KAMPUS AKADEMIK PUBLISING
Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen (JAEM)
Vol.3, No.4 Desember 2026
e-ISSN: 3062-7974, p-ISSN : 3062-9586, Hal 497-510
DOI : https://doi.org/10.61722/jaem.v3i4.13341

Strategi Perluasan Usaha UMKM di Tengah Inflasi dan Keterbatasan Modal (*Capital Rationing*)

Brilian Serly Ramadhani[1], Siti Nur Hasyima[2], Rifda Elfika Karisma Putri[3], Binti Nur Asiyah[4]
[1,2,3,4] Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
Alamat: JL. Mayormo Sujadi No.46 Plosokandang, Kudusan, Kec. Kedungwaru, Kab.Tulungagung, Jawa Timur
Penulis Korespondensi: brilianserly716@gmail.com.

Abstract. *Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) face challenges in expanding their businesses due to rising operating costs caused by inflation and limited capital. These conditions can reduce profits and restrict business owners' ability to finance investments and develop their businesses. This study aims to analyze the impact of inflation on MSME business expansion, identify the constraints associated with capital rationing, and examine strategies for making business expansion decisions. This study employs a qualitative method using a literature review approach. Relevant literature was examined and analyzed descriptively. The findings indicate that inflation can increase the costs of raw materials, production, transportation, and operations, thereby reducing the funds available for investment. Other constraints include limited internal capital, inadequate financial management, managerial limitations, and difficulties in accessing external financing. To address these challenges, MSMEs need to develop business plans, prioritize investments, expand gradually, manage cash flow, improve cost efficiency, utilize digital marketing, and evaluate investment risks and feasibility. This study indicates that business expansion decisions should be adjusted to financial capacity and market conditions. Through proper capital management and careful planning, MSMEs are expected to develop their businesses while maintaining financial stability and business sustainability amid inflationary pressures.*

Keywords: *Business Expansion; MSMEs; Inflation; Limited Capital.*

Abstrak. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi kendala dalam melakukan perluasan usaha akibat kenaikan biaya operasional karena inflasi dan keterbatasan modal. Kondisi tersebut dapat mengurangi keuntungan serta membatasi kemampuan pelaku usaha dalam membiayai investasi dan mengembangkan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak inflasi terhadap perluasan usaha UMKM, mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam kondisi keterbatasan modal (*capital rationing*), serta mengkaji strategi yang dapat diterapkan dalam pengambilan keputusan ekspansi. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kepustakaan (*library research*), melalui penelaahan berbagai sumber pustaka yang relevan dan dianalisis secara deskriptif. Hasil kajian menunjukkan bahwa inflasi dapat meningkatkan biaya bahan baku, produksi, transportasi, dan operasional sehingga mengurangi dana yang tersedia untuk investasi. Kendala lainnya meliputi keterbatasan modal internal, pengelolaan keuangan yang belum optimal, kemampuan manajerial, serta hambatan dalam mengakses pembiayaan eksternal. Untuk mengatasi kendala tersebut, UMKM perlu menyusun perencanaan usaha, menentukan prioritas investasi, melakukan ekspansi secara bertahap, mengelola arus kas, meningkatkan efisiensi biaya, memanfaatkan pemasaran digital, serta mengevaluasi risiko dan kelayakan investasi. Kajian ini menunjukkan bahwa keputusan perluasan usaha perlu disesuaikan dengan kemampuan keuangan dan kondisi pasar. Dengan pengelolaan modal yang tepat dan perencanaan yang matang, UMKM diharapkan dapat mengembangkan usaha sekaligus menjaga kestabilan keuangan dan keberlangsungan bisnis di tengah tekanan inflasi.

Kata kunci: Perluasan Usaha; UMKM; Inflasi; Keterbatasan Modal

Naskah Masuk: 03 November 2026; Revisi: 04 November 2026; Diterima: 05 November 2026; Terbit: 09 November 2026.

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM berperan dalam menyediakan lapangan kerja, memenuhi kebutuhan masyarakat, serta membantu meningkatkan pendapatan pelaku usaha. Dalam menjalankan usahanya, pelaku UMKM tentu memiliki keinginan untuk mengembangkan bisnis agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen dan meningkatkan keuntungan. Perluasan usaha dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti menambah jumlah produksi, mengembangkan variasi produk, memperluas wilayah pemasaran, atau membuka cabang baru. Namun, rencana tersebut tidak selalu mudah dilaksanakan karena pelaku UMKM harus mempertimbangkan kondisi ekonomi dan kemampuan keuangan yang dimiliki.

Salah satu kondisi ekonomi yang dapat memengaruhi kegiatan UMKM adalah inflasi. Inflasi merupakan kenaikan harga barang dan jasa secara umum yang dapat meningkatkan biaya operasional usaha (Deby Laras Wati, 2024). Kenaikan harga pada kelompok makanan, minuman, dan penyediaan makanan dan minuman dapat memengaruhi kegiatan usaha UMKM. Perubahan harga bahan baku, transportasi, kemasan, dan kebutuhan produksi lainnya berpotensi meningkatkan biaya operasional serta mengurangi keuntungan apabila tidak diimbangi dengan peningkatan penjualan (Deby Laras Wati, 2024). Oleh karena itu, inflasi perlu menjadi pertimbangan dalam menentukan rencana perluasan usaha agar keputusan yang diambil sesuai dengan kondisi keuangan dan kemampuan usaha.

Selain menghadapi tekanan inflasi, UMKM juga mengalami kendala keterbatasan modal yang dapat menghambat peningkatan produksi, pembelian peralatan, dan perluasan pemasaran. Kondisi ini berkaitan dengan konsep capital rationing, yaitu keterbatasan dana yang menyebabkan tidak semua rencana investasi dapat dilaksanakan. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu memprioritaskan penggunaan modal dengan mempertimbangkan manfaat, biaya, risiko, dan kemampuan keuangan agar dana digunakan secara optimal serta keberlangsungan usaha tetap terjaga (Amir Salim, 2021). Dengan demikian, perencanaan keuangan menjadi bagian penting dalam menentukan langkah perluasan usaha, terutama ketika pelaku UMKM harus menghadapi kenaikan biaya dan keterbatasan modal secara bersamaan.

Meskipun menghadapi kenaikan biaya operasional dan keterbatasan modal, UMKM tetap dapat mengembangkan usaha melalui perencanaan yang matang. Perluasan dapat dilakukan secara bertahap sesuai kemampuan keuangan dan kebutuhan pasar, seperti meningkatkan produksi, memanfaatkan pemasaran digital, serta menekan biaya operasional. Pelaku usaha juga perlu memprioritaskan modal pada kegiatan yang berpotensi memberikan keuntungan. Jika dana belum mencukupi, pembiayaan tambahan dapat dipertimbangkan dengan memperhitungkan biaya, risiko, dan kemampuan pengembalian agar kondisi keuangan serta keberlangsungan usaha tetap terjaga (Triyonawati, 2022). Dengan demikian, perluasan usaha tidak hanya berorientasi pada peningkatan penjualan, tetapi juga harus memperhatikan kemampuan usaha dalam menjaga kestabilan keuangan dan mempertahankan keberlangsungannya dalam jangka panjang.

Berdasarkan uraian tersebut, perluasan usaha UMKM perlu mempertimbangkan dampak inflasi, keterbatasan modal, dan strategi pengembangan yang sesuai. Kenaikan biaya operasional dan keterbatasan dana menuntut pelaku usaha untuk lebih selektif dalam menentukan prioritas investasi. Oleh karena itu, artikel ini membahas dampak inflasi, kendala capital rationing, serta strategi perluasan usaha yang tepat agar perkembangan bisnis tetap berjalan tanpa mengabaikan kestabilan keuangan.

2. KAJIAN TEORITIS

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha produktif yang memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pengembangan ekonomi daerah. Dalam menjalankan usahanya, pelaku UMKM perlu mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif agar mampu mempertahankan kegiatan operasional sekaligus mengembangkan usahanya. Pengembangan tersebut membutuhkan perencanaan yang matang, terutama dalam mengelola keuangan, memenuhi kebutuhan pasar, dan menentukan penggunaan modal (Deby Laras Wati, 2024). Dengan demikian, kemampuan mengelola usaha menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlangsungan dan mendorong pertumbuhan UMKM.

2. Inflasi

Inflasi merupakan kondisi ketika harga barang dan jasa secara umum mengalami kenaikan dalam periode tertentu. Bagi UMKM, inflasi dapat berdampak pada peningkatan harga bahan baku, biaya produksi, transportasi, dan kebutuhan operasional lainnya. Kenaikan biaya tersebut berpotensi mengurangi keuntungan, terutama apabila pelaku usaha tidak dapat menyesuaikan harga jual karena mempertimbangkan daya beli konsumen dan persaingan pasar. Dalam konteks perluasan usaha, inflasi juga dapat meningkatkan kebutuhan modal untuk membiayai investasi. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu memperhitungkan perubahan biaya, menyesuaikan strategi penetapan harga, dan meningkatkan efisiensi operasional agar kegiatan usaha tetap berjalan serta rencana pengembangan dapat dilakukan sesuai kemampuan keuangan (M. Hafidz Meiditambua Saefulloh, 2023).

3. Keterbatasan Modal *(Capital Rationing)*

Capital rationing merupakan kondisi ketika dana yang tersedia untuk investasi terbatas sehingga pelaku usaha tidak dapat membiayai seluruh proyek yang berpotensi memberikan keuntungan. Keterbatasan ini dapat disebabkan oleh rendahnya modal internal, terbatasnya keuntungan yang dapat dialokasikan kembali, maupun kendala dalam memperoleh pembiayaan eksternal (Triyonawati, 2022). Bagi UMKM, kondisi tersebut menuntut pelaku usaha untuk menentukan prioritas penggunaan dana berdasarkan kebutuhan, potensi keuntungan, risiko, dan kemampuan keuangan. Keputusan investasi juga perlu mempertimbangkan ketersediaan modal kerja agar dana yang digunakan untuk ekspansi tidak mengganggu kegiatan operasional sehari-hari. Dengan demikian, pengelolaan capital rationing diperlukan agar modal yang terbatas dapat dimanfaatkan secara efektif dan mendukung keberlangsungan usaha (Triyonawati, 2022).

4. Perluasan Usaha

Perluasan usaha merupakan upaya meningkatkan skala kegiatan bisnis melalui penambahan kapasitas produksi, pengembangan variasi produk, pembukaan cabang, peningkatan peralatan, atau perluasan jangkauan pemasaran. Perluasan usaha bertujuan untuk meningkatkan penjualan, menjangkau konsumen baru, dan memperkuat daya saing. Namun, keputusan tersebut perlu didasarkan pada analisis kebutuhan pasar dan kemampuan keuangan, bukan hanya pada keinginan untuk

memperoleh keuntungan yang lebih besar. Pelaku UMKM perlu memperhitungkan kebutuhan investasi, perkiraan pendapatan, biaya operasional, serta risiko yang mungkin timbul setelah ekspansi dilakukan. Perencanaan yang tepat dapat membantu pelaku usaha memilih bentuk perluasan yang sesuai dengan kondisi bisnis dan sumber daya yang tersedia (Nikmatul Lailiyah, 2024).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kepustakaan (*library research*). Data diperoleh melalui penelaahan berbagai sumber pustaka yang relevan dengan dampak inflasi terhadap strategi perluasan usaha UMKM, kendala keterbatasan modal (*capital rationing*), serta pengambilan keputusan ekspansi usaha. Informasi dari sumber-sumber tersebut dianalisis secara deskriptif untuk menjelaskan permasalahan yang dihadapi UMKM dan strategi yang dapat diterapkan dalam menghadapi inflasi serta keterbatasan modal.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dampak Inflasi terhadap Strategi Perluasan Usaha UMKM

Inflasi merupakan indikator makroekonomi yang mencerminkan tingkat perubahan harga barang dan jasa secara agregat dalam kurun waktu tertentu. (Ricza Irhamni et al, 2023) Secara konseptual, inflasi dapat bersumber dari kenaikan biaya produksi (*cost-push inflation*) maupun peningkatan permintaan agregat (*demand-pull inflation*). Bagi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), tekanan inflasi—khususnya pada komponen bahan baku makanan, energi (bahan bakar minyak dan listrik), serta biaya distribusi—memberikan dampak langsung terhadap struktur biaya operasional harian.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) serta laporan perekonomian nasional, fluktuasi inflasi domestik sangat berpengaruh terhadap stabilitas daya beli masyarakat dan margin keuntungan pelaku usaha kecil. Sebagai gambaran empiris terkait kondisi ini:

a. Tekanan Harga Komoditas Bahan Baku: Data Bank Indonesia dan BPS menunjukkan bahwa inflasi kelompok bahan makanan (*volatile foods*) kerap mengalami lonjakan musiman maupun struktural yang signifikan. Bagi UMKM sektor kuliner, industri makanan olahan, dan perdagangan eceran, kenaikan harga

komoditas seperti beras, cabai, minyak goreng, dan gula secara langsung mengerek naik biaya pokok penjualan (HPP).

b. Dampak terhadap Biaya Logistik dan Transportasi: Penyesuaian harga energi global dan domestik memicu kenaikan tarif transportasi barang. Data sektor logistik mencatat bahwa kenaikan biaya distribusi mempersempit ruang gerak UMKM dalam mendistribusikan produk ke luar daerah, sehingga cakupan pasar potensial menjadi terbatas.
c. Korelasi Inflasi dan Penurunan Margin UMKM: Riset dan laporan terkait pembiayaan UMKM menunjukkan bahwa lebih dari 60% pelaku UMKM menghadapi dilema manajerial saat inflasi tinggi; di satu sisi mereka harus menaikkan harga jual produk, namun di sisi lain kenaikan harga tersebut berisiko menurunkan volume penjualan secara drastis akibat melemahnya daya beli konsumen kelas menengah (A. A. Syafitri, 2024).

Inflasi merupakan kenaikan harga barang dan jasa secara umum dalam suatu periode. Bagi UMKM, inflasi dapat meningkatkan biaya bahan baku, produksi, transportasi, dan kebutuhan operasional sehingga keuntungan usaha berpotensi menurun. Kondisi ini juga dapat mengurangi dana yang tersedia untuk pengembangan usaha, karena modal yang semula direncanakan untuk membeli peralatan, meningkatkan kapasitas produksi, atau membuka cabang baru harus dialihkan untuk memenuhi kebutuhan operasional (Dewi Suryani Purba, 2021). Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu menerapkan perencanaan dan pengelolaan keuangan secara cermat agar kegiatan usaha tetap berjalan dan rencana perluasan dapat disesuaikan dengan kemampuan keuangan yang tersedia.

Dampak inflasi terhadap kegiatan UMKM dapat dilihat dari meningkatnya biaya yang harus ditanggung pelaku usaha, khususnya pada usaha makanan yang bergantung pada ketersediaan bahan baku dan kebutuhan produksi harian. Ketika harga bahan baku dan biaya operasional meningkat, pelaku usaha menghadapi pilihan antara menaikkan harga jual atau mempertahankan harga dengan keuntungan yang lebih kecil (Ricza Irhamni et al., 2023) . Kenaikan harga jual perlu dipertimbangkan secara hati-hati karena dapat memengaruhi daya beli konsumen. Sementara itu, apabila harga jual tidak disesuaikan, keuntungan yang diperoleh dapat berkurang dan

menyulitkan pelaku usaha dalam mengumpulkan modal untuk ekspansi. Dengan demikian, pengendalian biaya, pemilihan pemasok, dan penyesuaian harga berdasarkan kondisi pasar menjadi bagian penting dari strategi menghadapi inflasi.

Selain berpengaruh terhadap biaya operasional, inflasi juga perlu diperhatikan dalam perencanaan pembiayaan usaha. Keterbatasan dana dapat membuat UMKM kesulitan membiayai investasi baru, terutama ketika biaya pembelian peralatan, persediaan, atau penyewaan tempat mengalami peningkatan. Penelitian mengenai inflasi, suku bunga kebijakan, dan pembiayaan UMKM menunjukkan bahwa hubungan antara inflasi dan pembiayaan tidak selalu bersifat langsung karena dipengaruhi oleh variabel lain serta kondisi penelitian (Ramandani & Arinta, 2022). Oleh sebab itu, pelaku UMKM tidak cukup hanya mempertimbangkan kenaikan harga dalam mengambil keputusan ekspansi, tetapi juga perlu menilai ketersediaan modal, kemampuan membayar kewajiban, dan kelayakan investasi. Perluasan usaha sebaiknya dilakukan apabila potensi pendapatan dan manfaat yang diharapkan sebanding dengan biaya serta risiko yang harus ditanggung.

Strategi perluasan usaha di tengah inflasi juga dapat dilakukan melalui kerja sama dengan pihak lain. Kemitraan dengan pemasok dapat membantu menjaga ketersediaan bahan baku, sedangkan kerja sama dengan pelaku usaha lain dapat membuka peluang pemasaran dan memperluas jangkauan konsumen. Pengembangan usaha tidak selalu harus dilakukan melalui pembukaan cabang baru atau penambahan aset dalam jumlah besar. (Syafitri et al., 2024) Pelaku UMKM dapat memulai dengan meningkatkan kapasitas produksi secara bertahap, memperbaiki kualitas produk, memperluas jaringan penjualan, dan memanfaatkan fasilitas yang sudah tersedia. Pendekatan tersebut relevan dengan strategi peningkatan skala usaha UMKM yang menekankan pentingnya kesinambungan bahan baku, kerja sama, serta dukungan berbagai pihak dalam pengembangan usaha.

Di samping kemitraan, pemanfaatan pemasaran digital dapat menjadi alternatif untuk memperluas pasar dengan menyesuaikan pengeluaran terhadap kemampuan keuangan usaha. Pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial dan saluran komunikasi digital untuk memperkenalkan produk, menerima pesanan, serta mempertahankan hubungan dengan pelanggan. Strategi ini dapat membantu usaha menjangkau konsumen tanpa harus segera menanggung biaya pembukaan gerai fisik

baru (Romadhoni et al., 2020). Meskipun demikian, penggunaan pemasaran digital tetap membutuhkan perencanaan, seperti pengelolaan biaya promosi, pembuatan konten, dan pemilihan media yang sesuai dengan karakteristik konsumen. Pengalaman penerapan strategi pemasaran digital pada UMKM dalam menghadapi perubahan kondisi usaha dapat dijadikan bahan pertimbangan, meskipun konteks penelitian tersebut bukan secara khusus mengenai inflasi.

Berdasarkan pembahasan tersebut, inflasi dapat memengaruhi perluasan usaha UMKM melalui kenaikan biaya operasional, penurunan keuntungan, dan berkurangnya dana untuk investasi. Namun, pengembangan usaha tetap dapat dilakukan dengan menentukan prioritas investasi, menekan biaya, menjaga ketersediaan bahan baku, memperluas kemitraan, serta memanfaatkan pemasaran digital. Pelaku UMKM juga perlu mempertimbangkan biaya dan potensi pendapatan sebelum mengambil keputusan ekspansi. Dengan perencanaan yang tepat dan perluasan secara bertahap, UMKM dapat mengoptimalkan modal yang tersedia sekaligus menjaga keberlangsungan usahanya di tengah tekanan inflasi.

Kendala yang Dihadapi UMKM dalam Melakukan Perluasan Usaha di Tengah Keterbatasan Modal *(Capital Rationing)*

Perluasan usaha UMKM tidak terlepas dari berbagai kendala, terutama ketika pelaku usaha menghadapi kenaikan biaya akibat inflasi dan keterbatasan modal. Dalam kondisi *capital rationing,* dana yang tersedia tidak mencukupi untuk membiayai seluruh rencana investasi, sehingga pelaku usaha perlu menentukan prioritas berdasarkan kebutuhan, potensi keuntungan, dan risiko yang mungkin timbul. Dalam perspektif keuangan, modal merupakan salah satu faktor penting yang mendukung keberlangsungan operasional dan pertumbuhan usaha (Yeni Haerani, 2026). Keterbatasan modal UMKM tidak hanya berkaitan dengan jumlah dana, tetapi juga akses pembiayaan dan pengelolaan arus kas. Inflasi yang meningkatkan biaya operasional semakin membatasi dana untuk pengembangan usaha. Oleh karena itu, keputusan perluasan perlu disesuaikan dengan kemampuan keuangan agar keberlangsungan usaha tetap terjaga (Yeni Haerani, 2026).

Dari sisi internal, kendala utama UMKM adalah keterbatasan modal yang bersumber dari keuntungan usaha maupun dana pribadi pemilik. Keuntungan yang

diperoleh sering kali harus digunakan untuk memenuhi kebutuhan operasional, sehingga pengumpulan dana untuk perluasan usaha menjadi lebih sulit. Selain itu, pencatatan keuangan yang kurang teratur menyulitkan pelaku usaha dalam mengetahui laba bersih, ketersediaan modal, dan kemampuan membiayai investasi. Akibatnya, keputusan ekspansi berisiko hanya didasarkan pada perkiraan omzet tanpa mempertimbangkan kondisi arus kas dan kemampuan keuangan secara menyeluruh (Ika Ulandari, 2024). Oleh karena itu, keterbatasan modal internal perlu dipahami bersama dengan kemampuan pengelolaan keuangan karena keduanya menentukan kesiapan UMKM dalam melakukan perluasan usaha secara terencana.

Kendala internal UMKM juga mencakup keterbatasan kemampuan manajerial dalam merencanakan pengembangan usaha. Kurangnya pengetahuan dan pengalaman dapat menyulitkan pelaku usaha dalam memperhitungkan biaya, pendapatan, serta risiko investasi, terutama dalam kondisi capital rationing. Akibatnya, pemilihan investasi, seperti membeli peralatan, menambah bahan baku, atau membuka cabang, berisiko tidak memberikan hasil optimal jika tidak direncanakan dengan matang (Ibrahim, 2025). Dengan demikian, keterbatasan kemampuan manajerial dapat memperbesar risiko kesalahan investasi, terutama ketika UMKM harus memilih di antara beberapa rencana pengembangan dengan sumber daya yang terbatas.

Dari sisi eksternal, inflasi dan keterbatasan akses terhadap pembiayaan menjadi kendala yang dapat memperberat proses perluasan usaha. Kenaikan harga bahan baku, energi, transportasi, dan kebutuhan produksi menyebabkan biaya operasional meningkat sehingga modal yang sebelumnya direncanakan untuk investasi dapat berkurang. Ketika modal internal tidak mencukupi, UMKM dapat mencari pembiayaan eksternal melalui lembaga keuangan. Namun, akses pembiayaan sering terkendala persyaratan administrasi, kelayakan usaha, agunan, dan kemampuan membayar pinjaman. Dalam hal ini, Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19 Tahun 2025 menjadi salah satu landasan untuk mendorong kemudahan akses pembiayaan bagi UMKM (Ika Ulandari, 2024). Meskipun demikian, tambahan pembiayaan tetap perlu disesuaikan dengan kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan dan memenuhi kewajiban keuangan. Apabila pelaku usaha mengambil pembiayaan tanpa memperhitungkan peningkatan biaya dan kemampuan arus kas, beban keuangan dapat meningkat ketika pendapatan tidak sesuai dengan perkiraan.

Oleh karena itu, inflasi dan keterbatasan pembiayaan perlu dipertimbangkan secara bersamaan dalam menilai kelayakan rencana perluasan usaha.

Berdasarkan dari pembahasan di atas, kendala perluasan usaha UMKM berasal dari faktor internal dan eksternal yang saling berkaitan. Faktor internal meliputi keterbatasan modal, pengelolaan keuangan, dan kemampuan manajerial, sedangkan faktor eksternal mencakup inflasi, kenaikan biaya operasional, akses pembiayaan, serta ketidakpastian pasar. Kondisi tersebut dapat menghambat pengembangan usaha ketika dana yang tersedia terbatas. Oleh karena itu, dalam situasi capital rationing, UMKM perlu mengalokasikan modal secara tepat dengan memprioritaskan investasi yang paling dibutuhkan dan berpotensi memberikan hasil yang baik.

Strategi UMKM dalam Menentukan Keputusan Perluasan Usaha di Tengah Inflasi dan Keterbatasan Modal

UMKM perlu mempertimbangkan kondisi keuangan, kapasitas produksi, permintaan pasar, dan risiko sebelum melakukan ekspansi, baik melalui peningkatan produksi, pembukaan cabang, maupun pengembangan produk. Inflasi juga dapat meningkatkan biaya operasional dan bahan baku sehingga mengurangi keuntungan. Oleh karena itu, perhitungan keuangan yang matang diperlukan agar keputusan investasi sesuai dengan kemampuan modal dan kondisi usaha (OECD, 2024).

Di samping inflasi, ketersediaan modal merupakan faktor krusial yang memengaruhi pengambilan keputusan ekspansi bisnis. Modal tersebut diperlukan untuk pengadaan bahan baku, pembaruan peralatan, penggajian karyawan, serta pemenuhan operasional lainnya. Pengalokasian seluruh modal untuk perluasan usaha berpotensi memicu krisis likuiditas apabila realisasi penjualan tidak mencapai target. Oleh karena itu, ekspansi usaha idealnya mempertimbangkan kapasitas finansial dan dinamika pasar, ketimbang sekadar merespons peluang yang ada.

1. Menyusun perencanaan usaha sebelum melakukan ekspansi.

   Pelaku UMKM dituntut untuk mengkalkulasi proyeksi kebutuhan modal, beban operasional, target penjualan, serta tingkat profitabilitas yang akan dicapai. Perencanaan yang matang ini berfungsi untuk menguji kelayakan ekspansi usaha, apakah berpotensi meningkatkan keuntungan atau justru memperberat beban finansial. Jika kondisi pasar dinilai kurang kondusif,

langkah perluasan dapat ditangguhkan hingga stabilitas keuangan tercapai. Pendekatan pengelolaan ini sejalan dengan konsep perencanaan bisnis, manajemen permodalan, dan strategi pertumbuhan usaha yang dikemukakan dalam literatur Kewirausahaan Berbasis UMKM (Anwar, 2023).

2. Melakukan perluasan usaha secara bertahap.

   Ekspansi UMKM dapat dilakukan secara bertahap melalui pengembangan variasi produk, promosi media sosial, dan perluasan pasar online tanpa membutuhkan investasi besar. Strategi ini membantu menguji permintaan pasar sebelum melakukan ekspansi lebih lanjut. Jika penjualan dan keuntungan meningkat secara konsisten, pelaku usaha dapat mempertimbangkan pengembangan berikutnya. Langkah ini dapat didukung melalui penerapan bauran pemasaran, meliputi produk, harga, lokasi, dan promosi (Diccy Jainur Zukrina, 2020).

3. Mengelola modal dan arus kas secara hati-hati.

   UMKM perlu memisahkan keuangan pribadi dan usaha, mencatat arus kas, serta menyediakan dana cadangan untuk menjaga kelancaran operasional. Jika modal internal belum cukup, pembiayaan eksternal dapat dipertimbangkan dengan memperhitungkan biaya, tenor, risiko, dan kemampuan membayar. OECD (2024) juga menyebutkan bahwa inflasi dan keterbatasan akses permodalan menjadi kendala investasi bagi UMKM (OECD, 2024).

4. Melakukan efisiensi biaya tanpa mengurangi kualitas produk.

   UMKM dapat menghadapi kenaikan harga bahan baku dengan membandingkan pemasok, mengurangi pemborosan, mengelola persediaan, dan memperbaiki proses produksi. Pelaku usaha juga perlu memprioritaskan produk yang paling menguntungkan dan banyak diminati. Penetapan harga jual harus mempertimbangkan kenaikan biaya produksi, daya beli konsumen, dan persaingan pasar agar keuntungan tetap terjaga tanpa membebani konsumen (OECD, 2024).

5. Melakukan evaluasi terhadap risiko dan hasil perluasan usaha.

   Sebelum melakukan ekspansi, UMKM perlu memperkirakan penjualan dalam berbagai kondisi, baik meningkat, stabil, maupun menurun. Kelayakan

investasi dapat dinilai melalui titik impas (break-even point), proyeksi arus kas, dan periode pengembalian modal (payback period). Setelah ekspansi, pelaku usaha perlu mengevaluasi omzet, biaya, laba, dan kemampuan keuangan secara berkala. Jika hasilnya belum sesuai target, strategi pemasaran dan pengeluaran yang tidak prioritas perlu disesuaikan (Ronaldus Ledo, 2026).

Secara keseluruhan, keputusan ekspansi usaha yang berkelanjutan harus didasarkan pada analisis kapasitas finansial, potensi pasar, serta manajemen risiko UMKM. Hambatan berupa inflasi dan keterbatasan modal tidak serta-merta membatasi peluang pertumbuhan, melainkan menuntut adanya perencanaan yang terukur dan presisi. Penerapan ekspansi bertahap, optimasi arus kas, efisiensi operasional, pemilikan skema pembiayaan yang rasional, serta evaluasi kinerja secara berkala menjadi kunci utama bagi UMKM dalam mencapai pertumbuhan tanpa mengorbankan stabilitas keuangan jangka panjang.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Inflasi dan keterbatasan modal dapat menghambat perluasan usaha UMKM melalui kenaikan biaya operasional dan berkurangnya dana investasi. Selain itu, keterbatasan pengelolaan keuangan dan akses pembiayaan turut memengaruhi keputusan ekspansi. Oleh karena itu, UMKM perlu menentukan prioritas investasi, meningkatkan efisiensi biaya, dan melakukan perluasan usaha secara bertahap sesuai kemampuan keuangan serta kondisi pasar.

Pelaku UMKM disarankan untuk menyusun perencanaan keuangan, mencatat arus kas secara teratur, dan mengevaluasi risiko sebelum melakukan ekspansi. Pemanfaatan pemasaran digital, efisiensi operasional, serta pemilihan pembiayaan yang sesuai dengan kemampuan membayar juga perlu diperhatikan. Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan data lapangan agar hasil kajian lebih mendalam.

DAFTAR REFERENSI

A. A. Syafitri. (2024). Inflasi dan Daya Beli Terhadap Perubahan Harga, Elastisitas Permintaan dan Perilaku Konsumsi (Studi UMKM di Kota Bandung). *SISTEMIK: Jurnal Ilmiah Nasional Bidang Ilmu Teknik*, *12*(2), 165–177.

Amir Salim, F. dan A. P. (2021). Pengaruh Inflasi terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Ekonomica Sharia: Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, *7*(1).

Anwar, dkk. (2023). *Kewirausahaan Berbasis UMKM* . SEVAL Literindo Kreasi.

Deby Laras Wati, V. S. W. K. dkk. (2024). Peranan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMAK)*, *3*(1).

Dewi Suryani Purba, A. Z. K. dkk. (2021). *Manajemen Usaha Kecil dan menengah MUKM* (A. Karim, Ed.). Penerbit Yayasan Kita Menulis.

Diccy Jainur Zukrina, S. dan I. (2020). Strategi Pengembangan UMKM Menghadapi Revolusi Industri 4.0. *SEGMEN: Jurnal Manajemen Dan Bisnis* , *16*(2), 115–123.

Ibrahim. (2025). Tantangan dan Harapan Pelaku UMKM dalam Menghadapi Persaingan Pasar Modern. *Jurnal Economina* , *4*(1), 27–34.

Ika Ulandari, E. S. dan U. F. (2024). Masalah dan Hambatan Usaha Bisnis. *JIEKA: Jurnal Intergrasi Ekonomi, Keuangan, Dan Akuntasi*, *1*(1), 10–19.

M. Hafidz Meiditambua Saefulloh, M. R. F. dan S. A. C. (2023). Pengaruh Inflasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi: Perspektif Indonesia. *Jurnal Keuangan Negara Dan Kebijakan Publik*, *3*(1).

Nikmatul Lailiyah, A. S. S. N. dkk. (2024). Perluasan Pasar dan Branding sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM Takoyaki. *Nusantara Community Empowerment Review*, *2*(2).

OECD. (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*.

Ramandani, T., & Arinta, Y. N. (2022). Pengaruh inflasi dan BI 7-day reverse repo rate terhadap pembiayaan umkm dengan dana pihak ketiga sebagai variabel intervening. *Journal of Economics Research and Policy Studies*, *2*(2), 118–131. https://doi.org/10.53088/jerps.v2i2.571

Ricza Irhamni et al. (2023). "Strategi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Inflasi (Studi Kasus Pada Warteg di Kota Semarang)." *Jurnal Bisnis & Kewirausahaan*, *19*(2), 100–112.

Ricza Irhamni, M., Auliya Nisa, M., Milakhunnisa, Y., & Hakim, L. (n.d.). *Strategi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Menghadapi Inflasi (Studi Kasus Pada Warteg di Kota Semarang)*. Retrieved http://ojs.pnb.ac.id/index.php/JBK

Romadhoni, D., Amril, ;, Prodi, E., Pembangunan, E., Ekonomi, F., Bisnis, D., & Jambi, U. (n.d.). Analisis pengaruh pertumbuhan ekonomi, inflasi dan suku bunga terhadap pertumbuhan UMKM di Provinsi Jambi. In *Journal Perdagangan Industri dan Moneter* (Vol. 8, Number 3).

Ronaldus Ledo. (2026). Analisis Kelayakan Investasi Menggunakan Metode NPV, IRR, PI, dan Payback Period pada UMKM. *Analisis Kelayakan Investasi Menggunakan Metode NPV, IRR, PI, Dan Payback Period Pada UMKM*, *2*(2), 64–73.

Syafitri, A. A., Hidayat Kusdinar, Y., Sunarny, R., Ekonomi, F., Bisnis, D., Ritel, D. M., Bandung, U. T., & Id, A. (2024). *INFLASI DAN DAYA BELI TERHADAP PERUBAHAN HARGA, ELASTISITAS PERMINTAAN DAN PERILAKU KONSUMSI (STUDI UMKM DI KOTA BANDUNG)*. *12*.

Triyonawati, dan D. M. (2022). *Buku Ajar Manajemen Keuangan II*.

Yeni Haerani, A. T. dkk. (2026). Keterbatasan Modal dan Keberlangsungan UMKM Kuliner (Studi Kasus Usaha Perseorangan di Kabupaten Kolaka). *Birokrasi : Jurnal Ilmu Hukum Dan Tata Negara*, *4*(1), 297–313.