

STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN UNTUK PERTUMBUHAN UMK (STUDI KASUS DESA BANGUN JAYA)

Sherly Lasmian Samaria Panjaitan¹, Seprini², Makmur³

^{1,2,3} Universitas Pasir Pengaraian, Rokan Hulu, Indonesia

Email: 14sherypanjaitan@gmail.com, seprinimyd@gmail.com, makmur@upp.ac.id

Abstract

This study aims to analyze financial management strategies for SME growth (Case Study of Bangun Jaya Village). The type of research is qualitative. The informants in this study are 20 individuals (10 informants are micro-business owners and 10 informants are small-business owners). The data analysis method used in this study is SWOT analysis. The results of this study indicate that SME financial management is still simple and poorly documented, particularly in micro businesses. Micro businesses tend not to keep financial records, do not prepare budgets, and use profits directly for household consumption. In contrast, small businesses have begun to implement cash flow tracking, profit and loss statements, separation of personal and business cash, as well as short-term and long-term planning.

Keywords: Management; Finance; Growth

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengelolaan keuangan untuk pertumbuhan UMK (Studi Kasus Desa Bangun Jaya). Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Informan dalam penelitian adalah 20 (10 informan merupakan pemilik usaha mikro dan 10 informan pemilik usaha kecil). Metode analisis data dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil dalam penelitian ini yaitu Pengelolaan keuangan UMK masih sederhana dan belum terdokumentasi dengan baik, khususnya pada usaha mikro. Usaha mikro cenderung tidak melakukan pencatatan keuangan, tidak menyusun anggaran, serta menggunakan keuntungan secara langsung untuk konsumsi rumah tangga. Sebaliknya, usaha kecil telah mulai menerapkan pencatatan arus kas, laporan laba rugi, pemisahan kas pribadi dan usaha, serta perencanaan jangka pendek dan panjang.

Kata kunci: Pengelolaan; Keuangan; Pertumbuhan

PENDAHULUAN

UMK berperan penting dalam mendukung perekonomian dan pembangunan nasional. UMK memainkan peran dalam menciptakan lapangan kerja, mengentaskan kemiskinan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Potensi UMK untuk menciptakan lapangan kerja dan membantu masyarakat miskin keluar dari kerentanan ekonomi, sehingga menjadi dasar bagi pemerintah Indonesia untuk menjadikan pemberdayaan UMK sebagai salah satu strategi utama dalam mengatasi permasalahan kemiskinan yang ada di Indonesia (Kusumajati et al., 2022).

Namun, banyak UMK di negara berkembang, seperti Indonesia, menghadapi masalah signifikan terkait dengan pengelolaan keuangan yang kurang efektif. Sebagian besar pemilik UMK di desa Bangun Jaya tidak memiliki pengelolaan keuangan yang terstruktur, yang

mengarah pada pengelolaan dana yang tidak efisien, seperti pemborosan dan kesulitan dalam mengalokasikan dana untuk kebutuhan usaha yang penting. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis menjadi hambatan besar, sehingga banyak UMK tidak memiliki laporan keuangan yang jelas dan terperinci. Hal ini menyulitkan dalam memantau kinerja keuangan usaha, atau membuat keputusan strategis yang didasarkan pada data yang akurat. Pengelolaan utang yang buruk juga menambah beban finansial, karena banyak pemilik UMK yang tidak dapat membedakan antara dana pribadi dan dana usaha, sehingga mereka kesulitan untuk membayar kewajiban tepat waktu, yang pada akhirnya meningkatkan risiko kebangkrutan.

Meskipun pengelolaan keuangan UMK seharusnya dilakukan dengan pendekatan yang terstruktur dan berbasis data, kenyataannya banyak UMK yang masih jauh dari kondisi ideal tersebut. Salah satu kesenjangan utama yaitu ketidaktahuan pemilik UMK mengenai prinsip-prinsip dasar pengelolaan keuangan, seperti perencanaan, pencatatan, pelaporan dan pengendalian keuangan. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pelatihan dan akses terhadap informasi yang relevan. Meskipun ada potensi besar untuk meningkatkan kinerja keuangan UMK, tantangan dalam pengelolaan keuangan dan keterbatasan sumber daya tetap menjadi hambatan signifikan.

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa UMKM di Indonesia memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian nasional. Berdasarkan laporan BPS tahun 2023, lebih dari 99% unit usaha di Indonesia adalah UMKM, yang menyumbang sekitar 60% dari total PDB dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. Di tingkat lokal, khususnya di Kabupaten Rokan Hulu, terdapat 227.074 unit UMKM (Hadmandho & Mela, 2024) Di Desa Bangun Jaya, Kecamatan Tambusai Utara, tercatat sekitar 150 UMK, termasuk warung makan, pedagang kaki lima, toko retail makanan dan pakaian, pengrajin rumahan, serta pabrik tempe dan tahu. Data ini diperoleh melalui pengamatan langsung oleh peneliti.

Berbagai penelitian menunjukkan strategi pengelolaan keuangan yang baik merupakan faktor keberhasilan UMKM. Hal ini diungkapkan oleh (Hertadiani & Lestari, 2021), menyatakan bahwa pengelolaan keuangan yang baik dapat menentukan keberhasilan atau kegagalan suatu usaha. Pengelolaan keuangan yang kurang baik dapat menghambat pelaku usaha dalam mengambil langkah-langkah preventif terhadap

penyimpangan yang mungkin terjadi dalam operasional usaha. (Mubiroh & Ruscitasari, 2019) menambahkan bahwa meskipun banyak UMKM berfokus pada peningkatan omzet dan pengembangan usaha, mereka sering mengabaikan pentingnya penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi. Adapun tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi pengelolaan keuangan yang tepat bagi UMK di Desa Bangun Jaya guna mendukung pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Usaha Mikro, dan Kecil (UMK) di Indonesia merupakan kategori usaha yang memiliki karakteristik tertentu berdasarkan skala usaha, yang mencakup jumlah karyawan, pendapatan, dan total aset. Kriteria UMKM berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 dan PP No. 7 Tahun 2021 yaitu :

Usaha Mikro:

1. Modal usaha paling banyak Rp.50.000.000
2. Omzet tahunan paling banyak Rp.300.000.000

Usaha kecil:

1. Modal usaha lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Omzet tahunan lebih dari Rp.300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.2.5.000.000.000

Pengelolaan keuangan adalah kegiatan yang mengatur mengenai seluruh kegiatan keuangan yang terjadi didalam suatu usaha. Menurut (Kuswadi, 2004) dalam jurnal (Suras et al., 2023) Analisis keuangan berfungsi sebagai dasar keuangan yang menggambarkan tentang kesehatan keuangan perusahaan, baik pada masa sekarang maupun masa lampau dan menjadi landasan dalam pengambilan keputusan oleh para manajer perusahaan, dengan tujuan meningkatkan kinerja di masa depan. Terdapat empat kerangka dasar dalam pengelolaan keuangan, yaitu:

- a. Perencanaan. Menurut (Yudianto, 2023) perencanaan keuangan adalah suatu proses merencanakan pengelolaan keuangan secara sistematis dan terencana untuk mencapai tujuan keuangan jangka panjang yang melibatkan penyusunan sasaran keuangan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, serta penyusunan anggaran

keuangan. Dalam konteks UMKM, perencanaan keuangan yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di pasar (Nafa Faiqotul Azizah et al., 2022) .

- b. Pencatatan. Proses pencatatan dilakukan secara kronologis dan sistematis dengan memulai dari pengumpulan dokumen yang mendukung transaksi, seperti nota, kwitansi, dan faktur. Transaksi tersebut kemudian dicatat dalam jurnal dan diposting ke buku besar.
- c. Pelaporan. Pelaporan dilakukan setelah penyelesaian posting ke buku besar dan buku besar pembantu. Jenis laporan keuangan meliputi laporan arus kas, laporan laba rugi, dan laporan posisi keuangan.
- d. Pengendalian. Pengendalian merupakan proses mengukur dan mengevaluasi kinerja aktual dari setiap bagian organisasi, apabila diperlukan akan dilakukan perbaikan.

Strategi pengelolaan keuangan merupakan perencanaan atau serangkaian langkah yang dirancang untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan keuangan jangka panjang. Menurut (Sanu et al., 2020) didalam jurnalnya, berikut ini saran dalam pengelolaan keuangan untuk UMKM:

- a. Memisahkan Uang Milik Pribadi Dan Uang Usaha.
- b. Membuat Perencanaan Pembelanjaan Uang.
- c. Membuat Buku Catatan Keuangan.
- d. Menghitung Keuntungan Dengan Benar.
- e. Memutar Arus Kas.
- f. Melakukan Pengendalian Terhadap Harta Dan Modal.
- g. Menyisihkan Keuntungan Untuk Pengembangan Usaha.

Pertumbuhan usaha adalah peningkatan kapasitas, ukuran, atau keberhasilan suatu bisnis dalam berbagai aspek, seperti pendapatan, laba, jumlah pelanggan, aset, atau pangsa pasar, selama periode tertentu. Indikator pertumbuhan usaha dapat diukur melalui beberapa aspek penting yang mencerminkan kinerja dan perkembangan suatu perusahaan diantaranya:

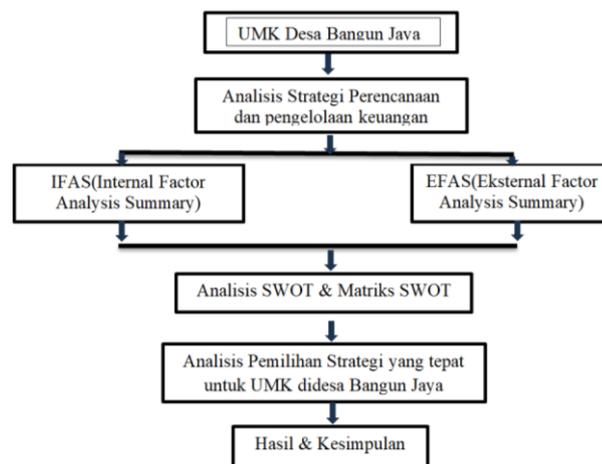
1. Pertumbuhan Penjualan. Dalam penelitiannya (Nugroho & Retnaningrum, 2023) mengatakan bahwa pertumbuhan penjualan dapat memprediksi pertumbuhan di masa depan dan mencerminkan tingkat keberhasilan investasi perusahaan.

2. Pertumbuhan Laba adalah peningkatan jumlah keuntungan yang diperoleh pelaku usaha dalam periode waktu tertentu dan dihitung dengan membandingkan laba bersih dari satu periode ke periode lainnya dalam bentuk nominal atau persentase.
3. Pertumbuhan Modal adalah peningkatan nilai aset atau ekuitas yang dimiliki oleh individu, perusahaan, atau organisasi dalam periode tertentu.
4. Pertumbuhan Tenaga Kerja dilihat dari peningkatan atau penambahan karyawan didorong oleh meningkatnya permintaan terhadap produk atau layanan yang ditawarkan, sekaligus mencerminkan kemampuan pemilik usaha dalam mengelola keuangan, termasuk membayar gaji karyawan.
5. Pertumbuhan Pasar adalah peningkatan ukuran atau kapasitas suatu pasar dalam hal jumlah konsumen, nilai penjualan, atau volume produk dan layanan yang ditawarkan dalam periode tertentu.
6. Pertumbuhan Konsumen adalah peningkatan jumlah pelanggan atau pengguna yang menggunakan produk atau layanan suatu perusahaan dalam periode tertentu.
7. Pertumbuhan Kualitas Produk Inovasi adalah peningkatan nilai dan keunggulan produk yang dihasilkan melalui proses inovasi, baik dari segi desain, fungsi, kinerja, maupun manfaat yang ditawarkan kepada konsumen.

Perumusan masalah yang dibuat yaitu sebagai berikut: Bagaimana Strategi pengelolaan keuangan yang tepat untuk mendukung pertumbuhan usaha bagi UMK di Desa Bangun Jaya?

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan menggunakan desain penelitian kualitatif. Teknik analisis data menggunakan analisis SWOT. Secara visualisasi gambar desain penelitiannya dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 1.
Desain Penelitian

Pada penelitian ini Informan yang digunakan yaitu para pelaku UMK yang bergerak pada sektor pangan atau F&B (*Food and Beverage*). Informan penelitian yang dipilih sebagai sumber penelitian terbagi menjadi 10 pemilik usaha kecil dan 10 pemilik usaha mikro. Selanjutnya teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Observasi, Wawancara, dan Dokumentasi. Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematik terhadap unsur-unsur yang tampak dalam objek penelitian. Dalam hal ini peneliti mengamati perilaku atau kejadian dalam konteks alami untuk mengumpulkan data yang relevan dengan fenomena yang diteliti (Rukmini et al., 2024). Wawancara adalah metode yang melibatkan interaksi langsung antara peneliti dan responden, di mana peneliti dapat menggali informasi secara mendalam melalui pertanyaan terbuka (Adri et al., 2023). Dan dokumentasi adalah proses pengumpulan, pencatatan, dan penyimpanan informasi, data, atau fakta dalam berbagai bentuk (teks, gambar, video, atau suara) yang digunakan untuk mendukung tujuan tertentu, seperti penelitian, pelaporan, atau pengarsipan. Data yang diperoleh lalu di analisis menggunakan analisis SWOT.

HASIL PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Informan penelitian yang dipilih sebagai sumber penelitian terbagi menjadi 10 pemilik usaha kecil dan 10 pemilik usaha mikro. Kriteria informan penelitian didasarkan menurut UU No. 20 Tahun 2008 dan PP No. 7 Tahun 2021.

Tabel 1
Karakteristik Informan Penelitian

No	Nama Usaha dan Jenisnya	Kriteria
Usaha Mikro		
1	Pabrik Tahu Jumali	Memiliki aset bersih Rp 100 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 300 juta.
2	Sarapan Pagi Buk Marni	Memiliki aset bersih Rp 90 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 150 juta.
3	Kopi Sore	Memiliki aset bersih Rp 100 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 250 juta.
4	Mie Pangsit	Memiliki aset bersih Rp 80 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 100 juta.
5	Sate Ayam Kuah Kacang & Batagor Bandung Inayah	Memiliki aset bersih Rp 100 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 180 juta.
6	Seblak dan Mie Nyemek	Memiliki aset bersih Rp 100 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 300 juta.
7	Pisang Krispi	Memiliki aset bersih Rp 70 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 100 juta.
8	Ayam Bakar dan Ikan Bakar Tiga Putri	Memiliki aset bersih Rp 80 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 170 juta.
9	Sate Madura	Memiliki aset bersih Rp 150 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 300 juta.
10	Pabrik Tahu dan Tempe	Memiliki aset bersih Rp 200 juta dan hasil penjualan tahunan Rp 300 juta.
Usaha Kecil		

No	Nama Usaha dan Jenisnya	Kriteria
1	KODAM	Memiliki aset bersih Rp 400 juta, hasil penjualan tahunan Rp 1,5 Miliar dan memiliki 2 karyawan
2	Pisang crispy Asyfh	Memiliki aset bersih Rp 1,5 miliar, hasil penjualan tahunan Rp 2,5 Miliar dan memiliki 3 karyawan
3	Sate Padang	Memiliki aset bersih Rp 900 juta, hasil penjualan tahunan Rp 2 Miliar dan memiliki 3 karyawan
4	Es Kelapa	Memiliki aset bersih Rp 400 juta, hasil penjualan tahunan Rp 1,3 Miliar dan memiliki 2 karyawan
5	Chicken Katsu Ramen	Memiliki aset bersih Rp 600 juta, hasil penjualan tahunan Rp 1,5 Miliar dan memiliki 2 karyawan
6	MJ (Mie ayam Jumbo)	Memiliki aset bersih Rp 800 juta, hasil penjualan tahunan Rp 1,8 Miliar dan memiliki 4 karyawan
7	Bakso Bakar	Memiliki aset bersih Rp 500 juta, hasil penjualan tahunan Rp 1,5 Miliar dan memiliki 2 karyawan
8	Pardomuan	Memiliki aset bersih Rp 2 Miliar, hasil penjualan tahunan Rp 2,5 Miliar dan memiliki 4 karyawan
9	Martabak Bangka	Memiliki aset bersih Rp 1 Miliar penjualan tahunan Rp 2 Miliar dan memiliki 2 karyawan
10	Warung Makan Queen Phao Food	Memiliki aset bersih Rp 700 juta, hasil penjualan tahunan Rp 2 Miliar dan memiliki 3 karyawan

Sumber: Penelitian 2025

2. Analisis Data

Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan teknik analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu proses mengidentifikasi berbagai faktor secara sistematis dalam menentukan formulasi yang tepat dan implementasi strategi bisnis yang optimal. Dalam industri pangan, analisis SWOT (Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman) berperan penting dalam meningkatkan keunggulan kompetitif dan mengatasi ancaman terkait bisnis (Safitri et al., 2024). Dalam analisis SWOT berkaitan dengan adanya IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*Eksternal Factor Analysis Summary*). IFAS digunakan untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan guna mengatasi kelemahan dalam usaha UMK. Sedangkan, EFAS dimanfaatkan untuk mengoptimalkan peluang eksternal dan mengantisipasi berbagai ancaman dari lingkungan. Setelah mendapatkan EFAS dan IFAS, dilakukan kombinasi Strategi SO (*strength opportunity*) dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya, Strategi ST (*strength threat*) yaitu menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman, strategi WO (*weakness opportunity*) yaitu pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada, strategi WT (*weakness threat*) Strategi ini didasarkan kepada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha menghindari ancaman.

PEMBAHASAN

Analisis SWOT dalam UMK di Desa Bangun Jaya

UMK di Desa Bangun Jaya memiliki kekuatan yaitu pada kedekatan sosial dengan konsumen, keterlibatan langsung pelaku usaha UMK, pemisahan keuangan sudah mulai diterapkan, kemampuan bertahan mandiri, dan perencanaan usaha. Namun, kelemahannya dapat dilihat dari minim pencatatan keuangan, ketiadaan anggaran formal, hasil keuntungan yang diperoleh untuk konsumsi rumah tangga, rendahnya literasi keuangan, dan belum memanfaatkan teknologi. Peluang yang tersedia antara lain lokasi strategis, tenaga kerja lokal, akses internet, tingginya permintaan produk lokal, dan program pemerintah untuk digitalisasi UMKM. Sementara itu, ancaman yang dihadapi mencakup persaingan ketat, ketergantungan bahan baku luar desa,

ketiadaan proteksi usaha, keterbatasan akses ke lembaga keuangan formal, serta perubahan perilaku konsumen.

Analisis IFAS (*Internal factor analysis summary*)

Besarnya nilai faktor strategi internal yang diberikan pada matriks IFAS, total bobot x rating berkisar antara nilai terendah 1,0 dan tertinggi 4,0. Berikut adalah hasil analisis lingkungan internal UMK Desa Bangun Jaya.

Tabel 2. Matriks IFAS Usaha Mikro dan Usaha Kecil

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
USAHA MIKRO			
Keku			
Kedekatan sosial dengan konsumen	0.10	4	0.4
Pemilik usaha terlibat langsung	0.10	4	0.4
Pemisahan keuangan sudah diterapkan	0.08	4	0.32
Kemampuan bertahan secara mandiri	0.07	4	0.28
Adanya perencanaan keuangan usaha	0.05	3	0.15
Sub Total Keku	0.4		1.55
Kelema			
Minimnya pencatatan dan pelap keuangan	0.07	2	0.14
Tidak adanya anggaran formal	0.06	2	0.12
Laba langsung digunakan untuk konsum	0.06	2	0.12
Rendahnya literasi keuangan	0.06	1	0.06
Belum menggunakan teknologi keuang	0.05	2	0.1
Sub Total Kelem	0.3		0.54
Total Skor IFAS Usaha M	0.7		2.09
USAHA KECIL			
Keku			
Kedekatan sosial dengan konsumen	0.12	4	0.48
Pemilik usaha terlibat langsung	0.12	3	0.36

Pemisahan keuangan sudah diterapkan	0.14	4	0.56
Kemampuan bertahan secara mandiri	0.08	3	0.24
Adanya perencanaan keuangan usaha	0.08	3	0.24
Sub Total Keku	0.54		1.88
Kelema			
Minimnya pencatatan dan pelap keuangan	0.10	2	0.20
Tidak adanya anggaran formal	0.10	2	0.20
Laba langsung digunakan untuk konsum	0.08	2	0.16
Rendahnya literasi keuangan	0.08	2	0.16
Belum menggunakan teknologi keuang	0.10	1	0.10
Sub Total Kelem	0.46		0.82
Total Skor IFAS Usaha	1.00		2.70

Berdasarkan **tabel 2.** matriks IFAS, diperoleh nilai total usaha mikro adalah 2.09, Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro memiliki kekuatan sosial dan efisiensi operasional, namun masih lemah dalam aspek pencatatan dan perencanaan keuangan. Sedangkan nilai total usaha kecil adalah 2.70, Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha kecil memiliki struktur keuangan yang lebih terorganisir, namun masih membutuhkan penguatan dalam aspek digitalisasi dan akurasi pembukuan.

Analisis EFAS (*Eksternal factor analysis summary*)

EFAS (*eksternal factor analysis summary*) terdiri atas faktor strategi eksternal yaitu berupa peluang dan ancaman dari luar yang dimiliki oleh perusahaan. Berikut merupakan data hasil EFAS usaha mikro dan usaha kecil di Desa Bangun Jaya.

Tabel 3. Matriks EFAS Usaha Mikro dan Usaha Kecil

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
USAHA MIKRO			
Peluang:			

Lokasi yang strategis	0.12	4	0.48
Tersedianya tenaga kerja lokal	0.10	4	0.4
Akses internet & digitalisasi	0.10	4	0.4
Permintaan tinggi terhadap produk lokal	0.04	3	0.12
Program pelatihan dari pemerintah	0.04	3	0.12
Sub Total Peluang	0.4		1.52
Ancaman:			
Persaingan usaha sejenis	0.08	3	0.24
Ketergantungan bahan baku luar desa	0.06	2	0.12
Tidak ada proteksi risiko usaha	0.06	3	0.18
Sulitnya akses pembiayaan formal	0.06	2	0.12
Perubahan tren konsumen	0.04	2	0.08
Sub Total Ancaman	0.3		0.74
Total Skor EFAS Usaha Kecil	0.7		2.26
USAHA MIKRO			
Peluang:			
Lokasi yang strategis	0.12	4	0.48
Tersedianya tenaga kerja lokal	0.10	4	0.4
Akses internet & digitalisasi	0.10	3	0.3
Permintaan tinggi terhadap produk lokal	0.08	3	0.24
Program pelatihan dari pemerintah	0.08	3	0.24
Sub Total Peluang	0.48		1.66
Ancaman:			
Persaingan usaha sejenis	0.12	2	0.24
Ketergantungan bahan baku luar desa	0.08	2	0.16
Tidak ada proteksi risiko usaha	0.08	2	0.16
Sulitnya akses pembiayaan formal	0.07	2	0.14
Perubahan tren konsumen	0.07	2	0.14

Sub Total Ancaman	0.42		0.84
Total Skor EFAS Usaha Kecil	0.90		2.5

Berdasarkan **tabel 3**. matriks EFAS, nilai total usaha mikro yang diperoleh yaitu 2.26, Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro memiliki peluang lingkungan yang kuat, namun tetap harus waspada terhadap ancaman eksternal seperti persaingan dan akses pembiayaan. Sedangkan, nilai total usaha kecil adalah 2.5, Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha kecil memiliki peluang eksternal yang mendukung pertumbuhan usaha, terutama dalam aspek pelatihan, pemasaran digital, dan stabilitas permintaan.

Analisis Matriks SWOT

Tabel 4. Matriks SWOT

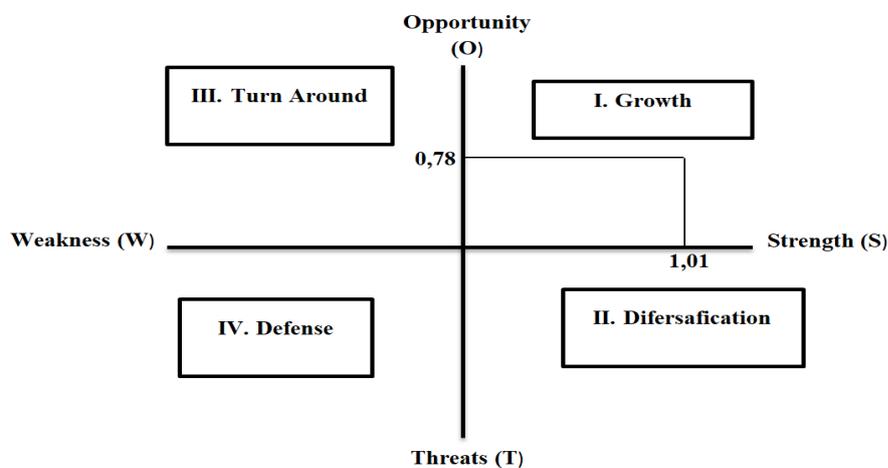
	Strengths (S)	Weaknesses (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kedekatan sosial dengan pelanggan tetap 2. Keterlibatan langsung pemilik usaha 3. Pemisahan keuangan mulai diterapkan 4. Kemampuan bertahan secara mandiri 5. Perencanaan keuangan usaha 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Minimnya pencatatan dan pelaporan keuangan 2. Tidak adanya anggaran formal 3. Laba langsung digunakan untuk konsumsi 4. Rendahnya literasi keuangan 5. Belum menggunakan teknologi keuangan
Opportunities (O)	Strategi SO	Strategi WO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Lokasi yang strategis 2. Tersedianya tenaga kerja lokal 3. Akses internet & peluang digitalisasi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memanfaatkan kedekatan dengan pelanggan untuk memperluas pangsa pasar di lokasi strategis. 2. Mengoptimalkan keterlibatan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membangun sistem pencatatan dan pelaporan keuangan dengan memanfaatkan teknologi digital.

<p>4. Permintaan tinggi terhadap produk lokal</p> <p>5. Program pelatihan dari pemerintah</p>	<p>langsung pemilik usaha memanfaatkan pelatihan pemerintah.</p> <p>3. Memanfaatkan pemis keuangan dan kemam bertahan usaha untuk berali teknologi digital.</p> <p>4. Menggabungkan kemam perencanaan keuangan de tenaga kerja lokal u mengembangkan usaha efisien.</p>	<p>2. Mengikuti pelatihan dari pemerintah untuk meningkatkan literasi keuangan dan membuat anggaran formal.</p> <p>3. Memanfaatkan tenaga kerja lokal untuk implementasi teknologi keuangan dan digitalisasi usaha.</p> <p>4. Mengalokasikan sebagian laba untuk kebutuhan usaha dan pengembangan teknologi</p>
<p><i>Threats (T)</i></p> <p>1. Persaingan usaha sejenis</p> <p>2. Ketergantungan bahan baku luar desa</p> <p>3. Tidak ada proteksi risiko usaha</p> <p>4. Sulitnya akses pembiayaan formal</p> <p>5. Perubahan tren konsumen</p>	<p><i>Strategi ST</i></p> <p>1. Memanfaatkan kedel dengan pelanggan tetap u membangun loyalitas menghadapi persaingan u sejenis</p> <p>2. Mengandalkan keterlib langsung pemilik usaha u lebih sigap mengha perubahan tren konsumen.</p> <p>3. Memanfaatkan pemis keuangan dan perencanaan u untuk mengurangi risiko ketergantungan bahan baku daerah.</p> <p>4. Memanfaatkan perenca keuangan usaha u</p>	<p><i>Strategi WT</i></p> <p>1. Membangun sistem penca dan pelaporan keuangan seder untuk menghadapi persaingan u sejenis.</p> <p>2. Menyusun anggaran formal mengurangi risiko dari perub tren konsumen.</p> <p>3. Mengalokasikan sebagian untuk kebutuhan usaha mengurangi risiko dari tidak ad proteksi usaha.</p> <p>4. Mengikuti pelatihan lit keuangan untuk mengu hambatan dari sulitnya a pembiayaan formal.</p>

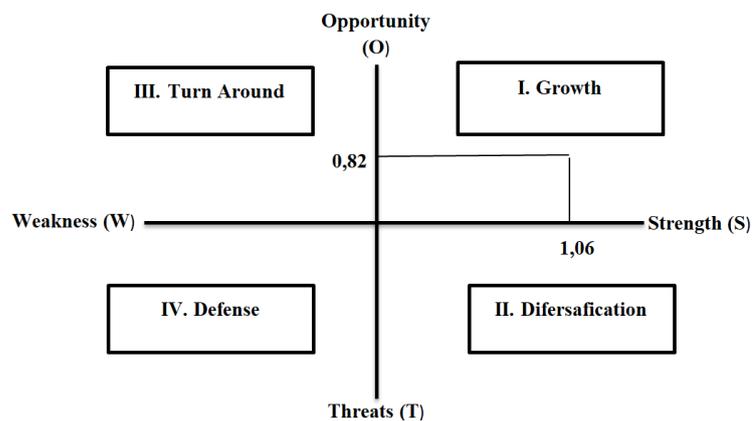
	meminimalkan risiko dari adanya proteksi usaha.	
--	---	--

Berdasarkan **Tabel 3**, matriks SWOT tersebut dapat dilihat bahwa ada empat alternatif strategi yang bisa diambil untuk mendorong pertumbuhan UMK di Desa Bangun Jaya.

Diagram Cartesius



Gambar 3. Diagram Cartesius Usaha Mikro



Gambar 4. Diagram Cartesius Usaha Kecil

Pada diagram diatas, menunjukkan bahwa usaha kecil berada pada kuadran 1 atau yang dimaksud dengan *Growth* yaitu pertumbuhan. Hasil penelitian ini, sama dengan hasil penelitian (Buky et al., 2022) dimana hasil analisis SWOT berada pada kuadran I yaitu *Growth* dimana posisi yang sesuai dengan kondisi yang terdapat pada Tenun Ikat Ina Sabu dan strategi yang direkomendasikan adalah strategi agresif. EFAS dan IFAS usaha kecil memiliki nilai yang lebih tinggi

dari pada usaha mikro, hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil memiliki pertumbuhan usaha yang lebih tinggi dibandingkan usaha mikro.

KESIMPULAN

Hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan terhadap pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Desa Bangun Jaya, diperoleh bahwa pengelolaan keuangan UMK masih tergolong sederhana dan belum terdokumentasi dengan baik, khususnya pada usaha mikro. Usaha mikro cenderung tidak melakukan pencatatan keuangan, tidak menyusun anggaran, serta menggunakan keuntungan secara langsung untuk konsumsi rumah tangga. Sebaliknya, usaha kecil telah mulai menerapkan pencatatan arus kas, laporan laba rugi, pemisahan kas pribadi dan usaha, serta perencanaan jangka pendek dan panjang. Selain itu, hasil analisis data pada diagram SWOT diperoleh bahwa strategi yang harus diterapkan adalah 'strategi Growth' yaitu memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan menangkap setiap peluang yang ada. Berikut ini 4 strategi yang dapat diterapkan pada UMK yaitu, memanfaatkan kedekatan sosial dengan pelanggan untuk memperluas pangsa pasar di lokasi strategis, mengoptimalkan keterlibatan langsung pemilik usaha untuk memanfaatkan pelatihan dari pemerintah, memanfaatkan pemisahan keuangan dan kemampuan bertahan usaha untuk beralih ke teknologi digital, dan menggabungkan kemampuan perencanaan keuangan dengan tenaga kerja lokal untuk mengembangkan usaha lebih efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Buky, Fanggalda, Makatita, & Ndoen. (2022). *ANALISIS STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA TENUN IKAT INA SABU DI KOTA KUPANG* *Analysis Of Financial Management Strategies Of Micro Small And Medium Enterprises (MSMEs) In Ina Sabu Ikat Weaving In Kupang City Korespon*.
- Hadmandho, T. C., & Mela, F. Y. (2024). *Analisis Tingkat Kesiapan (E-Readiness Internal) Pada UMKM di Kabupaten Rokan Hulu Dalam Penggunaan E-Commerce Sebagai Strategi Pemasaran*. 3(5), 1917–1932.
- Kusumajati, T. O., Kusuma, S. E., Fridayani, J. A., Diva, M. A., & Pranatasari, F. D. (2022). Upaya Pemberdayaan Usaha Umkm Sebagai Solusi Pengentasan Kemiskinan: Praktek Pada Cu Mitra Parahita, Cu Tyas Manunggal Dan Cu Kridha Rahardja. *SEMANGGI : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(02), 136–146. <https://doi.org/10.38156/sjpm.v1i02.197>
- Nafa Faiqotul Azizah, Dumadi, & Anisa Sains Kharisma. (2022). Pentingnya Perencanaan Keuangan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Tiwulandu, Brebes. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sains Dan Teknologi*, 1(3), 53–59. <https://doi.org/10.58169/jpmsaintek.v1i3.24>
- Nugroho, & Retnaningrum. (2023). *Analisis profitabilitas pada perusahaan perdagangan, jasa dan investasi terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2018-2020*. 3(1).

- Reni Dianti Rukmini, Hasep Saputra, & Abdul Rahman. (2024). Potensi dan Kelemahan Manusia Menurut Al-Quran dan Sunnah Berdasarkan Surah Al-Ma'arij Ayat 19-27. *Journal of International Multidisciplinary Research*, 2(5), 493–498. <https://doi.org/10.62504/jimr511>
- Sanu, P. A., Rozari, P. E. D., Makatita, R. F., & Ndoen, W. M. (2020). STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA PADA WELL “ HOMESTAY ” DI MOKDALE , NDAO *Business Financial Management Strategy At Well “ Homestay ” In. 2005*, 41–53.
- Suras, M., Semaun, S., & Darwis. (2023). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Pada Usaha Bumbung Indah Kota Parepare (Analisis Manajemen Keuangan Syariah). *Moneta: Jurnal Manajemen Dan Keuangan Syariah*, 01(02), 2. <https://doi.org/10.35905/moneta.v2i2.9003>
- Yudianto, A. (2023). Analisis Perencanaan Keuangan Pada Kelompok Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Umkm) Di Kota Amuntai. *Inovatif Jurnal Administrasi Niaga*, 5(1), 1–11. <https://doi.org/10.36658/ijan.5.1.99>
- Zianah Safitri, Wendi El, Viona Paskreyanti Sitorus, & Indah Noviyanti. (2024). Analisis SWOT terhadap Pengembangan Strategi Bisnis Pada Warung Makan Asyik Desa Balunijuk. *Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(3), 140–153. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i3.967>