar.

Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat menjadi penggerak utama perekonomian dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dukungan tersebut bisa berupa akses ke pembiayaan yang lebih mudah, pelatihan keterampilan, dan adopsi teknologi, UMKM diharapkan dapat terus tumbuh dan berkembang, memberikan dampak positif bagi ekonomi negara.

B. Tantangan dan Peluang UMKM di Era Digital

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja, UMKM tidak hanya menjadi tiang ekonomi nasional, tetapi juga gambaran atas kekuatan dan kemandirian masyarakat Indonesia. Dalam perjalanannya, UMKM telah melalui berbagai tantangan, mulai dari krisis ekonomi hingga perubahan kebijakan, namun demikian UMKM tetap mampu bertahan dan bahkan cenderung menunjukkan perkembangan dalam mendukung perekonomian.

Memasuki era digital, peluang dan tantangan baru (*new challenges*) muncul dengan dinamika yang lebih cepat dan kompleks. Transformasi digital yang meliputi adopsi teknologi, pemanfaatan *e-commerce*, serta akses terhadap layanan keuangan berbasis digital telah memberi peluang serta membuka kesempatan bagi UMKM untuk memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan

meningkatkan daya saing. Namun, di sisi lain, era digital juga membawa berbagai tantangan yang cukup besar.

Berbagai tantangan yang dihadapi pelaku UMKM pada era kemajuan teknologi digital antara lain:

1. Kurangnya pemahaman dan keterampilan digital; Banyak pelaku UMKM yang masih kurang memahami teknologi digital dan strategi pemasaran *online*. Kurangnya keterampilan ini menjadi tantangan besar dalam hal:
    a. Memanfaatkan platform digital; banyak UMKM yang belum mengenal platform pemasaran digital, seperti media sosial, *marketplace,* dan situs web, sebagai saluran distribusi.
    b. Keterampilan pemasaran digital; UMKM seringkali kesulitan membuat konten yang menarik, memahami analitik, dan menjalankan iklan *online,* yang merupakan aspek penting untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan omzet penjualan.
    c. Transformasi digital; banyak pemilik UMKM masih ragu untuk mengadopsi teknologi baru karena kurangnya pemahaman tentang manfaat jangka panjangnya.
2. Keterbatasan akses infrastruktur dan teknologi; Masalah infrastruktur digital masih menjadi kendala bagi UMKM di wilayah terpencil atau pedesaan. Tantangan ini mencakup:
    a. Akses internet; akses yang tidak merata dan terbatas serta kecepatan internet yang masih rendah, hal ini membatasi kemampuan UMKM di wilayah tersebut untuk berpartisipasi penuh dalam ekosistem digital dan menghambat kelancaran operasional bisnis berbasis *online.*
    b. Alat dan teknologi; UMKM dengan modal terbatas cenderung sulit untuk mengakses perangkat keras dan perangkat lunak yang dibutuhkan untuk transformasi digital, seperti komputer, sistem *point of sales* (POS), dan alat manajemen inventaris *online.*

c. Layanan *financial technology* (*fintech*); keterbatasan akses ke layanan *fintech* juga menghambat transaksi *online* dan sistem pembayaran yang praktis, yang sangat penting dalam mendukung bisnis di era digital.

3. Persaingan dengan bisnis besar dan global; UMKM kini harus bersaing dengan perusahaan besar dan global yang memiliki sumber daya lebih besar untuk memanfaatkan teknologi. Tantangan ini mencakup:

   a. Dominasi pasar oleh pemain besar tertentu; perusahaan besar dengan anggaran pemasaran yang besar sering kali mendominasi pasar digital sehingga menyebabkan UMKM sulit bersaing dari segi iklan dan harga.

   b. Perubahan preferensi konsumen; konsumen cenderung mencari layanan yang cepat dan mudah, sesuatu yang sering kali dapat disediakan oleh perusahaan besar melalui aplikasi dan layanan yang lebih terintegrasi.

   c. Inovasi produk: persaingan digital menuntut inovasi produk dan layanan secara berkelanjutan, yang sulit dicapai oleh UMKM dengan sumber daya yang terbatas.

4. Manajemen keuangan dan akses permodalan; Tantangan finansial adalah salah satu aspek kritis yang dihadapi UMKM dalam proses transformasi digital. Beberapa masalah yang sering muncul adalah:

   a. Akses pembiayaan atau modal usaha: banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan pembiayaan untuk melakukan digitalisasi bisnis mereka karena persyaratan pinjaman yang ketat atau kurangnya informasi.

   b. Manajemen keuangan yang kurang efisien; banyak UMKM belum menggunakan sistem manajemen keuangan secara digital sehingga pengelolaan keuangan seringkali tidak efisien dan menghambat pengembangan usaha.

c. Biaya adopsi teknologi; investasi awal untuk mengadopsi dan menerapkan suatu teknologi, baik untuk pembelian alat atau pelatihan staf, seringkali membutuhkan biaya tinggi yang sulit dijangkau oleh UMKM yang sebagian besar memiliki keterbatasan modal.

5. Ketergantungan pada platform pihak ketiga; Untuk memasarkan produk secara *online,* banyak UMKM yang bergantung pada platform pihak ketiga seperti *marketplace* dan media sosial. Namun, ketergantungan ini memiliki beberapa risiko, di antaranya:

   a. Kebijakan platform yang berubah-ubah; platform sering mengubah kebijakan atau algoritma mereka yang dapat memengaruhi visibilitas produk UMKM.

   b. Biaya komisi dan iklan: platform pihak ketiga sering kali mengenakan komisi atau biaya iklan yang cukup tinggi, sehingga memotong margin keuntungan yang seharusnya diterima UMKM.

   c. Kurangnya kontrol atas data konsumen; UMKM seringkali tidak memiliki akses penuh terhadap data konsumen yang menggunakan platform pihak ketiga, sehingga sulit untuk melakukan analisis perilaku konsumen atau meningkatkan layanan pelanggan.

6. Keamanan dan privasi digital; Aspek keamanan juga menjadi tantangan utama bagi UMKM, terutama bagi mereka yang baru saja memasuki pasar digital. Tantangan-tantangan ini antara lain:

   a. Serangan siber; banyak UMKM yang rentan terhadap serangan siber karena belum memiliki sistem keamanan yang memadai.

   b. Perlindungan data konsumen; dalam transaksi *online,* UMKM juga perlu memastikan data konsumen terlindungi agar tetap dapat dipercaya oleh konsumen.

c. Kesadaran akan keamanan siber: kurangnya edukasi tentang keamanan digital membuat banyak UMKM kurang siap menghadapi risiko keamanan *online,* seperti *phishing* atau pencurian identitas.

7. Adaptasi terhadap perubahan perilaku konsumen Era digital membawa perubahan besar pada perilaku konsumen, dan UMKM harus bisa cepat memberi respons dan beradaptasi dengan tren dan permintaan pasar yang dinamis. Tantangan ini mencakup;

   a. Ekspektasi layanan yang lebih cepat dan personal; konsumen mengharapkan respons yang cepat, layanan yang personal, serta ketersediaan produk secara *online;*

   b. Pemanfaatan media sosial; UMKM harus pandai dalam menggunakan media sosial untuk menarik perhatian konsumen, menciptakan interaksi yang autentik, dan membangun loyalitas.

   c. Analisis tren dan umpan balik konsumen; dengan perubahan tren yang cepat, UMKM perlu meningkatkan kemampuan dalam menganalisis data konsumen untuk tetap relevan di pasar.

Era digital telah membawa perubahan besar dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia usaha. Teknologi informasi dan komunikasi kini menjadi tulang punggung ekonomi global. Revolusi digital telah mengubah cara pelaku usaha untuk menjalankan bisnisnya, termasuk UMKM. Sebagai tulang punggung perekonomian, UMKM tidak dapat lagi mengabaikan kekuatan teknologi. UMKM harus melihat bahwa kemajuan teknologi ini bukan hanya sebuah tantangan, tetapi juga peluang besar yang harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Di era digital yang semakin pesat, UMKM memiliki peluang emas untuk berkembang dan bersaing di pasar global.

Berikut ini beberapa peluang UMKM di era digital:

1. Ketersediaan akses ke pasar yang lebih luas; Transformasi digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen di berbagai daerah, bahkan hingga tingkat internasional. Hal ini membawa peluang besar dalam:
    a. Ekspansi geografis: UMKM kini dapat menjual produknya ke luar kota atau bahkan luar negeri dengan menggunakan *platform e-commerce* dan *marketplace.* Tidak ada lagi batas geografis untuk memasarkan produk.
    b. Memanfaatkan media sosial: media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok menjadi alat yang efektif untuk promosi dan pemasaran tanpa memerlukan anggaran besar.
    c. Menggunakan situs web dan *Search Engine Optimization* (SEO): dengan mengoptimalkan SEO, UMKM dapat menarik konsumen baru dari mesin pencari, meningkatkan visibilitas mereka di internet.
2. Peningkatan efisiensi operasional melalui teknologi; Digitalisasi membantu UMKM meningkatkan efisiensi dalam berbagai aspek operasional, sehingga memungkinkan mereka untuk:
    a. Mengotomatisasi proses bisnis: teknologi memungkinkan otomatisasi seperti pengelolaan inventaris, pengaturan pesanan, dan pelacakan penjualan yang menghemat waktu dan tenaga kerja.
    b. Memanfaatkan *software* manajemen: dengan adanya *software* akuntansi dan *inventory management* (manajemen stok), UMKM dapat mengelola keuangan dan persediaan secara lebih baik, transparan dan akuntabel.
    c. Layanan pelanggan yang lebih cepat: penggunaan chatbot atau sistem pesan otomatis membantu UMKM dalam merespons pertanyaan pelanggan dengan cepat dan menjaga kepuasan pelanggan.

3. Inovasi produk dan layanan; Digitalisasi membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan inovasi, baik dari segi produk maupun layanan yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar dan konsumen masa kini. Peluang ini meliputi:

    a. Personalisasi produk: dengan data dari transaksi *online,* UMKM dapat menyesuaikan produk atau layanan yang lebih personal dan relevan bagi kebutuhan dan keinginan konsumen.

    b. Penyediaan layanan tambahan: UMKM dapat menawarkan layanan tambahan berbasis aplikasi, seperti pengiriman cepat, konsultasi *online,* atau produk digital seperti *e-book* atau kursus *online.*

    c. Feedback langsung dari konsumen: melalui platform digital, UMKM dapat dengan cepat mengetahui kebutuhan pasar dan tanggapan konsumen, sehingga dapat melakukan perubahan produk atau layanan secara tepat waktu.

4. Keterjangkauan modal dan pembiayaan digital; Dengan perkembangan teknologi finansial (*fintech*), UMKM kini memiliki akses yang lebih mudah terhadap modal dan pinjaman untuk memperluas usaha mereka. Peluang ini antara lain:

    a. *Crowdfunding* dan *peer-to-peer lending*: beberapa platform *fintech* menyediakan opsi pendanaan untuk UMKM melalui mekanisme *crowdfunding,* di mana UMKM dapat mengajukan dana dari publik atau investor.

    b. Layanan kredit digital: Dengan adanya penilaian kredit berbasis data digital, UMKM memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan kredit meskipun tidak memiliki riwayat kredit yang panjang.

    c. Sistem pembayaran digital: UMKM kini dapat menawarkan berbagai opsi pembayaran seperti dompet digital (*e-wallet*) dan QRIS, yang memudahkan konsumen dalam bertransaksi.

5. Kemampuan membangun *brand* yang kuat di dunia digital; Era digital membuka peluang bagi UMKM untuk menciptakan *brand* yang dikenal luas tanpa harus bersaing dengan anggaran iklan perusahaan besar. Beberapa strategi yang dapat dimanfaatkan adalah:

    a. *Content marketing*: dengan menggunakan strategi pemasaran konten, UMKM dapat membangun audiens melalui blog, video, atau *podcast* yang relevan dengan produk atau layanan mereka.

    b. *Influencer marketing*: bekerjasama dengan *influencer* lokal yang relevan memungkinkan UMKM menjangkau audiens yang lebih luas dan membangun kepercayaan.

    c. Membangun komunitas *online*: UMKM dapat membangun komunitas pelanggan melalui grup media sosial, yang bisa menjadi tempat bagi pelanggan setia untuk berinteraksi dan memberikan dukungan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.

6. Ketersediaan platform *marketplace* untuk UMKM; *Marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, dll membuka peluang besar bagi UMKM untuk berjualan secara digital tanpa perlu membangun situs web sendiri. Beberapa keuntungan menggunakan platform *marketplace* adalah:

    a. Akses mudah ke basis konsumen besar: Marketplace memiliki jutaan pengguna aktif, sehingga UMKM dapat langsung memasarkan produk mereka kepada konsumen yang sudah terbiasa berbelanja *online.*

    b. Dukungan logistik dan pembayaran: Marketplace menyediakan dukungan pengiriman dan metode pembayaran yang lengkap, memudahkan UMKM dalam bertransaksi.

    c. Promosi dan diskon khusus: Banyak *marketplace* yang sering mengadakan promosi atau program khusus yang memungkinkan UMKM meningkatkan penjualan mereka tanpa biaya tambahan.

7. Dukungan pemerintah dan program khusus untuk digitalisasi UMKM; Pemerintah dan berbagai pihak lainnya juga semakin mendukung transformasi digital bagi UMKM dengan memberikan berbagai bentuk bantuan seperti:

    a. Pelatihan dan sertifikasi: program pelatihan digital dan sertifikasi diadakan untuk meningkatkan kemampuan digital UMKM, seperti pelatihan pemasaran digital, penggunaan *software* manajemen, dan pengembangan produk.

    b. Bantuan infrastruktur teknologi: pemerintah memberikan bantuan dalam bentuk subsidi akses internet atau perangkat untuk meningkatkan digitalisasi UMKM di wilayah terpencil.

    c. Kemitraan dengan perusahaan teknologi: UMKM juga didukung untuk berkolaborasi dengan perusahaan teknologi besar seperti Google, Facebook, dan Grab, yang menyediakan pelatihan dan alat pemasaran gratis.

Di era digital ini, UMKM menghadapi berbagai tantangan. Meskipun ada tantangan seperti literasi digital dan infrastruktur, peluang yang ada jauh lebih besar dan dapat dioptimalkan dengan strategi yang tepat untuk mendorong pertumbuhan UMKM agar dapat bersaing di pasar digital yang kompetitif dan lebih luas. Diperlukan upaya untuk mengatasi berbagai tantangan yang cukup signifikan ini, terutama dalam hal edukasi, peningkatan keterampilan, dan akses terhadap infrastruktur dan modal.

Untuk dapat bersaing, UMKM memerlukan dukungan baik dari pemerintah, komunitas bisnis, maupun akses terhadap teknologi yang lebih mudah dan terjangkau. Transformasi digital merupakan peluang besar bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing di pasar global. Namun, tantangan yang ada memerlukan perhatian serius dari berbagai pihak.

Pemerintah, institusi pendidikan, dan sektor swasta perlu bekerja sama dalam hal meningkatkan literasi digital melalui pelatihan dan pendampingan, membangun infrastruktur digital yang merata hingga ke pelosok, memfasilitasi akses pembiayaan untuk adopsi teknologi, meningkatkan kesadaran keamanan digital agar

pelaku UMKM dapat melindungi data dan informasi mereka. Dengan pendekatan yang kolaboratif ini, UMKM dapat mengoptimalkan peluang dan potensi yang ditawarkan era digital sekaligus menghadapi tantangan yang ada dengan lebih tangguh.

C. Manajemen Keuangan sebagai Kunci Keberlanjutan UMKM

Manajemen keuangan adalah salah satu faktor kunci dalam menjalankan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berkelanjutan (Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, 2023). Di tengah tantangan ekonomi yang semakin kompleks, banyak UMKM menghadapi berbagai hambatan, seperti kurangnya modal, rendahnya literasi keuangan, hingga ketidaksiapan menghadapi fluktuasi pasar. Manajemen keuangan merupakan aspek krusial yang seringkali luput dari perhatian para pelaku UMKM.

Padahal, pengelolaan keuangan yang baik adalah fondasi kokoh bagi kelangsungan dan pertumbuhan bisnis. Mengapa manajemen keuangan sangat penting bagi UMKM? Manajemen keuangan yang baik pelaku UMKM dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih baik, seperti menentukan strategi pemasaran, mengalokasikan anggaran, atau memperluas usaha serta mengukur kinerja keuangan, dan merencanakan pengembangan usaha.

Manajemen keuangan tidak hanya membahas tentang pencatatan keuangan, tetapi juga mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan bisnis. Berikut adalah beberapa alasan mengapa manajemen keuangan sangat penting bagi UMKM:

1. Mengelola arus kas dengan efektif; Salah satu alasan utama banyak UMKM gagal bertahan adalah kurangnya pengelolaan arus kas. Pemilik usaha sering kali tidak memisahkan antara keuangan pribadi dan bisnis, sehingga sulit mengetahui kondisi keuangan usaha secara akurat. Dengan manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat mengelola pemasukan dan pengeluaran secara terstruktur, memastikan likuiditas usaha tetap terjaga.

2. Memastikan keberlanjutan operasional; Manajemen keuangan membantu UMKM dalam menentukan prioritas pengeluaran. Dengan alokasi dana yang tepat, diharapkan usaha dapat terus beroperasi meskipun menghadapi situasi sulit, seperti penurunan permintaan atau kenaikan harga bahan baku.
3. Meningkatkan kredibilitas di mata lembaga keuangan; UMKM yang memiliki pencatatan keuangan yang baik lebih mudah mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan. Bank dan investor cenderung memilih usaha yang transparan dalam mengelola keuangannya karena dianggap memiliki risiko yang lebih rendah.
4. Mendorong pertumbuhan bisnis; Melalui analisis laporan keuangan, UMKM dapat mengidentifikasi peluang untuk melakukan ekspansi bisnis Data keuangan membantu pemilik usaha memahami area mana yang menguntungkan dan mana yang perlu ditingkatkan, sehingga keputusan bisnis dapat dibuat berdasarkan informasi yang akurat.

Meskipun manajemen keuangan merupakan aspek penting, namun sering kali menjadi salah satu tantangan bagi banyak UMKM, yang dapat menghambat kemajuan usaha pelaku UMKM. Beberapa hambatan yang sering dihadapi oleh UMKM dalam kaitannya dengan pengelolaan keuangan antara lain:

1. Kurangnya pengetahuan dan literasi keuangan. Banyak pemilik UMKM yang belum memahami konsep dasar manajemen keuangan, seperti pembukuan, penganggaran, atau analisis keuangan. Hal ini menyebabkan pengelolaan keuangan menjadi kurang efektif. Literasi keuangan yang baik memungkinkan pemilik UMKM untuk memahami konsep keuangan dasar, seperti perencanaan anggaran, manajemen kas, dan investasi. Dengan literasi keuangan yang memadai, UMKM diharapkan dapat membuat keputusan finansial yang lebih cerdas, mengelola risiko, dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.
2. Tidak adanya pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Masalah klasik yang sering ditemukan adalah pemilik UMKM mencampurkan keuangan pribadi dengan usaha. Akibatnya, sulit

mengetahui sejauh mana usaha telah benar-benar menghasilkan keuntungan.

3. Keterbatasan akses teknologi dan alat atau sarana pengelolaan keuangan. Di era digital, banyak aplikasi dan *software* akuntansi yang tersedia untuk membantu UMKM mengelola keuangan. Namun, tidak semua pelaku usaha memiliki akses atau kemampuan untuk memanfaatkannya.
4. Minimnya sumber daya atau modal untuk investasi pada sarana pengelolaan keuangan. Banyak UMKM yang beroperasi dengan modal terbatas. Kondisi ini membuat mereka kesulitan menyisihkan dana untuk kebutuhan seperti pelatihan, pengembangan sistem, atau investasi dalam alat bantu manajemen keuangan.

Bagaimana strategi UMKM untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut? Untuk mengatasi tantangan tersebut, diperlukan suatu strategi pengelolaan keuangan yang efektif yang meliputi perencanaan anggaran, alokasi dana, dan strategi keuangan untuk mendukung pengelolaan keuangan UMKM (Adih Supriadi, Edy Arisondha; 2023). Berikut ini beberapa langkah yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha UMKM:

1. Menerapkan pembukuan sederhana yang tertib dan rapi; Membuat pembukuan sederhana adalah langkah awal yang sangat penting. Pelaku UMKM dapat mencatat semua pemasukan dan pengeluaran secara manual atau menggunakan aplikasi pembukuan yang mudah digunakan. Hal ini dapat membantu dalam memantau arus kas dan mengevaluasi performa usaha. Pelaku UMKM dapat membuat setidaknya tiga laporan dasar: Laporan Laba Rugi, Laporan Neraca, dan Laporan Arus Kas.
2. Membuat atau menyusun perencanaan anggaran usaha; Pengelolaan keuangan yang baik memerlukan perencanaan anggaran yang baik dan terperinci untuk mengontrol pengeluaran dan memastikan keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran atau belanja. Perencanaan anggaran membantu UMKM dalam mengelola sumber daya keuangan dengan lebih bijak. Dengan

menyusun anggaran, pemilik usaha dapat mencegah penggunaan dana secara tidak efisien.

3. Menyediakan dana darurat; Dana darurat adalah bagian penting dari strategi keuangan. Dengan menyisihkan sebagian keuntungan untuk dana darurat, UMKM dapat menghadapi situasi darurat tanpa harus mencari pinjaman dengan bunga tinggi.
4. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha; Memisahkan keuangan pribadi dan usaha adalah sangat penting bagi pemilik UMKM untuk menjaga akuntabilitas dan kejelasan dalam pengelolaan keuangan. Dengan pemisahan ini, pemilik UMKM dapat dengan mudah melacak dan mengelola arus kas, membuat anggaran, serta membuat keputusan keuangan yang lebih tepat untuk usahanya. Pemilik UMKM harus membuat rekening bank yang terpisah untuk usaha mereka. Hal ini memudahkan dalam memantau keuangan usaha dan memastikan transparansi dalam pengelolaan keuangan.
5. Memanfaatkan teknologi untuk membuat pelaporan keuangan; Manfaatkan *software* atau aplikasi akuntansi yang dirancang khusus untuk UMKM, seperti Zahir, Jurnal, BukuWarung, Bukukas, atau Excel sederhana. Aplikasi ini dapat membantu mempercepat proses pembuatan laporan keuangan, mengurangi risiko kesalahan manual, dan menghasilkan laporan yang lebih akurat.
6. Pelatihan dan edukasi keuangan; Pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis seringkali menyediakan pelatihan gratis untuk meningkatkan literasi keuangan. Para pelaku UMKM dapat memanfaatkan kesempatan ini untuk memperdalam pemahaman mereka tentang manajemen keuangan.
7. Mengelola utang dengan bijak; UMKM yang memanfaatkan pinjaman untuk pengembangan usaha harus memastikan bahwa utang tersebut dikelola dengan bijak. Jangan mengambil utang melebihi kemampuan bayar, dan pastikan dana pinjaman digunakan untuk tujuan yang produktif yang dapat meningkatkan keuntungan serta mendukung pengembangan dan kemajuan

usaha. Pengelolaan utang yang baik juga penting untuk menjaga kesehatan finansial bisnis.

8. Tertib dalam pelaporan pajak; Pengelolaan keuangan yang baik mencakup kepatuhan pajak yang tepat waktu dan akurat, menghindari denda dan masalah hukum yang dapat menghambat pertumbuhan UMKM. Pelaku UMKM harus memastikan untuk selalu mencatat pajak yang dikenakan pada setiap transaksi penjualan, serta pajak yang harus dibayarkan oleh usahanya. Laporan keuangan yang baik akan memudahkan dalam menyusun laporan pajak dan menghindari masalah dengan otoritas pajak.
9. Melakukan evaluasi berkala; UMKM perlu melakukan evaluasi keuangan secara rutin, misalnya bulanan atau triwulanan. Dengan begitu, pemilik usaha dapat mengidentifikasi masalah lebih awal dan mengambil tindakan korektif sebelum situasi memburuk.

Tahapan pengelolaan keuangan bagi UMKM dapat dilakukan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Pencatatan keuangan; Melakukan pencatatan terhadap semua transaksi keuangan yang terjadi dalam usaha, seperti pemasukan, pengeluaran, piutang, dan hutang.
2. Pemisahan keuangan pribadi dan usaha; Memisahkan dana dan catatan keuangan antara kegiatan pribadi dan usaha, agar pengelolaan keuangan lebih terstruktur dan terkontrol.
3. Analisis keuangan; Melakukan analisis terhadap data keuangan yang ada, seperti analisis laba-rugi, arus kas, dan rasio keuangan, untuk mengevaluasi kinerja keuangan usaha.
4. Perencanaan keuangan; Menyusun rencana keuangan jangka pendek dan jangka panjang, seperti anggaran, proyeksi arus kas, dan rencana investasi, untuk mencapai tujuan usaha

5. Pengendalian keuangan; Menerapkan sistem dan prosedur pengendalian keuangan untuk memastikan bahwa penggunaan dana usaha sesuai dengan rencana dan tujuan, serta untuk mencegah penyalahgunaan dana.

Manajemen keuangan yang efektif adalah kunci bagi keberlanjutan UMKM. Dengan menerapkan strategi keuangan yang tepat dan meningkatkan literasi keuangan, UMKM dapat memastikan stabilitas dan pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang. Pengelolaan keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM bertahan dalam persaingan pasar, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan stabilitas jangka Panjang, memberikan landasan yang kokoh bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang di tengah berbagai tantangan dan perubahan ekonomi.

Perlu diperhatikan juga bahwa pengelolaan keuangan yang efektif bukan hanya tentang mencatat angka, tetapi juga tentang membuat keputusan bisnis yang cerdas dan strategis. Manajemen keuangan adalah fondasi bagi keberlanjutan UMKM. Tanpa manajemen keuangan yang efektif, UMKM akan sulit bertahan dalam jangka panjang, apalagi di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Dengan pengelolaan keuangan yang baik, UMKM dapat mengelola arus kas, menghadapi tantangan ekonomi, dan memanfaatkan peluang untuk pertumbuhan. Meski tantangan seperti rendahnya literasi keuangan dan keterbatasan sumber daya masih menjadi hambatan, langkah-langkah strategis seperti pembukuan rapi, pemisahan keuangan, dan penggunaan teknologi dapat membantu UMKM mengatasi masalah tersebut. Dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis juga memainkan peran penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan UMKM.

D. Kasus Praktis: Peran Manajemen Keuangan dalam Keberlanjutan UMKM

Pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan merupakan salah satu faktor kunci dalam keberlanjutan UMKM. Dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis di era globalisasi saat ini, kemampuan UMKM untuk mengelola keuangan dengan baik menjadi faktor penentu keberhasilan mereka. Dalam pengelolaan keuangan, UMKM harus membuat perencanaan yang baik dan cermat pada setiap aspek keuangan. UMKM juga perlu beradaptasi dengan teknologi dan regulasi untuk meningkatkan daya saing mereka. Manajemen keuangan yang baik dapat menggambarkan tingkat profesionalitas UMKM dalam mengelola dan menjalankan usahanya.

Permasalahan sehari-hari dan umum terjadi pada UMKM dalam hal manajemen keuangan di antaranya terkait hal-hal berikut:

1. Pengelolaan Arus Kas Yang Buruk

Contoh: Sebuah toko kelontong kecil di daerah pedesaan mengalami kesulitan untuk membayar pemasok tepat waktu. Meski memiliki penjualan yang stabil, usaha ini sering kekurangan uang tunai karena banyaknya piutang yang belum tertagih. Masalah ini mengakibatkan terganggunya rantai pasokan dan kehilangan kepercayaan dari pemasok.

Penjelasan: Masalah arus kas terjadi ketika pemilik UMKM tidak memiliki sistem yang efektif untuk memantau pengeluaran, pemasukan, dan penagihan piutang. Dalam kasus ini, toko kelontong tidak memiliki perencanaan arus kas yang baik, sehingga sulit untuk mengelola kewajiban keuangan dalam jangka pendek. Arus kas yang tidak dikelola dengan baik sering menjadi penyebab utama kegagalan UMKM. Ketidakseimbangan antara pemasukan dan pengeluaran menyebabkan kesulitan likuiditas, meskipun laba terlihat positif di laporan keuangan

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Penerapan sistem manajemen arus Kas: Pemilik toko harus mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran secara harian, serta membuat proyeksi arus kas bulanan. Perlu adanya proyeksi arus kas bulanan untuk memastikan ada dana yang cukup untuk pengeluaran rutin.

b. Peningkatan penagihan piutang: Memberikan diskon bagi pelanggan yang membayar lebih awal untuk mempercepat pemasukan atau mengenakan denda bagi yang terlambat dapat membantu mempercepat perputaran arus kas.

c. Diversifikasi pembayaran: Membagi pembayaran besar menjadi beberapa cicilan untuk meringankan beban arus kas.

d. Pisahkan rekening keuangan pribadi dan bisnis untuk menghindari kebocoran dana.

2. Ketergantungan Pada Modal Pribadi

Contoh: Seorang pengusaha makanan ringan membiayai seluruh operasional usahanya menggunakan tabungan pribadi. Ketika permintaan meningkat, ia kesulitan untuk memenuhi pesanan karena modal yang dimiliki tidak cukup untuk membeli bahan baku tambahan.

Penjelasan: Ketergantungan pada modal pribadi sering kali membuat UMKM sulit berkembang. Tanpa akses ke sumber pendanaan eksternal, mereka tidak dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih besar.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan d iatas antara lain:

a. Mencari sumber pendanaan alternatif: UMKM dapat memanfaatkan pinjaman mikro, *crowdfunding,* atau program pemerintah untuk mendapatkan modal tambahan, cari mitra atau investor yang bersedia mendukung bisnis dengan suntikan modal.

b. Menyusun Laporan Keuangan yang baik : Menyusun laporan keuangan yang transparan akan membantu pengusaha mendapatkan kepercayaan dari investor atau lembaga keuangan sehingga memudahkan UMKM untuk mendapatkan sumber pendanaan eksternal.

c. Manajemen risiko keuangan: Mengalokasikan sebagian keuntungan untuk dana darurat agar operasional tetap berjalan meskipun menghadapi masalah keuangan seme- tara.

3. Melakukan Investasi Yang Tidak Terarah

Contoh: Seorang pemilik usaha pakaian memutuskan untuk membeli mesin jahit canggih tanpa mempertimbangkan kebutuhan aktual atau potensi pengembalian investasi. Akibatnya, mesin tersebut jarang digunakan, dan anggaran usaha tertekan.

Penjelasan: Keputusan investasi yang tidak berbasis analisis dapat membebani keuangan operasional UMKM. Investasi tanpa mempertimbangkan kebutuhan pasar, kemampuan produksi, dan analisis biaya-manfaat berpotensi merugikan usaha.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Lakukan analisis *Cost-Benefit:* Sebelum melakukan investasi, pemilik usaha harus menghitung biaya yang diperlukan dan keuntungan yang diharapkan. Harus menghitung kebermanfaatan investasi bagi keberlanjutan dan pengembangan usaha.

b. Konsultasi dengan ahli: Mendiskusikan rencana investasi dengan konsultan keuangan atau pelaku usaha berpengalaman dapat membantu mengurangi risiko kesalahan dalam pengambilan Keputusan investasi.

c. Investasi Bertahap: Mulailah dengan investasi kecil untuk menguji kelayakan sebelum mengalokasikan anggaran besar.

4. Ketidakmampuan Mengelola Utang

Contoh: Sebuah warung makan mengambil pinjaman usaha dengan bunga tinggi untuk memperluas usahanya. Namun, karena tidak ada strategi pengelolaan utang yang baik, mereka kesulitan membayar angsuran dan menghadapi tekanan dari pemberi pinjaman.

Penjelasan: Ketidakmampuan mengelola utang sering kali berasal dari kurangnya pemahaman tentang struktur pembayaran dan bunga. Hal ini dapat menyebabkan tekanan keuangan dan bahkan bisa menyebabkan kebangkrutan. Utang yang tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan jebakan bunga tinggi dan membebani arus kas.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Mempelajari struktur pembiayaan: Pemilik usaha harus memahami sepenuhnya syarat dan ketentuan pinjaman sebelum menandatangani perjanjian.

b. Restrukturisasi utang: Jika beban utang terlalu berat, diskusikan opsi restrukturisasi dengan pemberi pinjaman.

c. Alokasi pendapatan untuk pembayaran utang: Sisihkan persentase tertentu dari pendapatan bulanan khusus untuk membayar cicilan utang.

d. Memilih sumber pinjaman yang tepat: pemilik usaha sebaiknya mencari sumber pendanaan yang tepat seperti ke Lembaga Keuangan Mikro (LKM), bank-bank pemerintah yang mendukung pemberdayaan UMKM sehingga terhindar dari bunga pinjaman yang tinggi.

e. Buat rencana pengelolaan utang dengan memprioritaskan pembayaran utang berbunga tinggi terlebih dahulu.

f. Hindari utang konsumtif dan fokus pada utang produktif yang menghasilkan pendapatan.

g. Evaluasi kebutuhan dana dengan membuat anggaran yang realistis sebelum mengambil pinjaman baru.

5. Tidak Adanya Pencatatan Keuangan yang Baik

Contoh: Seorang pemilik usaha *laundry* tidak mencatat pengeluaran dan pemasukan secara teratur. Ia hanya mengandalkan ingatan untuk menghitung keuntungan. Ketika pendapatan menurun, ia kesulitan mengetahui akar masalahnya.

Penjelasan: Tanpa pencatatan keuangan yang baik, pelaku UMKM tidak dapat memantau kinerja usahanya secara akurat. Hal ini juga menyulitkan pemilik usaha dalam mengambil keputusan berbasis data.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Penggunaan *software* akuntansi: UMKM dapat menggunakan aplikasi keuangan sederhana seperti BukuKas atau Excel untuk mencatat transaksi harian.

b. Pendidikan dan pelatihan keuangan: Mengikuti pelatihan dasar akuntansi atau mengikuti seminar/*workshop* tentang keuangan akan membantu pemilik usaha memahami pentingnya pencatatan keuangan.

c. Audit internal rutin: Melakukan pemeriksaan internal secara berkala untuk memastikan akurasi data keuangan serta memastikan bahwa keuangan telah dikelola sebagaimana seharusnya.

6. Kurangnya Investasi pada Teknologi

Contoh: Sebuah UMKM di bidang pakaian menggunakan sistem pembukuan manual yang sering menimbulkan kesalahan pencatatan. Hal ini menyebabkan kesulitan melacak keuntungan, stok, dan kewajiban pembayaran.

Penjelasan: Tanpa teknologi yang tepat, pengelolaan keuangan menjadi tidak efisien dan rawan kesalahan. UMKM yang tidak beradaptasi dengan digitalisasi sering tertinggal dari pesaing yang lebih responsif terhadap perubahan-perubahan yang ada.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan diatas antara lain:

a. Investasikan pada *software* akuntansi sederhana seperti QuickBooks atau aplikasi lokal seperti BukuWarung.
b. Gunakan sistem POS (*Point of Sale*) untuk integrasi pencatatan penjualan dan inventaris.
c. Berikan pelatihan dasar teknologi kepada pemilik dan staf untuk meningkatkan produktivitas.

7. Ketergantungan pada Pasar Tunggal

Contoh: Seorang pembuat kerajinan tangan hanya bergantung pada satu mitra dagang besar untuk menjual produknya. Ketika mitra tersebut memutuskan untuk menghentikan kerja sama, usahanya hampir bangkrut karena kehilangan sumber pendapatan utama.

Ketergantungan pada satu pasar atau mitra membuat UMKM rentan terhadap perubahan eksternal. Diversifikasi menjadi strategi penting untuk mengurangi risiko ini. Ketergantungan pada satu sumber pendapatan meningkatkan risiko bisnis. Manajemen keuangan yang baik harus mendorong diversifikasi untuk meminimalkan ketergantungan pada satu produk atau pasar.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Diversifikasi pasar: UMKM harus menjual produknya melalui berbagai saluran, seperti *e-commerce*, pasar lokal, dan menjalin Kerjasama dengan banyak mitra.
b. Pemasaran digital: Memanfaatkan media sosial dan platform *online* untuk menjangkau konsumen baru, masuk pasar baru dan memperluas pangsa pasar.
c. Penelitian Pasar: Secara rutin menganalisis tren dan kebutuhan konsumen untuk menemukan peluang baru.

7. Kesalahan Penetapan Harga

Contoh: Untuk menarik pelanggan, perusahaan kue rumahan memutuskan untuk menetapkan harga terlalu rendah tetapi tidak menyadari bahwa harga tersebut tidak menutupi biaya. Akibatnya, mereka terus mengalami kerugian meskipun jumlah pesanan meningkat.. Akibatnya, mereka terus mengalami kerugian meski jumlah pesanan meningkat.

Penjelasan: Praktik manajemen keuangan yang buruk terutama terkait dengan strategi penetapan harga dapat membahayakan kelangsungan bisnis. UKM sering kali gagal untuk memasukkan semua biaya relevan, terutama biaya tetap, dalam perhitungan harga mereka. Mengabaikan tingkat harga pasar dan biaya bisnis dalam strategi penetapan harga cenderung merugikan keberlanjutan bisnis.

Pemilik bisnis perlu memahami struktur biaya agar mereka dapat menetapkan harga yang orientasinya pada pasar dan menguntungkan. Penetapan harga yang tidak sesuai dengan biaya dan nilai pasar dapat mengganggu keberlanjutan usaha. Pemilik usaha harus memahami struktur biaya untuk dapat menetapkan harga yang kompetitif sekaligus menguntungkan.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Analisis biaya dan harga Pasar: Hitung semua biaya (tetap dan variabel) untuk menentukan harga minimum, lalu bandingkan dengan harga pasar.

b. Penyesuaian harga secara bertahap: Jika harga terlalu rendah, lakukan penyesuaian secara bertahap agar tidak mengejutkan pelanggan. Terapkan metode *Cost-Plus Pricing*, dengan menambahkan margin keuntungan yang wajar setelah menghitung semua biaya.

c. Gunakan analisis *Break-Even Point* untuk mengetahui minimal harga yang harus dicapai agar bisnis tidak merugi.

d. Tinjau ulang harga secara berkala, terutama saat biaya bahan baku meningkat.

e. Strategi peningkatan nilai produk: Tambahkan nilai pada produk, seperti kemasan menarik atau layanan tambahan, untuk membenarkan kenaikan harga.

8. Abai atau Tidak Mematuhi Peraturan Perpajakan

Contoh: Seorang pemilik UMKM tidak mencatat transaksi kecil dan tidak mematuhi kewajiban pajaknya. Jika hal ini dilakukan secara terus menerus, akibatnya, mereka bisa terkena denda besar dari otoritas pajak.

Penjelasan: Ketidakpatuhan pajak dapat merusak keberlanjutan UMKM. Selain risiko hukum, denda yang besar dapat menguras modal bisnis serta mengganggu arus kas usaha. Selain itu, dampak berdampak buruk pada kredibilitas usaha.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Gunakan sistem pencatatan transaksi yang transparan dan akurat untuk memudahkan perhitungan pajak.

b. Konsultasikan dengan ahli pajak untuk memahami insentif atau keringanan pajak yang tersedia untuk UMKM.

c. Jadwalkan pembayaran pajak secara berkala untuk menghindari akumulasi beban.

9. Tidak Adanya Strategi Pengelolaan Risiko Keuangan

Contoh: wilayah tempat usaha pelaku UMKM terkena bencana, sehingga tempat usaha beserta alat-alatnya mengalami kerusakan.

Penjelasan: Bencana seperti banjir, gempa dan lain-lain akan mempengaruhi keberlanjutan usaha, bahkan bisa menghentikan usaha. Oleh karena itu, penting bagi para pelaku usaha untuk memiliki strategi mitigasi risiko yang baik.

Beberapa rekomendasi untuk permasalahan di atas antara lain:

a. Membangun Dana Darurat; sisihkan sebagian dari laba usaha untuk dana darurat yang dapat digunakan saat krisis. Idealnya, dana darurat mencakup biaya operasional selama 3-6 bulan.

b. Asuransi Bisnis; pelaku usaha perlu mempertimbangkan untuk mengambil asuransi bisnis yang melindungi aset penting seperti bangunan, peralatan, atau stok barang. Dan jika perlu, asuransi jiwa atau kesehatan juga penting untuk melindungi pemilik usaha.

Beberapa dampak pengelolaan keuangan yang baik terhadap keberlanjutan usaha antara lain:

1. Pengelolaan arus kas yang baik memastikan UMKM tidak kehabisan dana operasional dan mampu menjaga kelangsungan usaha, bahkan dalam situasi yang menantang.
2. Penyusunan anggaran yang efektif memungkinkan UMKM mengendalikan biaya dengan lebih baik, mengurangi pemborosan, dan memastikan laba tetap terjaga, sehingga usaha dapat beroperasi dengan lebih efisien.
3. Investasi yang terencana memungkinkan UMKM untuk berkembang secara bertahap dan meningkatkan kapasitas bisnis, yang berujung pada peningkatan profitabilitas jangka panjang.
4. Pengendalian piutang yang baik membantu menjaga kestabilan arus kas dan menghindari masalah likuiditas, yang penting untuk menjaga keberlanjutan operasional.
5. Pengelolaan utang yang bijaksana memastikan UMKM tidak terbebani oleh utang yang berlebihan, sehingga tetap memiliki fleksibilitas untuk menjalankan usaha secara sehat. Pengelolaan utang yang baik juga akan menjaga ruang fiskal UMKM tetap sehat.

6. Pengambilan keputusan yang berbasis data dari laporan keuangan membantu UMKM dalam mengembangkan strategi bisnis yang efektif dan responsif terhadap perubahan pasar, menjaga daya saing, dan mendukung keberlanjutan usaha.

Peran manajemen keuangan sangat penting dalam keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat menghadapi tantangan keuangan, meningkatkan profitabilitas, dan merencana-kan pertumbuhan jangka panjang. Dari berbagai kasus praktis di atas, jelas bahwa manajemen keuangan memainkan peran penting dalam keberlanjutan UMKM. Kemampuan untuk mengelola arus kas, utang, investasi, dan pencatatan keuangan menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha.

Oleh karena itu, untuk memastikan keberlanjutan UMKM, pemilik usaha harus:

1. Menerapkan pencatatan keuangan yang baik.
2. Melakukan diversifikasi pendapatan dan pasar.
3. Mengelola utang dan investasi dengan bijak.
4. Meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan atau konsultasi ahli.

Manajemen keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM dalam mengelola dana, tetapi juga memainkan peran kunci dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan pertumbuhan bisnis. Dengan manajemen keuangan yang terencana dan terstruktur, UMKM dapat meningkatkan ketahanan finansial, memanfaatkan peluang pasar, dan menghindari risiko yang dapat mengancam keberlanjutan usaha mereka.

Manajemen keuangan yang efektif adalah salah satu elemen utama atau faktor kunci yang menentukan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Banyak UMKM dihadapkan pada tantangan seperti pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan yang buruk, dan akses terbatas ke sumber

pendanaan sebagaimana yang telah diuraikan dalam sub bab sebelumnya.

Dengan mengingat bahwa kontribusi UMKM yang signifikan, maka pemberdayaan dan peningkatan UMKM menjadi prioritas strategis bagi pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Untuk mencapai hal ini, dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat, sangatlah penting.

Pemerintah selaku regulator dan pemangku kepentingan memiliki tanggung jawab besar dalam menciptakan ekosistem yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM. Selain pemerintah, sektor swasta juga memainkan peran penting dalam pemberdayaan UMKM, terutama melalui kolaborasi strategis. Pada sub bab terakhir dari bab ini, akan dijelaskan berbagai rekomendasi strategis baik rekomendasi bagi pelaku UMKM, Pemerintah, maupun sektor swasta guna membantu UMKM dalam mengoptimalkan peran manajemen keuangan.

1. Rekomendasi bagi UMKM untuk dapat mengoptimalkan manajemen keuangan antara lain:

    a. Memisahkan keuangan pribadi dan bisnis; Pemisahan ini penting agar UMKM dapat memahami kondisi keuangan bisnis dengan lebih jelas. Dengan menggunakan rekening bank khusus untuk bisnis, pelaku usaha dapat lebih mudah melacak pemasukan dan pengeluaran, meminimalkan risiko kesalahan pencatatan, dan menghindari pengambilan dana bisnis untuk kebutuhan pribadi.

    b. Membuat rencana keuangan (*budgeting*); Perencanaan keuangan membantu UMKM mengalokasikan dana secara efektif. Rencana keuangan harus mencakup proyeksi pemasukan, pengeluaran, dan tabungan bisnis. Dengan adanya anggaran, UMKM dapat mengontrol pengeluaran yang tidak perlu dan memastikan bahwa sumber daya dialokasikan untuk kegiatan yang mendukung pertumbuhan.

c. Menggunakan alat atau aplikasi keuangan; Aplikasi keuangan atau *software* akuntansi seperti QuickBooks, Wave, atau aplikasi lokal dapat membantu UMKM mencatat pemasukan dan pengeluaran secara otomatis. Alat ini mempermudah pembuatan laporan keuangan, pemantauan arus kas, dan analisis data keuangan, sehingga UMKM dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi.

d. Mengelola arus kas dengan ketat; Arus kas yang sehat adalah kunci keberlangsungan bisnis. UMKM harus memastikan bahwa pemasukan lebih besar daripada pengeluaran. Strategi seperti mempercepat penagihan piutang, mengurangi utang usaha, dan negosiasi pembayaran kepada pemasok dapat membantu menjaga stabilitas arus kas.

e. Mengalokasikan dana darurat; Dana darurat penting untuk menghadapi situasi tak terduga, seperti penurunan penjualan atau kenaikan biaya operasional. UMKM dapat menyisihkan sebagian keuntungan setiap bulan untuk membangun dana cadangan ini, sehingga bisnis tetap dapat beroperasi meskipun terjadi krisis.

f. Melakukan pencatatan keuangan secara rutin; Pencatatan keuangan yang konsisten membantu UMKM memantau kinerja bisnis. Data keuangan ini dapat digunakan untuk membuat laporan keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, dan arus kas. Dengan data yang akurat, UMKM dapat mengidentifikasi masalah dan mengambil langkah-langkah korektif dengan cepat.

g. Mengelola utang dengan bijak; Utang dapat menjadi alat pendukung bisnis jika digunakan dengan tepat, misalnya untuk ekspansi atau pembelian aset produktif. Namun, UMKM harus memastikan bahwa utang hanya diambil jika benar-benar diperlukan, dan mampu membayar cicilan sesuai jadwal agar tidak memberatkan keuangan bisnis.

h. Meningkatkan literasi keuangan; Pemilik UMKM perlu memahami dasar-dasar manajemen keuangan seperti perhitungan laba-rugi, pengelolaan utang, dan investasi. Literasi

keuangan dapat ditingkatkan melalui pelatihan, *workshop,* atau membaca buku terkait. Pengetahuan ini membantu pelaku usaha mengambil keputusan yang lebih baik dan mengurangi risiko kesalahan yang dapat merugikan usahanya.

i. Melakukan evaluasi keuangan secara berkala; Evaluasi berkala perlu dilakukan, misalnya setiap bulan atau kuartal, memungkinkan UMKM meninjau kinerja keuangan bisnisnya. Evaluasi ini dapat membantu mengidentifikasi tren, seperti pengeluaran yang meningkat atau pendapatan yang menurun, sehingga pelaku usaha dapat membuat strategi perbaikan.

j. Memanfaatkan sumber pendanaan alternatif; Selain mengandalkan pendapatan usaha atau pinjaman bank, UMKM dapat mencari pendanaan alternatif seperti *crowdfunding*, investor, atau hibah dari pemerintah. Pendanaan ini dapat digunakan untuk melakukan ekspansi usaha tanpa terlalu membebani arus kas.

k. Menentukan harga jual yang tepat; Harga jual harus mempertimbangkan biaya produksi, biaya operasional, dan margin keuntungan. Kesalahan dalam menentukan harga dapat menyebabkan kerugian atau mengurangi daya saing bisnis. Oleh karena itu, UMKM perlu menganalisis pasar dan memahami struktur biaya dengan baik.

l. Melibatkan konsultan keuangan jika diperlukan; Jika manajemen keuangan terasa rumit, UMKM dapat bekerja sama dengan konsultan keuangan. Profesional ini dapat membantu menyusun strategi keuangan, menyarankan pengelolaan dana yang efektif, dan memandu pengambilan keputusan berdasarkan analisis yang lebih mendalam.

2. Rekomendasi bagi pemerintah untuk membantu UMKM mengoptimalkan manajemen keuangan:

    a. Penyediaan pelatihan dan edukasi keuangan; Pemerintah dapat menyelenggarakan pelatihan literasi keuangan secara rutin bagi para pelaku UMKM. Program ini dapat mencakup pengelolaan arus kas, pencatatan keuangan, perencanaan anggaran, hingga penggunaan teknologi keuangan. Dengan pemahaman yang lebih baik, UMKM akan lebih mampu mengelola keuangan dan membuat keputusan bisnis yang strategis.

    b. Pengembangan platform digital untuk manajemen keuangan; Pemerintah dapat menyediakan aplikasi keuangan sederhana yang dapat diakses gratis atau dengan biaya rendah oleh UMKM. Platform ini dapat mencakup fitur pencatatan transaksi, pengelolaan anggaran, dan pembuatan laporan keuangan otomatis. Akses teknologi ini akan membantu UMKM dalam mengelola keuangan dengan lebih mudah dan efisien.

    c. Memberikan insentif untuk digitalisasi; Pemerintah dapat memberikan insentif seperti subsidi atau potongan pajak untuk UMKM yang mengadopsi teknologi keuangan digital. Digitalisasi, seperti penggunaan aplikasi akuntansi atau pembayaran elektronik, memudahkan pengelolaan keuangan dan meningkatkan akuntabilitas dan transparansi dalam laporan keuangan.

    d. Peningkatan akses ke pendanaan yang terjangkau; Pemerintah dapat menyediakan program kredit dengan bunga rendah atau tanpa agunan melalui bank milik negara atau lembaga keuangan lainnya. Selain itu, program ini dapat disertai pelatihan manajemen utang agar UMKM dapat memanfaatkan pinjaman dengan bijak untuk meningkatkan kapasitas usaha.

    e. Membentuk pusat konsultasi keuangan UMKM; Pemerintah dapat mendirikan pusat konsultasi khusus untuk membantu UMKM dalam merancang strategi keuangan, membuat

rencana anggaran, dan menyelesaikan masalah terkait pengelolaan dana. Konsultan yang disediakan dapat memberikan panduan secara personal maupun kelompok bagi UMKM untuk memperbaiki tata kelola keuangan mereka.

f. Penguatan program pendampingan keuangan; Selain pelatihan, pemerintah dapat menyediakan program pendampingan yang berkelanjutan untuk membantu UMKM mengimplementasikan manajemen keuangan yang baik. Pendampingan ini bisa dilakukan melalui kolaborasi dengan perguruan tinggi, lembaga pelatihan, atau asosiasi UMKM.

g. Pengurangan beban pajak untuk UMKM (insentif pajak); Pemerintah dapat memberikan insentif berupa pengurangan pajak atau pembebasan pajak sementara bagi UMKM. Hal ini dapat membantu UMKM untuk memiliki lebih banyak ruang keuangan untuk berinvestasi dalam peningkatan kualitas produk, pemasaran, atau pelatihan.

h. Menyediakan data pasar dan analisis keuangan; Pemerintah dapat menyediakan data pasar yang relevan dan akses terhadap analisis keuangan industri untuk UMKM. Dengan informasi ini, UMKM dapat membuat perencanaan bisnis dan keputusan keuangan yang lebih strategis.

i. Meningkatkan edukasi tentang akses pendanaan alternatif; Pemerintah dapat mempromosikan sumber pendanaan alternatif seperti *crowdfunding*, *angel investor*, atau skema hibah. Selain itu, pemerintah juga dapat mempercepat proses pengajuan hibah atau bantuan dana khusus bagi UMKM dengan prosedur yang lebih sederhana.

j. Menyediakan dana darurat untuk UMKM; Pemerintah dapat menciptakan program dana darurat untuk membantu UMKM menghadapi situasi tak terduga seperti krisis ekonomi atau bencana. Dana ini dapat membantu menjaga kelangsungan bisnis dan melindungi pelaku UMKM dari kebangkrutan.

k. Meningkatkan infrastruktur keuangan di daerah; Banyak UMKM di daerah terpencil yang kesulitan mengakses layanan keuangan. Pemerintah perlu memastikan bahwa infrastruktur keuangan seperti bank, lembaga mikro, atau platform digital tersedia di seluruh wilayah untuk mendukung kemudahan akses bagi UMKM.

l. Membuat kebijakan progresif yang mendukung UMKM; Kebijakan seperti penghapusan denda keterlambatan pajak, pengurangan biaya administrasi keuangan, atau pelonggaran persyaratan kredit dapat memberikan kemudahan bagi UMKM. Kebijakan ini juga dapat meningkatkan kepercayaan UMKM untuk memanfaatkan fasilitas yang disediakan pemerintah.

m. Penghargaan untuk UMKM dengan manajemen keuangan yang baik; Pemerintah dapat memberikan penghargaan atau insentif bagi UMKM yang berhasil menerapkan manajemen keuangan yang baik. Penghargaan ini dapat berupa subsidi tambahan, pelatihan gratis, atau promosi di platform nasional untuk meningkatkan citra bisnis mereka. Dengan pemberian penghargaan diharapkan akan dapat memotivasi para pelaku UMKM untuk menerapkan manajemen keuangan yang lebih baik.

3. Rekomendasi bagi pengusaha besar untuk membantu UMKM mengoptimalkan manajemen keuangan:

a. Menyelenggarakan program *mentorship* keuangan; Pengusaha besar dapat berbagi pengetahuan dan pengalaman melalui program *mentorship* bagi pelaku UMKM. Dalam program ini, mentor dapat membantu UMKM memahami pengelolaan keuangan, strategi arus kas, dan teknik membuat anggaran. Kolaborasi ini juga membuka peluang untuk memperkenalkan praktik keuangan modern yang sudah diterapkan di perusahaan besar.

b. Menyediakan akses teknologi keuangan; Pengusaha besar dapat menyediakan atau mensponsori penggunaan aplikasi keuangan sederhana untuk UMKM. Misalnya, aplikasi

pencatatan keuangan atau platform pembayaran digital yang sudah mereka kembangkan. Dengan akses ini, UMKM dapat mencatat pemasukan dan pengeluaran secara akurat, mengelola stok, hingga membuat laporan keuangan dengan lebih mudah.

c. Memberikan pelatihan manajemen keuangan; Pengusaha besar dapat menyelenggarakan pelatihan atau *workshop* bagi UMKM di sektor terkait. Materi pelatihan bisa meliputi pengelolaan utang, perencanaan anggaran, hingga strategi investasi. Pelatihan semacam ini akan meningkatkan literasi keuangan UMKM, membantu mereka membuat keputusan keuangan yang lebih baik.

d. Menyediakan program pendanaan mikro dengan syarat ringan; Pengusaha besar dapat menyediakan program pendanaan mikro bagi UMKM dengan bunga rendah atau skema pembayaran fleksibel. Ini akan membantu UMKM yang membutuhkan modal kerja tanpa harus menghadapi persyaratan berat dari lembaga keuangan tradisional. Pendanaan ini juga dapat difokuskan pada investasi produktif, seperti pembelian alat produksi.

e. Mengintegrasikan UMKM dalam rantai pasok; Dengan melibatkan UMKM dalam rantai pasok, pengusaha besar dapat memberikan stabilitas pendapatan bagi UMKM. Selain itu, mereka juga bisa membantu UMKM merencanakan anggaran dan memproyeksikan arus kas yang lebih stabil melalui perencanaan pesanan jangka panjang.

f. Memberikan insentif untuk digitalisasi; Pengusaha besar dapat memberikan insentif, seperti pelatihan gratis atau akses teknologi kepada UMKM yang mengadopsi digitalisasi dalam pengelolaan keuangan. Hal ini mencakup penggunaan sistem pembayaran elektronik, pencatatan transaksi digital, atau perangkat lunak akuntansi sederhana. Digitalisasi akan membantu UMKM meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam manajemen keuangan mereka.

g. Menyediakan akses pasar dan promosi; Pengusaha besar dapat membantu UMKM meningkatkan pendapatan dengan menyediakan akses ke pasar yang lebih luas, misalnya melalui kemitraan atau platform *e-commerce* yang dikelola perusahaan besar. Dengan pendapatan yang lebih stabil, UMKM akan lebih mudah mengelola keuangannya dan berinvestasi dalam pengembangan usaha.

h. Menyelenggarakan kompetisi UMKM dengan fokus keuangan; Kompetisi ini dapat mendorong UMKM untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam manajemen keuangan. Misalnya, dengan meminta peserta membuat laporan keuangan atau rencana anggaran yang inovatif. Pemenang kompetisi dapat diberikan hadiah berupa modal usaha, pelatihan lanjutan, atau promosi gratis dari pengusaha besar.

i. Mengadakan kolaborasi dengan lembaga keuangan; Pengusaha besar dapat bekerja sama dengan bank atau *fintech* untuk memberikan solusi keuangan kepada UMKM. Misalnya, membantu UMKM mengakses pinjaman, memberikan edukasi terkait produk keuangan, atau menyediakan layanan konsultasi keuangan. Kolaborasi ini akan mempercepat inklusi keuangan di kalangan UMKM.

j. Menyediakan konsultasi keuangan gratis; Pengusaha besar dapat menyediakan tenaga ahli keuangan dari perusahaan mereka untuk memberikan konsultasi gratis bagi UMKM. Konsultasi ini dapat membantu UMKM mengidentifikasi masalah keuangan, menyusun strategi pengelolaan utang, hingga merencanakan investasi untuk pertumbuhan usaha.

k. Mengembangkan skema kemitraan strategis; Kemitraan strategis dapat dilakukan dengan membantu UMKM dalam pengelolaan stok, perencanaan biaya, atau pengadaan bahan baku. Misalnya, pengusaha besar bisa memberikan diskon khusus kepada UMKM untuk pembelian bahan baku, sehingga UMKM dapat mengurangi pengeluaran dan memperbaiki arus kas.

l. Menyediakan pendampingan jangka panjang; Pengusaha besar dapat menawarkan program pendampingan jangka panjang untuk memastikan UMKM mampu mengelola keuangan secara berkelanjutan. Pendampingan ini bisa mencakup *monitoring* bulanan, evaluasi laporan keuangan, hingga rekomendasi langkah-langkah perbaikan berdasarkan performa keuangan UMKM.

m. Meningkatkan kesadaran tentang pentingnya manajemen keuangan; Pengusaha besar dapat menjadi advokat penting untuk literasi keuangan di kalangan UMKM melalui kampanye atau publikasi. Edukasi publik ini akan meningkatkan kesadaran UMKM tentang pentingnya manajemen keuangan yang baik untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka.

n. Memberikan program CSR yang berfokus pada keuangan UMKM; *Corporate Social Responsibility (CSR)* pengusaha besar dapat diarahkan untuk mendukung pengelolaan keuangan UMKM. Program CSR ini bisa berupa pemberian modal usaha, pelatihan keuangan, atau penyediaan fasilitas teknologi keuangan yang membantu UMKM lebih efisien.

IV. KESIMPULAN

Peran manajemen keuangan sangat penting dalam keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui manajemen keuangan yang baik, UMKM dapat menghadapi tantangan keuangan, meningkatkan profitabilitas, dan merencana-kan pertumbuhan jangka panjang. Dari berbagai kasus praktis di atas, jelas bahwa manajemen keuangan memainkan peran penting dalam keberlanjutan UMKM. Kemampuan untuk mengelola arus kas, utang, investasi, dan pencatatan keuangan menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah usaha.

A. Poin-poin yang Harus Diterapkan

Oleh karena itu, untuk memastikan keberlanjutan UMKM, pemilik usaha harus:

1. Menerapkan pencatatan keuangan yang baik.
2. Melakukan diversifikasi pendapatan dan pasar.
3. Mengelola utang dan investasi dengan bijak.
4. Meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan atau konsultasi ahli.

Manajemen keuangan yang baik tidak hanya membantu UMKM dalam mengelola dana, tetapi juga memainkan peran kunci dalam pengambilan keputusan, perencanaan, dan pertumbuhan bisnis. Dengan manajemen keuangan yang terencana dan terstruktur, UMKM dapat meningkatkan ketahanan finansial, memanfaatkan peluang pasar, dan menghindari risiko yang dapat mengancam keberlanjutan usaha mereka.

B. Pertanyaan Diskusi

1. Bagaimana cara UMKM menyusun laporan keuangan sederhana yang meliputi pencatatan pemasukan dan pengeluaran? Jelaskan langkah-langkahnya secara sistematis!
2. Bagaimana peran penting pencatatan keuangan yang baik bagi keberlanjutan usaha UMKM? Jelaskan dampaknya terhadap pengambilan keputusan bisnis!
3. Bagaimana strategi mengelola arus kas (*cash flow*) agar UMKM tetap memiliki likuiditas yang sehat? Jelaskan dengan memberikan contoh konkret!
4. Bagaimana cara UMKM memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha? Jelaskan dampak jika kedua hal ini tidak dipisahkan!

5. Bagaimana penggunaan teknologi atau aplikasi digital dapat membantu pengelolaan keuangan UMKM? Jelaskan beberapa contoh aplikasi dan keunggulannya!
6. Bagaimana UMKM dapat menyusun anggaran (*budgeting*) yang efektif untuk memastikan pengeluaran terkendali? Jelaskan tahapan-tahapan yang perlu dilakukan!
7. Jelaskan bagaimana UMKM dapat memanfaatkan pembiayaan eksternal (seperti pinjaman bank atau *fintech*) secara bijak tanpa membahayakan kesehatan keuangan usaha!
8. Bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan (HPP) pada produk UMKM, dan mengapa penting bagi penentuan harga jual? Jelaskan secara rinci dengan contoh!
9. Bagaimana UMKM dapat mengidentifikasi dan mengurangi biaya-biaya yang tidak efisien? Jelaskan pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis efisiensi biaya!
10. Jelaskan bagaimana strategi investasi dalam pengelolaan keuangan dapat membantu UMKM untuk memperluas usaha atau meningkatkan keuntungan! Berikan contoh langkah konkret!

V. REKOMENDASI KEBIJAKAN (*POLICY BRIEF*)

Untuk mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM, diperlukan kebijakan strategis yang mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan secara efektif. Berikut adalah beberapa rekomendasi kebijakan yang dapat diterapkan:

1. Peningkatan Literasi Keuangan

Pemerintah dan lembaga terkait harus menyelenggarakan program literasi keuangan secara masif, baik melalui pelatihan tatap muka maupun daring. Fokus program meliputi pengelolaan arus kas, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, penyusunan laporan keuangan, serta strategi investasi.

2. Digitalisasi Pengelolaan Keuangan

Dorong UMKM untuk mengadopsi teknologi keuangan dengan memberikan akses mudah ke aplikasi pencatatan keuangan, seperti BukuKas, Jurnal, atau aplikasi serupa. Pemerintah dapat menyediakan insentif berupa subsidi biaya langganan aplikasi atau pelatihan penggunaannya.

3. Pendampingan Keuangan Berkelanjutan

Sediakan layanan pendampingan bagi UMKM melalui program kerja sama dengan perguruan tinggi atau lembaga konsultan. Pendampingan ini mencakup audit keuangan sederhana, analisis efisiensi, dan perencanaan keuangan strategis.

4. Akses Pembiayaan yang Lebih Mudah

Kebijakan yang mempermudah akses pembiayaan, seperti pinjaman mikro berbunga rendah, hibah, atau program Kredit Usaha Rakyat (KUR), perlu terus ditingkatkan. Selain itu, edukasi tentang manajemen utang harus menjadi bagian integral dari program ini.

5. Penghargaan terhadap Praktik Keuangan Baik

Berikan insentif atau penghargaan kepada UMKM yang menunjukkan kinerja keuangan yang sehat dan inovatif, seperti pengurangan pajak usaha kecil, untuk memotivasi pelaku usaha lain

DAFTAR PUSTAKA

Abdurrohim, Ni Wayan Ari S, Ulfa Hidayati, Leni Nurhayati, Rahmi Utami, Ash Shadiq E, *Manajemen UMKM*, (Jakarta, Eureka Media Aksara, 2023), hlm.111, 202

Adih Supriadi, Edy Arisondha, Titis Nistia Sari, *Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha Pada UMKM*, (Bandung, Widina Bhakti Persada, 2023), hlm.12, 22

Carunia Mulya Firdausy, *Industri Kreatif, Fintech dan UMKM Dalam Era Digital*, (Jakarta, Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI,

2018), hlm.21, 36, 43

Heni Susilowati, Ratnaningrum, Myra Andriana, Titin Hargyatni, Erlinda Sholihah, *Kinerja Bisnis UMKM di Era Digital*, (Jakarta, Eureka Media Aksara, 2022), hlm.3, 8, 126

PROFIL PENULIS

Inti Nuswandari, MM, merupakan seorang akademisi dan praktisi yang telah lama berkecimpung dalam bidang ekonomi, manajemen, serta kebijakan publik. Lahir di Ngawi, Jawa Timur, pada 19 Juni dan menempuh pendidikan tinggi di Universitas Muhammadiyah Surakarta dengan konsentrasi Akuntansi, kemudian melanjutkan studi Magister Manajemen di Universitas IPWIJA Jakarta. Karier profesionalnya mencerminkan dedikasi terhadap dunia pendidikan dan pelayanan publik. Sejak tahun 2014, beliau aktif sebagai dosen di Universitas IPWIJA, sekaligus mengemban berbagai tanggung jawab strategis di lingkungan parlemen, yakni pernah sebagai Tenaga Ahli di DPR RI dan saat ini, beliau menjabat sebagai Tenaga Ahli Komite IV DPD RI. Selain kegiatan akademik dan profesional, Inti Nuswandari juga aktif menulis. Dalam kurun waktu 2020 hingga 2024, beliau telah menerbitkan sejumlah artikel ilmiah, dengan mayoritas dipublikasikan pada jurnal terakreditasi nasional (SINTA 4 dan 5), serta satu artikel pada jurnal internasional, *Indonesian Journal of Business, Accounting and Management*. Beliau juga pernah mendapatkan kesempatan mengikuti program internasional seperti USINDO *Legislative Partnership Program* di Washington DC, dan meraih beasiswa kursus politik dari University of Sydney, Australia.