



Analisis Penerapan Fungsi Manajemen Dalam Pengelolaan Administrasi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah

Rahmi Audina Putri

Universitas Jambi

Elviana Fadilah

Universitas Jambi

Elsa Tiona Safitri

Universitas Jambi

Aksya Robbi Iqrom

Universitas Jambi

Ahmad Rifki

Universitas Jambi

Alamat: Jl. Lintas Jambi - Muara Bulian Km. 15, Mendalo Darat,

Jambi Luar Kota, Muaro Jambi, Jambi 3636

Korespondensi penulis: rahmi9222@gmail.com

Abstrak. *The purpose of this study is to analyze the implementation of management functions in UMKM administration that are still not ideal. Many UMKM kesulitan menjaga efisiensi dan kelangsungan usaha due to the implementation of weak management functions, particularly in financial and operational administration. Perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, and pengawasan are all included in management functions. UMKM has a crucial role in Indonesia's economy, yet many people are still unaware of how important money management is to increasing productivity. Effective financial management is essential for achieving optimal and sustainable pendapatan. The study findings indicate that MSMEs have successfully implemented financial management, although further assessment is still needed for each indicator. To advance, MSMEs are encouraged to implement more digital and systematic financial systems, such as cloud-based accounting technology. Furthermore, human resource capacity building through research and development from relevant institutions is also encouraged. With these initiatives, MSMEs are expected to become more stable, grow, and achieve strong sales, both domestically and internationally.*

Keywords: *MSMEs; Management Functions; Financial Management.*

Abstrak. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan fungsi manajemen dalam administrasi UMKM yang masih belum ideal. Banyak UMKM yang kesulitan menjaga efisiensi dan kelangsungan usaha akibat penerapan fungsi manajemen yang lemah, terutama dalam administrasi keuangan dan operasional. Perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan semuanya termasuk dalam fungsi manajemen. UMKM memiliki peran krusial dalam perekonomian Indonesia, namun masih banyak masyarakat yang belum menyadari pentingnya pengelolaan keuangan untuk meningkatkan produktivitas. Pengelolaan keuangan yang efektif sangat penting untuk mencapai pendapatan yang optimal dan berkelanjutan. Temuan studi menunjukkan bahwa UMKM telah berhasil menerapkan pengelolaan keuangan, meskipun masih memerlukan penilaian lanjutan untuk setiap indikator. Untuk kemajuan, UMKM didorong untuk menerapkan sistem keuangan yang lebih digital dan sistematis, seperti teknologi akuntansi berbasis cloud. Selain itu, peningkatan kapabilitas SDM melalui penelitian dan pengembangan dari lembaga terkait juga didorong. Dengan inisiatif ini, UMKM diharapkan menjadi lebih stabil, berkembang, dan memiliki penjualan yang kuat, baik di dalam negeri maupun internasional.

Kata Kunci: *UMKM; Fungsi Manajemen; Manajemen Keuangan.*

PENDAHULUAN

UMKM memiliki jumlah dan potensi besar dalam menyerap tenaga kerja, kontribusinya dalam pembentukan produk domestik bruto (PDB) juga cukup besar (Setyobudi, 2007)¹. Usaha kecil menengah pada umumnya dalam kegiatannya tidak memperhatikan aspek fungsional perusahaan yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran. Sebagai ujung tombak perekonomian negara, sangat penting bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas usahanya.

Pengelolaan yang baik terhadap aspek fungsional perusahaan akan berdampak pada efektivitas usaha. Kendala utama yang dihadapi oleh pengusaha lokal meliputi kurangnya inovasi produk dan terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas. Banyak UMKM masih bergantung pada teknik produksi tradisional yang sudah ketinggalan zaman yang pada akhirnya menghambat daya saing dan efisiensi operasional mereka. Salah satu contoh yang signifikan adalah UMKM yang menghadapi berbagai tantangan terkait dengan pengembangan produk, ekspansi pasar, dan optimalisasi produksi. Menurut Alfrian dan Pitaloka (2020) ada empat strategi yang dilakukan diantaranya: Melakukan pemasaran dengan digital marketing; Memperkuat SDM; Melakukan inovasi kreatif dan Peningkatan pelayanan kepada konsumen.

Keberhasilan dalam menanggulangi memiliki tantangan internal UMKM sangat bergantung pada penerapan Fungsi Manajemen yang sistematis. Kerangka kerja manajemen yang meliputi Perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Pelaksanaan (*Actuating*), dan Pengawasan (*Controlling*) atau siklus POAC, merupakan prasyarat penting untuk mengarahkan sumber daya secara efisien menuju tujuan bisnis. Higgins (2012)² menunjukkan bahwa pemilik UMKM yang memiliki kompetensi manajerial yang baik cenderung lebih berhasil dalam menjalankan bisnis mereka, terutama dalam menghadapi tantangan dan ketidakpastian pasar. Dengan kompetensi manajerial yang kuat, UMKM dapat lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis dan lebih proaktif dalam mencari peluang baru.

Namun, ada juga berbagai tantangan yang sering dihadapi UMKM yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan mereka. Salah satu tantangan utama yang sering muncul adalah manajemen keuangan. Manajemen keuangan yang efektif merupakan faktor penting dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah UMKM. Tanpa pengelolaan keuangan yang baik, UMKM akan mengalami kesulitan dalam mengakses modal, mengelola arus kas, serta membuat keputusan keuangan yang strategis.

Pengelolaan keuangan merupakan kunci keberhasilan UMKM karena aspek keuangan sangat penting dalam menjalankan usaha. Pelatihan manajemen keuangan dapat membantu UMKM lebih memahami dan mengelola keuangan mereka, termasuk memahami laporan keuangan dan menggunakannya untuk membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Studi literatur menunjukkan bahwa UMKM yang mengelola keuangannya dengan baik cenderung lebih sukses dalam jangka panjang dan bertahan lebih lama. Selain itu, pelatihan manajemen keuangan juga dapat membantu UMKM meningkatkan akses keuangan mereka. Sebagian besar lembaga keuangan mengharapkan pemilik usaha UMKM memahami keuangannya dengan baik, sehingga pelatihan pengelolaan keuangan dapat meningkatkan peluang bagi UMKM untuk mendapatkan pinjaman dan modal kerja.

Ada beberapa faktor yang memengaruhi keberhasilan pengelolaan keuangan UMKM, antara lain literasi keuangan, akses teknologi informasi, dan keterampilan manajerial. Salah satu faktor penting dalam keberhasilan pengelolaan keuangan UMKM adalah literasi. Kemampuan memahami dan menggunakan informasi keuangan secara efektif dikenal sebagai literasi.

Literasi keuangan yang baik memungkinkan pemilik UMKM untuk membuat laporan keuangan yang lebih sederhana, seperti laporan anggaran, arus kas, dan investasi. Menurut

¹ A. Setyobudi, "Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM).," *Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan*, 5(2) (2007): 29–35.

² R. C. Higgins, "Analysis for Financial Management. 10th Edition," *McGraw-Hill Education*, 2012.

penelitian Lusardi dan Mitchell (2014)³, terdapat korelasi yang signifikan antara literasi keuangan yang tinggi dengan pengelolaan keuangan yang lebih baik dan kesuksesan bisnis. Dalam konteks UMKM, literasi keuangan tidak hanya membantu menjaga stabilitas keuangan tetapi juga meminimalkan risiko dan memaksimalkan keuntungan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara mendalam penerapan fungsi manajemen (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling/POAC*) dalam administrasi UMKM, mengingat adanya kesenjangan antara praktik ideal dan realitas di lapangan yang menghambat efisiensi dan kelangsungan usaha. Secara spesifik, penelitian ini berupaya menjawab pertanyaan mengenai kendala internal kritis yang dihadapi UMKM, terutama dalam aspek permodalan, kualitas SDM, dan penguasaan teknologi, serta bagaimana kendala-kendala tersebut memengaruhi kemampuan UMKM untuk bersaing. Selain itu, menjadi penting untuk mengetahui tingkat efektivitas penerapan setiap fungsi manajemen (POAC) dan peran sentral Manajemen Keuangan termasuk bagaimana faktor-faktor seperti Literasi, Sikap, dan Perilaku Keuangan pemilik UMKM berkontribusi pada pencapaian pendapatan yang optimal dan berkelanjutan. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini akan merumuskan strategi pemberdayaan yang paling efektif, termasuk dorongan terhadap digitalisasi sistem keuangan (seperti teknologi cloud) dan peningkatan kapabilitas SDM, guna memastikan UMKM dapat mencapai stabilitas, pertumbuhan, dan daya saing yang kuat.

KAJIAN TEORITIS

1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM bentuk dari penerapan revolusi industri yang harus tetap dan dikawal dengan melakukan pengontrolan, dan pendampingan secara rutin agar kegiatan umkm bisa naik kelas ke level mereka sejajar dengan UMKM di seluruh dunia, bukan hanya level tradisional saja. Salah satu dari sekian banyak prioritas pembangunan di dalam Rencana Kerja Pemerintah (RKP) adalah kegiatan pengembangan Usaha Menengah, Kecil dan Mikro (UMKM). Hal ini didasarkan pada bukti di lapangan, bahwa UMKM telah sangat banyak dalam berkontribusi dalam pergerakan perekonomian nasional. Dalam pelaksanaannya, kegiatan pengembangan Usaha Menengah, Kecil dan Mikro (UMKM) menjadi isu yang sangat strategis, karena potensinya yang sangat besar untuk dikembangkan dan perlu mendapatkan topangan atau tiang penyangga dalam bentuk pendampingan dan pembimbingan, hal tersebut untuk menggerakkan kegiatan perekonomian masyarakat secara umum, serta sekaligus menjadi tumpuan atau sumber utama penghasilan sebagian besar masyarakat di Indonesia dalam meningkatkan kesejahteraannya.

Dalam proses tumbuh dan berkembangnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah, dapat pula menjadi media atau sarana sebagai tempat percontohan pertumbuhan kesempatan kerja dan kesejahteraan masyarakat. Menyadari pentingnya peran UMKM dalam menopang kegiatan tersebut, maka perlu upaya pemberdayaan secara utuh untuk kegiatan UMKM dalam rangka proses percepatan pembangunan ekonomi di daerah serta pusat, semua itu untuk peningkatan daya saing produk UMKM secara menyeluruh (Nasution, 2019). Pada prinsipnya, tujuan utama pemberdayaan UMKM adalah bermuara kepada salah satu peningkatan atau peran UMKM itu sendiri dalam pembangunan suatu daerah, penciptaan lapangan kerja yang seluas luasnya, pemerataan pendapatan,

³ O. S. Lusardi, A., & Mitchell, "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence.," *Journal of Economic Literature* 52(1) (2014): 5–44.

pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan, serta pengurangan dampak dari sumber kemiskinan (Nurfalah and Rusydiana, 2019)⁴.

Namun di sisi yang lain, keberadaan UMKM juga menghadapi beberapa permasalahan atau problem, yakni masih rendah atau kecilnya modal kerja atau modal operasional dalam kegiatan produksinya. Sumber Daya Manusia yang rendah, dan masih minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi. Kendala lain yang dihadapi UMKM adalah keterkaitan dengan prospek usaha yang kurang jelas serta perencanaan, visi dan misi yang belum mantap (Wijayanti, 2013)⁵. Oleh sebab itulah keberadaan UMKM sangat diperlukan dalam rangka kemampuan mereka bertahan dari adanya krisis global yang sewaktu waktu bisa menghantam ekonomi secara keseluruhan. Meskipun UMKM dikatakan mampu bertahan dari adanya krisis global namun pada kenyataannya permasalahan-permasalahan yang dihadapi sangat banyak dan lebih berat.

UMKM cenderung menggunakan SDM yang ada di sekitar wilayah usahanya, walaupun tanpa memiliki keahlian yang diperlukan. Namun hal ini dapat diatasi dengan pelatihan terhadap karyawan baru. Pada usaha konveksi, pemilihan SDM berdasarkan kemampuan yang dimiliki, serta peralatan yang dimiliki karena rata-rata pekerjaan dapat dilakukan di rumah masing-masing.

Rata-rata UKM yang diteliti tidak menggunakan prinsip spesialisasi karena pekerjaan cenderung sudah terfokus pada satu pekerjaan. Tidak ada strategi pemasaran yang digunakan secara khusus, karena pemasaran dilakukan atas dasar kebetulan atau kemudahan memasuki suatu pasar. Misalnya, dengan menitipkan pada pedagang yang membuka kios di pasar. Sistem yang diterapkan adalah konsinyasi. Sistem ini cenderung merugikan pelaku UKM, karena seringkali terjadi penipuan oleh pedagang. Pelaku UMKM yang cenderung memiliki pendidikan yang rendah, menyebabkan mereka kurang familiar pada teknologi, terutama teknologi informasi yang seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai salah satu strategi pemasaran. Pelaku UKM menggunakan internet sebatas untuk mencari masukan untuk inovasi yang bisa mereka lakukan⁶.

2. Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen adalah elemen-elemen dasar yang akan selalu ada dan melekat di dalam proses manajemen yang akan dijadikan acuan oleh manajer dalam melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan. Manajemen berlangsung dalam suatu proses berkesinambungan secara sistemik, yang meliputi fungsi-fungsi manajemen, yaitu; *Planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Actuating* (pelaksanaan), *Controlling* (pengawasan). Untuk memperoleh hasil secara maksimal, para manajer harus mampu menguasai seluruh fungsi manajemen yang ada.

a. Fungsi *Planning*

Planning atau Perencanaan adalah proses penentuan tujuan atau sasaran yang hendak dicapai dan menetapkan jalan dan sumber yang diperlukan untuk mencapai tujuan seefektif dan seefisien mungkin. Rencana-rencana dibutuhkan untuk memberikan kepada

⁴ A. S. Nurfalah, I. and Rusydiana, “DIGITALISASI KEUANGANSYARIAH MENUJU KEUANGAN INKLUSIF : KERANGKA MAQASHID SYARIAH” 11(1) (2019): 55–76, <https://doi.org/10.35313/ekspansi.v11i1.1205>.

⁵ R. R. Wijayanti, ‘Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean,’ 2013.

⁶ Lila Bismala, “Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah,” 2007, 19–26.

organisasi tujuan-tujuannya dan menetapkan prosedur terbaik untuk pencapaian tujuan-tujuan tersebut. Dengan adanya rencana Wibowo dan Sampurno (2009)⁷, maka memungkinkan:

- 1) Organisasi bisa memperoleh dan mengikat sumber daya-sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan-tujuan.
- 2) Para anggota organisasi untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan yang konsisten dengan berbagai tujuan dan prosedur yang ada.
- 3) Kemajuan dapat terus dimonitoring dan diukur, sehingga tindakan korektif dapat diambil bila tingkat kemajuan tidak memuaskan.

b. Fungsi *Organizing*

Fungsi manajemen berikutnya adalah pengorganisasian (*organizing*). George R. Terry (1986) mengemukakan bahwa: “Pengorganisasian adalah tindakan mengusahakan hubungan-hubungan kelakuan yang efektif antara orang-orang, sehingga mereka dapat bekerja sama secara efisien, dan memperoleh kepuasan pribadi dalam melaksanakan tugas-tugas tertentu, dalam kondisi lingkungan tertentu guna mencapai tujuan atau sasaran tertentu”.

Pengorganisasian (*organizing*) mencakup menentukan tugas, mengelompokkan tugas, mendelegasikan otoritas, dan mengalokasikan sumberdaya diseluruh organisasi (L. Daft and Richard, 2014)⁸. Fungsi *organizing* menciptakan struktur formal dimana pekerjaan ditetapkan, dibagi, dan dikoordinasikan. Ernest Dale seperti dikutip oleh Nanang Fattah mengemukakan tiga langkah dalam proses pengorganisasian, yaitu: (a) pemerincian seluruh pekerjaan yang harus dilaksanakan untuk mencapai tujuan organisasi; (b) pembagian beban pekerjaan total menjadi kegiatan-kegiatan yang logik dapat dilaksanakan oleh satu orang; dan (c) pengadaan dan pengembangan suatu mekanisme untuk mengkoordinasikan pekerjaan para anggota menjadi kesatuan yang terpadu dan harmonis.

c. Fungsi *Actuating*

George R. Terry (1986) mengemukakan bahwa *actuating* merupakan usaha menggerakkan anggota-anggota kelompok sedemikian rupa hingga mereka berkeinginan dan berusaha untuk mencapai sasaran perusahaan dan sasaran anggota-anggota perusahaan tersebut oleh karena para anggota itu juga ingin mencapai sasaran-sasaran tersebut. Dari pengertian di atas, pelaksanaan (*actuating*) merupakan upaya untuk menjadikan perencanaan menjadi kenyataan, dengan melalui berbagai pengarahan dan pemotivasian agar setiap karyawan dapat melaksanakan kegiatan secara optimal sesuai dengan peran, tugas dan tanggung jawabnya.

Hal yang penting untuk diperhatikan dalam pelaksanaan (*actuating*) ini adalah bahwa seorang karyawan akan termotivasi untuk mengerjakan sesuatu jika : 1. merasa yakin akan mampu mengerjakan, 2. yakin bahwa pekerjaan tersebut memberikan manfaat bagi dirinya, 3. tidak sedang dibebani oleh problem pribadi atau tugas lain yang lebih penting, atau mendesak, 4. tugas tersebut merupakan kepercayaan bagi yang bersangkutan 5. hubungan antarteman dalam organisasi tersebut harmonis.

d. Fungsi *Controlling*

⁷ Sampurno. Wibowo, *Pengantar Manajemen Bisnis. Bandung: Politeknik Telkom Bandung.*, 2009.

⁸ Richard. L. Daft, *Era Baru Manajemen.*, 9th. (Jakarta: Salmeba Empat., 2014).

Semua fungsi yang ada tidak akan berjalan efektif tanpa adanya pengawasan (*controlling*). Pengawasan ini merupakan penerapan suatu cara atau tools yang mampu menjamin bahwa rencana yang telah dilaksanakan telah sesuai dengan yang ditetapkan. Pengawasan dapat terjadi dalam dua sisi, yaitu pengawasan positif dimana mencoba mengetahui apakah tujuan organisasi dicapai dengan efektif dan efisien. Pengawasan negatif dimana mencoba menjamin bahwa kegiatan yang tidak diinginkan atau dibutuhkan tidak akan terjadi kembali.

3. Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan dalam UMKM melibatkan proses perencanaan, penganggaran, pengendalian arus kas, dan pengelolaan risiko keuangan untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis skala kecil. Menurut Kiprop dan Cheruiyot (2020), praktik manajemen keuangan yang efektif, seperti pemantauan laporan keuangan rutin dan pengelolaan hutang, dapat meningkatkan kinerja UMKM dengan mengurangi risiko kebangkrutan dan meningkatkan akses ke pembiayaan. Selain itu, integrasi teknologi digital seperti aplikasi keuangan berbasis cloud dapat membantu UMKM dalam analisis keuangan real-time, meskipun tantangan seperti keterbatasan sumber daya manusia sering menghambat implementasinya.

- a. Pengetahuan keuangan adalah kemampuan individu terhadap hal-hal yang berkaitan dengan dunia keuangan. Ketika individu tersebut memiliki pengetahuan yang tinggi maka individu tersebut akan menunjukkan perilaku keuangan yang lebih bertanggung jawab (Herleni & Tasman, 2019)⁹. Individu yang memiliki pengetahuan keuangan akan lebih memahami dalam mengatur keuangannya. Semakin tinggi pengetahuan tentang keuangan maka semakin baik pula seseorang dalam mengatur keuangannya. Selain dapat membuat seseorang menggunakan uang dengan bijak, pengetahuan keuangan juga dapat memberikan manfaat terhadap ekonomi suatu negara (Widyaningrum & Kurniawati, 2018)¹⁰. Pengetahuan keuangan terdiri dari keterampilan keuangan (*financial skill*) dan penguasaan alat keuangan (*financial tools*). Ida dan Dwinta (2010) dalam Humaira & Sagoro (2018)¹¹ menjelaskan bahwa keterampilan keuangan menjadi sebuah teknik untuk membuat keputusan dalam perilaku manajemen keuangan, seperti menyiapkan sebuah anggaran, berinvestasi, memilih asuransi, dan menggunakan kredit merupakan contoh dari keterampilan keuangan. Sementara alat keuangan adalah sarana yang digunakan dalam pembuatan keputusan manajemen keuangan, seperti cek kartu kredit dan kartu debit.
- b. Pendapatan merupakan besarnya jumlah uang yang didapatkan oleh seseorang yakni hasil dari usaha maupun kinerjanya. Pendapatan bertujuan untuk

⁹ A. Herleni, S., & Tasman, "Pengaruh Financial Knowledge Dan Internal Locus Of Control Terhadap Personal Financial Management Behaviour Pelaku Umkm Kota Bukittinggi.," *Jurnal Kajian Manajemen Dan Wirausaha* 01 (01) (2019): 270–75.

¹⁰ S. L. Widyaningrum, S., & Kurniawati, "Pengaruh Sikap Keuangan, Pengetahuan Keuangan Dan Pengalaman Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga Di Sidoarjo.," *STIE Perbanas* 45 (2018): 39.

¹¹ E. M. Humaira, I., & Sagoro, "Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku Umkm Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen.," 2018 7(1) (n.d.).

membantu para pekerja dalam memenuhi kebutuhannya selama periode tertentu¹². Menurut Purwidiyanti & Mudjiyanti (2016)¹³, pendapatan didasarkan pada pendapatan dari semua sumber. Namun, komponen terbesar dari total pendapatan yakni upah dan gaji. Ada banyak kategori pendapatan yang bukan hanya dari gaji maupun upah di antaranya yaitu pendapatan sewa, bunga, dividen serta pendapatan yang lainnya.

- c. Sikap Keuangan Sikap merujuk pada bagaimana individu menyadari tentang masalah keuangan pribadi, yang diukur dengan tanggapan atas sebuah opini atau pernyataan. Sikap keuangan adalah sebagai keadaan pikiran, pendapat dan penilaian tentang keuangan¹⁴. Yuningsih et al. (2017) menyatakan bahwa sikap keuangan merupakan suatu konsep informasi dan emosi terkait proses pembelajaran dan hasil kecenderungan untuk bertindak positif. Kemudian Prihastuty & Rahayuningsih (2018)¹⁵ menjelaskan bahwa sikap keuangan merupakan ukuran keadaan pikiran yang dapat dipertimbangkan dengan melihat berdasarkan sudut pandang psikologi seseorang ketika melakukan penilaian terhadap praktik dari manajemen keuangan, sehingga menjadi prinsip dalam keuangan untuk menciptakan dan memelihara nilai dalam pengambilan keputusan keuangan.
- d. Kepribadian Kepribadian atau *personality* menurut Feist & Feist (2017) adalah suatu pola watak yang relatif permanen, dan sebuah karakter unik yang memberikan konsistensi sekaligus individualitas bagi perilaku seseorang. Sedangkan menurut Erich Fromm dalam Humaira & Sagoro (2018) kepribadian adalah keseluruhan kualitas psikis yang diwarisi atau diperoleh yang khas pada seseorang yang membuatnya unik.
- e. Perilaku Manajemen Keuangan Perilaku manajemen keuangan menjadi salah satu konsep penting pada disiplin ilmu keuangan. Perilaku manajemen keuangan merupakan perilaku seseorang dalam mengatur keuangan mereka yang dilihat dari sudut pandang psikologi dan kebiasaan individu Humaira & Sagoro (2018). Menurut Rachmiyantono (2019) perilaku manajemen keuangan merupakan proses meramalkan, mengumpulkan, mengeluarkan, menginvestasikan dan merencanakan kas yang diperlukan oleh perusahaan atau individu agar dapat beroperasi dengan lancar. Perilaku manajemen keuangan juga merupakan salah satu kompetensi yang paling mendasar yang dibutuhkan oleh masyarakat modern karena pilihan konsumen dari hari ke hari akan mempengaruhi keamanan keuangan dan standar hidup seseorang.

¹² R. Andartika, *Analysis for Financial Management*. 10th Edition. McGraw-Hill Education. 1, no. 1 (2018).

¹³ R Purwidiyanti, W., & Mudjiyanti, "Analisis Pengaruh Pengalaman Keuangan Dan Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Keuangan Keluarga Di Kecamatan Purwokerto Timur," *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(2) (2016): 141, <https://doi.org/10.23917/benefit.v1i2.3257>.

¹⁴ L. A. Herdjiono, I., & Damanik, *Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior*. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan/ Journal of Theory and Applied Management*, 9 (6) (2016), <https://doi.org/10.20473/jmtt.v9i3.3077>.

¹⁵ S. Prihastuty, D. R., & Rahayuningsih, "Pengaruh Financial Literacy, Financial Behavior, Financial Attitude, Dan Demografi Terhadap Perilaku Konsumtif (Studi Pada Mahasiswa Strata I Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)," *Jurnal Hasil Penelitian LPPM Untag Surabaya*, 2018.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini kami menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk melakukan analisis menyeluruh dan komprehensif terhadap implementasi POAC dalam administrasi UMKM serta dampak pengelolaan keuangan yang kurang ideal terhadap efisiensi dan kelangsungan usaha. Metode kualitatif dipilih karena fokus utama penelitian ini adalah untuk memahami makna, persepsi, dan proses dalam balik praktik manajemen yang lemah pada UMKM, serta untuk mendeskripsikan kondisi nyata dan tantangan yang dihadapi oleh subjek penelitian. Data akan dikumpulkan melalui observasi dan wawancara, kemudian dianalisis menggunakan teknik deskriptif untuk mengidentifikasi pola, kendala, dan kebutuhan spesifik UMKM terkait digitalisasi sistem keuangan dan perluasan kapabilitas SDM sebagai fondasi strategi peningkatan stabilitas dan penjualan.

Subjek penelitian ini akan dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu pengumpulan data berdasarkan kriteria yang relevan dan memiliki informasi yang relevan. Dalam penelitian ini, subjek informasi terdiri dari sekitar dua (2) Pengusaha UMKM yaitu Rental PS dan Mie MO, tujuannya dari penelitian ini untuk menganalisis pelaksanaan fungsi manajemen dan administrasi keuangan dalam usaha mereka. Kriteria utama untuk pemilihan informasi adalah mereka yang: (1) adalah Pemilik atau Manajer UMKM yang memiliki pemahaman yang jelas tentang administrasi dan perencanaan strategis; dan (2) adalah UMKM yang mengalami kesulitan dalam meningkatkan efisiensi operasional dan operasi bisnis karena kesalahan administratif, khususnya di sektor keuangan. Tujuan dari kedua informasi ini adalah untuk mendapatkan data yang akurat, membandingkan data, dan memastikan keakuratan informasi (data) mengenai praktik POAC, literasi keuangan, dan implementasi teknologi digital dalam bisnis mereka.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Menjalankan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) membutuhkan lebih dari sekadar modal. Kedua pemilik usaha ini menunjukkan bahwa motivasi yang kuat dan manajemen yang tepat merupakan faktor penting di tengah berbagai tantangan.

1. Motivasi dan Impian Pengusaha UMKM

Hasil wawancara dengan kedua pelaku usaha menunjukkan bahwa. Pelaku usaha pertama yaitu rental PS mengungkapkan motivasinya datang dari dorongan personal, *“Motivasi saya menjalankan usaha ini sebenarnya berawal dari dasar diri saya yang memang senang dan punya jiwa berwirausaha. Saya merasa lebih nyaman bekerja secara mandiri karena tidak terlalu suka jika harus diatur oleh orang lain. Ke depannya, impian terbesar saya adalah bisa mengembangkan usaha ini khususnya dengan membuka cabang rental PS di lokasi lain. Harapannya, usaha ini bisa semakin maju dan memiliki lebih dari satu tempat”*. ia memiliki jiwa wirausaha dan lebih nyaman bekerja dengan mandiri, tanpa harus tunduk pada aturan orang lain. Rasa ingin bebas menentukan cara kerja dan tanggung jawab membuatnya memilih usaha sendiri yaitu sebuah pilihan yang menunjukkan bahwa bagi sebagian pengusaha kecil, kebebasan dan kemandirian menjadi pendorong utama dalam memulai usaha. Impiannya di masa depan pun besar: ia bercita-cita membuka cabang baru dari rental PlayStation-nya di lokasi berbeda, sehingga usahanya tidak hanya bertahan, melainkan berkembang dan memiliki jangkauan lebih luas.

Sebaliknya, motivasi pelaku usaha kedua lebih berbasis pada nilai manfaat dan kepuasan pelanggan. *“motivasi saya sebenarnya sangat sederhana: saya ingin membuat*

produk yang bermanfaat dan disukai banyak orang. Melihat pelanggan puas dan terus kembali membeli adalah hal yang membuat saya bersemangat setiap hari. Harapan saya ke depan, Mi Mo bisa terus berkembang, dikenal lebih banyak orang, dan nantinya mampu membuka peluang kerja bagi orang-orang di sekitar saya". Baginya, kebahagiaan pelanggan melihat produk yang ia buat diminati dan dibeli kembali adalah semangat bekerja tiap hari. Ia ingin bahwa usahanya tidak hanya menguntungkan dirinya sendiri, tetapi juga memberi manfaat bagi banyak orang. Dalam jangka panjang, ia berharap merek usahanya, Mie Mo, semakin dikenal luas dan mampu menciptakan lapangan kerja bagi orang di sekitarnya. Harapan ini menunjukkan orientasi sosial: bukan hanya mencari laba, tetapi ingin memberikan kontribusi positif kepada masyarakat.

Ketika dibandingkan, dua jenis motivasi ini menjadi gambaran bahwa pelaku UMKM bisa memiliki motivasi intrinsik (keinginan untuk mandiri, bebas, berkembang) maupun motivasi sosial / manfaat kolektif (keinginan memberi nilai, memberi peluang bagi orang lain). Temuan ini memperkuat penelitian Kirkwood (2009)¹⁶ yang menyatakan bahwa motivasi 'pull' dalam kewirausahaan sangatlah beragam, mencakup baik keinginan untuk mencapai otonomi maupun tujuan-tujuan altruistik, dan kedua jenis motivasi ini sama-sama mampu menjadi fondasi yang kuat bagi penciptaan serta kelangsungan usaha. Kedua jenis motivasi sama-sama valid dan mampu menjadi fondasi kuat dalam menjalankan bisnis, tergantung pada karakter pribadi dan visi jangka panjang pemilik.

Dengan demikian, jelas bahwa keberhasilan UMKM seringkali tidak hanya ditentukan oleh modal atau faktor eksternal, tetapi sangat bergantung pada komitmen, visi, dan motivasi pelaku usaha. Pelaku yang termotivasi oleh kebebasan dan pertumbuhan cenderung mencari peluang ekspansi, sedangkan pelaku dengan motivasi sosial lebih fokus pada keberlanjutan usaha dan dampak bagi lingkungan sekitar.

2. Bagian Usaha yang Paling Sulit Untuk Dikendalikan

Berdasarkan hasil wawancara dengan dua pelaku UMKM, terlihat bahwa setiap jenis usaha memiliki tantangan operasional yang berbeda-beda, namun keduanya sama-sama menghadapi masalah yang membutuhkan ketelitian, kesabaran, serta kemampuan manajerial yang baik. Pada informan pertama, yang menjalankan usaha rental PlayStation, bagian yang paling sering membuatnya merasa kesulitan adalah perilaku pelanggan dan kerusakan perangkat. *"Bagian yang paling sering membuat saya pusing dalam menjalankan usaha ini biasanya adalah kebiasaan para pelanggan ketika bermain PS. Kadang cara mereka berbicara atau bersikap itu agak sulit dikendalikan. Selain itu, masalah yang sering muncul adalah kerusakan pada stik PS. Kadang baru saja diperbaiki, stik lainnya rusak lagi. Tapi sejauh ini masih bisa saya tangani sendiri, karena sebagai pemilik usaha saya harus bisa mengatasi hal-hal teknis seperti itu."* Ia mengungkapkan bahwa beberapa pelanggan memiliki kebiasaan berbicara atau bersikap dengan cara yang sulit dikendalikan. Selain itu, ia juga sering menghadapi kerusakan pada stik PS yang muncul berulang-ulang sehingga membuatnya harus terus melakukan pengecekan dan perbaikan. Meski demikian, ia tetap berusaha menangani semua persoalan tersebut secara mandiri karena merasa bahwa sebagai pemilik usaha, ia harus mampu mengatasi kendala teknis yang muncul kapan saja.

Sementara itu, pada informan kedua yang menjalankan UMKM makanan Mie MO, tantangan utamanya justru berbeda secara karakter. *"Bagi saya sebagai pemilik UMKM Mi Mo, bagian yang paling sering bikin pusing adalah menjaga ketersediaan bahan baku dan konsistensi kualitas produk. Kadang harga bahan baku berubah-ubah*

¹⁶ J. Kirkwood, "Motivational Factors in a Push-pull Theory of Entrepreneurship," *Gender in Management: An International Journal* 24(5) (2009): 346–64.

atau stoknya sulit didapat, jadi saya harus pintar-pintar atur ulang jadwal produksi.” Ia tidak terlalu bermasalah dengan perilaku pelanggan, namun lebih menghadapi kesulitan dalam menjaga konsistensi bahan baku. Ia menjelaskan bahwa harga bahan sering berubah-ubah dan terkadang stok sulit ditemukan. Kondisi tersebut memaksanya melakukan penyesuaian pada jadwal produksi supaya kualitas produk tetap sama dan tidak mengecewakan pelanggan. Dalam hal ini, tantangan yang ia hadapi lebih bersifat manajerial dan logistik, bukan teknis seperti yang dialami oleh informan pertama.

Jika dibandingkan, kedua informan sama-sama berhadapan dengan faktor yang tidak dapat mereka kendalikan sepenuhnya, tetapi bentuknya berbeda. Informan pertama berhadapan dengan human behaviour dan perangkat teknologi, sementara informan kedua harus menghadapi stabilitas bahan baku dan kualitas produk. Pola ini memperlihatkan bahwa tantangan UMKM tidak selalu terkait modal atau pemasaran saja, tetapi dapat muncul dari hal-hal kecil yang berulang, seperti sikap pelanggan, perawatan alat, atau fluktuasi harga bahan produksi. Keduanya juga memiliki kesamaan dalam hal harus beradaptasi cepat dan mencari solusi jangka pendek agar usaha tetap berjalan normal. Temuan ini konsisten dengan penelitian yang dilakukan oleh Runyan et al. (2008)¹⁷ yang menyimpulkan bahwa meskipun ukurannya kecil, UMKM menghadapi sejumlah besar tantangan operasional yang kompleks dan beragam, mulai dari manajemen rantai pasokan dan kontrol kualitas hingga manajemen pelanggan dan pemeliharaan aset. Keberhasilan mereka sangat bergantung pada kemampuan pemilik untuk secara efektif mengelola berbagai tekanan ini dengan sumber daya yang terbatas.

Temuan ini menunjukkan bahwa setiap jenis UMKM memiliki titik kritis operasional yang berbeda, dan keberhasilan usaha sangat ditentukan oleh kemampuan pemilik dalam mengendalikan aspek-aspek tersebut. Baik dalam konteks jasa maupun produksi makanan, tantangan operasional yang terlihat kecil dapat mempengaruhi kelancaran usaha secara keseluruhan. Hal ini sejalan dengan berbagai penelitian mengenai UMKM yang menyebutkan bahwa kemampuan pengelolaan operasional, termasuk manajemen pelanggan, manajemen peralatan, dan manajemen bahan baku, merupakan faktor penting yang menentukan keberlanjutan UMKM dalam jangka panjang.

3. Pola Pembagian Tugas dalam Operasional UMKM

Dalam pengelolaan UMKM, cara pelaku usaha membagi tugas sangat bergantung pada kapasitas usaha dan strategi operasional masing-masing. Pada informan pertama, pembagian tugas berlangsung secara sederhana namun fleksibel. *“Untuk pembagian tugas, sebenarnya hampir semua pekerjaan saya kerjakan sendiri, terutama saat saya yang bertugas di shift pagi atau siang. Namun kalau masuk shift malam, biasanya karyawan saya yang menggantikan dan tugasnya kurang lebih sama seperti yang saya lakukan. Jadi, secara umum pembagian tugas antara saya dan karyawan sebenarnya tidak jauh berbeda hanya dibedakan oleh jadwal shift saja.”* Ia menuturkan bahwa sebagian besar pekerjaan harian, terutama pada shift pagi dan siang, ditangani sendiri tanpa banyak melibatkan karyawan. Pemilik mengambil peran penuh sebagai pengelola sekaligus operator, mulai dari melayani pelanggan hingga mengawasi kondisi peralatan. Meskipun ia memiliki karyawan, tugas mereka tidak jauh berbeda; yang membedakan

¹⁷ J. Runyan, R., Droge, C., & Swinney, “Entrepreneurial Orientation versus Small Business Orientation: What Are Their Relationships to Firm Performance?,” *Journal of Small Business Management*, 46(8) (2008): 567–88.

hanyalah pembagian waktu kerja berdasarkan shift. Artinya, siapa pun yang berada pada shift tertentu akan memikul tanggung jawab penuh atas jalannya usaha.

Sementara itu, pola yang berbeda terlihat pada informan kedua yang mengelola UMKM Mie Mo. Ia menerapkan pembagian tugas yang lebih terarah dengan membagi sebagian pekerjaan operasional harian kepada karyawan, seperti kegiatan belanja bahan baku, pengolahan produk, hingga pelayanan konsumen. *“kalo soal pembagian tugas, seperti saat proses pembelian, penjualan dan melayani pelanggan...saya memiliki karyawan untuk membantu dalam proses itu, tetapi klo soal pembukuan dan keuangan itu saya sendiri yang ngehendel”*. Namun, untuk hal-hal yang bersifat sensitif dan berkaitan dengan keuangan, ia tetap memegang kendali penuh. Pemilik menganggap pembukuan dan pengaturan keuangan sebagai aspek inti yang harus dikelola langsung agar tidak terjadi kesalahan atau penyimpangan.

Jika dicermati lebih jauh, kedua informan menunjukkan dua pendekatan pembagian tugas yang berbeda sesuai karakteristik usaha yang mereka jalankan. Informan pertama menggambarkan model kerja yang mengandalkan kemandirian pemilik dengan sistem pembagian waktu, sedangkan informan kedua menerapkan pembagian tugas berbasis fungsi yang lebih profesional. Perbedaan ini menunjukkan bahwa semakin besar kebutuhan koordinasi dalam usaha, semakin besar pula kecenderungan pemilik untuk membagi tugas secara lebih sistematis. Temuan ini selaras dengan penelitian Gherhes et al. (2016) yang menjelaskan bahwa struktur manajemen dalam usaha kecil seringkali bersifat informal dan sangat dipengaruhi oleh preferensi serta kepercayaan pemilik. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa meskipun banyak UMKM yang mulai mendelegasikan tugas operasional, pemilik biasanya tetap mempertahankan kendali penuh atas fungsi-fungsi strategis, khususnya keuangan, yang dianggap terlalu sensitif untuk didelegasikan.

Dari temuan tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM memiliki keragaman dalam pengelolaan tugas, mulai dari pendekatan serba mandiri hingga sistem delegasi yang lebih fungsional. Meskipun begitu, kedua model tetap menempatkan pemilik sebagai figur sentral yang harus terlibat langsung dalam aspek krusial usaha. Hal ini memperlihatkan bahwa pembagian tugas yang efektif dalam UMKM tidak hanya bergantung pada jumlah tenaga kerja, tetapi juga pada preferensi pemilik, jenis usaha, serta kebutuhan untuk menjaga stabilitas operasional dan keuangan.

4. Strategi Menjaga Motivasi Tim dalam UMKM

Dalam konteks pengelolaan tim pada skala UMKM, kedua informan memiliki pendekatan berbeda namun sama-sama bertujuan untuk menjaga semangat kerja karyawan. Berdasarkan penuturan informan pertama, strategi yang digunakan cenderung bersifat langsung dan berbasis penghargaan. *“Untuk menjaga semangat tim, saya biasanya memberi mereka insentif. Misalnya, setiap kali ada makanan atau minuman yang terjual, mereka mendapatkan persenan sekitar Rp300 per item, tergantung harga produk tersebut. Dengan begitu, mereka merasa punya tambahan motivasi karena setiap usaha mereka langsung berdampak pada penghasilan mereka sendiri. Selain itu, saya juga berusaha menciptakan suasana kerja yang nyaman dan tidak terlalu menekan. Bagi saya, selama mereka bekerja dengan baik dan bertanggung jawab, saya ingin mereka merasa betah dan senang bekerja di tempat ini.”* Ia memberikan insentif dalam bentuk persenan dari setiap makanan atau minuman yang berhasil dijual. Sistem ini membuat karyawan merasa bahwa usaha mereka berpengaruh langsung terhadap pendapatan pribadi. Selain itu, ia juga menekankan pentingnya suasana kerja yang nyaman. Dengan

menciptakan lingkungan kerja yang tidak menekan tetapi tetap menuntut tanggung jawab, pemilik ingin memastikan bahwa timnya merasa dihargai dan betah selama bekerja.

Berbeda dari itu, informan kedua menerapkan pendekatan yang lebih sederhana namun tetap efektif dalam meningkatkan motivasi. Ia memberikan bonus tambahan ketika penjualan pada hari tertentu melebihi target. *“seperti kadang saya memberikan bonus disaat ketika penjualan melebihi target di hari itu”*. Cara ini memberikan dorongan psikologis sekaligus apresiasi atas kinerja tim dalam kondisi tertentu. Meskipun mekanismenya tidak sedetail informan pertama, strategi ini tetap mampu memberikan stimulus positif bagi karyawan agar terus bekerja optimal.

Jika melihat kedua pendekatan tersebut, tampak bahwa pelaku UMKM memiliki fleksibilitas dalam merancang cara mempertahankan motivasi kerja sesuai karakteristik usaha dan kemampuan masing-masing. Informan pertama memilih sistem penghargaan harian yang membuat karyawan secara ¹⁸konsisten terdorong untuk meningkatkan penjualan. Sementara itu, informan kedua lebih mengandalkan bonus berbasis pencapaian target harian, yang cocok diterapkan pada usaha dengan aktivitas jual beli cepat dan berbasis volume.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa pemberian insentif, baik dalam bentuk persenan maupun bonus pencapaian masih menjadi strategi paling umum dan relevan bagi UMKM dalam menjaga semangat kerja tim. Selain faktor finansial, suasana kerja yang nyaman dan penuh penghargaan menjadi elemen penting yang tidak boleh diabaikan. Dua temuan ini menguatkan pandangan bahwa motivasi karyawan dalam UMKM tidak hanya bergantung pada upah, tetapi juga pada pengalaman emosional dan suasana lingkungan kerja yang dibangun oleh pemilik usaha.

5. Pencatatan Keuangan dalam UMKM

Dalam pengelolaan keuangan usaha, setiap pelaku UMKM memiliki cara yang berbeda-beda dalam mencatat arus pemasukan dan pengeluaran. Informan pertama mengungkapkan bahwa ia lebih nyaman menggunakan perangkat digital, terutama laptop, sebagai alat bantu utama dalam administrasi usaha. *“Karena saya sudah terbiasa menggunakan laptop, mengelola laporan, mencatat pembayaran, dan menghitung pemasukan tidak terlalu sulit. Semua sudah saya atur dengan rumus dan sistem di Excel, sehingga laporan-laporan bisa otomatis terbentuk. Dengan cara ini, pekerjaan administrasi dan pengelolaan usaha menjadi lebih mudah dan tidak terlalu merepotkan bagi saya maupun karyawan yang bertugas.”* Dengan memanfaatkan Excel, ia mampu menyusun laporan pemasukan, pengeluaran, dan perhitungan keuangan harian secara otomatis melalui rumus yang telah ia atur sendiri. Baginya, penggunaan sistem digital ini membuat proses pengelolaan keuangan terasa lebih rapi, efisien, dan mengurangi risiko kesalahan hitung. Selain itu, metode ini juga mempermudah karyawan yang bertugas karena tidak perlu melakukan perhitungan manual yang membutuhkan waktu lebih lama.

Sementara itu, pendekatan berbeda ditunjukkan oleh informan kedua. Ia memilih metode yang lebih sederhana dan tradisional dalam mencatat uang masuk maupun keluar. *“saya masih memakai cara yang sederhana. Biasanya saya catat semuanya di buku tulis seperti buku warung, supaya mudah dibuka kapan saja. Kadang kalau sempat, saya pindahkan catatannya ke spreadsheet di HP agar lebih rapi. Belum pakai aplikasi yang terlalu canggih, yang penting bagi saya datanya jelas dan mudah dipahami.”* Catatan biasanya ditulis langsung di buku tulis seperti buku warung, karena media tersebut mudah dibawa dan bisa dibuka kapan saja tanpa bergantung pada perangkat elektronik. Meskipun demikian, ia sesekali memindahkan catatan tersebut ke

¹⁸ T. T. Yuningsih, I., Dewi, A. S., & Gustyana, “Analisis Literasi Keuangan Di Masyarakat Kota Bandung,” *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 1(1) (2017), <https://doi.org/10.31851/neraca.v1i1.1167>.

spreadsheet di ponselnya agar lebih tertata. Menurutnya, yang paling penting adalah kejelasan data dan kemudahan membaca catatan, bukan kecanggihan alat yang digunakan.

Dari perbandingan kedua informan, tampak bahwa UMKM memiliki fleksibilitas yang cukup tinggi dalam menentukan metode pencatatan keuangan. Ada yang telah mengadopsi sistem digital sebagai bagian dari efisiensi administrasi, dan ada pula yang tetap bertahan dengan cara manual karena dianggap lebih sesuai dengan kemampuan serta kebutuhan sehari-hari. Kedua metode tersebut sama-sama dapat berjalan efektif selama dicatat secara teratur dan konsisten. Temuan ini selaras dengan penelitian dari Lavia López & Hiebl (2015) yang meneliti praktik pengelolaan keuangan pada usaha kecil. Penelitian mereka menunjukkan bahwa adopsi sistem akuntansi dan pencatatan keuangan sangat bergantung pada kapasitas dan kenyamanan pemilik. Sementara beberapa usaha telah beralih ke alat digital untuk efisiensi, banyak lainnya masih mengandalkan metode manual yang sederhana. Yang terpenting, efektivitas sistem ini tidak ditentukan oleh kecanggihannya, melainkan oleh kedisiplinan dan konsistensi dalam pencatatan, yang memungkinkan pemilik untuk memiliki informasi yang cukup untuk pengambilan keputusan.

Secara keseluruhan, hasil wawancara menunjukkan bahwa pilihan metode pencatatan keuangan dalam UMKM tidak dapat diseragamkan. Setiap pelaku usaha memilih cara yang paling sesuai dengan kenyamanan, literasi teknologi, serta jenis usaha yang dijalankan. Namun, baik metode digital maupun manual tetap memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan usaha, selama informasinya jelas, tertib, dan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan.

6. Praktik Pemisahan Keuangan & Pencatatan Transaksi pada UMKM

Dalam menjalankan usaha sehari-hari, setiap pelaku UMKM memiliki strategi sendiri dalam mengatur keuangan agar operasional tetap berjalan dengan baik. Berdasarkan wawancara, informan pertama menegaskan bahwa langkah utama yang ia lakukan adalah memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi. *“Saya memisahkan uang usaha dan uang pribadi supaya lebih jelas mana yang benar-benar untuk operasional dan mana yang untuk kebutuhan pribadi. Biasanya saya membuat laporan sederhana seperti catatan pemasukan harian, biaya perawatan alat (misalnya perbaikan stik PS), serta pengeluaran rutin seperti listrik. Dari catatan itu, saya bisa melihat arus kas masuk dan keluar setiap bulan. Walaupun tidak terlalu rumit, cara ini sudah cukup membantu saya untuk mengontrol kondisi keuangan usaha.”* Pemisahan ini dianggap penting agar tidak terjadi pencampuran dana yang dapat membingungkan alur transaksi. Ia menyusun laporan sederhana yang mencakup pemasukan harian, biaya perbaikan alat seperti servis *Playstation*, hingga pengeluaran rutin seperti tagihan listrik. Walaupun bentuk laporannya tidak kompleks, ia merasa bahwa catatan tersebut sangat membantu dalam memonitor arus kas bulanan serta memudahkan evaluasi kinerja usaha.

Berbeda dengan itu, informan kedua juga melakukan pemisahan keuangan, namun metode pencatatannya lebih bersifat tradisional. Ia mencatat setiap transaksi baik uang masuk maupun keluar ke dalam buku khusus usaha. *“Saya sudah memisahkan uang usaha dan uang pribadi, supaya tidak tercampur. Semua transaksi baik uang masuk maupun uang keluar, saya catat di buku khusus usaha. Dari catatan itu, saya biasanya membuat laporan sederhana, yaitu daftar berapa banyak uang yang masuk dari penjualan dan berapa banyak yang keluar untuk beli bahan atau kebutuhan lain. Dengan cara ini, saya bisa melihat apakah usaha sedang untung, atau rugi.”* Dari catatan ini, ia membuat laporan ringkas yang menampilkan total pemasukan dan pengeluaran. Menurutnya, bentuk pencatatan seperti ini sudah cukup untuk mengetahui apakah usaha sedang dalam kondisi untung atau rugi. Cara ini sederhana tetapi konsisten, sehingga tetap memberikan gambaran finansial yang jelas dari waktu ke waktu.

Jika dicermati lebih jauh, kedua informan memperlihatkan pola manajemen keuangan yang selaras, meskipun menggunakan cara yang berbeda. Keduanya sama-sama menekankan

pentingnya pemisahan dana pribadi dan usaha, serta membuat laporan arus kas sederhana sebagai alat kontrol keuangan. Perbedaannya hanya terletak pada media yang digunakan, informan pertama lebih terorganisir melalui catatan berbasis kategori, sementara informan kedua mengandalkan buku usaha sebagai pusat dokumentasi transaksi. Hal ini menunjukkan bahwa efektivitas manajemen keuangan tidak selalu bergantung pada kecanggihan alat, tetapi pada kedisiplinan pelaku UMKM dalam mencatat setiap transaksi secara teratur. Temuan ini memperkuat penelitian dari McMahon (2001) yang menyatakan bahwa salah satu praktik manajemen keuangan terpenting bagi kelangsungan hidup usaha kecil adalah pemisahan yang tegas antara keuangan pribadi dan bisnis. Penelitian tersebut juga mencatat bahwa meskipun sistem pencatatan yang digunakan seringkali bersifat informal dan sederhana, konsistensi dalam pelaksanaannya merupakan faktor kunci yang memungkinkan pemilik untuk memantau kesehatan keuangan, mengelola arus kas, dan membuat keputusan yang tepat untuk usaha mereka.

7. Kebiasaan Monitoring Keuangan Di UMKM

Sejumlah pelaku UMKM mengungkapkan bahwa mereka rutin memantau kondisi keuangan usahanya tidak hanya ketika akan mengambil keuntungan, tetapi hampir setiap hari. Misalnya, informan pertama menyatakan bahwa ia mengecek pemasukan harian dan memperhatikan jika ada pengeluaran mendadak seperti perbaikan peralatan atau pembelian perlengkapan. *“Biasanya saya mengecek kondisi keuangan usaha hampir setiap hari, terutama untuk melihat pemasukan harian dan apakah ada pengeluaran mendadak, seperti perbaikan Playstation nya itu sendiri atau pembelian perlengkapan. Dengan begitu, saya bisa langsung tahu bagaimana perkembangan usaha dari hari ke hari. Kalau untuk rekap yang lebih lengkap, biasanya saya lihat lagi di akhir minggu atau akhir bulan. Di momen itu saya cek total pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan bersihnya. Jadi tidak menunggu sampai mau ambil keuntungan saja, tapi saya pantau secara berkala supaya usaha tetap terkontrol.”* Dengan pemantauan harian, ia bisa segera mengetahui kondisi usaha dan mengambil tindakan cepat bila diperlukan. Kemudian sekali seminggu atau sebulan, ia membuat rekap lebih lengkap: menghitung total pemasukan, pengeluaran, dan laba bersih. Strategi ini memberinya gambaran yang jelas tentang arus kas dan kesehatan usaha secara jangka panjang.

Di sisi lain, ada juga pelaku UMKM yang melakukan monitoring keuangan tidak setiap hari, tetapi dengan frekuensi yang fleksibel sesuai kondisi transaksi. Informan kedua menyebut bahwa ia biasanya melihat kondisi keuangan setiap beberapa hari sekali, namun jika aktivitas usaha sedang tinggi atau banyak transaksi ia akan mengecek setiap hari untuk menghindari kesalahan pencatatan. *“Saya biasanya melihat kondisi keuangan usaha setiap beberapa hari sekali. Kalau lagi banyak transaksi, saya cek setiap hari supaya tidak ada yang terkeliru.”* Pola ini menunjukkan bahwa frekuensi pengecekan disesuaikan dengan volume transaksi dan kebutuhan operasional, bukan semata rutinitas harian.

Dengan membandingkan kedua pola ini, terlihat bahwa kunci utama dalam menjaga stabilitas keuangan UMKM bukan terletak pada seberapa glamor metode pencatatannya, tetapi pada konsistensi dalam pemantauan. Baik yang rutin harian maupun yang berkala namun terencana mampu menjaga arus kas tetap terkontrol, meminimalkan kejutan keuangan, dan memudahkan evaluasi usaha. Monitoring berkala membantu pemilik usaha mendeteksi masalah lebih awal, mengatur strategi operasional, serta mengambil keputusan dengan data yang jelas. Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh Jindrichovska (2013) yang menyoroti bahwa dalam konteks usaha kecil, pemantauan keuangan yang sering dan berkala seperti pengecekan harian atau mingguan yang merupakan komponen kritis dari manajemen keuangan yang sehat. Penelitian tersebut menekankan bahwa praktik ini memungkinkan pemilik usaha untuk memiliki pemahaman real-time tentang arus kas mereka, mendeteksi masalah dengan cepat, dan membuat penyesuaian operasional yang diperlukan, yang pada akhirnya berkontribusi pada kelangsungan hidup dan stabilitas jangka panjang usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil wawancara dengan dua peserta UMKM, penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha mikro, kecil, dan menguntungkan ditentukan oleh motivasi yang kuat (baik intrinsik maupun sosial), kemampuan mengatasi tantangan operasional, dan disiplin pengelolaan keuangan. Kedua informan menghadapi kendala operasional yang berbeda-beda sesuai jenis usahanya, mulai dari perilaku pelanggan dan kerusakan peralatan hingga batas harga bahan baku, namun keduanya mampu merespons dengan strategi yang sesuai. Pemberian insentif dan kenyamanan terbukti efektif menciptakan kerja merupakan cara yang efektif untuk memotivasi karyawan. Faktor yang paling krusial adalah pencatatan keuangan pribadi dan usaha, pemrosesan transaksi yang konsisten (baik manual maupun digital), dan pemantauan terkait arus kas, yang menjadi sarana utama untuk memastikan kesehatan keuangan dan kelangsungan operasional usaha. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan UMKM lebih bergantung pada komitmen, kemampuan beradaptasi, dan praktik pengelolaan yang baik, baik terkait modal maupun teknologi canggih.

DAFTAR PUSTAKA

- Andartika, R. "No Title." *Analysis for Financial Management. 10th Edition. McGraw-Hill Education*. 1, no. 1 (2018).
- Bismala, Lila. "No Title." *"Model Manajemen Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah,"* 2007, 19–26.
- Herdjiono, I., & Damanik, L. A. "No." *Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior. Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan/ Journal of Theory and Applied Management*, 9 (6) (2016). <https://doi.org/10.20473/jmtt.v9i3.3077>.
- Herleni, S., & Tasman, A. "Pengaruh Financial Knowledge Dan Internal Locus Of Control Terhadap Personal Financial Management Behaviour Pelaku Umkm Kota Bukittinggi." *Jurnal Kajian Manajemen Dan Wirausaha* 01 (01) (2019): 270–75.
- Higgins, R. C. "Analysis for Financial Management. 10th Edition." *McGraw-Hill Education*, 2012.
- Humaira, I., & Sagoro, E. M. "Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku Umkm Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen,." 2018 7(1) (n.d.).
- Kirkwood, J. "Motivational Factors in a Push-pull Theory of Entrepreneurship." *Gender in Management: An International Journal* 24(5) (2009): 346–64.
- L. Daft, Richard. *Era Baru Manajemen*. 9th ed. Jakarta: Salmeha Empat., 2014.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. "The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence." *Journal of Economic Literature* 52(1) (2014): 5–44.
- Nurfalah, I. and Rusydiana, A. S. "DIGITALISASI KEUANGANSYARIAH MENUJU KEUANGAN INKLUSIF : KERANGKA MAQASHID SYARIAH" 11(1) (2019): 55–76. <https://doi.org/10.35313/ekspansi.v11i1.1205>.
- Ompusunggu, Dicky Perwira. "Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Umkm Kota Palangka Raya Dan Pengelolaan Usahanya" 3, no. 2 (2023): 36–41.
- Prihastuty, D. R., & Rahayuningsih, S. "Pengaruh Financial Literacy, Financial Behavior, Financial Attitude, Dan Demografi Terhadap Perilaku Konsumtif (Studi Pada Mahasiswa Strata I Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya)." *Jurnal Hasil Penelitian LPPM Untag Surabaya*, 2018.
- Purwidiyanti, W., & Mudjiyanti, R. "Analisis Pengaruh Pengalaman Keuangan Dan

- Tingkat Pendapatan Terhadap Perilaku Keuangan Keluarga Di Kecamatan Purwokerto Timur.” *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 1(2) (2016): 141. <https://doi.org/10.23917/benefit.v1i2.3257>.
- Runyan, R., Droge, C., & Swinney, J. “Entrepreneurial Orientation versus Small Business Orientation: What Are Their Relationships to Firm Performance?.” *Journal of Small Business Management*, 46(8) (2008): 567–88.
- Setyobudi, A. “Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM).” *Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan*, 5(2) (2007): 29–35.
- Sugiyono. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta., 2009.
- Wibowo, Sampurno. *Pengantar Manajemen Bisnis*. Bandung: Politeknik Telkom Bandung., 2009.
- Widyaningrum, S., & Kurniawati, S. L. “Pengaruh Sikap Keuangan, Pengetahuan Keuangan Dan Pengalaman Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga Di Sidoarjo.” *STIE Perbanas* 45 (2018): 39.
- Wijayanti, R. R. ‘*Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean*,’ 2013.
- Yuningsih, I., Dewi, A. S., & Gustyana, T. T. “Analisis Literasi Keuangan Di Masyarakat Kota Bandung.” *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 1(1) (2017). <https://doi.org/10.31851/neraca.v1i1.1167>.