

MITIGASI KEBANGKRUTAN

Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM

Buku berjudul: “Mitigasi Kebangkrutan (Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM)” yang tengah Anda pegang saat ini merupakan buku referensi hasil kajian dari penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang telah terbit pada jurnal terakreditasi Sinta.

Buku ini ditulis bertujuan untuk memudahkan para pembaca khususnya para pelaku UMKM yang tengah menjalankan usahanya untuk mengetahui berbagai strategi bisnis dan ketersediaan opsi alternatif dalam upaya mengembangkan aset usahanya agar dapat meminimalisasi kebangkrutan.

Adapun isi buku ini memuat tujuh bab pembahasan yang saling terkait, di antaranya:

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
2. Kebangkrutan.
3. Mitigasi Kebangkrutan pada UMKM.
4. Pilihan Strategi Bisnis UMKM.
5. Akuntansi Sebagai Strategi Bisnis UMKM.
6. Investasi Alternatif Pengembangan Aset Usaha.
7. Penguatan *Mental Accounting* UMKM.



MITIGASI KEBANGKRUTAN

Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM



MITIGASI

KEBANGKRUTAN

Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM

Penulis:

Halpiah, S.E., M.Ak
Hery Astika Putra, S.E., M.Ak



MITIGASI KEBANGKRUTAN (Pendekatan Berbagai Strategi untuk Penguatan Bisnis UMKM)

Penulis : Halpiah, S.E., M.Ak
Hery Astika Putra, S.E., M.Ak

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

Desain Sampul : Tim Penerbit Seval

Tata Letak : Bq. Tirta Septyna DC, S.M

ISBN : 978-623-89276-6-1

Diterbitkan oleh: Seval Literindo Kreasi (Penerbit SEVAL)

Anggota IKAPI

Redaksi:

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

Website : [https:// penerbitseval.com](https://penerbitseval.com)

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

Instagram : @penerbitseval

vi + 80 halaman. 15,5 x 23

Cetakan pertama, September 2024

Hak Cipta 2024, Pada Penulis

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang

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

PRAKATA

Alhamdulillah, atas izin Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, maka buku referensi ini dapat terselesaikan dengan baik, yang isinya memuat tentang mitigasi kebangkrutan dengan pendekatan berbagai strategi dari bidang ilmu akuntansi dan manajemen. Di dalamnya juga membahas beberapa pilihan pengembangan aset UMKM melalui jenis investasi seperti: logam mulia, deposito, properti, atau menjadi investor pada pasar modal konvensional maupun pasar modal syariah, yang disesuaikan dengan pemahaman dan kemampuan keuangan pelaku usahanya.

Mitigasi Kebangkrutan merupakan upaya antisipasi terjadinya kegagalan usaha, dalam hal ini adalah UMKM. Buku ini menjelaskan pembacanya arti kebangkrutan, sehingga pembaca dapat mengetahui cara antisipasinya melalui penerapan berbagai pilihan strategi bisnis seperti menjadikan akuntansi sebagai strategi bisnis, namun dengan tetap menggabungkan berbagai strategi lainnya, seperti strategi diferensiasi, fokus, *the cost of quality*, *Boston Consulting Group*, pemasaran, dan strategi *cost reduction* yang bertujuan untuk meminimalkan kebocoran anggaran agar mencapai efisiensi biaya. Hal ini bertujuan untuk menjaga loyalitas pelanggan atau konsumen agar usaha tetap berdikari dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin kompetitif.

Semoga buku ini bermanfaat, dapat memberikan ide pilihan strategi bisnis untuk mempertahankan usaha dan memitigasi risiko agar usaha yang ditekuni terhindar dari kebangkrutan, terutama para pelaku UMKM. Tentunya dalam penyusunan buku ini masih ditemukan banyak kekurangan, sehingga saran yang membangun penuh motivasi kami terima dengan tangan terbuka.

Mataram, 25 September 2024

Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB 1 USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM).....	1
A. Pendahuluan.....	1
B. Sejarah UMKM.....	1
C. Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia.....	3
D. Ragam Permasalahan UMKM.....	5
E. Tantangan dan Upaya Peningkatan <i>Competitive Advantage</i> UMKM.....	7
BAB 2 KEBANGKRUTAN.....	9
A. Apa Itu Kebangkrutan?	9
B. Penyebab Kebangkrutan.....	9
C. Prediksi Kebangkrutan.....	12
D. Meminimalisasi Terjadinya Kebangkrutan.....	13
BAB 3 MITIGASI KEBANGKRUTAN PADA UMKM.....	17
A. Pendahuluan.....	17
B. Mitigasi Kebangkrutan UMKM Melalui Intervensi Akuntansi.....	17
C. Memperkuat Fondasi Bisnis UMKM.....	19
D. Mitigasi Risiko Bisnis.....	21
E. Penggunaan Aplikasi Bisnis.....	23
BAB 4 PILIHAN STRATEGI BISNIS UMKM.....	25
A. Pendahuluan.....	25
B. Strategi Diferensiasi.....	26
C. Strategi Fokus.....	28
D. Strategi Boston Consulting Group.....	29
E. Strategi The Cost of Quality.....	31
F. Strategi Pemasaran.....	33
G. Strategi Cost Reduction.....	35

BAB 5 AKUNTANSI SEBAGAI STRATEGI BISNIS UMKM.....	39
A. Pendahuluan.....	39
B. Akuntansi Sebagai Kebutuhan.....	39
C. Peran Akuntansi dalam Usaha.....	41
D. Trio Akuntansi dan Urgensi Penerapannya pada Usaha.....	43
E. Rintangan Penerapan Akuntansi.....	44
F. Keuntungan Menjadikan Akuntansi Sebagai Strategi Bisnis.....	45
G. Tips Memahami Akuntansi Bagi Pemula.....	46
BAB 6 INVESTASI SEBAGAI ALTERNATIF PENGEMBANGAN ASET USAHA.....	51
A. Apa Itu Investasi?.....	51
B. Perlunya Berinvestasi.....	52
C. Pilihan Investasi.....	54
D. Risiko dan Keuntungan Investasi.....	64
BAB 7 PENGUATAN MENTAL ACCOUNTING UMKM.....	67
A. Memaknai Uang.....	67
B. Pengelolaan Keuangan.....	69
C. Tata Kelola Utang Usaha.....	71
D. Membangun Mental Entrepreneur untuk Kesuksesan Usaha.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....	77
PROFIL PENULIS.....	80



BAB I

USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM)

A. Pendahuluan

Persaingan bisnis terus berkembang dan menuntut pelaku bisnis untuk terus berlari dan berbenah agar usahanya bertumbuh dan tidak mengalami kegagalan hingga bangkrut. Hal ini juga harus dilakukan oleh UMKM sebagai usaha yang lahir dari imaji serta inovasi individu yang menginginkan perbaikan dan peningkatan kondisi keuangan, yang dari tidak baik menjadi lebih baik agar mampu membantu meningkatkan perekonomian keluarga dan ke depannya terus berkembang menjadi kekuatan ekonomi rakyat sesuai prinsip ekonomi Indonesia, yaitu: *dari rakyat, oleh rakyat, dan untuk rakyat* yang dapat memperkuat ekonomi Indonesia yang hebat dan bersaing dengan negara-negara di dunia.

Oleh karena itu, untuk menjadi pelaku usaha yang hebat pengusaha UMKM harus terus belajar berkreasi dan berinovasi dengan strategi yang tepat sesuai usaha yang dijalankan agar produknya dapat diterima dan menjadi tuan rumah di daerah dan nasional. Pilihan strategi bisnis yang tepat dapat meminimalkan terjadinya kebangkrutan bagi pelaku usaha dalam hal ini pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah.

B. Sejarah UMKM

Usaha mikro, kecil, menengah atau terkenal dengan singkatan UMKM merupakan jenis usaha rakyat yang terlahir dari niat sederhana untuk merubah wajah ekonomi keluarga dengan usaha

sederhana pula seperti membuka usaha mikro pedagang kaki lima berjualan gorengan, lalapan, jajanan pinggir jalan, atau usaha kecil berjualan pakaian, sembako, warung, dan lainnya di rumah atau di area tempat tinggal dengan menyewa lapak kecil, dan usaha menengah menjalankan usaha roti misalnya atau industri rumah tangga usaha pembuatan tahu, tempe, kerajinan tangan atau ekonomi kreatif lainnya.

Menurut Undang-Undang UMKM 2008, (UU RI No.20 Tahun 2008), UMKM dibagi ke dalam tiga jenis yang dimulai dari:

1. Usaha Mikro merupakan usaha produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan anak perusahaan, memiliki jumlah aset maksimal Rp50.000.000,- dan omzet maksimal Rp300.000.000,- per tahun.
2. Usaha kecil memiliki aset minimal Rp50.000.000,- sampai dengan Rp500.000.000,-, sedangkan omsetnya minimal Rp300.000.000 s.d Rp2.500.000.000,- per tahun.
3. Usaha menengah memiliki jumlah aset minimal Rp500.000.000,- s.d Rp10.000.000.000,- dan jumlah omzetnya minimal Rp2.500.000.000,- s.d Rp50.000.000.000 per tahun.

UMKM merupakan usaha mandiri rakyat tanpa terikat apalagi menjadi bagian dari anak perusahaan, dikategorikan sesuai jumlah aset dan jumlah omzet yang diperoleh per tahun. Dari karakteristik tersebut pelaku UMKM telah menjadi pilar ekonomi yang dapat mengurangi pengangguran dan penyumbang produk domestik bruto yang dapat membantu pendapatan daerah atau nasional.

Untuk mengapresiasi para pelaku UMKM, pemerintah memberikan hari lahir sebagai perwujudan dukungan, maka terpilihlah tanggal 12 Agustus 2015. Tanggal 12 Agustus dipilih sesuai dengan tanggal dan bulan lahir Bung Hatta, Wakil Presiden Republik Indonesia pertama yang sekaligus juga dijuluki sebagai Bapak Koperasi Indonesia. Sampai saat ini, UMKM masih berdiri tegak dengan segala kehebatan dan hambatannya dalam menghadapi persaingan bisnis di era digital.

C. Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia

UMKM sebagai salah satu pilar Ekonomi berperan menguatkan perekonomian Indonesia karena mampu melewati setiap krisis moneter terutama krisis pada tahun 1998 dan mampu bertahan dari gempuran virus Covid-19. Jika dirangkum kehadiran UMKM sangat berperan dalam:

1. **Meningkatkan kesejahteraan masyarakat.** UMKM lahir dari masyarakat ekonomi produktif yang ingin menambah pendapatan keluarga dengan cara mengubah modal uang menjadi bahan baku kemudian diolah menjadi barang jadi untuk dipasarkan, sehingga mendapat keuntungan artinya kehadiran UMKM berdaya guna mengubah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitarnya, menopang geliat ekonomi yang diciptakan oleh satu orang yang dapat menularkan ide usaha kepada orang lainnya.
2. **Berpotensi menjadi basis ekonomi nasional.** UMKM berbasis masyarakat yang produknya dapat dijangkau dan dinikmati oleh semua kalangan. Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, memberikan bantuan alat produksi, suntikan dana, yang dibarengi dengan pelatihan, pembinaan yang berkesinambungan. Dengan demikian, maka peluang UMKM menjadi penguasa bisnis di negeri sendiri terbuka lebar.
3. **Meratakan perekonomian dan mengurangi kemiskinan.** Semua kalangan masyarakat dapat menjadi bagian dari UMKM di mana masyarakat dapat membuka usahanya disesuaikan dengan aset yang dimiliki untuk menjadi wirausaha mikro, kecil, dan menengah.
4. **Berperan besar dalam menghadapi resesi global.** Modal relatif kecil, produksi sesuai kebutuhan pelanggan yang sebagian besar bergerak pada usaha kuliner, di mana usaha ini dalam kondisi apapun tetap dibutuhkan, sehingga proteksinya pada resesi global lebih kuat ditunjang utang yang minimal, dan jumlah karyawan yang masih sedikit.
5. Berkontribusi dalam menaikkan Produksi Domestik Bruto (PDB) dan meningkatkan pendapatan daerah.

6. **Berperan dalam penyerapan tenaga kerja**, keberadaan UMKM dapat mengurai pengangguran setidaknya membuka usaha sendiri telah mengubah pengangguran menjadi manusia produktif yang memiliki usaha yang dapat memperkerjakan, saudara, keluarga dan masyarakat di mana UMKM itu berdiri.
7. **Pasar potensial untuk industri jasa keuangan**, dalam pengembangan usaha pasti membutuhkan suntikan dana, maka UMKM dapat menjadi peluang bagi jasa perbankan untuk menawarkan pinjaman mudah, murah, dan berpihak pada pelaku UMKM seperti penyaluran kredit usaha Rakyat (KUR).
8. **Produk yang dihasilkan dapat menggeliatkan pasar ekspor-impor Indonesia**. pelaku UMKM pada level usaha menengah yang bergerak pada sektor pertanian, kelautan pasti bisa menjadi pemasok bahan baku perusahaan luar, dengan mengeksport hasil usahanya seperti ekspor daun pisang dan lainnya, begitupun pelaku usaha bengkel reparasi kendaraan dapat bekerja sama dengan importir luar untuk mendapatkan barang berkualitas dalam memajukan usahanya. Hal ini tentunya ini tidak terlepas dari bantuan pemerintah daerah dan pemerintah pusat.
9. Menambah jumlah devisa negara melalui pembayaran pajak dari pelaku UMKM.
10. **Memacu daya saing bisnis baik lokal maupun nasional**, geliat persaingan bisnis dan gempuran produk impor pasti memotivasi UMKM untuk meningkatkan kualitas produknya agar mampu bersaing dengan para pesaing bukan hanya dari Indonesia tapi dari luar negeri, sehingga pemerintah juga harus memproteksi UMKM agar tidak kalah bersaing dari gempuran produk asing.

Sepuluh peran hebat UMKM yang telah dijelaskan di atas sudah seharusnya didukung oleh semua elemen bangsa agar terus berkembang dan menumbuhkan pengusaha hebat yang memiliki industri besar yang dapat meningkatkan produk domestik daerah, berbasis masyarakat yang berkeadilan sesuai dengan prinsip ekonomi bangsa Indonesia: *dari rakyat, oleh rakyat, dan untuk rakyat*. Bahu-membahu menjadikan ekonomi Indonesia bergerak kompetitif serta diperhitungkan dan disegani oleh dunia internasional.

D. Ragam Permasalahan UMKM

Perjalanan bisnis para pelaku UMKM tidaklah mudah. Mereka selalu menemui beberapa hambatan dan jalan terjal seperti menghadapi inflasi dan krisis ekonomi, yang menyebabkan kenaikan harga dan menurunkan daya beli masyarakat. Hal ini dapat menyebabkan tingkat konsumsi menurun secara drastis dan pendapatan UMKM menjadi berkurang, sehingga para pengusahanya akan banyak yang mengalami gulung tikar atau beralih pada usaha lain yang memiliki modal lebih kecil, misalnya yang awalnya membuka warung nasi sekarang memilih menjual nasi keliling atau memilih menjadi pedagang kaki lima untuk mengumpulkan modal awal membangkitkan bisnis utamanya. Selain itu ada beberapa permasalahan kronik yang dihadapi oleh pelaku UMKM di antaranya:

1. **Manajemen Bisnis Tradisional**, belum semua pelaku UMKM telah mengadopsi seni manajerial dalam pengelolaan usahanya bahkan rata-rata yang berada pada tatanan usaha mikro dan kecil belum memiliki struktur organisasi, sehingga satu orang harus *multitasking* untuk mengerjakan semua hal dengan alasan efisiensi namun dapat mengurangi produktivitas usaha.
2. **Selalu merasa kekurangan modal**, kenyataannya pelaku UMKM tidak kekurangan modal karena mereka membangun usaha dari kantong pribadi, artinya pelaku UMKM belum mampu mengatur komposisi aset dan utang secara tepat dengan pengelolaan uang secara bijak, hal inilah yang menyebabkan UMKM banyak yang terlilit utang.
3. **Belum berakuntansi dengan benar**, IAI atau ikatan akuntan Indonesia sebagai pembuat regulasi penyusunan laporan keuangan telah mengeluarkan panduan pelaporan keuangan bagi UMKM sejak 2016 dalam bentuk SAK-EMKM yang mengatur bentuk penyusunan laporan keuangan, namun masih banyak UMKM yang belum dapat menggunakannya dengan berbagai alasan salah satunya akuntansi itu rumit, dan menyita waktu.

4. **Gagap teknologi**, dunia bisnis menggeliat teknologi berkembang pesat, namun masih banyak pelaku UMKM yang lamban merespon dan tidak adaptif pada kemajuan teknologi di era digital karena keterbatasan pengetahuan dan tingkat pendidikan.
5. **Tingkat inovasi dan kreatifitas produk masih rendah**, masih banyak UMKM yang bertahan dengan bentuk produknya yang masih sama dalam kurun waktu sepuluh tahun bahkan lebih, misalnya saja usaha mikro aneka camilan keripik singkong yang tidak mengembangkan cita rasa camilannya dengan berbagai pilihan, dalam ukuran yang berbeda, dan harga yang berbeda, sehingga sulit menjangkau pasar yang lebih luas.
6. **Belum menemukan strategi bisnis yang tepat**, sebagian besar UMKM belum memilih strategi dalam mengembangkan usahanya karena masih memiliki cara pandang yang sempit dalam pengelolaan bisnisnya, seperti belum memiliki *road map* lima tahun apa target yang ingin dicapai selain keuntungan.
7. **Alat produksi sederhana**, salah satu pelaku UMKM yang alat produksi masih sangat sederhana adalah pelaku usaha aneka kripik yang mengupas, hingga memotong bahan baku secara manual, sehingga menyita waktu dan tidak efektif dalam menghasilkan produksi harian.
8. **Keterbatasan akses pemasaran**, bisnis dan digital marketing sudah berkembang pesat namun tidak semua pelaku UMKM mampu mengikuti era perkembangan pemasaran modern dan masih bertahan pada sistem pemasaran tradisional.

Permasalahan yang masih sering dihadapi oleh pelaku UMKM adalah masalah kekurangan modal dan sulit mendapat akses permodalan karena tidak adanya penyusunan laporan keuangan yang dapat memberikan gambaran pertumbuhan kinerja usaha. Hal ini disebabkan keengganan para pelaku UMKM untuk berakuntansi, di tambah dengan manajemennya yang buruk, sehingga berdampak pada rendahnya minat untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi, dan pemasaran digital melalui media sosial dan *E-Commerce*, (Halpiah, Putra, & Ulfah, 2021a).

Kesadaran pelaku UMKM dalam meningkatkan pengetahuan bisnisnya dapat dilakukan dengan mengikuti perkembangan jaman dan era teknologi menjadi penting dengan cara mengikuti seminar bisnis, workshop, menjadi penting agar usahanya tetap berlangsung secara berkelanjutan dan siap menghadapi persaingan bisnis secara cerdas (Putra & Halpiah, 2023).

E. Tantangan dan Upaya Peningkatan *Competitive Advantage* UMKM

Tantangan pengembangan UMKM dalam berkembang menuju *competitive advantage* dialami oleh pemangku kepentingan atau pemerintah dengan program bantuan seperti pelatihan, pendampingan berkelanjutan oleh Dinas Koperasi dan UKM, namun sayangnya banyak pelaku UMKM yang belum tersentuh bantuan karena belum terdaftar dan belum memiliki ijin usaha atau legalitas, Adapun tantangan para *stakeholders* dalam meningkatkan level persaingan UMKM menuju *competitive advantage* di antaranya:

1. **Literasi Digital**, proses perubahan sistem manual ke sistem digital perubahannya sangat lamban karena sebagian besar dari mereka masih gagap teknologi dan menganggap digitalisasi itu rumit, sehingga harus ada upaya konkret dari pemerintah untuk memberikan pendampingan pelatihan digital seperti digitalisasi keuangan dan digital marketing demi UMKM unggul dan berdaya saing.
2. **Branding**, tidak semua pelaku UMKM memiliki brand usaha atau merek dagang, sehingga produknya tidak dikenali, ditambah hampir semua pelaku UMKM memproduksi produk yang sama misalnya industri camilan kripik, penampakan kemasan sama sederhana tanpa brand, padahal hal tersebut dapat menjadi *goodwill* bagi UMKM.
3. **Produktivitas**, belum semua pelaku UMKM memiliki kemampuan dan sistem bagaimana menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas.

4. **Standarisasi dan Sertifikasi Produk**, belum semua produk UMKM memiliki sertifikat BPOM dan sertifikasi halal dari MUI, sehingga persoalan ini dapat menghambat produk UMKM apabila dipasarkan melalui retail besar atau supermarket.
5. **Sumber Daya Manusia**, kemajuan bisnis harus dibarengi dengan pengetahuan dan wawasan serta cerdas memilih strategi bisnis yang tepat untuk menjalankan usaha, dan hal ini masih belum merata dimiliki oleh pelaku UMKM, salah satu faktor penyebabnya adalah tingkat pendidikan yang masih rendah.
6. **Fasilitas**, kebanyakan UMKM memiliki fasilitas sarana prasarana dan alat produksi yang masih tradisional murni yaitu menggunakan tenaga manusia dalam pengolahan, sehingga dapat mengurangi produktivitas usaha.
7. **Pembiayaan**, masih banyak Pelaku UMKM kesulitan dalam mendapatkan suntikan dana perbankan, salah satu penyebabnya karena pelaku UMKM belum masuk dalam basis data tunggal yang dapat diakses mengenai profil dan karakteristik UMKM.
8. **Inovasi teknologi**, hal ini menjadi sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan pemasaran melalui *e-commerce*, *marketplace*, penggunaan *Artificial Intelligence (AI)* untuk mempromosikan bidang usaha dan produk UMKM di dunia digital.

Tantangan tersebut bukan hanya menjadi tanggung jawab pemerintah, namun menjadi bagian tanggung jawab dunia akademisi, praktisi bisnis, dan masyarakat pada umumnya yang menjadi bagian dari pelaku UMKM agar secara bersama membantu meminimalkan tantangan yang dihadapi UMKM. Adapun cara yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan bantuan alat produksi, edukasi bisnis, serta pendampingan pengembangan produk usaha agar dapat memiliki keunggulan yang lebih kompetitif secara nasional dan berkesinambungan.



BAB 2

KEBANGKRUTAN

A. Apa Itu Kebangkrutan?

Ketidakmampuan para pelaku usaha dalam melunasi utang jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang pada pihak ketiga, sehingga terjadi penumpukan utang likuiditas, solvabilitas yang memicu perputaran piutang tidak lancar yang menyebabkan aktivitas operasional usaha terganggu. Hal ini merupakan indikasi kebangkrutan. Kesalahan dalam mengelola usaha juga bisa menjadi pemicu kebangkrutan, misalnya pelaku usaha tidak melakukan pencatatan akuntansi, masih menyatukan uang hasil usaha dengan uang pribadi (Halpiah, Putra, Ulfah, et al., 2021). Penggunaan yang tidak jelas ini menyebabkan modal berkurang serta ada kecenderungan menambah utang dan yang terjadi utang lebih besar dari modal jika dibiarkan, maka usaha akan mengalami kebangkrutan karena gagal membayar kewajiban utang.

B. Penyebab Kebangkrutan.

Banyak faktor penyebab kegagalan bisnis yang menyebabkan kebangkrutan pada UMKM di antaranya:

1. Bisnis Latah.

Bagi bisnis pemula mungkin dalam mengawali usaha hanya sekedar ikut-ikutan atau latah apa yang sedang tren atau viral di media sosial, sehingga terinspirasi untuk menggelutinya hanya bermodal nekat memulai usaha mencoba peruntungan tanpa strategi dan pemahaman bisnis yang memadai seperti bisnis makanan ringan

bakso bakar, tela-tela, roti, minuman boba, dan masih banyak lainnya. Mereka tersebut hanya mampu memulai namun tidak bisa mempertahankan, karena bisnis seperti itu dilakukan serempak dengan rasa, harga, kemasan yang sama tanpa memiliki ciri khas, sehingga terjadi persaingan yang tidak sehat.

2. Memulai usaha dengan modal pinjaman atau pengambilan utang. Secara akuntansi sangat dianjurkan untuk mengambil pinjaman bank dalam menjalankan usaha, namun ini dikhususkan untuk bisnis yang sudah berkembang setidaknya telah memiliki cabang, karyawan bertambah, memiliki lini produk baru dan pangsa pasar yang lebih luas, namun bagi pemula tidak dianjurkan untuk memulai usaha dengan modal pinjaman karena pertumbuhan usahanya belum diketahui namun pertumbuhan utang lebih pesat dari keuntungan dan salah satu kegagalan yang dialami oleh pelaku UMKM, sehingga usahanya mengalami gulung tikar atau dalam bahasa bisnis adalah kebangkrutan.
3. Tidak memahami Manajemen Bisnis. Bisnis merupakan tata kelola mengubah modal menjadi bahan baku, mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau menjadi barang jadi yang siap dipasarkan. Namun, hal ini bisa tidak terwujud ketika pelaku usaha tidak memahami apalagi tidak menerapkan manajemen bisnis di mana modal yang dikeluarkan lebih besar dari keuntungan yang diperoleh karena kesalahan dalam mengatur sumber daya dalam organisasi bisnis, di mana kebanyakan pelaku UMKM melakukan usaha secara otodidak menggunakan sumber daya apa adanya tanpa sebuah perhitungan dan analisis detail, sehingga efisiensi biaya tidak terjadi dan menyebabkan gagal dalam mencapai tujuan bisnis.
4. Tidak memahami pola perubahan perilaku konsumen. Sesempurna apapun UMKM menghasilkan suatu produk, namun jika tidak direspon oleh pasar atau tidak disukai oleh konsumen, maka yang terjadi adalah kegagalan produk yang menyebabkan kerugian. Untuk itu penting bagi pengusaha selalu menganalisis perubahan perilaku konsumen dengan cara perbarui perkembangan sosial media, apa yang sedang tren di pasaran

diikuti tanpa menjiplak, namun melakukan kreasi sesuai usaha yang ditekuni.

5. Tidak berakuntansi.

Berakuntansi artinya melakukan pencatatan segala pengeluaran dan pemasukan dalam bisnis atau usaha, namun kegiatan ini masih jarang dilakukan oleh UMKM karena dianggap rumit serta menyita waktu, dan hal ini berakibat pada sulitnya penelusuran biaya dan pendapatan yang telah terjadi, sehingga pola usaha menjadi rancu.

6. Salah dalam pengelolaan uang hasil usaha.

Kesalahan fatal dalam pengelolaan keuangan adalah menyatukan uang hasil usaha dan pendapatan pribadi, di mana terkadang uang usaha terpakai untuk pembelian kebutuhan di luar belanja modal usaha yang menyebabkan modal berkurang usaha melamban.

7. Kehilangan pelanggan atau konsumen.

Kehilangan kepercayaan pelanggan atau konsumen itu artinya bangkrut karena produk tidak laku terjual serta kehilangan pendapatan secara drastis, sedangkan biaya operasional terus berjalan.

8. Daya saing lemah.

Tidak adanya inovasi, kreasi, dan ketidakmampuan mengenali pesaing merupakan indikasi pemicu kebangkrutan karena hal ini dapat mengganggu stabilitas keuangan usaha atau bisnis.

Faktor-faktor yang telah dijabarkan di atas merupakan sebagian kecil penyebab kebangkrutan, dan hal tersebut perlu diantisipasi oleh pelaku UMKM dengan cara meningkatkan skill bisnisnya dengan mempelajari akuntansi, manajemen bisnis, menganalisis pola perilaku konsumen, menghindari pengambilan utang di luar kemampuan bayar sesuai pendapatan usaha atau utang lebih besar dari aset usaha yang dimiliki karena ini dapat menyebabkan kegagalan usaha atau kebangkrutan, di mana keuntungan atau laba yang diperoleh habis untuk membayar utang namun utang terus bertambah, dan ini termasuk kendala utama dalam mempertahankan ketahanan usaha.

C. Prediksi Kebangkrutan

Seperti halnya cuaca yang dapat diperkirakan, maka kebangkrutan juga dapat diprediksi karena setiap usaha atau bisnis sangat berpotensi mengalami kebangkrutan apalagi jika salah dalam pengelolaan keuangan dan salah memilih strategi bisnis, sehingga tidak memiliki daya saing di mana produk yang dihasilkan tidak laku serta tidak mampu bersaing dengan pesaing di bisnis yang sama dan jika hal ini terus berlanjut, maka usaha yang dijalankan tidak akan bertahan dari gempuran risiko yang akan menyebabkan usaha bangkrut.

Ada beberapa cara atau analisis yang dilakukan dalam memprediksi kebangkrutan di antaranya:

1. Menggunakan Z -Score Altman, di mana yang harus dilakukan adalah menyatukan lima rasio keuangan sesuai laporan laba rugi, neraca usaha, lalu memberikan skor yang menggambarkan kemungkinan terjadinya kebangkrutan, di mana semakin rendah skornya semakin tinggi risiko kebangkrutannya sebaliknya semakin tinggi skornya, maka semakin rendah tingkat kebangkrutannya.
2. Model Merton, model ini menyatakan bahwa bisnis akan bangkrut ketika pelaku mengalami gagal bayar di mana jumlah asetnya lebih rendah dari besaran utang yang harus ditanggung.
3. Menerapkan Indikator kesulitan Keuangan, jadi secara kuantitatif para pelaku usaha dapat melihat tanda-tanda penurunan pendapatan atau laba, kehilangan pasar yang menyebabkan pengeluaran atau biaya semakin meningkat namun tidak memberikan keuntungan yang signifikan.
4. Wajib melakukan analisis arus kas, mengapa arus kas dapat memprediksi kebangkrutan karena arus kas berfokus pada kemampuan dalam menghasilkan laba dan cara pengelolaan dana untuk aktivitas operasional dan dana aktivitas investasi, sehingga jika arus kas tidak seimbang atau tidak sehat, maka otomatis terjadi potensi kebangkrutan.

Memprediksi kebangkrutan sejak awal merupakan upaya terhindar dari *financial distress* atau kesulitan keuangan akibat kesalahan dalam pengelolaan keuangan sehingga usaha mengalami kesulitan modal, maka dari itu selain pentingnya prediksi kebangkrutan lebih penting juga para pelaku usaha melakukan perlindungan pada arus kas berdasarkan rasio keuangan, dan rasio pasar agar pemborosan atau pengeluaran yang tidak penting dapat dihilangkan, sehingga usaha terus berkelanjutan (Halpiah & Putra, 2023).

D. Meminimalisasi Terjadinya Kebangkrutan

Menjalankan usaha ibarat naik *roller coaster* atau seperti naik sepeda di mana roda terus berputar terkadang bisnis melejit ke atas dan terpental ke bawah dengan berbagai risiko yang harus dihadapi salah satunya risiko kebangkrutan, karena risiko terkadang tidak bisa dihindari namun bisa diminimalkan dengan kiat-kiat:

1. Fokus pada kepuasan pelanggan.

Eskalasi bisnis akan terus bertumbuh ketika memiliki loyalitas pelanggan yang selalu setia menggunakan produk serta menjadi media promosi nyata pada pelanggan lainnya, maka penting menghasilkan produk bukan hanya berkualitas namun mewakili rasa dan keinginan pelanggan dan tentunya senantiasa memberikan pelayanan prima atas kebaikan maupun keluhan pelanggan agar terus melakukan perbaikan produk dan pelayanan terbaik secara berkesinambungan pada pelanggan dan mendatangkan pelanggan baru setiap waktu.


2. Update perkembangan bisnis

Perhatikan bisnis apa yang sedang digandrungi di dunia global tentunya terkait dengan bisnis yang sedang dijalankan, misalnya senantiasa menciptakan produk-produk kekinian disesuaikan dengan perkembangan jaman dan teknologi serta disesuaikan dengan target market yang ingin dituju, sehingga dapat melakukan perluasan atau ekspansi usaha.

3. Beralih dari pemasaran tradisional menjadi *digital marketing*.
Produk dikatakan berhasil menembus pasar jika disukai oleh konsumen dan konsumen harus direbut dari pesaing dengan cara melakukan promosi salah satunya melalui sosial media, *e-commerce*, penjualan online berbasis digital agar penjualan produk sasaran pemasarannya lebih luas.
4. Lakukan Evaluasi
Evaluasi harus rutin dilakukan setiap waktu agar diketahui kendala bisnis yang sedang dihadapi, sehingga sesegera mungkin dicarikan solusi yang tepat agar kendala dapat dikendalikan dengan pengambilan keputusan yang tepat.
5. Gunakan jasa konsultan keuangan atau konsultan bisnis.
Menggunakan jasa profesional dalam menjalankan bisnis itu penting sebagai teman diskusi tentang cara pandang dalam mengembangkan usaha agar tidak salah dalam pengambilan keputusan dalam setiap kegiatan bisnis.
6. Lakukan Efisiensi Biaya.
Minimalisasi tindakan pengeluaran rutin yang tidak penting, dengan membatasi jumlah ketersediaan dana pada *petty cash* dan lebih berhemat pada pengeluaran biaya listrik, air, atau mencari alternatif penyedia bahan baku yang harganya terjangkau namun tidak mengurangi kualitas produk yang dihasilkan.
7. Lakukan analisis SWOT.
Kerugian dan persaingan, adalah dua hal yang tidak bisa dihindari dalam bisnis, maka perlu melakukan analisis kekuatan yang menjadi kelebihan dalam merebut pasar dengan cara memahami tren bisnis, meninjau aktivitas bisnis pesaing, kreatif dalam melahirkan produk yang memiliki ciri mewakili brand yang selalu mengikuti tren karena hal ini dapat menjadi peluang untuk meraih pasar yang lebih luas.
8. Lakukan Inovasi Produk.
Jangan bergelut pada satu jenis produk dalam satu bisnis karena ini merugikan. Jika barang tidak laku, maka tidak ada barang lain yang ditawarkan kepada konsumen, maka lakukan inovasi produk dengan berbagai ukuran kemasan, harga, rasa, warna, aroma. Hal

ini penting untuk memberikan pilihan pada pelanggan sesuai kebutuhan dan daya beli pelanggan atau konsumen.

Selain kiat-kiat yang telah disebutkan di atas, tindakan untuk meminimalisasi kebangkrutan juga perlu dilakukan dengan cara menerapkan sistem pengendalian internal dan sistem pengendalian manajemen sekecil apapun skala usahanya agar diketahui dengan jelas pusat biaya dan pusat pendapatan dalam usaha agar jelas pelaporan dan pertanggung jawabannya, (Rahmadani & Halpiah, 2021) penerapan sistem pengendalian manajemen dapat mendeteksi kecurangan yang dilakukan oleh pelaku usaha yang mungkin dilakukan secara tidak sengaja atau memang tidak diketahui di mana hal yang dilakukan dapat merugikan usahanya seperti tidak melakukan perbedaan satuan entitas ekonomi usaha, sehingga rekening usaha menyatu dengan rekening pribadi. Hal ini mungkin terkesan sepele, namun dapat menyebabkan kekacauan dalam pengelolaan keuangan usaha.



BAB 3

MITIGASI

KEBANGKRUTAN

PADA UMKM

A. Pendahuluan

Mitigasi adalah upaya pencegahan atau antisipasi dini yang dilakukan agar hal buruk tidak terjadi, hal buruk yang dimaksud adalah kebangkrutan yang dapat menghampiri atau menimpa usaha pelaku UMKM, mitigasi dapat dilakukan dengan berbagai cara atau pendekatan berbagai bidang ilmu pengetahuan terutama bidang ilmu akuntansi bisnis, manajemen strategi, pemasaran digital, atau memilih akuntansi menjadi strategi pengembangan usaha UMKM. Berani menjalankan usaha berarti siap menghadapi segala risiko yang akan dihadapi apapun itu agar usaha tetap bertahan dan bertumbuh.

B. Mitigasi Kebangkrutan UMKM Melalui Intervensi Akuntansi

Fakta di lapangan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang belum menerapkan akuntansi dalam kegiatan usahanya dengan berbagai alasan, seperti pernyataan: semua pengeluaran tidak perlu dicatat cukup diingat, usaha masih skala kecil, mencatat itu merepotkan, dan berakuntansi itu nanti bayar pajak, tidak berakuntansi pun usaha tetap berjalan walau stagnan karena bertahan namun berani mengambil utang. Pemikiran feodal seperti ini harus dihilangkan dan meyakinkan pelaku UMKM bahwa dalam menjalankan usaha sangat perlu intervensi akuntansi, agar literasi pengelolaan usaha meningkat serta

dapat mempermudah akses suntikan dana dari jasa keuangan secara legal, jika laporan keuangan ada, rapi dan dapat dianalisis. Mengapa intervensi akuntansi penting dalam mitigasi kebangkrutan pada UMKM, karena akuntansi mengajarkan penguatan bisnis melalui intervensi enam pembahasan utama keilmuannya di antaranya:

1. Akuntansi Keuangan.

Cabang ilmu akuntansi keuangan mengajarkan bagaimana cara membuat dan menganalisis laporan keuangan yang disusun secara akurat untuk mempermudah analisis informasi keuangan yang menggambarkan pertumbuhan laba usaha atau bisnis dalam suatu organisasi perusahaan termasuk UMKM.

2. Akuntansi Manajemen.

Fokus dari akuntansi manajemen adalah tentang penggunaan informasi akuntansi yang diambil dari sistem informasi akuntansi, sistem informasi manajemen, sistem pengendalian internal, dan sistem pengendalian manajemen, sebagai acuan dalam pengambilan keputusan manajemen, dan penetapan strategi bisnis pada periode berikutnya.

3. Akuntansi Biaya.

Bertugas dalam mempermudah penelusuran biaya yang telah terpakai untuk mendeteksi kebocoran anggaran atau untuk memastikan apakah anggaran dan biaya telah digunakan sesuai peruntukannya dalam kegiatan operasional terutama dalam kegiatan produksi.

4. Akuntansi Pajak.

Walau pajak merupakan momok yang menakutkan bagi UMKM namun sangat penting untuk mempelajari akuntansi pajak yang memberitahukan tentang peraturan perpajakan, cara menghitung dan melaporkan pajak usaha, ini penting dilakukan jika ingin mendapatkan bantuan suntikan dana dari pemerintah atau pihak perbankan.

5. Akuntansi UMKM.

Salah satu cabang ilmu akuntansi ini mengajarkan tentang pembuatan atau penyusunan laporan keuangan khusus usaha UMKM melalui praktek penerapan SAK-EMKM yang dapat

membantu dalam menyusun laporan posisi keuangan, laporan laba rugi, laporan perubahan modal setiap periode akuntansi yang dapat dianalisis, sehingga pertumbuhan keuangan usaha dapat terpantau dan transparan.

6. Audit.

Setelah UMKM melakukan penggunaan anggaran serta biaya dan menyusun laporan keuangan, maka perlu dilakukan audit internal maupun eksternal sebagai prosedur kepatuhan dalam melaksanakan peraturan keuangan serta bentuk pertanggung jawaban pelaku usaha pada penggunaannya.

Intervensi Akuntansi dalam usaha sangat penting guna menyadarkan para penggiat UMKM untuk melakukan pencatatan, pelaporan atas segala penggunaan modal yang telah dikeluarkan agar mudah ditelusuri untuk apa saja penggunaannya, berapa hasilnya, sesuai atau tidak dengan keuntungan dan laba yang ditargetkan, agar diketahui apakah usaha yang dijalankan mengalami pertumbuhan atau tidak, sehingga ketika pelaku UMKM berakuntansi memudahkan untuk mengkaji keberhasilan usahanya dari menganalisis laporan keuangan yang dapat menuntun dalam melakukan pemeriksaan manajemen, keuangan melalui proses audit internal sebagai upaya antisipasi terjadinya kebangkrutan sedini mungkin, bahkan sebelum memulai menjalankan usaha semestinya sudah melakukan perhitungan laba rugi usaha melalui penerapan sistem persamaan akuntansi di mana pelaku UMKM harus mengetahui berapa besar aset tetap dan tidak tetap yang dimiliki, berapa banyak utang yang harus diambil yang tidak boleh melampaui aset tetap, dan berapa modal awal yang harus digunakan di awal bisnis agar dapat dilihat besaran perputaran modal atau rentabilitas ekonominya di setiap periode akuntansi, hal ini menjadi penting karena akuntansi berpengaruh dalam meningkatkan aset usaha (Aysah et al., 2023).

C. Memperkuat Fondasi Bisnis UMKM

Mendirikan usaha bukan hanya dengan modal uang, namun lebih membutuhkan penguatan organisasi bisnis dalam pemilihan tim kerja atau sumber daya manusia, pemilihan rekan bisnis sebagai pemasok bahan baku, alat produksi berteknologi canggih, melakukan analisis pesaing, analisa pasar, dan banyak lagi. Hal ini perlu dilakukan sebagai

fondasi utama agar bisnis atau usaha yang dijalankan tetap bertahan dan tentunya menjaral melakukan ekspansi usaha atau membuka cabang merekrut karyawan baru melahirkan lini produk baru, untuk memperkokoh dasar bisnis perlu di terapkan beberapa hal seperti:

1. Kenali siapa pelanggan atau konsumen dalam bisnis.

Pribahasa yang menyatakan pelanggan adalah raja itu artinya bahwa pelaku bisnis dituntut untuk menciptakan produk berkualitas sesuai harapan konsumen dan target pasar, hal ini penting dilakukan karena pelanggan adalah nadi bisnis karena tanpa loyalitas pelanggan bisnis akan terhenti atau bangkrut.

2. Buat skema *brand value*.

Produk yang diproduksi pasti banyak kesamaannya dengan produk pesaing, maka penting melakukan pembeda baik dari kualitas, rasa, aroma, desain, harga, ukuran, dan untuk siapa produk itu dibuat. Misalnya pelanggan berdasarkan gender, usia, status sosial, dengan menganalisis dan menerapkan *brand value* produk akan gampang dikenali dan disenangi pelanggan atau konsumen.

3. Rancang bentuk pemasaran.

Sering orang-orang menyebut sesempurna apapun produk yang dihasilkan akan tidak berguna jika tidak laku di jual, maka penting untuk merancang bentuk pemasaran yang tepat dan produk sampai kepada pelanggan atau konsumen, seperti melakukan pemasaran atau promosi mengikuti perkembangan jaman dan teknologi. Salah satunya menerapkan *digital marketing* melalui penjualan online pada platform *e-commerce*.

4. Pertahankan loyalitas pelanggan atau konsumen.

Menjaga dan merawat pelanggan sama halnya merawat tanaman yang harus selalu diberi pupuk agar pertumbuhannya bagus. Begitupun pelanggan, salah satunya dengan membuat kartu pelanggan yang memudahkan pelanggan untuk mendapatkan potongan harga atau promosi, kemudian buat sistem atau aplikasi berbasis data pelanggan ini penting untuk mengetahui berapa jumlah pelanggan bertambah atau berkurang setiap harinya agar dapat disesuaikan volume produksi dan melakukan antisipasi agar pelanggan bertambah dan bertahan.

5. Pilih bahan baku yang berkualitas.
Siapa pelanggan dan berapa laba yang akan dihasilkan ditentukan awal dari pemilihan bahan baku, karena bahan baku dengan kualitas unggul akan membentuk harga jual dan mendatangkan konsumen atau pelanggan.
6. Tentukan apa saja produk yang akan dihasilkan, sejak awal berdiri dan produk apa yang akan dikembangkan, serta siapa pasar yang dituju dengan membuat roadmap arah bisnis secara bertahap dan berkelanjutan.
7. *Long life education*, tingkatkan terus pengetahuan dan pemahaman bisnis dari berbagai bidang ilmu melalui seminar, *workshop*, belajar lewat media sosial semua hal yang berkaitan dengan bisnis yang dijalankan.
8. Kembangkan bisnis tanpa pengambilan utang yang melampaui nilai aset usaha yang dimiliki.

Fondasi itu dasar dan dasar itu merupakan pengetahuan, di mana fondasi awal yang harus dimiliki disaat memutuskan membangun bisnis adalah pemahaman tentang bisnis yang akan ditekuni seperti ucapan orang bijak, bahwa bisnis yang terbaik itu adalah melakukan hobi yang disukai agar benar-benar memahami apa yang sedang dilakukan.

D. Mitigasi Risiko Bisnis.

Bisnis sama dengan berani mengambil risiko karena bisnis itu mengandung dua hal pertama “keuntungan” dan yang kedua “kerugian”, serta persaingan antara pebisnis lain di industri yang sama, di mana risiko tidak bisa dihindari, tetapi hanya bisa diminimalkan dengan cara melakukan beberapa mitigasi risiko bisnis.

1. Mengelola Risiko dengan cara menerapkan sistem pengendalian manajemen, sistem pengendalian internal, sistem informasi akuntansi, dan sistem informasi manajemen agar semua data manajemen maupun data keuangan dapat terproteksi dengan baik dan mudah untuk ditelusuri.

2. Mengidentifikasi potensi risiko dengan melakukan analisis serta penilaian kemungkinan terjadinya dan dampaknya pada bisnis.
3. Merekrut dan menempatkan sumber daya manusia sesuai kebutuhan bisnis dengan mengutamakan kualifikasi keahlian dan pendidikan yang dimiliki para pekerja agar melakukan tugasnya dengan penuh tanggung jawab.
4. Terapkan manajemen risiko di mana ancaman risiko harus secepat mungkin teridentifikasi dan dianulir sebelum risikonya meningkat.
5. Identifikasi Fraud dalam bisnis dengan rutin menyusun laporan keuangan serta melakukan analisis atau pemeriksaan melalui proses audit.
6. Mentransfer risiko dengan cara ikut asuransi yang dapat memproteksi kejadian yang merugikan perusahaan seperti potensi kebakaran dan bencana alam.
7. Berbagi risiko dengan melakukan kerjasama dengan pihak lain yang disertai MoU dan sah secara hukum.
8. Hindari Risiko seperti jangan menjual produk pada pasar baru tanpa melakukan analisis perilaku konsumen, atau jangan melakukan ekspansi usaha tanpa melakukan studi kelayakan bisnis.
9. Kenali rekan bisnis agar tidak tertipu.
10. Selalu lakukan riset bisnis sebelum memunculkan produk baru.
11. Selektif dalam mengeluarkan lini produk baru, jangan sekedar mengikuti tren tetapi tidak melakukan analisis pasar.
12. Jangan memaksakan diri untuk melakukan ekspansi usaha jika dana belum memadai, sehingga memaksakan pengambilan utang di luar rencana bisnis.

Mitigasi Risiko masuk dalam perencanaan strategis yang harus dibuat dan dijalankan oleh pelaku bisnis termasuk UMKM untuk mengidentifikasi, mengendalikan, atau meminimalkan risiko yang akan dihadapi seperti risiko keuangan di mana timbul utang jatuh tempo yang tidak mampu dibayar yang dapat menurunkan

kepercayaan kreditur dan suplier, sehingga kesulitan mendapatkan suntikan dana. Penting untuk menjaga *goodwill* agar reputasi bisnis semakin meningkat dengan cara menerapkan berbagai strategi bisnis untuk mencapai tujuan yaitu memperoleh laba yang digunakan untuk memperkuat fondasi bisnis melalui intervensi akuntansi (Halpiah & Putra, 2024).

E. Penggunaan Aplikasi Bisnis.

Pertumbuhan bisnis pasti dibarengi dengan perkembangan teknologi, kecuali jika pelaku bisnis melakukan usahanya secara tradisional tanpa penerapan teknologi terutama zero penggunaan aplikasi akuntansi dalam memonitoring pertumbuhan laba, aplikasi pemasaran sebagai wadah promosi, serta pengenalan produk ke penjurur dunia melalui media sosial.

Masih banyak pelaku bisnis utamanya pelaku UMKM yang tidak menggunakan aplikasi dalam menjalankan bisnisnya, maka penting untuk memberikan gambaran berbagai macam aplikasi yang dapat memudahkan mobilisasi bisnis yang sedang dijalankan.

1. Google Bisnisku. aplikasi ini menyediakan beberapa pilihan fitur untuk memuat informasi bisnis yang dapat meningkatkan branding bisnis secara online.
2. WhatsApp Bisnis, aplikasi ini adalah aplikasi yang paling mudah dioperasikan melalui smart gadget salah satunya membuat grup bisnis dengan memasukan konsumen potensial untuk penjualan yang lebih optimal.
3. Marketplace Facebook walau terkesan tertinggal namun nyatanya aplikasi ini masih sangat layak untuk dipertimbangkan sebagai tempat promosi dan pemasaran produk.
4. Media Sosial Instagram, X, tik tok shop dapat menjadi pilihan untuk membangun branding usaha dengan menampilkan tatanan produk yang kekinian dan menarik konsumen kawula muda.
5. E-Commerce, platform pemasaran online yang sedang digandrungi karena konsumen dapat berbelanja tanpa harus bertemu dengan produsen atau penjual seperti, Shopee, Buka Lapak, Lazada, dan

lainnya, aplikasi ini sangat berguna untuk memperluas wilayah pemasaran.

6. Merancang Web untuk memasarkan produk agar rahasia bisnis lebih terproteksi.

Beberapa aplikasi yang telah dijelaskan dapat menjadi pilihan para pelaku bisnis pemula atau UMKM dalam mengenalkan usaha dan memasarkan produk, harapannya dengan menggunakan aplikasi online dapat meningkatkan produktivitas serta hasil yang maksimal agar usaha yang ditekuni terus berkelanjutan dengan adaptif dengan perkembangan teknologi terutama penjualan berbasis *digital marketing*.



BAB 4

PILIHAN STRATEGI BISNIS UMKM

A. Pendahuluan

Memulai dan mempertahankan bisnis harus memiliki strategi yang menjadi kekuatan untuk membangun keunggulan serta daya saing sesuai visi misi yang menjadi tujuan yang ingin dicapai oleh para pelaku usaha. Ada banyak strategi yang dapat menjadi pilihan sebagai andalan pencari setiap pelaku bisnis, namun pilihan strategi juga harus disesuaikan oleh kondisi geografi, demografi, hingga peluang di mana usaha didirikan yang mencakup minimal empat fungsi manajemen, antara lain:

- a. Perencanaan, mengapa perencanaan atau *planning* berada di starata paling tinggi dalam fungsi manajemen? karena perencanaan dapat memberikan pilihan berbagai alternatif dalam meminimalisasi segala risiko bisnis, di mana pelaku bisnis seharusnya memiliki beberapa perencanaan sebagai antisipasi kegagalan bisnis.
- b. Organisasi, pelaku bisnis akan lebih kuat jika usahanya memiliki struktur organisasi untuk memperjelas tugas sumber daya manusia yang dimiliki sesuai tanggung jawab yang diemban.
- c. Aksi, setelah ada roadmap perencanaan, lalu pembentukan struktur organisasi, maka selanjutnya adalah melaksanakan apa yang telah direncanakan dengan memberdayakan seluruh kemampuan sumber daya dan faktor produksi yang dimiliki.

d. Monitoring dan Evaluasi, ketika bisnis sudah berjalan, maka penting melakukan monitoring ketepatan pengambilan keputusan bisnis, serta evaluasi kinerja bisnis baik secara manajemen maupun keuangan dalam bentuk pemeriksaan atau melalui proses audit untuk mengetahui perkembangan dan pertumbuhan ekonomi bisnis yang sedang dijalankan.

Selain menerapkan fungsi manajemen, setiap pelaku bisnis tidak terkecuali UMKM wajib melakukan penilaian kekuatan dan kelemahan apa yang dimiliki. Hal ini diperlukan agar dapat menciptakan keunggulan yang lebih kompetitif, selalu mengutamakan pengendalian dan efisiensi untuk menciptakan produktivitas, sehingga rentabilitas dan profitabilitas usahanya terus meningkat.

B. Strategi Diferensiasi

Setiap pebisnis pasti memiliki cara sendiri dalam menciptakan produknya memiliki ciri khas dan daya tarik bagi pelanggan atau konsumen. Upaya penciptaan pembeda ini bisa didapatkan dari penerapan strategi diferensiasi yang mengutamakan keunggulan bersaing dari adanya perbedaan produk yang ditawarkan atau yang dipasarkan, lebih tepatnya produsen dapat melahirkan produk yang unik dari segi inovasi, kreasi, variasi, ukuran, jenis, rasa, aroma, dan tentunya harga yang terjangkau.

Adapun beberapa strategi diferensiasi yang dapat dilakukan oleh para pelaku bisnis antara lain:

1. Diferensiasi Produk

Produk yang dihasilkan dalam sebuah bisnis adalah jantung usaha. Jika produk yang diproduksi dan ditawarkan laku di pasaran disambut oleh konsumen itu artinya denyut nadi bisnis akan terus terpompa dan berdetak untuk menghasilkan produk dengan volume yang lebih besar. Namun, detak jantung bisnis harus dijaga agar tetap stabil dengan melahirkan produk yang unik memiliki ciri khas yang menandakan itu adalah produk bisnis yang mudah dikenali baik dari kreasi, inovasi, serta cita rasa yang ditawarkan. Misalnya ketika pelaku bisnis atau UMKM bergerak di industri makanan ringan berupa produk camilan aneka kripik berbahan dasar umbi, maka wajib untuk membentuk

desain produk dari ukuran kemasan, rasa, dan harga yang dapat memberikan pilihan kepada konsumen sesuai kebutuhan dan daya belinya.

2. Diferensiasi Mutu Pelayanan

Memberikan pelayanan terbaik dan memperlakukan konsumen atau pelanggan adalah hal mutlak, beberapa di antaranya seperti melakukan kreativitas pelayanan dari sekedar menyambut, memberikan senyum manis, menyapa dengan nada lembut, ketika pelanggan datang ke toko atau tempat usaha, serta melakukan upaya penjualan melalui digital marketing media sosial dan *e-commerce* untuk menjangkau pasar dan memberikan ruang pada konsumen untuk menyampaikan kritik serta saran yang membangun dan menanggapi dengan cepat. Hal-hal tersebut merupakan upaya pemberian pelayanan prima atau *service* terbaik kepada konsumen, tujuannya untuk mempertahankan loyalitas pelanggan atau konsumen atas produk yang dihasilkan agar tidak berpaling pada produk pesaing.

3. Diferensiasi Membangun Citra

Daya tarik utama dari sebuah produk yang dapat dilihat secara langsung adalah nama atau brand yang disematkan oleh pemiliknya. Brand yang didesain harus menggambarkan citra dan nama baik atau *image* bisnis. Berikan nama brand yang terbaik, kekinian, gampang dikenali dari nama, pola huruf, warna, maupun pola desain yang memiliki arti dan tujuan bagi pengembangan dan pertumbuhan *goodwill* bisnis.

4. Diferensiasi Bauran Produk

Salah satu kelemahan bisnis ketika hanya menekuni atau mengeluarkan serta memasarkan hanya satu jenis produk, sehingga ketika produk tidak laku, maka tidak ada substitusi pendapatan dan biaya dari produk lain. Penting untuk melakukan bauran produk dari bahan baku yang sama namun dapat menciptakan berbagai macam produk, misalnya bisnis roti yang terbuat dari tepung yang dapat melahirkan berbagai rasa seperti, roti tawar, roti keju, coklat, selai, kacang, abon, jadi dari satu bahan baku dapat menciptakan berbagai rasa dan harga yang dapat memberikan laba dalam bisnis.

Adapun syarat dalam menjalankan strategi diferensiasi yakni memilih strategi diferensiasi dalam menjalankan bisnis. Artinya, mampu menciptakan pembeda dari sisi konsep, konteks, konten, maupun infrastruktur bisnis, di mana tidak sekedar berbeda tetapi harus benar-benar menampilkan sebuah perbedaan mendasar dengan para pesaing dan harus terus diperbaiki secara berkesinambungan.

Agar dapat menciptakan *excellent value* produk yang memiliki *uniqueness* dan mencapai *competitive advantage* secara terus menerus yang dapat menghasilkan profit, maka lakukan hal berikut.

1. Ciptakan produk yang bernilai pelanggan, artinya produksi produk yang memang disukai oleh pelanggan atau dapat mendatangkan konsumen baru.
2. Jangan sekedar menjual produk asal-asalan tanpa uji coba sebelum dipasarkan.
3. Buat produk yang sulit ditiru baik dari, nama *brand*, desain, variasi, ukuran, dan rasa.
4. Upayakan menawarkan harga produk yang terjangkau sesuai segmen pasar.
5. Superior lahirkan produk paling terbaik dikelas dan diindustri yang sama yang tidak mampu disaingi oleh para pesaing.

Strategi Diferensiasi dapat menjadi pilihan utama dalam menyerang pesaing dengan syarat kenali pasar, kerja tim yang solid, serta selalu identifikasi peluang bisnis yang sedang viral atau sedang tren namun hindari produk latah yang memiliki banyak pesaing bersifat sementara dan tidak menghasilkan laba, boleh mengikuti tren tetapi tetap mengutamakan pelayanan prima pada pelanggan atau konsumen dengan menghasilkan produk yang berkualitas dari semua lini produk yang dipasarkan.

C. Strategi Fokus

Fokus artinya memusatkan pada satu pilihan namun meyakini itu yang terbaik, di mana pelaku bisnis atau UMKM boleh memproduksi hanya satu jenis produk yang mengedepankan sebuah keunggulan

kualitas seperti *brand* kelas dunia, baik yang berasal dari industri otomotif, *fashion* atau mode, elektronik, *smart gadget*, dan industri *food and beverage*, untuk mencapai hal tersebut diperlukan penajaman insting bisnis serta inovasi masa depan berbasis perancangan dan penerapan teknologi, yang terlebih dahulu melakukan motivasi bisnis melalui insting visioner dan terdepan.

1. Jadikan bisnis sebagai motivasi untuk mencapai *financial freedom*, sehingga fokus menghasilkan satu produk unggulan berkelas dan berkualitas.
2. Jika memilih strategi fokus, maka pelaku bisnis atau usaha harus cerdas inovatif kreatif dalam hal desain produk.
3. Perluas jaringan bisnis dengan bergabung pada komunitas bisnis agar dapat memperluas referensi dalam berkreasi tanpa melakukan plagiasi.
4. Harus menemukan passion bisnis yang tepat, jika memungkinkan jadikan hobi menjadi ladang bisnis.
5. Memperluas wawasan bisnis melalui seminar, workshop, pelatihan, pendidikan formal maupun informal.
6. Mampu melihat masalah sebagai peluang bisnis, sehingga fokus untuk memberikan solusi dalam bentuk luaran produk yang bernilai ekonomi.

Strategi fokus dapat menjadi alternatif pilihan strategi dalam berbisnis, jika pebisnis atau pelaku usaha memiliki kecerdasan intelektual di mana dapat mengambil keputusan yang cepat, tepat, menghasilkan produk bermanfaat dengan menggunakan taktik kepemimpinan biaya, di mana biaya mutu sebagai upaya pencegahan kegagalan produk.

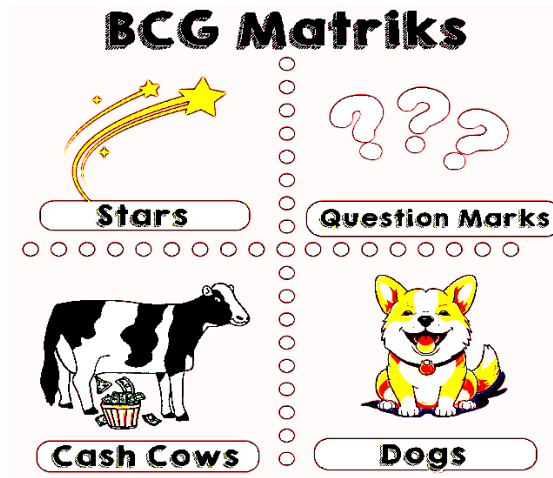
D. Strategi Boston Consulting Grup

Strategi Boston Consulting Grup atau sering disingkat BCG, merupakan salah satu strategi pemasaran yang mengedepankan pengklasifikasian potensi pendapatan keuntungan dan laba yang akan diperoleh di masa mendatang secara signifikan menggunakan empat

kuadran bintang, kuadran tanda tanya, kuadran cash cows, dan kuadran dog. Kuadran tersebut memberikan gambaran hasil bisnis yang telah dilakukan di masing-masing departemen atau unit usaha, di mana:

1. Kuadran Bintang merupakan sinyal positif yang menggambarkan bahwa produk yang dihasilkan sangat diminati dan menjadi pemimpin pasar. Perlu terus mempertahankan atau meningkatkan kualitas produk untuk menaikkan loyalitas konsumen yang berdampak pada pertumbuhan dan pengembangan pangsa pasar.
2. Kuadran Tanda Tanya, biasanya kuadran ini memberikan gambaran pada produk baru yang memiliki potensi pasar lebih besar akan tetapi membutuhkan lebih banyak modal dalam promosi, pemasaran dan pengembangannya. Agar dapat di kenal konsumen dan mendapat pangsa pasar tersendiri, maka perlu membentuk brand value.
3. Kuadran Cash Cows, kuadran ini lebih fokus pada pergerakan atau pertumbuhan arus kas usaha baik arus kas masuk maupun arus kas keluar. Pada intinya arus kas akan lebih besar dikeluarkan untuk produk yang berpotensi memberikan laba signifikan, serta mengurangi biaya produk yang tidak begitu diminati pasar dan dialihkan pada produk yang diminati oleh konsumen agar dapat meminimalkan kegagalan produk yang mengakibatkan kerugian usaha.
4. Kuadran Dog, ketika ke tiga kuadran sebelumnya memberikan gambaran pertumbuhan laba, maka berbeda dengan kuadran dog yang memberitahukan bahwa produk yang dihasilkan kurang atau mungkin tidak diminati oleh konsumen, sehingga memiliki pangsa pasar yang sangat rendah.

Untuk memperjelas alur kuadran dalam analisis Consulting boston dapat dilihat pada gambar berikut ini:



Gambar 4.1. Matriks Boston Consulting Group.

Pada dasarnya analisis Boston Consulting Group memberikan kemudahan untuk membaca dan menganalisis pertumbuhan pasar yang memudahkan pelaku usaha mengetahui posisi atau di level manakah usaha yang sedang dijalankan berada, di tingkat apa tinggi atau rendahnya, pemimpin pasar atau tidak, sehingga memudahkan tim manajemen dalam pengambilan keputusan bisnis dengan analisis yang lebih berfokus pada kuadran arus kas.

E. Strategi The Cost Of Quality

Kualitas atau mutu merupakan hal mutlak yang harus diciptakan oleh setiap pelaku usaha agar produknya dapat berdaya saing dan menjadi pemimpin pasar, mutu diawali dari pilihan sumber daya manusia terdidik, terlatih, memiliki skill yang mumpuni, dan dapat menunjang pertumbuhan usaha. Kemudian pemilihan alat produksi dengan teknologi canggih, serta pemilihan dan penggunaan bahan baku berkualitas tinggi untuk menghasilkan produk yang senantiasa mutunya terjaga. Hal ini perlu dilakukan sebagai upaya penilaian, pencegahan kegagalan produk, sehingga kerugian sejak awal telah bisa diantisipasi.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam meningkatkan kualitas produk, antara lain:

1. Setiap detail produk yang dihasilkan hanya berfokus pada kepuasan konsumen. Buatlah produk yang disukai oleh konsumen dengan melakukan analisis perubahan perilaku konsumen dengan melihat tren pasar sesuai bidang usaha.
2. Menjaga citra usaha dengan memberikan jaminan bahwa produk yang dihasilkan memang berkualitas dengan melahirkan *brand value* yang menjadi ujung tombak daya saing usaha yang dapat mempertahankan loyalitas konsumen atau pelanggan.
3. Berikan pelayanan prima pada pelanggan, di mana kualitas pelayanan bukan hanya diberikan saat pembelian namun lebih penting pada purna jual dengan memberikan ruang pada pelanggan untuk berkonsultasi atau kritik ketika ada cacat produk, sehingga dapat diberikan solusi tanpa megecewakan konsumen.
4. Hasilkan produk yang berdaya saing dengan penggunaan bahan baku terbaik, kemasan yang menarik, pilihan varian rasa, ukuran, dan harga yang lebih bervariasi, agar konsumen dapat membeli produk sesuai kemampuan keuangannya, namun tetap mendapatkan produk yang berkualitas.
5. Lakukan inovasi serta tingkatkan kreatifitas desain produk yang memiliki khas, sehingga mudah dikenali oleh konsumen karena berbeda dari produk pesaing.
6. Lakukan *quality control* dengan menerapkan standar produksi mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, pengemasan, pengepakan, sampai produk sampai di tangan konsumen.

Menghasilkan produk yang berkualitas harus ditunjang oleh peningkatan skill atau keterampilan para karyawan atau pekerja dengan cara memberikan kesempatan yang sama untuk ikut seminar, whorkshop, pendidikan dan pelatihan yang dapat meningkatkan kecerdasan intelektual para karyawan, sehingga lebih inovatif serta kreatif dalam menghasilkan produk serta layanan terbaik yang akan di berikan pada konsumen. Selain itu untuk menciptakan kualitas dibutuhkan kerja tim yang solid, di mana pemilik usaha perlu melakukan komunikasi verbal dan non verbal dalam memberikan perintah agar para karyawan melakukan tugas sesuai SOP, serta wajib

memberikan motivasi pada karyawan dengan menerapkan pemberian bonus bagi karyawan terbaik, dan memberikan hukuman pada karyawan sesuai dengan kesalahan yang dilakukan sebagai bentuk implementasi sistem pengendalian yang berkeadilan.

F. Strategi Pemasaran

Pemasaran merupakan ujung tombak keberhasilan sebuah usaha seperti yang sering terucap: “sebaik apapun produk yang diproduksi jika gagal mengambil keputusan strategi pemasaran, maka produk tidak akan dikenali dan diabaikan oleh pelanggan atau konsumen.”

Ada banyak ragam pilihan strategi pemasaran di antaranya:

1. Menggunakan teknologi *digital marketing* berbasis sosial media dan E-commerce dalam melakukan promosi, di mana para pelaku usaha seperti UMKM dapat membuka akun Instagram, Tiktok Shop, Shopee, Lazada, Buka lapak atau website untuk menjual produk dengan menerakan foto, deskripsi, serta harga produk agar calon konsumen mendapatkan informasi yang jelas tentang produk yang di jual.
2. Menggunakan jasa vlogger, influencer, selebgram untuk mempromosikan barang atau produk minimal kepada follower atau pengikutnya di sosial media dengan tetap memperhatikan citra serta kepopuleran mereka agar memiliki magnet dalam menjual produk yang di-*endorse*.
3. Menggunakan iklan berbayar seperti menyewa *billboard*, spanduk, banner atau display di jalan strategis agar dapat terlihat dengan mudah dan dibaca oleh calon konsumen.
4. Pemasaran penawaran imbal balik atau transaksional seperti jika membeli dengan jumlah minimal atau maksimal, maka konsumen akan mendapatkan diskon, atau potongan harga, atau beli satu gratis satu pada hari-hari tertentu.
5. Membuat daftar keanggotaan (member) bagi setiap pelanggan agar mudah mendapatkan harga promosi.

6. Pemasaran menggunakan *public relations* berdasarkan testimoni konsumen atau pelanggan yang telah menggunakan produk dengan cara melakukan review jujur atas kualitas produk yang telah digunakan, agar dapat menambah kepercayaan para calon pelanggan baru.
7. Menawarkan contoh produk kepada calon konsumen secara langsung menggunakan jasa marketing yang telah ikut pelatihan dan memahami keunggulan produk, dan dapat menjawab pertanyaan pelanggan tentang produk yang sedang dipromosikan atau dijual.
8. Membangun relasi dengan menjaga hubungan baik dengan konsumen dengan menjaga kualitas produk, bersikap ramah serta selalu memberikan pelayanan prima agar loyalitas pelanggan dapat dipertahankan.
9. Tetapkan target konsumen, mulai dari gender, usia serta kalangan dan berapa banyak produk yang harus terjual dalam satu bulan agar diketahui ketercapaian pemasaran yang telah dilakukan.
10. Perhatikan dan amati para pesaing di usaha yang sama agar di ketahui kelebihan dan kekurangan produk yang sedang dipasarkan.
11. Membangun toko atau pemasaran di tempat yang sangat strategis agar mudah diakses oleh konsumen atau pelanggan.
12. Menetapkan anggaran dan biaya yang sistematis mulai dari biaya pembelian bahan baku, biaya mutu produksi sampai dengan biaya promosi atau pemasaran agar biaya yang dikeluarkan lebih efektif serta produktif, serta mendapatkan pengembalian laba yang di targetkan.

Strategi pemasaran sangat penting diterapkan di dalam usaha tujuannya untuk membantu menetapkan apa tujuan usaha, untuk siapa produk yang telah diproduksi, mengapa perencanaan strategis harus disesuaikan dengan target laba, serta untuk mengidentifikasi produk apakah sudah sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen, tentunya strategi pemasaran akan lebih efektif jika dibarengi dengan

analisis perilaku konsumen dengan tetap memperhatikan perkembangan bisnis dunia global atau yang sedang tren di pasaran.

G. Strategi Cost Reduction

Strategi bisnis yang satu ini termasuk unik, di mana pelaku usaha dipaksa untuk mengurangi biaya agar dapat mempertahankan laju usaha dengan cara memangkas biaya-biaya yang menimbulkan kebocoran anggaran, namun tidak mendatangkan laba bagi usaha. Misalnya, jika ada jenis produk yang kurang diminati oleh konsumen maka keputusannya ada dua: membunuh produk tersebut dan mengganti dengan produk baru, atau mempertahankan produk namun mengurangi biayanya agar biaya dapat dialihkan pada produk yang lebih diminati oleh konsumen. Dua keputusan ini dapat diambil oleh pelaku usaha dengan cara melakukan analisis laporan keuangan usaha setiap bulannya.

Tips Penerapan Strategi Cost Reduction.

1. Selalu lakukan pencatatan atau pembukuan secara akuntansi agar diketahui biaya yang telah terpakai.
2. Lakukan penyusunan laporan keuangan agar pergerakan biaya yang telah digunakan dapat dianalisis kesesuaian keterpakaiannya dengan laba yang dihasilkan.
3. Hilangkan pengeluaran yang tidak penting. Misalnya, gonta-ganti karyawan karena harus mengeluarkan biaya pelatihan yang menyita waktu.
4. Selalu lakukan pengukuran kinerja agar penempatan sumber daya yang ada dalam usaha sudah sesuai penempatannya dan produktif.
5. Mengelola persediaan bahan baku dengan baik dengan cara melakukan metode persediaan *economic order quantity* (EoQ) agar dapat meminimalkan kerugian usaha.
6. Lakukan implementasi sistem pengendalian berbasis teknologi inovatif yang dapat meningkatkan penelusuran biaya pada usaha.

7. Perbarui kontrak kerjasama dengan suplier atau pemasok bahan baku agar mendapatkan harga promosi atau diskon berdasarkan jumlah volume pembelian bahan baku.
8. Selalu lakukan pemeriksaan atau evaluasi untuk memastikan bahwa strategi cost Reduction sudah diterapkan dengan benar dan baik.

Pengurangan biaya bukan sekedar menghilangkan atau memotong biaya operasional tanpa tujuan yang jelas, semua dilakukan sesuai dari hasil analisis pendapatan. Laba yang tertera pada laporan keuangan agar dapat menghasilkan keputusan bisnis yang tepat sesuai skala usaha, karena strategi cost reduction merupakan antisipasi cerdas dalam menekan pengeluaran biaya yang menimbulkan kerugian yang berfokus pada efisiensi biaya operasinal, serta pengelolaan sumber daya tanpa mengurangi kualitas layanan serta mutu produk yang dihasilkan.


Pemilihan strategi bisnis merupakan hal penting yang harus didesain dan diterapkan oleh pelaku usaha seperti UMKM, mulai dari starategi desain usaha, tujuan, visi misi untuk apa usaha didirikan, siapa target marketnya, bagaimana strategi untuk mengenalkan dan memasarkan produk pada konsumen, dan tentunya strategi bisnis yang dipilih disesuaikan dengan modal atau kemampuan keuangan usaha tanpa harus membebani kas apalagi menimbulkan utang karena bisa berdampak pada pengurangan kas terutama pada usaha skala ultra, mikro kecil. Artinya strategi bisnis harus dirancang dan dijalankan, namun tetap berpatok pada skala usaha (Ariyani & Halpiah, 2020).

Pemilihan strategi bisnis menjadi kompas para pelaku usaha dalam mengidentifikasi tujuan usaha, target laba yang dicapai, para pesaing di bisnis yang sama, pelanggan atau konsumen sebagai target dalam memasarkan produk.

Di sisi lain strategi bisnis dapat berfungsi sebagai pedoman memenangkan persaingan dalam membangun bisnis yang dapat memberikan gambaran dalam menetapkan harga jual produk yang disesuaikan target pemasaran. Intinya usaha atau bisnis tanpa strategi

sama halnya berjalan menelusuri hutan tanpa kompas, sehingga tidak diketahui arah dan tujuan yang ingin dicapai.

Jika belum memahami bagaimana cara memilih strategi bisnis yang tepat, sebaiknya menyewa konsultan bisnis untuk mendampingi membangun dan mengembangkan bisnis agar modal yang telah dikeluarkan tidak sia-sia. Strategi bisnis dapat membantu pelaku usaha meningkatkan daya saing, dapat meningkatkan efisiensi, serta efektivitas yang dapat memacu produktivitas, dapat meminimalisasi risiko serta dapat memberikan keuntungan dalam hal peningkatan kepercayaan konsumen dan dapat mendatangkan para investor baru sebagai inklusi penambahan modal usaha.



BAB 5

AKUNTANSI SEBAGAI STRATEGI BISNIS UMKM

A. Pendahuluan

Pencatatan segala keterjadian dalam usaha atau bisnis perlu dilakukan, baik secara sederhana ataupun sesuai standar SAK-EMKM atau standar penyusunan laporan keuangan untuk memudahkan pemeriksaan atau analisis kekuatan kinerja keuangan, yang pada akhirnya dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan bisnis. Hal tersebut merupakan referensi dalam ilmu akuntansi yang seharusnya diterapkan oleh seluruh pelaku usaha termasuk UMKM.

Akuntansi dapat memberikan gambaran kacamata bisnis yang lebih luas dalam bentuk berbagai pilihan strategi yang dapat memberikan peluang baru atau mengembangkan usaha melalui teropong analisis laporan keuangan secara detail, sehingga pelaku usaha dapat menentukan arah usahanya serta target laba yang ingin di capai secara maksimal.

B. Akuntansi Sebagai Kebutuhan

Usaha atau bisnis memiliki tiga unsur pemikiran: 1) keinginan; 2) hanya sekedar ikut-ikutan; 3) kebutuhan, maka setiap pelaku usaha harus mengetahui sinkronisasi otak bisnis berada di posisi mana, jika

dari awal terbesit adalah sekedar keinginan, maka mendirikan usaha cukup dengan modal uang saja yang penting memiliki usaha yang tidak memiliki rencana untuk mencapai tujuan jangka panjang, seperti tiba-tiba memiliki keinginan untuk berjualan pakaian karena memiliki tempat atau teras yang luas; melakukan pembelian persediaan toko berupa, baju, celana, atau pakaian pada umumnya; kemudian barang tersebut dipajang.

hanya sekedar melihat yang sedang viral di sosial media yang bersifat sesaat, namun tidak melakukan studi atau analisis lingkungan seperti tingkat konsumtif masyarakat, penetapan harga jual tidak menggunakan penetapan harga pokok penjual, sehingga pada akhirnya muncul kalimat jual rugi yang penting laku. Usaha ikut-ikutan hanya sekedar mengikuti sesuatu yang viral tanpa melakukan inovasi dan kreasi produk, seperti menjual minuman atau makanan hanya karena melihat orang lain produknya laris langsung membuat usaha yang sama karena dianggap mudah, namun tidak sadar bahwa usaha itu memiliki banyak pesaing yang membuat persaingan harga yang tidak sehat, pada akhirnya gulung tikar karena sepi pembeli akibat kejenuhan yang terjadi pada konsumen.

Mendirikan bisnis yang didasari karena kebutuhan di mana pelakunya sadar bahwa dia harus memiliki penghasilan, baik utama, atau usaha sampingan yang dapat memberikan penghasilan yang dapat menopang kebutuhan hidup atau memiliki penambahan aset, maka akan timbul keseriusan dalam menjalankan bisnis salah satunya belajar bisnis dengan mempelajari, memahami, menerapkan ilmu bisnis dan akuntansi dalam kegiatan usaha atau bisnis yang sedang dijalankan (Halpiah & Putra, 2022a).

Alasan mengapa akuntansi harus menjadi kebutuhan bagi para pelaku usaha, antara lain:

1. Membimbing dalam menelusuri anggaran dan biaya yang telah digunakan.
2. Mengatur strategi bisnis melalui penerapan akuntansi manajemen.

3. Membantu pembuatan pencatatan keuangan sederhana dan menyusun laporan keuangan hasil usaha melalui penerapan akuntansi keuangan.
4. Menoropong kejanggalan, kecurangan atau fraud yang ada dalam usaha melalui penerapan audit internal maupun audit eksternal disesuaikan skala usaha.
5. Kemudahan pemeriksaan data manajemen dan data keuangan melalui penerapan Sistem informasi akuntansi.
6. Menjaga kinerja manajemen dan kinerja keuangan melalui penerapan sistem pengendalian manajemen dan sistem pengendalian internal.
7. Menjaga stabilitas arus kas agar tidak terjadi kebocoran anggaran yang menyebabkan pemborosan biaya operasional.

Menjadikan akuntansi sebagai kebutuhan akan menimbulkan transparansi data keuangan di dalam manajemen, sehingga akuntabilitas usaha lebih terjaga, tentunya para pelaku usaha dapat melakukan efisiensi biaya yang efektif dan berdampak pada peningkatan produktivitas usaha dalam menghasilkan laba, karena segala biaya yang telah dikeluarkan dapat ditelusuri dan perolehan laba dapat di prediksi dari realisasi anggaran biaya operasional secara menyeluruh (Halpiah & Putra, 2022b).

C. Peran Akuntansi dalam Usaha

Ada beberapa peran Akuntansi dalam dunia usaha.

1. Dapat menjadi pemantau atau pengendali keuangan karena bisa memberikan informasi kekuatan kinerja keuangan melalui pencatatan perubahan modal, rugi/laba, arus kas, neraca yang terdapat dalam laporan keuangan yang memberikan informasi apakah usaha sedang mengalami surplus pendapatan atau defisit. Agar pelaporan lebih valid, maka catatan laporan keuangan harus dibuat secara periodik sesuai periode akuntansi dari bulan Januari sampai dengan bulan Desember tahun berjalan.

2. Sebagai referensi dalam pengambilan keputusan bisnis baik dari sisi manajemen maupun dari sisi investor dengan melihat hasil laporan keuangan yang telah diaudit secara profesional apakah laba meningkat atau menurun, sehingga ke dua belah pihak dapat mengambil langkah bisnis terbaik sesuai informasi kinerja keuangan usaha atau perusahaan.
3. Penyedia berbagai informasi data keuangan kepada manajemen perusahaan dalam menelusuri penggunaan anggaran dan penggunaan biaya dalam setiap aktivitas yang terjadi di dalam usaha atau perusahaan secara transparan dan terperinci.
4. Pemantauan dan pengingat utang karena dapat terbaca di dalam laporan keuangan, sehingga kegagalan memenuhi kewajiban dapat diantisipasi.
5. Menciptakan transparansi dan akuntabilitas usaha yang berdampak pada peningkatan kepercayaan investor atau pihak ke tiga dalam berinvestasi pada usaha atau perusahaan.
6. Alat monitoring dan evaluasi kinerja keuangan.
7. Media peramalan usaha melalui tindakan aktivitas pendanaan dengan terlebih dahulu melakukan perhitungan laba dari nilai aset yang telah dibeli.
8. Perencana keuangan dalam mencapai tujuan bisnis.

Beberapa gambaran peran tersebut dapat terlaksana dengan baik jika ada komitmen dari hierarki manajemen secara menyeluruh menjalankan peran akuntansi dengan pembagian tugas dan target capaian yang jelas disertai pemberian bonus dan hukuman pada sumber daya manusia sebagai motivasi ketepatan dan ketelitian menyelesaikan tugas dan tanggung jawab sesuai beban kerja yang telah didelegasikan pada masing-masing tim manajemen yang ada di dalam organisasi usaha atau perusahaan tentu. Hal ini juga wajib dilakukan oleh UMKM jika usahanya ingin berkembang kelevel yang lebih tinggi.

D. Trio Akuntansi dan Urgensi Penerapannya pada Usaha

Akuntansi memiliki beberapa cabang ilmu, namun yang penting di terapkan dalam UMKM adalah 1) akuntansi keuangan, 2) akuntansi manajemen, dan 3) akuntansi biaya. Trio akuntansi tersebut dapat membantu dalam memberikan pencerahan bisnis, dari sudut keuangan, manajemen, dan kualitas atau mutu produk dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan atau konsumen, karena trio akuntansi memiliki fungsi yang berbeda jika diterapkan dengan benar dalam dunia usaha.

Fungsi Utama Akuntansi Keuangan.

1. Kompas dalam penyusunan laporan keuangan sesuai jenis dan skala usaha melalui aturan SAK, misalnya SAK-EMKM, yang telah dibuat oleh Ikatan Akuntan Indonesia atau lebih dikenal dengan singkatan IAI.
2. Penyedia informasi keuangan usaha atau perusahaan secara manual tradisional maupun berbasis web atau digital.

Fungsi Utama Akuntansi Manajemen.

1. Mentor dalam penyusunan anggaran dan biaya dalam usaha.
2. Peningkat dan pengendali biaya agar tidak terjadi pemborosan.
3. Indikator penting dalam pengambilan keputusan bisnis bagi tim manajemen.
4. Barometer evaluasi kinerja pada setiap departemen atau divisi di dalam usaha atau perusahaan.

Fungsi Utama Akuntansi Biaya.

1. Membantu dalam penetapan biaya dalam setiap aktivitas perusahaan seperti operasional, pendanaan, dan investasi.
2. Alat penetapan harga pokok penjualan dan harga jual produk.
3. Peta jalan dalam penelusuran biaya yang telah terjadi.
4. Pengendali anggaran dan biaya.
5. Penciptaan kualitas produk melalui perhitungan biaya mutu.
6. Dasar dalam penentuan anggaran.

Selain dari masing- masing fungsi yang telah disebutkan menurut klasifikasi cabang ilmu, secara umum akuntansi juga memiliki fungsi sebagai pengawas semua aktivitas perusahaan agar terlaksana sesuai anggaran dan biaya, sehingga tujuan perusahaan dapat terwujud

(Wahyuli et al., 2022) seperti, menghasilkan laba maksimal, ekspansi usaha, pembuatan lini produk baru, peningkatan aset, pengurangan utang, penambahan investasi likuid.

E. Rintangan Penerapan Akuntansi.

Penerapan akuntansi bukanlah hal mudah terutama pada UMKM, karena dianggap rumit, menyiksa pikiran, menyita waktu, dianggap belum penting. Hal ini terjadi karena dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya, tingkat pendidikan, lama usaha, skala usaha, tujuan usaha, dan keterampilan berhitung (Ulfa et al., 2024).

1. Keseimbangan nominal saldo di debit dan di kredit harus sama walau jumlah transaksinya berbeda dianggap sangat sulit oleh pelaku UMKM karena skala usaha transaksinya bernilai kecil.
2. Pembuatan pencatatan keuangan yang harus dilakukan secara rutin dianggap sangat menyita waktu.
3. Pembuatan jurnal dan penulisan angka sesuai transaksi dan hari keterjadian sulit untuk dilakukan karena faktor lupa atau lalai.
4. Menyusun laporan keuangan dianggap membuka jalan untuk membayar pajak.
5. Pencatatan teratur penghalang dalam melakukan kecurangan karena masih banyak UMKM menyatukan penghasilan pribadi dan usaha, di mana pengasilan usaha lebih banyak terpakai untuk memenuhi kebutuhan hidup.
6. Skala usaha yang masih kecil membuat para UMKM beranggapan bahwa penerapan Akuntansi belum begitu penting.
7. Pendapatan yang belum menentu meyebabkan ketidakmampuan merekrut karyawan dalam mengurus sistem akuntansi usaha yang dijalankan.

Rintangan tersebut menjadi tantangan dunia akademisi untuk lebih fokus lagi dalam mendampingi pelaku UMKM melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, magang mahasiswa, atau penempatan tim Kuliah kerja Nyata di sektor industri UMKM secara berkesinambungan.

F. Keuntungan Menjadikan Akuntansi Sebagai Strategi Bisnis

1. Menyusun laporan keuangan sesuai SAK atau SAK-EMKM menunjukkan eskalasi usaha dan membuka inklusi pendanaan dari pemerintah melalui pihak Bank seperti peluang mendapatkan pinjaman kredit usaha rakyat atau bantuan lainnya.
2. Mengetahui betapa pentingnya pencatatan pemisahan aset usaha dan aset pribadi.
3. Menjadi UMKM *smart financial* untuk usaha yang berkelanjutan.
4. Penguatan *mental accounting* pada pelaku UMKM
5. Penguatan *mental entrepreneur* karena merasa bertanggung jawab dalam meningkatkan level usaha.
6. Belajar mengelola bisnis atau usaha secara bijak dan profesional dengan membuat laporan usaha sesuai akuntansi.

Dalam dunia bisnis digital, penerapan akuntansi sudah menjadi gaya hidup, bahkan telah banyak tersedia aplikasi akuntansi hadir memberikan kemudahan dalam berakuntansi baik untuk pemula maupun personal bisnis agar pencatatan dan penyusunan keuangan lebih mudah dilakukan dan dalam genggamannya menggunakan media smart gadget, laptop, dan tablet (Halpiah et al., 2023).

Selain memudahkan penyusunan laporan keuangan, juga memudahkan kontrol keuangan usaha tanpa batas ruang dan waktu, bisa dilakukan kapan saja. Para pelaku UMKM harus memotivasi diri untuk terus memperbarui perkembangan bisnis dunia global terutama di Indonesia, mengerti penggunaan teknologi, bahkan sudah saatnya beralih dari pemasaran konvensional ke pemasaran digital agar jangkauan pasar lebih luas

Dengan jangkauan pemasaran yang lebih luas tersebut, diharapkan dapat mendatangkan pundi-pundi laba yang membuat UMKM naik kelas menjadi perusahaan penguasa bisnis di negeri sendiri, dan bahkan mampu mengepakkan sayap bisnis keluar negeri minimal wilayah regional Asia Tenggara untuk membuka pasar baru

dengan produk terbaik dan yang terjamin kualitasnya, salah satunya melalui penetapan biaya mutu.

G. Tips Memahami Akuntansi Bagi Pemula

Akuntansi bagi sebagian pelaku usaha pemula bukanlah hal mudah untuk dipelajari dan diterapkan, karena di dalamnya adalah penyusunan laporan berbentuk angka nominal yang dimulai dari proses pembelian, pengeluaran, lalu pendapatan yang harus dicatat secara terperinci dan disiplin sesuai hari, tanggal, bulan, dan tahun keterjadian yang sering disebut dengan proses pencatatan sesuai periode akuntansi. Oleh karena itu, diperlukan beberapa trik dan tips untuk pemula agar lebih mudah memahami dan menerapkan akuntansi dalam usaha yang dijalankan:

1. Pahami Apa itu Harta, Utang, dan Modal Melalui Konsep Dasar Akuntansi

Ada tiga konsep dasar yang harus dipahami dalam menerapkan akuntansi di dalam usaha yaitu;

- 1) Harta atau Aset yang harus di pahami bahwa harta atau aset yang dimiliki dari hasil usaha berupa lancar bukanlah sepenuhnya milik pemilik usaha, karena di dalam harta ada utang usaha yang harus dibayarkan, karena menjalankan usaha tidak lepas dari pengambilan serta pembayaran utang dengan konsep utang yang sedang berjalan tidak boleh melebihi aset usaha, dan utang harus diminimalkan sesuai kebutuhan pengembangan ekonomi usaha.
- 2) Utang atau *liability* merupakan kewajiban yang harus ditanggung dan dibayarkan oleh pelaku usaha jika melakukan pinjaman modal kepada pihak ketiga. Setidaknya ada empat utang yang harus dibayarkan setiap bulan, di antaranya, membayar utang kepada supplier bahan baku, kepada pihak Bank, BPR, Koperasi, gaji atau upah karyawan, membayar pajak. Untuk itu, setiap perolehan laba terlebih dahulu harus dikurangi pembayaran utang sebelum mengambil keuntungan dan modal usaha. Hal ini penting dilakukan agar utang dapat

dilunasi secara berjalan atau sesuai waktu perjanjian pelunasannya.

- 3) Modal atau *Equity*, dari rumus persamaan akuntansi: **Asset = Liability + Equity**, sangat jelas terlihat bahwa modal berada di posisi akhir yang menggambarkan laba sebagai tambahan modal untuk perputaran aset. Namun, penuhi atau bayar kewajiban atau utang usaha terlebih dahulu sebelum mengambil modal, agar pelaku usaha tidak menumpuk utang atau membayar utang dengan pengambilan utang lainnya.

2. Wajib Mengetahui Siklus Akuntansi

Siklus akuntansi itu berulang setiap hari atau sesuai periode akuntansi. Terdapat tiga tahapan penting dalam perputaran siklus Akuntansi:

- 1) **Pencatatan**, agar setiap pengeluaran maupun pendapatan dalam bentuk arus kas dapat dianalisa kemana muara dananya, maka penting untuk melakukan pencatatan walau secara sederhana dalam buku tulis yang mencantumkan, tanggal, keterangan, debit, dan kredit agar diketahui jumlah modal yang telah dikeluarkan dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada hari itu atau sesuai periode akuntansi guna memudahkan dalam penelusuran biaya.
- 2) **Ikhtisar atau penggolongan**, setiap pengeluaran atau pendapatan harus digolongkan untuk apa dan dari mana dengan membuat akun tersendiri. Misalnya akun kas, akun utang, akun piutang usaha, akun modal, dan akun-akun lainnya, untuk memudahkan dengan cara membuat jurnal buku besar, agar memudahkan dalam pemilahan setiap akun pengeluaran dan pemasukan, tentunya memudahkan dalam pemeriksaan arus kas.
- 3) **Penyusunan laporan Keuangan**, laporan keuangan merupakan bentuk pertanggungjawaban pelaku usaha dalam menjalankan usahanya dengan cara menyusun laporan perubahan modal, rugi/laba, arus kas, neraca, hal ini memudahkan dalam pemeriksaan data keuangan untuk

menyesuaikan antara modal yang telah terpakai dengan laba yang didapatkan apakah sesuai atau tidak.

3. Pelajari Letak Akun dalam Pembukuan

Secara sederhana para pemula harus mengetahui bahwa;

Harta = debet

Utang = kredit

Modal = kredit

Beban = Debet

Pendapatan = Kredit

Akun di atas hanyalah sebagian kecil dari akun-akun yang ada dalam penjurnalan akuntansi. Pada intinya Debet menggambarkan pencatatan akuntansi jika aset dan biaya mengalami peningkatan dan kolom jurnalnya selalu berada disebelah kiri, sedangkan kredit merupakan pencatatan peningkatan utang, yang kolomnya selalu ada di sebelah kanan. Agar lebih mudah di pahami contoh jurnal akuntansi yang menggambarkan debit kredit dapat dilihat pada tabel Jurnal Umum berikut:

**Jurnal Umum
UMKM Giat
Per Agustus 2024**

Tanggal	Nama Akun	Ref	Debet	Kredit
01-Agst	Kas		Rp 130.000.000	
	Modal			Rp 130.000.000
03-Agst	Sewa Dibayar		Rp 20.000.000	
	Kas			Rp 20.000.000
06-Agst	Perlengkapan Usaha		Rp 8.000.000	
	Kas			Rp 8.000.000
10-Agst	Kas		Rp 10.000.000	
	Pendapatan			Rp 10.000.000
14-Agst	Perlengkapan usaha		Rp 6.000.000	
	Kas			Rp 6.000.000
	Utang			Rp 18.000.000
20-Agst	Piutang usaha		Rp 18.000.000	
	Pendapatan			Rp 2.000.000

21-Agst	Perlengkapan usaha		Rp 2.000.000	
	Kas			Rp 8.000.000
22-Agst	Beban gaji		Rp 8.000.000	
	Kas			Rp 20.000.000
26-Agst	Kas		Rp 22.600.000	
	Beban administrasi		Rp 400.000	
	Utang Baank			Rp 3.000.000
28-Agst	Prive		Rp 3.000.000	
	Kas			Rp 3.000.000
TOTAL			Rp 228.000.000	Rp 228.000.000

Tips yang paling mudah dilakukan dalam memahami akuntansi dan menerapkannya adalah dengan cara selalu mengumpulkan bukti transaksi keuangan, berupa kwitansi, struk belanja, nota, dan lainnya yang dapat dijadikan bukti bahwa telah terjadi transaksi dan sebagai dasar dalam membuat pencatatan akuntansi secara sederhana maupun dalam pencatatan terstruktur seperti pembuatan jurnal akun dalam setiap transaksi agar memudahkan dalam penyusunan laporan keuangan.



BAB 6

INVESTASI SEBAGAI ALTERNATIF PENGEMBANGAN ASET USAHA

A. Apa Itu Investasi?

Investasi merupakan upaya manifestasi peningkatan keuntungan di masa depan dengan cara menghentikan sifat konsumtif dan mengalihkannya untuk memperoleh aktiva berupa saham, obligasi, reksadana, atau lebih tepatnya surat berharga yang bisa diuangkan kapan saja jika dibutuhkan.

Investasi tidak terbatas pada pembelian produk pasar modal, namun dapat juga membeli logam mulia, berlian, properti, tanah, barang berharga, dengan cara menyisihkan sebagian pendapatan, selain itu sebagian pendapatan dapat disimpan dalam bentuk deposito, tabungan, bahkan sekarang investasi lebih berkembang dalam bentuk virtual seperti cryptocurrensi atau bitcoin (Putra & Halpiah, 2023).

Hal yang terpenting dalam berinvestasi adalah memahami apa itu investasi, bagaimana melakukannya, di mana harus berinvestasi secara legal atau resmi agar terhindar dari investasi bodong dan aset tetap terjaga dan stabil. Intinya, secara sederhana investasi itu menyimpan uang pada instrumen tertentu atau membeli aset berharga yang nilainya akan terus bertambah seiring waktu berjalan.

B. Perlunya Berinvestasi.

Di era teknologi dengan peradaban manusia yang semakin maju dan sibuk, tetap ingin memiliki usaha namun tidak mau pusing dalam pengelolaan, maka jalan keluarnya adalah dengan berinvestasi pada pasar modal atau pasar keuangan dengan cara membeli saham, obligasi, reksadana, warrant atau derivatif lainnya dengan tetap melakukan analisis fundamental sebelum membeli dan melakukan analisis teknikal dalam pengelolaan aset surat berharga.

Investasi saham dan obligasi, menjadi gaya hidup sebagian masyarakat yang memiliki kelebihan dana, atau memang investasi ini dijadikan usaha yang menghasilkan uang dengan cara pengembangan portofolio aset dengan pengelolaan risiko yang tepat serta bijak dalam menempatkan dana investasinya. Investasi penting dilakukan oleh individu dan pelaku usaha beberapa alasan sebagai berikut;

1. Merubah pola pikir dari manusia harus bekerja untuk mendapatkan uang menjadi uang bekerja untuk pemilikinya tanpa bersusah payah mendirikan atau menjalankan suatu usaha atau perusahaan namun cukup miliki aset perusahaan dalam bentuk saham.
2. Perekonomian suatu negara rawan inflasi, di mana kenaikan harga kebutuhan primer, sekunder, tersier terus meningkat, dan untuk mengantisipasi penurunan daya beli, maka perlu melakukan investasi.
3. Investasi merupakan bentuk perencanaan keuangan dengan membentuk skala prioritas dengan menerapkan gaya hidup *frugal living*.
4. Hidup selalu dihadapkan dengan ketidakpastian, maka penting memecah aset dalam beberapa bentuk instrumen investasi yang dapat diuangkan jika dalam kondisi terdesak.
5. Peningkatan nilai aset. Dengan berinvestasi uang bekerja berputar dan berkembang, misalnya memilih investasi saham, maka akan mendapatkan minimal dua keuntungan yaitu dividen, dan *capital gain*.

6. Membantu mencapai tujuan keuangan. Misalnya para pelaku usaha ingin melakukan ekspansi usaha namun dana tidak memadai, maka dana tersebut dapat diinvestasikan dulu dalam bentuk pembelian obligasi. Dari hasil obligasi dapat dikembangkan ke bentuk pendirian usaha baru dengan tetap melakukan investasi obligasi, atau saham agar aset terus berkembang.
7. Menjaga kesehatan keuangan karena dapat menghasikan uang dari berbagai instrumen investasi legal.
8. Menjaga kesehatan mental karena selalu merasa memiliki uang sehingga hidup terasa aman dan nyaman.
9. Modal investasi bagi pemula dapat disesuaikan dengan penghasilan calon investor seperti pelaku UMKM.
10. Investasi dapat mewujudkan *financial freedom*, di mana seorang investor tidak perlu lagi bekerja hanya cukup menganalisis pertumbuhan aset investasi dan uang bekerja untuk memenuhi segala kebutuhan hidup atau memenuhi gaya hidupnya.
11. Melatih diri dalam mengelola dan mengatur keuangan untuk masa depan lebih menguntungkan.
12. Mempersiapkan dana darurat. Kondisi ekonomi penuh ketidakpastian, maka penting setiap individu dan pelaku usaha untuk memiliki bisnis sampingan selain bisnis utama dan salah satu pilihannya adalah berinvestasi di pasar modal konvensional atau pasar modal syariah.
13. Menyiapkan dana hari tua. Para pelaku usaha atau UMKM tidak selamanya usaha yang dijalankan selalu untung ada kalanya rugi dan mungkin sebagian penghasilan hanya untuk perputaran modal, piutang, dan untuk memenuhi kebutuhan hidup, maka penting untuk menyisihkan sebagian pendapatannya dalam bentuk investasi atau tabungan hari tua.
14. Mengumpulkan modal usaha yang lebih banyak tanpa berutang. Uang bukan hanya sebagai alat barter tetapi uang juga sebagai alat yang dapat meningkatkan aset dengan cara menginvestasikan uang menjadi saham atau obligasi, logam mulia, dan kontrakan.

15. Menjadi pengusaha tanpa memiliki perusahaan, selain telah memiliki usaha dalam bentuk UMKM tidak ada salahnya memiliki perusahaan besar tanpa terlibat dalam pengelolaan namun asetnya dapat dimiliki lewat investasi saham.
16. Meningkatkan keuntungan keuangan di masa depan, karena investasi legal merupakan tabungan masa depan yang dapat di uangkan.

Investasi legal bukanlah paksaan melainkan pilihan hidup dalam mengelola, mengatur keuangan dalam merencanakan dan merancang masa depan yang lebih menguntungkan. Namun perlu digaris bawahi ketika ingin mengembangkan aset melalui investasi, maka penting untuk mempelajari investasi dan jenisnya agar tidak salah pilih instrumen investasi. Artinya pelajari dulu dan pahami apa itu investasi dan takar diri termasuk calon investor seperti apa, apakah termasuk takut pada risiko, berhati-hati pada risiko, atau menyukai risiko, ini penting karena mental investor akan menentukan pilihan investasi.

C. Pilihan Investasi

Ada banyak pilihan investasi yang dapat disesuaikan dengan jumlah dana yang dimiliki.

1. Saham

Para pebisnis di era digital menjadikan trading saham sebagai gaya hidup penambah kekayaan selain bersumber dari bisnis yang digeluti, tren ini harusnya dapat ditiru oleh pelaku UMKM untuk belajar trading saham, karena saham merupakan surat berharga bukti kepemilikan aset pada perusahaan yang sahamnya di beli melalui pasar modal baik itu pasar modal konvensional ataupun pasar modal syariah. Ada banyak alasan mengapa saham menarik untuk dijadikan investasi sebagai tempat uang bekerja dan dapat menambah pundi-pundi kekayaan, antara lain:

- 1) Investor dapat melakukan trading secara mandiri.
- 2) Saham lebih menguntungkan dengan melakukan diversifikasi portofolio memecah uang untuk membeli berbagai macam saham perusahaan di industri yang berbeda, tentunya tetap

melakukan analisis fundamental perusahaan yang akan dibeli sahamnya.

- 3) Rendah risiko jika memilih sebagai investor bukan trader, karena akan mendapatkan dividen.
- 4) Saham bisa diwariskan pada keluarga yang dicantumkan namanya sebagai ahli waris saat pembukaan akun sekuritas.
- 5) Imbal hasil jangka panjang jika saham tidak dijual dan meyakini perusahaan yang dibeli sahamnya adalah perusahaan bonafit dan benefit yang dapat memberikan dividen, maka persentasi kepemilikan saham harus ditingkatkan.
- 6) Saham masuk dalam aset produktif yang dapat memberikan dividen dan capital gain.
- 7) Merupakan bentuk perencanaan keuangan untuk menghadapi inflasi.

Keuntungan Memilih Saham sebagai Investasi

- 1) Memiliki perusahaan tanpa terlibat dalam pengurusan atau pengelolaan perusahaan.
- 2) Menabung saham akan mendapatkan dua keuntungan yaitu memperoleh pembagian dividen, dan mendapatkan capital gain saat saham dilepas atau dijual.
- 3) Saham adalah investasi yang paling mudah dan fleksibel karena pembelian jumlah lotnya dapat disesuaikan dengan kemampuan keuangan calon atau investor.
- 4) Keuntungan relatif tinggi jika melakukan diversifikasi portofolio saham.
- 5) Transparan karena investor dapat mengontrol dan mengecek pergerakan saham dan dapat mengambil keputusan apakah saham akan dilepas atau dipertahankan dengan cara menganalisis pergerakan pasar melalui analisis teknikal.
- 6) Saham adalah aset yang tidak memerlukan perawatan.

- 7) Pergerakan atau nilai saham dapat dipantau melalui media sosial atau aplikasi yang disediakan oleh perusahaan sekuritas tempat investor membuka rekening akun.
- 8) Investasi saham artinya memiliki aset perusahaan tanpa harus memiliki karyawan atau staf.
- 9) Risiko dan keuntungan berimbang.
- 10) Dapat menghadiri rapat umum pemegang saham.

Kelemahan Investasi Saham

- 1) Pergerakan bursa saham sangat fluktuatif, maka dari itu harus terus dipantau agar tidak terjadi *panic selling*.
- 2) Bisa saja perusahaan yang dibeli sahamnya mengalami kebangkrutan, maka penting untuk melakukan analisis fundamental perusahaan sebelum membeli saham.
- 3) Bisa terjadi delisting dari bursa, di mana terjadi penghapusan pencatatan saham dari bursa efek Indonesia.
- 4) Jika salah analisis atau terjadi *panic selling*, maka bisa terjadi *capital loss* di mana saham di jual lebih rendah dari harga beli.

Tips Memilih Saham Bagi UMKM Sebagai Calon Investor

- 1) Lakukan riset mengenai profil perusahaan yang akan dibeli sahamnya mulai dari siapa pemiliknya, berapa lama berdiri, apa saja produknya, apakah produknya dikenal luas dan menjadi pemimpin pasar.
- 2) Baca dan amati hasil laporan keuangan yang telah diaudit dan dipublish untuk mengetahui apakah kinerja keuangan perusahaan tersebut sehat dan tidak mengalami *financial distress*.
- 3) Selalu lakukan analisis fundamental untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaan yang akan dibeli sahamnya.
- 4) Pilih saham yang berada pada papan utama atau LQ 45 artinya saham ini masuk dalam kategori likuiditas tinggi.

- 5) Terapkan manajemen risiko dengan melakukan analisis perhitungan potensi keuntungan yang akan diperoleh maupun kerugian yang mungkin akan dialami.
- 6) Untuk investor pemula sebaiknya memilih saham dengan harga lot yang murah namun liquid.
- 7) Sigap dan selalu siap untuk memantau tren pasar dan perkembangan berita ekonomi dunia yang berdampak pada pergerakan nilai saham.
- 8) Berinvestasi saham secara legal dan logis.
- 9) Pahami dengan baik apa itu investasi saham dan jika belum memahami tentang investasi saham namun tertarik mengembangkan aset melalui kepemilikan saham, maka lakukan konsultasi dengan tim perusahaan sekuritas tempat membuka akun sekuritas untuk mendapatkan informasi perusahaan yang akan dibeli saham nya.
- 10) Belilah saham saat harga turun namun tetap melihat kekuatan fundamental perusahaan yang akan dibeli sahamnya.
- 11) Pilihlah perusahaan sekuritas yang transparan, akuntabilitas dalam memberikan informasi tentang perusahaan tempat investasi saham.
- 12) Tentukan tujuan keuangan dalam investasi saham baik jangka pendek, menengah, dan jangka panjangnya, karena ini menentukan apakah memilih menjadi investor atau trader.

Saham merupakan investasi yang layak untuk dipilih sebagai tempat uang bekerja untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Namun perlu diingat, bahwa setiap jenis investasi selalu memiliki risiko begitupun saham, maka sebelum memilih investasi saham penting untuk melakukan analisis fundamental yaitu menganalisis kondisi pertumbuhan ekonomi makro mikro dengan melihat nilai CAMEL (capital, aset, manajemen, equity, liquiditas) perusahaan, dan setelah menjadi berinvestasi saham, maka wajib senantiasa melakukan analisis teknikal yang mempelajari bagaimana mengukur kinerja dan arah pertumbuhan saham yang selalu dipengaruhi oleh berita pasar dan perkembangan ekonomi global.

2. Obligasi

Berbeda dari saham membelinya berarti memiliki aset pada perusahaan, sedangkan obligasi adalah surat utang atau surat pinjaman dengan tingkat persentasi bunga atau bond yang memberikan keuntungan bagi pemiliknya, obligasi dapat diterbitkan oleh pemerintah atau oleh pihak perusahaan swasta. Di Indonesia obligasi yang banyak diminati adalah obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah karena dirasa lebih menguntungkan dan terproteksi bagi si pembeli obligasi.

Keuntungan Investasi Obligasi

- 1) Investasi obligasi memberikan keuntungan ganda di mana jika surat obligasi ditebus oleh si penerbit sesuai jangka waktu yang telah ditentukan, maka investor akan mendapatkan pengembalian uang secara utuh, di sisi lain saat obligasi berjalan akan mendapatkan keuntungan melalui bond atau bunga berjalan yang persentasinya telah ditentukan di awal.
- 2) Obligasi dapat dijadikan agunan dalam pengajuan kredit pada pihak perbankan dengan tetap memperhatikan jangka waktu kepemilikan obligasi.
- 3) Membeli obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah lebih aman karena ada jaminan pengembalian modal pokok investasi.
- 4) Tingkat bunga obligasi biasanya lebih tinggi dari bunga acuan dari Bank Indonesia, sehingga lebih menguntungkan bagi investor.
- 5) Pendapatan tetap dalam bentuk pembayaran bunga yang lebih besar dari bunga deposito.

Kemungkinan Risiko Investasi Obligasi

- 1) Bisa mengalami capital loss ketika menjual obligasi sebelum jatuh tempo.
- 2) Walau investasi obligasi lebih relatif aman namun risiko gagal bayar bisa saja terjadi.
- 3) Besaran tingkat bunga obligasi dipengaruhi oleh tingkat bunga pasar keuangan.

- 4) Harga jual obligasi sangat dipengaruhi oleh tingkat suku bunga.
- 5) Dapat menghadapi risiko inflasi yang dapat mengurangi nilai pendapatan yang akan diterima.

Tips Investasi Obligasi

- 1) Telusuri siapa penerbit obligasi, bagaimana keadaan perusahaannya terutama kemampuannya dalam membayar hutang baik secara likuiditas maupun solvabilitas.
- 2) Belilah obligasi sesuai kemampuan keuangan yang dimiliki agar tidak menimbulkan hutang hanya untuk memperoleh nilai bond atau bunga obligasi.
- 3) Analisa serta perhatikan jangka waktu kepemilikan obligasi agar disesuaikan dengan tujuan investasi yang ingin dicapai sesuai target atau tujuan keuangan.
- 4) Pahami apa tujuan investasi obligasi bukan sekedar mencari atau mendapatkan keuntungan.
- 5) Analisis dan bandingkan tingkat bunga yang telah ditentukan oleh penerbit obligasi.

Obligasi salah satu investasi yang menguntungkan karena selain mendapatkan pendapatan tetap melalui bunga atau bond, modal awal atau uang pokok pembelian investasi akan kembali, namun perlu diingat membeli obligasi harus disesuaikan dengan kondisi keuangan yang dimiliki dan disarankan bagi pemula untuk membeli obligasi yang diterbitkan oleh pemerintah karena dirasa lebih aman dan terproteksi dibandingkan obligasi yang diterbitkan oleh pihak perusahaan swasta.

3. Reksadana

Reksadana menjadi pilihan investasi yang lebih aman bagi investor pemula seperti pelaku UMKM yang memiliki keinginan untuk mengembangkan aset pada pasar modal. Pilihan ini dinilai tepat karena disediakan manajer investasi yang akan mengelola dana investasi para investor menjadi surat berharga seperti saham, obligasi, atau pada instrumen pasar uang lainnya yang lebih menguntungkan.

Keuntungan Investasi Melalui Reksadana

- 1) Biaya investasi di reksadana lebih ringan karena penghimpunan dana lebih besar bersama investor lainnya.
- 2) Risiko lebih rendah karena melakukan diversifikasi portofolio di mana dana investasi disebar ke dalam berbagai instrumen keuangan.
- 3) Reksadana dikelola oleh para profesional di bidang investasi pasar modal atau pasar keuangan.
- 4) Para investor diberikan kemudahan atau pilihan untuk menyebar dananya pada investasi yang rendah risiko atau sesuai besaran dana yang dimiliki.
- 5) Investor lebih fleksibel untuk memilih dan berpindah dari investasi satu ke lainnya, seperti dari saham ke obligasi atau memiliki ke duanya namun tetap dikelola oleh manajer investasi.
- 6) Para investor mendapatkan keuntungan bersih karena terbebas dari pajak.
- 7) Para investor tidak perlu memikirkan cara trading atau strategi pengelolaan investasi, karena sudah dikelola oleh manajer investasi.

Risiko Investasi Melalui Reksadana

Hampir sama dengan investasi saham dan obligasi yang memiliki risiko begitupun reksadana. Misalnya risiko ketidakpastian pasar yang dapat menyebabkan peningkatan fluktuatif perdagangan surat berharga yang menyebabkan para manajer investasi kesulitan dalam mengelola dana investasi, apalagi jika terjadi risiko likuidasi. Selain itu bisa saja terjadi risiko wanprestasi di mana perusahaan reksadana tidak bisa membayar kewajibannya seperti membayar atau memberikan keuntungan pada investor atau memberikan keuntungan lebih sedikit dari nilai pertanggungan yang seharusnya dibayarkan pada investor.

4. Deposito

Berbeda dengan saham, obligasi, dan reksadana yang merupakan produk pasar modal, Deposito adalah produk perbankan nasional yang lebih menguntungkan dari tabungan, terbilang lebih aman dan lebih menguntungkan karena imbalan hasil melalui pemberian bunga deposito. Para investor dapat memilih jenis deposito sesuai keinginan atau sesuai tujuan keuangan yang ingin dicapai, salah satunya deposito berjangka, deposito valas, deposito syariah, dan deposito on-call.

Tips Investasi Deposito

- 1) Pilihlah Bank yang reputasinya baik untuk menempatkan dana lebih agar lebih terproteksi dan aman untuk jangka waktu sesuai pilihan deposito.
- 2) Pelajari tingkat suku bunga yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dan besaran bunga yang ditawarkan pihak Bank untuk deposito yang dipilih.
- 3) Pastikan bahwa uang deposito dijamin oleh lembaga penjamin simpanan atau LPS.
- 4) Pilihlah jangka waktu usia deposito sesuai tujuan keuangan yang ingin dicapai.
- 5) Ketahui apa saja kebijakan penarikan deposito agar tidak kena penalti saat ingin menarik atau mencairkan uang deposito.
- 6) Konsultasi dengan pihak perbankan mengenai risiko dan biaya yang harus ditanggung saat investasi deposito.

Investasi deposito minim risiko bahkan lebih aman karena setiap investor akan mendapatkan keuntungan setiap bulan, bahkan jika bank tempat menyimpan deposito mengalami failed atau bangkrut dana deposito masih aman karena dilindungi oleh lembaga penjamin simpanan walau proses pencairannya tidak semudah pada Bank sehat secara keuangan. Selain itu para investor bebas untuk memilih jenis dan jangka waktu deposito yang akan diambil.

5. Investasi Logam Mulia

Logam Mulia merupakan investasi yang sangat diminati dan saat ini menjadi incaran bagi para investor karena harga nilai nominalnya yang selalu naik serta lebih praktis karena tidak perlu melakukan trading. Bisa di beli di toko penjual logam mulia yang bereputasi baik yang ada di kota tempat tinggal investor, salah satunya pada Pegadaian, baik itu pegadaian konvensional maupun pegadaian syariah. Logam mulia dapat dibeli saat harga emas turun dan dijual kembali pada saat harganya naik. Keuntungan nya lebih menggiurkan karena harganya yang bisa naik setiap saat, namun harus tetap waspada pada kemungkinan pada penipuan karena banyaknya logam mulia palsu yang beredar di pasaran.

Tips Memilih Investasi Logam Mulia

- 1) Belilah logam mulia di tempat yang terpercaya, di mana kemurnian emas yang dibeli terjamin keasliannya.
- 2) Belilah logam mulia dalam berbagai ukuran gram agar memudahkan penjualan kembali sesuai kebutuhan keuangan.
- 3) Simpan Logam Mulia di tempat yang aman, di rumah sendiri di dalam brankas atau *safety box*.
- 4) Selalu pantau pergerakan harga logam mulia, agar mendapatkan waktu yang tepat dengan harga yang murah saat membeli dan menjualnya saat harganya melambung tinggi.
- 5) Jika ingin mendapatkan pengembalian keuntungan yang lebih tinggi, maka logam mulia harus di simpan dalam jangka waktu lima sampai dengan sepuluh tahun.
- 6) Jangan membeli logam mulia untuk investasi dengan cara kredit atau berhutang.

Keuntungan Investasi Logam Mulia

- 1) Tingkat likuiditas tinggi karena mudah untuk dikonversi dalam bentuk uang tunai.
- 2) Tempat pembelian logam mulia tersebar luas, hanya perlu berhati-hati dalam memilih tempat membeli agar terhindar dari penipuan.

- 3) Investasi logam mulia banyak pilihan, mulai dari bentuk perhiasan yang dapat digunakan sehari-hari maupun dalam bentuk batangan untuk disimpan.
- 4) Sebagai aset jaga-jaga saat inflasi atau resesi ekonomi.
- 5) Harga logam mulia cenderung terus naik dan lebih gampang untuk diuangkan atau dijual kembali.
- 6) Bisa menjadi barang langka karena bahan dasar dari alam hasil penambangan emas, sehingga harganya bisa semakin mahal di masa yang akan datang.
- 7) Modal dalam membeli logam mulia bisa disesuaikan dengan kemampuan keuangan yang dimiliki.
- 8) Minim Risiko karena dalam bentuk fisik dan dikelola secara pribadi tanpa aplikasi yang penjualannya dapat dilakukan kapan saja saat membutuhkan dana.

Risiko Investasi Logam Mulia

- 1) Risiko kehilangan, kemalingan lebih tinggi karena di simpan di rumah.
- 2) Risiko penipuan lebih tinggi karena tidak ada jaminan bahwa logam mulia yang dibeli asli seperti banyak nya logam mulia palsu yang beredar di pasaran.
- 3) Tidak cocok untuk investasi jangka pendek karena jika dijual investasi kurang dari lima tahun, maka keuntungannya sangat minim atau mungkin jual rugi.
- 4) Kadar emas perhiasan akan berkurang jika sering digunakan dan ini dapat mengurangi nilai jual saat di lepas.
- 5) Harga logam mulia atau emas akan cenderung melambat di kala perekonomian membaik dan ini dapat mengurangi potensi keuntungan.

Selain lima jenis pilihan investasi yang telah dijelaskan di atas tentunya masih banyak jenis pilihan investasi lainnya, seperti investasi properti, tanah, bangunan, barang bernilai tinggi lainnya, namun untuk memilikinya membutuhkan modal besar dan itu dapat

memberatkan kas para UMKM. Jadi sebaiknya kembangkan aset melalui investasi di pasar modal, deposito, dan logam mulia yang hasilnya dapat dikumpulkan untuk membeli investasi aset tetap seperti tanah atau bangunan.

D. Risiko dan Keuntungan Investasi.

Investasi legal dalam bentuk apapun pasti memiliki risiko dan keuntungan yang berimbang, maka perlu dikelola secara logis dan bijak sesuai kemampuan keuangan secara transparan dengan menganalisis arus kas yang dihasilkan (Hery, Halpiah, Rosita, 2023, Jipemas). Selain itu berinvestasi perlu perencanaan keuangan yang terarah agar pengelolaannya lebih baik dan lebih menguntungkan di masa mendatang, yang dapat menambah harta kekayaan pemilik dana yang menjadi investor (Halpiah & Putra, 2019).

Risiko Investasi

- 1) Risiko Inflasi. Agar terhindar dari risiko yang satu ini, maka penting memilih jenis investasi yang lebih aman seperti logam mulia.
- 2) Risiko Pasar. Risiko yang diakibatkan oleh penerbitan atau perubahan kebijakan pemerintah baik itu kebijakan moneter maupun kebijakan fiskal yang dapat merubah tingkat suku bunga yang dapat mengoreksi harga saham, obligasi, dan reksadana di pasar modal.
- 3) Risiko Kredit, misalnya bank tempat investasi deposito mengalami finansial distres yang mengakibatkan ketidakmampuan melunasi kewajibannya yang berakibat pada penundaan pembayaran bunga deposito, atau ketika obligasi telah jatuh tempo namun perusahaan atau pemerintah penerbit surat hutang obligasi belum mampu menebus atau tidak memberikan bunga atau bond pada pembeli obligasi yang dapat menimbulkan risiko kerugian.
- 4) Risiko Politik, di mana perubahan kepemimpinan pemerintahan dapat memberikan sentimen negatif pada pasar

keuangan atau pasar modal jika kebijakannya dianggap merugikan dunia usaha.

- 5) Risiko Likuiditas. Risiko ini berkaitan dengan tingkat kesulitan para investor dalam menjual aset investasinya dengan cepat seperti properti termasuk tanah dan bangunan.

Keuntungan Berinvestasi

- 1) Pengembangan aset melalui pengalihan dana lancar menjadi berbagai macam investasi.
- 2) Penambahan pendapatan untuk mencapai *financial freedom*.
- 3) Sebagai bentuk proteksi inflasi karena memiliki berbagai macam instrumen tambahan pendapatan.
- 4) Dapat melakukan diversifikasi portofolio investasi yang dapat memberikan keuntungan maksimal.
- 5) Menjadi pribadi yang cerdas keuangan agar memperoleh untung di masa depan.
- 6) Memiliki perencanaan keuangan yang bijak sesuai skala prioritas melalui pilihan jenis investasi.
- 7) Memiliki pendapatan tanpa memiliki perusahaan namun cukup memiliki aset perusahaan melalui kepemilikan saham lewat transaksi di pasar modal atau pasar keuangan.
- 8) Dapat menaikkan level keuangan dan standar hidup.

Tips Berinvestasi

- 1) Pelajari dan pahami apa itu investasi melalui referensi buku, artikel, media massa, media sosial, atau berkonsultasi dengan datang langsung ke kantor perwakilan Bursa efek yang ada di kota tempat tinggal calon investor untuk mengenal produk atau instrumen pasar modal agar terhindar dari investasi bodong.
- 2) Perlu diingat bahwa dalam berinvestasi diutamakan pada individu yang memiliki dana lebih untuk disimpan dalam bentuk deposito, logam mulia, ataupun surat berharga yang dapat dikonversi menjadi uang saat dibutuhkan di masa yang akan datang.

- 3) Jangan tergiur dengan keuntungan yang tinggi namun minim risiko, karena pada dasarnya investasi itu selalu berimbang antara risiko dan keuntungan yang akan di peroleh atau yang akan dihadapi oleh investor.
- 4) Pilihlah jenis investasi yang mudah dipahami dan lebih mudah pengelolanya, serta pembeliannya disesuaikan dengan kemampuan keuangan dan tidak memaksakan diri berinvestasi dengan cara berutang.

Apapun pilihan investasi yang di jadikan media untuk mengembangkan aset, pastikan itu adalah investasi legal dan logis dengan tidak terlibat pada investasi bodong yang dapat merugikan para UMKM yang menjadi investor. Penting untuk mempelajari secara detail setiap jenis investasi yang diminati sebelum menetapkan penempatan kelebihan dana bukan hanya fokus pada keuntungan yang akan diperoleh tetapi juga perhitungkan risiko yang akan dihadapi dengan melakukan antisipasi melalui penerapan manajemen risiko serta diversifikasi portofolio investasi pada banyak sektor industri yang berbeda. (Halpiah, 2021)

Melakukan manajemen risiko investasi merupakan bentuk mitigasi meminimlisasi kerugian, dengan lebih awal merencanakan, mengontrol, dan mengelola risiko kerugian investasi. Kenali risiko yang ada pada setiap jenis pilihan investasi, agar kerugian dapat diminimalkan, ingat risiko kerugian akan selalu ada tidak dapat dihindari, namun dapat diminimalkan dengan menempatkan dana pada instrumen investasi. Lakukan analisis fundamental dan analisis teknikal untuk menghindari kesalahan informasi pasar modal atau pasar keuangan, ataupun berita pasar ekonomi secara global.



BAB 7

PENGUATAN MENTAL ACCOUNTING UMKM

A. Memaknai Uang

Mental Accounting merupakan salah satu cara pengelolaan uang yang benar karena setiap individu pasti memiliki cara pengelolaan uang yang berbeda. Ada yang mengelola uang dengan cara menabung, berinvestasi, membuka bisnis, atau uang hanya dijadikan sebagai alat tukar untuk kebutuhan konsumsi saja. Jika penerapan mental accounting salah dapat berdampak pada penurunan kesehatan keuangan. Hal ini juga dapat terjadi pada pelaku UMKM yang masih minim literasi keuangan, sehingga usahanya tidak berkembang atau hanya sekedar bertahan untuk memenuhi kebutuhan hidup dan membayar utang. Untuk itu perlu dilakukan penguatan mental accounting agar lebih cerdas keuangan dengan cara lebih memaknai uang, mengelola keuangan secara akuntansi, mengelola utang dengan bijak, serta melakukan deteksi fraud dalam usaha (Halpiah et al., 2024).

Uang adalah kertas atau logam yang sangat bernilai dan dapat di jadikan sebagai alat tukar, alat transaksi, penambah atau penimbun kekayaan yang dapat menunjang gaya hidup, jadi uang harus dimaknai dengan benar agar dapat memberikan manfaat serta tidak menimbulkan utang. Uang memang tidak dapat membeli kebahagiaan namun nyatanya uang dapat meningkatkan kesehatan mental

pemilikinya karena uang merupakan unsur penting dalam kehidupan, kegiatan ekonomi keluarga, perusahaan, dan negara.

1. Uang Sebagai Alat Tukar

Salah satu fungsi uang yang utama adalah sebagai alat tukar pembayaran, misalnya digunakan untuk membeli barang, benda, jasa untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan.

2. Uang Sebagai Alat Transaksi Atau Satuan Hitung

Uang dapat digunakan sebagai alat transaksi bisnis dalam bentuk berbagai macam mata uang di dunia yang memiliki nilai yang berbeda, misalnya ketika UMKM melakukan kerjasama bisnis dengan pebisnis dari asia tengara contohnya Singapura, maka dapat dipilih transaksi bisnisnya menggunakan mata uang rupiah atau dolar Singapura. Hal ini tergantung kesepakatan mana nilai uang yang lebih menguntungkan dan stabil secara global.

3. Uang Sebagai Penambah Aset Kekayaan

Uang akan berkembang dan bekerja mendatangkan pundi-pundi kekayaan jika dikelola dengan tepat. Jadi hilangkan pikiran bekerja untuk mencari uang, tetapi yang betul uang bekerja untuk mendapatkan penghasilan, salah satunya mempekerjakan uang dengan cara membuka dan menjalankan bisnis, melakukan investasi di pasar modal, trading forex dengan transaksi nilai mata uang yang paling tinggi di dunia seperti: dinar, yuan, yen, poundsterling, euro, dan dolar amerika, di beli saat rupiah stabil dan dijual saat rupiah melemah, atau melakukan pembelian uang virtual bitcoin bagi trader gambling, sehingga uang dapat masuk dari segala sudut bisnis kemudian dikembangkan kembali dalam bentuk pembelian aset baru seperti tanah, gedung, logam mulia atau barang berharga bernilai ekonomi tinggi lainnya yang dapat diuangkan di masa depan.

4. Uang Sebagai Gaya Hidup

Lingkaran pertemanan dan strata sosial di masyarakat di era globalisasi ini ditentukan oleh nilai nominal yang dimiliki, semakin kaya seorang pebisnis semakin luas jejaring bisnisnya karena uang dapat memberikan inklusi suntikan dana pengembangan lini usaha, atau kemudahan akses memperluas jangkauan pemasaran industri serta produk yang dihasilkan. Jangan meminjam uang agar terlihat

kaya, namun terlibat masalah seperti pinjaman online ilegal serta judi online yang dapat membuat kesehatan keuangan menjadi kritis dan kronis.

Memaknai uang harus disesuaikan pemanfaatannya karena penggunaan yang tepat dapat membuka banyak lapangan pekerjaan seperti dengan membentuk UMKM, selain menambah pendapatan pribadi juga dapat memberikan kehidupan baru bagi individu yang membutuhkan pekerjaan dan penghasilan. Jika ini terjadi, maka dapat mendorong pertumbuhan ekonomi negara melalui pergerakan atau transaksi uang yang dilakukan oleh pelaku usaha atau masyarakat pada umumnya.

B. Pengelolaan Keuangan.

Setelah mampu memaknai uang dengan baik, maka perlu dilanjutkan dengan pengelolaannya secara bijak, terutama pengelolaan atau manajemen penggunaan uang dari sisi pelaku usaha dengan cara menetapkan anggaran biaya di setiap aktivitas bisnis seperti pada aktivitas operasional, di mana setiap uang yang digunakan dalam usaha di catat secara terperinci kemudian di klasifikasikan sesuai peruntukannya agar setiap biaya yang telah dikeluarkan dapat ditelusuri, untuk mengetahui terjadinya kebocoran atau pemborosan anggaran, menekan kerugian usaha, dan mempertanggungjawabkan transaksi keuangan (Halpiah, Putra, & Ulfah, 2021b).

Selain mengelola keuangan usaha dengan bijak, para pelaku usaha juga perlu mengatur pola keuangan pada setiap transaksi yang terjadi di setiap lini produk, yang artinya membagi biaya sesuai tingkat likuiditas departemen atau unit usaha ataupun level keberhasilan penjualan masing-masing produk, karena dengan mengatur keuangan dapat dilakukan efisiensi biaya dan penyesuaian anggaran belanja, agar kebocoran dan pemborosan penggunaan anggaran yang tidak sesuai dapat diketahui dan dikendalikan (Halpiah et al., 2022).

Cara Mengelola Keuangan Usaha

- 1) Susunlah rencana keuangan sesuai tujuan strategis yang ingin dicapai dalam usaha.
- 2) Buat *road map* usaha yang akan dicapai agar anggaran yang dikeluarkan lebih jelas dan sesuai peruntukannya.
- 3) Fokus pada arus kas keuangan usaha dengan cara jeli memperhatikan setiap transaksi yang keluar maupun masuk yang berhubungan dengan usaha.
- 4) Bedakan pencatatan dan pengelolaan antara dana pribadi dan dana hasil usaha atau bisnis untuk menjaga akuntabilitas keuangan.
- 5) Jika usaha yang dibangun sudah stabil, maka lakukan ekspansi dengan cara membuka cabang usaha baru agar uang terus bekerja menghasilkan laba.
- 6) Lakukan analisis jumlah utang atau kelola utang agar tidak melampaui nilai aset usaha jika perlu terapkan 20-40 di mana maksimal utang hanya 20% dan nilai aset minimal 80% agar tingkat likuiditas usaha terjaga.
- 7) Selalu lakukan penyusunan laporan keuangan agar semua transaksi tercatat dengan benar, sehingga mudah untuk dilakukan pemeriksaan dan analisis rugi atau laba usaha.
- 8) Untuk memudahkan pengelolaan keuangan, gunakan aplikasi pengelolaan keuangan agar arus kas serta data keuangan dapat lebih transparan pengelolaannya.
- 9) Lunasi dan jangan menunda pembayaran kewajiban atau utang sesuai jangka waktu jatuh tempo.
- 10) Selalu siapkan dana jaga-jaga sebagai bentuk antisipasi keterjadian diluar kendali.
- 11) Lakukan evaluasi hasil analisis laporan keuangan agar dapat diambil keputusan bisnis yang tepat.

Pengelolaan keuangan dapat dilakukan dengan menerapkan berbagai cara yang telah dijelaskan sebelumnya agar keuangan usaha

dapat tercatat dengan benar dan dikeluarkan untuk keperluan usaha bukan untuk kepentingan pribadi, agar pengelolaan keuangan lebih transparan, dan akuntabilitasnya lebih valid serta terproteksi dari tindakan fraud (Putra et al., 2023).

Pengelolaan keuangan yang tepat adalah melakukan penyusunan laporan keuangan. Walau dijurnalkan secara sederhana, namun memuat segala transaksi yang mewakili arus kas, rugi laba, dan neraca yang menggambarkan pertumbuhan ekonomi usaha apakah mengalami kenaikan atau penurunan laba dilihat dari biaya dan pendapatan yang dihasilkan dari anggaran yang telah digunakan.

Contoh Laporan Keuangan sederhana Gambaran Pengelolaan Keuangan UMKM.

Akun	Saldo	
	Debit	Kredit
Kas	Rp 60.000.000	
Peralatan	Rp 16.000.000	
Modal Disetor		Rp 52.000.000
Utang Usaha		Rp 10.000.000
Beban Gaji	Rp 6.000.000	
Pendapatan		Rp 20.000.000
Total	Rp 82.000.000	Rp 82.000.000

C. Tata Kelola Utang Usaha

Utang merupakan kewajiban yang harus dibayar oleh pihak peminjam kepada sang pemberi pinjaman dalam bentuk uang yang bisa digunakan untuk keperluan pribadi atau usaha dengan jangka pelunasan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Secara akuntansi, untuk mengembangkan dianjurkan untuk menambah suntikan dana melalui peminjaman modal lewat perbankan karena lebih dapat dipertanggungjawabkan. Selain itu

tentunya juga lebih terproteksi melalui asuransi. Perlu diperhatikan bahwa pengambilan utang tidak boleh melebihi aset tetap dan aset berjalan agar pembayaran utang berjalan lancar tidak ada penundaan yang menyebabkan meningkatnya solvabilitas dalam usaha.

Pengambilan pinjaman atau utang dapat berfungsi sebagai suntikan dana usaha atau penambahan modal yang bertujuan untuk mengembangkan usaha seperti ekspansi usaha atau pembukaan lini produk baru. Artinya jangan mengambil utang jika tidak jelas peruntukannya apalagi meminjam uang atas nama usaha namun di gunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi, karena akan berdampak pada penurunan perputaran utang yang berdampak terjadinya gagal bayar, sehingga aset usaha yang menjadi jaminan akan disita.

Tips dan Cara Mengelola Utang Usaha.

- 1) Susun rencana atau road map tujuan dan target yang akan diraih agar pengambilan utang jelas arah dan penempatannya.
- 2) Pengambilan utang harus disesuaikan dengan rencana strategis usaha.
- 3) Klasifikasikan seluruh aset sebelum mengambil utang agar utang tidak lebih besar dari aset usaha.
- 4) Sesuaikan besaran utang dengan arah peruntukannya.
- 5) Fokus pada tujuan pengambilan utang agar utang bermanfaat dalam mengembangkan usaha.
- 6) Catat setiap tanggal pembayaran atau pelunasan utang agar tidak terlewat yang menyebabkan penalti atau denda.
- 7) Jangan membayar utang dengan pengambilan utang di tempat lain.
- 8) Perhitungkan bunga pinjaman.
- 9) Pisahkan antara rekening pribadi dan rekening usaha agar jelas pertanggung jawabannya.
- 10) Selalu siapkan dana cadangan untuk menghadapi inflasi atau resesi ekonomi yang mungkin akan berdampak pada usaha.

- 11) Buat skala prioritas pengambilan dan penggunaannya agar utang menjadi produktif.
- 12) Jangan mengambil utang pada lembaga keuangan tidak resmi seperti pinjaman online ilegal atau rentenir.
- 13) Jangan menyepelekan pengambilan utang yang menyebabkan penumpukan kewajiban yang akan menimbulkan *financial distress* pada usaha.
- 14) Gunakan utang untuk aktivitas operasional dan pertimbangkan penggunaan utang untuk aktivitas pendanaan seperti membeli surat berharga.
- 15) Usahakan dana utang dialokasikan untuk aktivitas investasi peralatan usaha seperti membeli mesin agar kas tidak terbebani karena pembayaran utang dapat diambil dari pendapatan yang dihasilkan oleh mesin.

Utang memiliki dua sisi mata uang bermanfaat namun memiliki risiko, manfaat pengambilan utang dapat menambah akses modal, sebagai bentuk tingkat likuiditas usaha yang dapat menambah kepercayaan kreditur dalam memberikan pinjaman modal pada debitur usaha, sedangkan risikonya dapat menambah beban kas karena setiap bulan harus membayar bunga dan pokok pinjaman.

Melemahnya nilai uang rupiah dapat meningkatkan suku bunga berdampak pada kenaikan pembayaran utang pinjaman setiap bulan. risiko likuiditas dan risiko solvabilitas terjadi apabila tidak mampu membayar utang jangka pendek dan jangka panjang yang menyebabkan usaha bisa menjadi failed atau bangkrut, utang dapat menurunkan kesehatan mental karena tekanan risiko utang yang menjadi beban pikiran.

D. Membangun Mental Entrepreneur untuk Kesuksesan Usaha

Memulai dan menjalankan usaha bukanlah perkara mudah, selain memiliki modal berupa uang juga harus memiliki jiwa bisnis yang kuat, karena banyak kasus bisnis terutama pelaku UMKM mengalami kegagalan bisnis atau gulung tikar karena tidak mampu mengelola usahanya disebabkan menjalankan usaha hanya sekedar ikut-ikutan

atau latah tanpa memiliki ilmu dasar bisnis atau tidak memiliki mental entrepreneur, sehingga tidak memiliki daya juang yang lebih berdaya saing di dunia bisnis.

Strategi Membangun Mental Entrepreneur

- 1) Berani mengambil dan menghadapi risiko bisnis dengan cara mempelajari serta memahami dunia bisnis yang sedang digeluti.
- 2) Mengelola risiko bisnis dengan menyusun berbagai macam pilihan strategi bisnis.
- 3) Memperkuat mental accounting dalam hal ketepatan pengelolaan keuangan usaha.
- 4) Berjiwa ksatria melihat kegagalan sebagai peluang untuk terus berusaha yang dibarengi dengan peningkatan skill manajemen bisnis.
- 5) Wajib melakukan kreasi dan inovasi produk agar mampu bersaing serta tahan menghadapi gempuran para pesaing.
- 6) Harus *update* dan adaptif dengan perkembangan kemajuan teknologi terutama dalam hal pembaruan alat produksi, dan pemasaran berbasis digital.
- 7) *Upgrade* tingkat intelegensi bisnis dengan membaca berbagai macam referensi melalui buku dan media sosial agar mendapatkan inspirasi bisnis baru tanpa melakukan plagiasi bisnis orang lain.
- 8) Memiliki jiwa leadership yang kuat agar dapat memotivasi diri dan karyawan untuk menghasilkan kualitas produk yang bernilai jual tinggi dengan pemberian jaminan kualitas.
- 9) Memiliki kemampuan menjadi entrepreneur yang visioner, yang menjadi pionir bukan *follower* bisnis.
- 10) Mampu mengambil keputusan bisnis yang tepat dengan cara menempatkan akuntansi sebagai salah satu strategi bisnis.
- 11) Fokus dan konsisten dalam mengembangkan usaha atau bisnis yang sedang dijalankan.

- 12) Cermati arah bisnis dengan melakukan analisis pasar berdasarkan pola perilaku konsumen.
- 13) Lakukan pemetaan bisnis dengan studi kelayakan bisnis dan analisis SWOT agar fondasi bisnis lebih kuat.

Perlu menjadi perhatian bahwa menjalankan bisnis atau usaha harus dibarengi dengan penguatan *mental accounting* serta terus memperkuat *mental entrepreneur*, karena dalam bisnis harus berfokus pada perencanaan, strategi, dan risiko. Ketika pelaku bisnis atau usaha salah dalam menyusun rencana strategis, maka akan salah pula dalam pengambilan strategi yang menyebabkan risiko bisnis berupa kegagalan, maka dari itu penting untuk mempelajari ilmu manajemen dan akuntansi bisnis agar ada peta jalan serta gambaran bisnis apa yang akan didirikan.

Disarankan agar mental pejuang usaha dan bisnisnya lebih kuat, maka lebih baik menggeluti usaha sesuai dengan hobi atau sesuai passion agar potensi diri dalam berkreasi dan berinovasi lebih terasah. Artinya, mulailah usaha dari apa yang disukai agar usaha yang dijalankan benar-benar dipahami untuk mengantisipasi penipuan rekan bisnis dan lainnya.

Mental Entrepreneur merupakan pola pikir positif dan kompetitif yang harus dimiliki oleh para pelaku usaha untuk belajar dari kesalahan atau kegagalan serta tidak mengulangi kesalahan yang sama, percaya pada kemampuan diri sendiri dan tidak bergantung pada orang lain seperti rekan bisnis, karena pelaku usaha yang sukses pasti memiliki kepercayaan pada kemampuannya di mana selalu optimis dalam kondisi bisnis apapun yang sedang dihadapi.

Jatuh - bangkit lagi. Kelangsungan usaha tidak dapat diprediksi namun dapat diantisipasi dengan memahami makna sukses dalam berbisnis sesuai yang diinginkan. Jika perlu ikutlah kelas bisnis agar memiliki mentor untuk memperkuat jiwa pebisnis yang mampu memberdayakan diri sendiri dan dapat membangun relasi bisnis yang lebih luas, karena bisnis itu membutuhkan *networking* untuk berbagi ilmu bisnis atau akses mengenalkan usaha serta produk yang dihasilkan (Aprilani et al., 2020).

Usaha atau Bisnis yang akan sukses harus dimulai dengan perencanaan yang terorganisasi, bukan hanya sekedar ikut-ikutan atau latah semata, namun wajib melakukan: 1) studi kelayakan bisnis, 2) penentuan lokasi, 3) bisnis yang akan dilakukan apakah sebagai produsen/sebagai distributor/sebagai agen, 4) analisis pesaing, 5) analisis perilaku konsumen, 6) menentukan sejak awal siapa target market dari usia, jenis kelamin, level penghasilan target konsumen. Intinya pelaku usaha mengetahui siapa pasar dan pesaingnya.

Setiap calon pengusaha termasuk pelaku UMKM sebelum terjun ke dunia bisnis seharusnya sudah memiliki mental entrepreneur di dalam jiwa dan pemikirannya, agar mampu: menghadapi dan melewati segala bentuk rintangan atau risiko bisnis yang akan dihadapi dalam perjalanan selama menjalankan usaha; selalu hebat menghadapi gempuran pesaing; kuat menghadapi kejadian tidak terduga atau luar biasa seperti pandemi dan bencana alam.

Dalam hal ini, apabila mental dan keuangannya terpuruk, maka diharapkan pelaku usaha bisa bangkit kembali menata usaha yang sama atau mendirikan usaha dengan tetap menjalankan beberapa prosedur yang telah dijabarkan sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilani, T. L., Halpiah, H., & Rosadi, N. A. (2020). Menumbuh Kembangkan Pemanfaatan Lahan Pekarangan Panti Asuhan Sebagai Ladang Kewirausahaan di Desa Turide Timur Kota Mataram. *Jurnal Abdimas Perbanas*, 1(1), 30–42. <https://doi.org/10.56174/jap.v1i1.341>
- Ariyani, H., & Halpiah, H. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Sentra Produksi Pengelasan Di Getap). *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Akuntansi*, 6(2), 205–217.
- Aysah, S., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2023). Pengaruh Pengetahuan dan Praktik Akuntansi terhadap Pengembangan Usaha Pengrajin Bambu. *Monex: Journal of Accounting Research*, 12(2), 204–217. <https://doi.org/10.30591/monex.v12i2.5175>
- Halpiah, H. (2021). Galeri Investasi dan Minat Mahasiswa Berinvestasi Pada Pasar Modal. *MEDIA BINA ILMIAH*, 15(6), 4579–4584. <https://doi.org/10.33758/mbi.v15i6.897>
- Halpiah, H., & Putra, H. A. (2019). Keberadaan Galeri Investasi Dalam Meningkatkan Animo Masyarakat Muslim Untuk Berinvestasi Pada Pasar Modal Syariah di Kota Mataram. *Media Bina Ilmiah*, 14(3), 2131. <https://doi.org/10.33758/mbi.v14i3.314>
- (2022a). Implementasi Akuntansi Sebagai Strategi Bisnis UMKM. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 16(2), 308–321. <https://doi.org/https://doi.org/10.32815/jibeka.v16i2.1034>
- (2022b). Penggunaan Sheet Accounting Accounting Sebagai Reformasi Sistem Bookkeeping Pada Industri Rumah Tangga. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(5). <https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v6i5.10696>
- (2023). *Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi: Referensi bagi UMKM*. MEGA PRESS NUSANTARA.

- . (2024). Mitigasi Kebangkrutan: Penguatan Bisnis UMKM Melalui Intervensi Akuntansi. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 7(1), 83–94. <https://doi.org/10.18196/jati.v7i1.21535>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Sukriati, S., Aprilani, T. L., & Ulfah, B. R. M. (2024). Mengalihkan Dana Latte Factor Menjadi Investasi: Solusi Smart Financial Bagi Remaja. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(2), 1694–1701. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v8i2.23660>
- Halpiah, H., Putra, H. A., & Ulfah, B. R. M. (2021a). Good Practices and Learning Benefits in the Implementation of Total Quality Management (TQM) in Msmes. *2nd Annual Conference on Education and Social Science (ACCESS 2020)*, 287–290. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210525.091>
- . (2021b). Pengelolaan keuangan keluarga di masa pandemi Covid-19. *Journal of Community Development*, 2(1), 43–48. <https://doi.org/10.47134/comdev.v2i1.29>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Ulfah, B. R. M., & Hurriati, L. (2021). Pengenalan Pencatatan Akuntansi Kepada Pedagang Kecil Sebagai Pengetahuan Dalam Mengembangkan Usaha. *Transformasi: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(3), 139–148. <https://doi.org/10.31764/transformasi.v1i3.6088>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Ulfah, B. R. M., Rosita, R., & Andiana, B. D. L. (2022). Mengatur keuangan di bulan Ramadhan dengan pendekatan metode akuntansi. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 620–627. <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.1935>
- Halpiah, H., Putra, H. A., Yüdistira, A., Qistinnisa, B., Firmansyah, F., & Iqbal, M. Z. (2023). Pendampingan Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(6), 6046–6058. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i6.19449>
- Putra, H. A., & Halpiah, H. (2023). Makna Uang dan Pilihan Investasi Berdasarkan Mental Accounting pada Gen Z. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 6(3). <https://doi.org/10.33795/jraam.v6i3.004>

- Putra, H. A., Halpiah, H., & Rosita. (2023). Transparansi Arus Kas Rumah Tangga Keluarga Menggunakan Aplikasi Expense Track. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 6, 125–138. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v6i1.19079>
- Rahmadani, L., & Halpiah, H. (2021). Implementasi Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Produktivitas Dan Mengatasi Hambatan Bisnis Online Body Care Pada PT. Sastro Utama Media Grup. *Nusantara Hasana Journal*, 1(5), 15–24.
- Ulfa, M. K., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2024). Mengungkap Kendala Penerapan SAK EMKM Pada UMKM Di Kecamatan Sandubaya. *Nusantara Hasana Journal*, 3(11), 23–34. <https://doi.org/10.59003/nhj.v3i11.1110>
- Wahyuli, N., Halpiah, H., & Putra, H. A. (2022). Penerapan metode Just In Time Manufacturing (JITM) untuk meningkatkan produktivitas UD. Gala Mebel. *Media Bina Ilmiah*, 17(5), 803–814. <https://doi.org/https://doi.org/10.33578/mbi.v17i5.199>

PROFIL PENULIS

Halpiah, S.E., M.Ak



Penulis adalah seorang dosen tetap di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Al-Azhar (UNIZAR), dengan konsentrasi keilmuan bidang akuntansi manajemen, akuntansi biaya, dan investasi. Ia pernah dua kali mendapatkan dana hibah penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dari DRTPM KEMENDIKBUD RISTEK. Di tahun 2023, ia telah menerbitkan satu buku referensi berjudul: Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi (Referensi Bagi UMKM).

Hery Astika Putra, S.E., M.Ak



Penulis adalah dosen tetap di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Al-Azhar (UNIZAR), dengan konsentrasi keilmuan akuntansi keuangan, dan sistem informasi. Ia pernah dua kali mendapatkan dana hibah DRTPM KEMENDIKBUD RISTEK pada Skema Penelitian, dan satu kali pada Skema Pengabdian Kepada masyarakat. Di tahun 2023, Penulis telah menerbitkan buku berjudul: Keberlanjutan Usaha Berbasis Aplikasi Akuntansi (Referensi Bagi UMKM).