

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Membangun sektor industri yang maju dimulai dengan pembinaan yang tepat pada industri tersebut. Saat ini banyaknya industri kecil yang tumbuh dan berkembang di masyarakat sangat mempengaruhi iklim perekonomian di masyarakat tersebut, namun apabila industri yang berkembang tersebut tidak dibimbing dan dibina maka akan sulit untuk industri tersebut bisa berkembang pesat dan tetap bertahan. Maka dalam hal ini begitu pentingnya pembinaan dalam manajemen usaha di lingkungan industri sehingga menjadi suatu hal yang harus diperhatikan baik itu oleh pemerintah maupun oleh para akademisi khususnya perguruan tinggi. Munculnya usaha-usaha kecil jelas sangat membantu pertumbuhan ekonomi rakyat, karena perputaran uang di masyarakat akan menjadi lebih lancar, selain itu usaha kecil atau usaha rumahan juga tidak kalah bersaing dengan usaha besar yang sudah punya nama. Buktinya masih banyak usaha kecil yang masih berdiri sampai sekarang (Rachman et al., 2018)

Usaha pada industri kecil sangat diminati oleh orang awam, karena industri kecil mempunyai daya tarik tersendiri bagi siapa pun yang ingin memulai usaha baik dari kalangan anak-anak muda sampai orang tua. Apalagi saat ini muncul berbagai usaha yang baru-baru

serta unik dan mudah ditiru. Dengan kemajuan dan kecanggihan teknologi orang bisa sangat mudah mengakses melalui internet untuk mencari inspirasi berbagai bisnis yang sedang ramai diperbincangkan. Namun langkah awal orang untuk memulai bisnis masih terganjal dengan berbagai permasalahan. Permasalahan yang dihadapi oleh para pengusaha industri kecil dalam meningkatkan kemampuan usaha sangat kompleks dan meliputi berbagai indikator yang mana salah satu dengan yang lainnya saling berkaitan antara lain kurangnya permodalan baik jumlah maupun sumbernya, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan beroperasi dalam mengorganisir dan terbatasnya pemasaran (Suci, 2017)

Manajemen keuangan harus diperiksa karena dapat mempengaruhi keberhasilan usaha dan usaha UKM, tetapi itu bukan masalah yang paling penting. Pengelolaan keuangan yang kurang baik atau tidak tepat dapat menghambat pelaku usaha untuk mencegah penyimpangan korporasi (Suryani et al., 2020).

Perilaku manajemen keuangan adalah kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengelola keuangan. Perilaku manajemen keuangan mencakup tentang bagaimana seseorang dapat mengumpulkan uang, menyimpan uangnya, menggunakan uangnya untuk bertransaksi agar tidak konsumtif, dan melakukan investasi terhadap uangnya agar uang tersebut produktif. Perilaku manajemen keuangan merupakan kemampuan yang harus dimiliki setiap

masyarakat karena mempengaruhi standar hidup dan kesehatan keuangan (Ariadin & Safitri, 2021).

Pemahaman terhadap manajemen keuangan tidak hanya sekedar bagaimana cara mengelola uang kas, namun juga pada bagaimana cara mengelola keuangan untuk menghasilkan keuntungan. Meskipun terlihat mudah dan sangat sederhana, setiap pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) penting untuk menerapkan pengelolaan keuangan yang baik. Minimal pelaku UMKM seharusnya mempunyai buku catatan kas masuk dan juga kas keluar. Sebab pada kenyataannya para pelaku UMKM lebih tertarik membahas ide dan inovasi bisnis, produksi dan target penjualan serta strategi pemasaran dibandingkan dengan berbicara manajemen keuangan. Para pelaku usaha mikro cenderung memandang pengelolaan keuangan sebagai kegiatan yang berjalan begitu saja tanpa perlu dilakukan pengendalian. Jika bisnis bagus maka keuangan bisnis juga akan sama bagusnyanya. Sementara pada kenyataannya, penghasilan yang diperoleh seringkali tidak berimbang dan sebanding dengan pengeluaran mereka, sehingga banyak pelaku usaha mikro yang kehabisan modal usaha tanpa mengetahui ke mana uang tersebut dibelanjakan.

Kondisi ini seringkali disebabkan karena keuangan usaha mikro yang dikelola tidak dipisahkan dengan keuangan keluarga. Oleh karena itu, dalam rangka menjaga keberlangsungan kegiatan usaha,

maka diperlukan pengetahuan, ketrampilan dan sikap perilaku untuk mengelola seluruh aspek usaha dengan baik. Khusus di bidang keuangan diperlukan perhatian lebih khusus dan serius, karena keuangan merupakan jiwa dan darah seluruh kegiatan usaha. Sebagaimana pada umumnya, pengelolaan keuangan usaha juga meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Salah satu upaya untuk bisa mengendalikan keuangan, diperlukan suatu keberanian untuk melakukan kontrol agar usaha tetap berjalan sementara kebutuhan keluarga juga terpenuhi. Untuk memudahkan pengawasan, pengusaha harus disiplin dan bijak dalam mendayagunakan uangnya, dan perlu dilakukan pencatatan untuk setiap penerimaan maupun pengeluaran. Karena dengan adanya catatan keuangan ini dapat diketahui semua rincian dan rangkuman penerimaan dan penggunaan uang.

Pengusaha Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tidak memiliki kemampuan bisnis untuk menangani sektor perbankan, yang mempengaruhi UKM. Kemalasan, reputasi negatif, atau meremehkan manajemen keuangan menyebabkan kegagalan bisnis. Rasio ini menunjukkan kekuatan keuangan usaha dan kemampuannya untuk bertahan dari krisis. Pengelolaan modal kerja bisnis meningkatkan likuiditas (E. Susanti & Mursida, 2019).

Pengelolaan keuangan UMKM sering dihadapkan pada ketidakmampuan UMKM untuk memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usahanya, yang dapat menyebabkan kesulitan dalam menghitung tingkat keuntungan dan kerugian bagi UMKM. Padahal pengelolaan keuangan merupakan salah satu indikator yang harus diperhitungkan untuk menentukan berhasil atau tidaknya suatu usaha. Selain itu, pengelolaan keuangan yang buruk membuat UMKM tidak dapat mengambil tindakan preventif untuk mencegah potensi penyalahgunaan dalam bisnis mereka. (Yani Suryani, SE. *et al.*, 2020)

Analisis keuangan merupakan dasar dari keuangan, sehingga dapat memberikan gambaran tentang keadaan usaha saat ini maupun dimasa lalu dan dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk suatu unit usaha. Dalam hal ini, ada (empat) indikator pengelolaan keuangan: 1) perencanaan, adalah kegiatan menetapkan tujuan organisasi dan memilih cara terbaik untuk mencapai tujuan, 2) pencatatan, merupakan kegiatan pencatatan transaksi keuangan secara kronologis dan sistematis, 3) pelaporan, merupakan langkah selanjutnya setelah memposting ke buku besar, dan buku besar pembantu ke pembuatan laporan keuangan, 4) pengendalian, adalah pengukuran dan evaluasi kinerja aktual dari setiap bagian organisasi, dan akan dilakukan perbaikan apabila diperlukan. Tujuan pengendalian adalah untuk memastikan

bahwa usaha atau entitas dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil (Riadi, Muchlisin 2020).

Menurut data yang dihimpun Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM Mencapai sekitar 99,99%, (atau 62,9, juta) dari total pelaku usaha Indonesia, sedangkan usaha besar hanya sekitar 0,01%, atau unit. Usaha kecil mempekerjakan 5,7 juta orang (4,74%), Usaha Menengah mempekerjakan 3,73 juta orang (3,11), dan usaha Mikro mempekerjakan 107,2 juta orang (89,2%). 3,58 juta orang ditambahkan ke Usaha Besar selama periode ini, hal ini menunjukkan bahwa jika digabungkan, UMKM mempekerjakan sekitar tenaga kerja nasional, sedangkan usaha besar hanya mempekerjakan . (Dewi Meisari Haryanti, 2018). Dengan angka yang semakin meningkat tersebut, membuktikan bahwa UMKM di Indonesia berkembang pesat dari waktu ke waktu. Serta semakin tingginya minat masyarakat untuk berwirausaha. Namun faktanya, antusias pelaku UMKM untuk

senantiasa berusaha mengembangkan usahanya, tidak diiringi dengan pengelolaan keuangan yang efisien. Hal ini tentu menjadi masalah yang serius bagi keberlangsungan usaha UMKM.

UMKM merupakan tulang punggung perekonomian nasional dan daerah. Ekspor nonmigas berkontribusi terhadap PDB dan pertumbuhan lapangan kerja. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tetap tangguh selama krisis ekonomi 1998 dan 2008 di Indonesia. Sebagian besar UMKM berjuang selama dua krisis ini. kecil Eksportir yang menggunakan bahan baku lokal dapat makmur. UMKM mungkin bisa menjadi katup pelepas krisis ekonomi (Purwanto, 2020).

Pertumbuhan dan peran UMKM dapat diperkuat, tidak hanya karena ketahanannya terhadap gangguan ekonomi, tetapi juga karena kemampuannya dalam menciptakan lapangan kerja dan mengatasi kemiskinan. Iklim investasi dan jiwa wirausaha UMKM akan semakin baik seiring dengan semakin kuatnya komitmen pemerintah. (Alansori & Listyaningsih, 2020)

Banyak sekali faktor-faktor penyebab tidak berkembangnya suatu usaha terutama pada industri kecil dan menengah (UMKM). Namun faktor-faktor yang pada umumnya menghambat berkembangnya suatu usaha dan ini dirasakan oleh industri baju bayi Indra Collection yang diantaranya adalah terbatasnya permodalan yang dimiliki, sumber daya manusia yang lemah dan akses pemasaran yang belum dioptimalkan. Permodalan merupakan

penghambat utama baik dalam memulai usaha maupun mengembangkan usaha. Kurangnya permodalan bukan hanya dari segi jumlah modal yang dibutuhkan, namun juga dari mana sumbernya modal bisa didapatkan. Bahkan keberlangsungan suatu usaha bisadisebabkan oleh modal usaha yang sedikit. Banyak sekali usaha-usaha industri yang akhirnya ditutup karena tidak mampu melanjutkan usahanya yang disebabkan modal yang dimiliki terbatas, sehinggakesulitan dalam memutarakan modal yang dimiliki. Karena kebanyakan industri kecil memulai usaha dengan mengandalkan modal dari tabungan sendiri. Selain itu sumber modal yang didapatkan juga cukup sulit, meski banyak lembaga keuangan maupun lembaga non keuangan, namun karena tidak punya sesuatu yang dijaminakan menjadi masalah yang menghambat usaha.

Walaupun diluaran ada pembiayaan yang menawarkan pinjaman modal tanpa jaminan, namun bunga pengembaliannya cukup besar. Disamping itu, umumnya pelaku usaha tidak memiliki laporan keuangan yang jelas, artinya laporan keuangan tersebut tidak secara sistematis dan rinci memuat tentang aktivitas usaha; sehingga susah untuk mendapatkan kredit dari bank yang mengharuskan adanya laporan keuangan. Akibatnya banyak pelaku usaha yang mundur untuk mendapatkan modal pinjaman. Sehingga para pengusaha kecil meraka takut terjebak dalam keterikatan renternir. Maka kelemahan UMKM adalah tidak akan bisa mengembangkan usahanya jika tidak

mendapatkan kucuran bantuan modal dalam berkompetisi, yang mengakibatkan ruang lingkup usaha menjadi terbatas sulit dalam jangka pendek terselasaikan walaupun pemerintah mengerahkan kebijakan-kebijakan dalam mendukung UMKM (Suci, 2017)

Pengertian pengembangan usaha ialah peran dan cara sistematis untuk mempersiapkan kemungkinan pertumbuhan yang potensial, bantuan dan juga pengawasan terhadap penerapan peluang pengembangan usaha namun tidak mencangkup keputusan mengenai strategi dan pelaksanaan kesempatan pengembangan usaha.

Pengembangan usaha yaitu semua usaha dalam membenahi implementasi kerja baik sekarang ataupun kemudian hari dengan cara menyampaikan informasi yang dapat mempengaruhi sikap juga kemampuan. Pengembangan sebuah usaha merupakan tanggung jawab par pengusaha yang memerlukan pandangan yang maju, dukungan dan juga daya cipta. Umumnya, dalam mengembangkan usahanya para pengusaha dituntut untuk bisa melihat peluang yang orang lain tak bisa melihatnya, tak bisa mengambil peluang, mengawali dan menjalankan usahanya dengan baik.

Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik diperlukan terutama agar memperoleh kesejahteraan dalam hidup. Selain itu, dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik dapat menghindarkan setiap individu dari keinginan yang tanpa batas atau

dalam kata lain perilaku konsumtif sebagaimana dilarang oleh agama Islam (N. R. Sari & Listiadi, 2021).

Dengan melakukan pengembangan usaha maka seorang pelaku usaha akan mengerahkan seluruh pikiran dan juga tenaga untuk bisa memperbaiki kinerja mereka dengan cara melakukan perluasan dan meningkatkan mutu dan jumlah produksi. Perkembangan ekonomi sangatlah di butuhkan di setiap negara, karena dengan adanya kenaikan perkembangan ekonomi dibuktikan dengan kesejahteraan pada kenaikan output perkapita serta daya beli masyarakat yang terus bertambah.

Salah satu cara agar pertumbuhan ekonomi pada sector masyarakat mampu meningkat yaitu dengan membuat sebuah usaha. Karena usaha ialah sebuah proses untuk menciptakan sebuah inovasi dengan cara yang kreatif untuk menyelesaikan sebuah permasalahan dengan tujuan untuk memperbaiki kehidupan. (Novita Sridewi 2020)

Desa Cemba, yang terletak di Kecamatan Enrekang, Kabupaten Enrekang, merupakan salah satu desa yang memiliki potensi besar dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Desa ini terkenal dengan produk-produk lokalnya, terutama di sektor pertanian dan olahan pangan, yang menjadi tumpuan ekonomi masyarakat setempat.

Desa Cemba memiliki kekayaan sumber daya alam yang melimpah, terutama di bidang pertanian. Komoditas utama seperti ubi

gadung dan berbagai jenis umbi-umbian tumbuh subur di daerah ini. Potensi ini mendorong munculnya berbagai jenis usaha kecil yang mengolah bahan-bahan lokal menjadi produk bernilai tambah, seperti kripik gadung yang terkenal dengan cita rasa khasnya. Masyarakat Desa Cemba secara aktif terlibat dalam kewirausahaan, dengan banyak keluarga yang menjalankan usaha kecil di bidang pengolahan pangan. Salah satu produk unggulan adalah "Kripik Sikapa," yang telah dikenal luas di daerah sekitar sebagai salah satu produk lokal terbaik. Usaha ini menunjukkan bagaimana inovasi dan kreativitas dalam pengolahan bahan baku lokal dapat menghasilkan produk yang diminati pasar.

Meski memiliki potensi yang besar, UMKM di Desa Cemba menghadapi beberapa tantangan, termasuk akses terbatas ke pasar yang lebih luas, keterbatasan modal, serta kendala dalam pengembangan kapasitas dan teknologi produksi. Selain itu, fluktuasi harga bahan baku dan ketergantungan pada musim juga menjadi tantangan signifikan yang mempengaruhi stabilitas usaha. Pemerintah daerah dan berbagai lembaga terkait telah memberikan perhatian pada pengembangan UMKM di Desa Cemba, dengan menyediakan berbagai program pelatihan, bantuan modal, dan inisiatif pemasaran untuk membantu pelaku usaha meningkatkan kapasitas mereka. Dukungan ini diharapkan dapat membantu UMKM di desa ini untuk

tumbuh dan berkembang lebih jauh, menjangkau pasar yang lebih luas, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

Dengan potensi dan sumber daya yang ada, UMKM di Desa Cemba diharapkan dapat terus berkembang, tidak hanya sebagai sumber penghasilan bagi masyarakat tetapi juga sebagai penggerak utama ekonomi desa. Melalui peningkatan akses ke pasar, diversifikasi produk, dan penerapan inovasi, UMKM di Desa Cemba memiliki peluang besar untuk memperkuat posisinya dalam ekonomi lokal dan regional. Latar belakang ini menunjukkan pentingnya peran UMKM di Desa Cemba dalam perekonomian lokal serta tantangan dan peluang yang mereka hadapi dalam proses pengembangan dan pertumbuhan usaha.

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini fokus pada bagaimana pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha kripik sikapa di Desa Cemba Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha kripik sikapa di Desa Cemba Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang?

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi satu bahan acuan untuk digunakan sebagai berikut:

1. Manfaat praktis (ilmu pengetahuan)

- a. Manfaat praktis penelitian dilakukan karena ada masalah yang ingin diselesaikan atau dipecahkan. manfaat praktis menjelaskan manfaat yang berguna untuk memecahkan masalah secara tersebut secara praktis
- b. Bagi peneliti bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan, pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pengembangan usaha kripik sikapa di Desa Cemba Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang.

2. Manfaat ilmiah

- a. Masyarakat Desa Cemba

Penelitian ini diharapkan memberikan masukan terhadap masyarakat mengenai pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pengembangan usaha kripik sikapa.

- b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini memberikan tambahan referensi untuk kemudian peneliti selanjutnya mengenai bagaimana pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pengembangan usaha kripik sikapa.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Pengelolaan Keuangan

Setiap individu diharuskan memiliki pengelolaan keuangan karena penting bagi keberlangsungan hidup manusia. Hal tersebut bukan hanya dilakukan untuk kalangan yang sudah memiliki penghasilan saja, melainkan juga seluruh kalangan salah satunya adalah mahasiswa. Mahasiswa perlu mengelola keuangannya dengan baik karena disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya adalah adanya pengeluaran yang relatif besar dibandingkan uang saku yang dimilikinya. Selain itu, alasan perlunya mahasiswa mengelola keuangannya dengan baik adalah agar dapat membedakan antara faktor kebutuhan dan keinginan (Mahardika, 2022).

Secara hafiah pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan berasal dari kata manajemen yang memiliki arti mengelola dan keuangan yang berarti hal-hal yang berhubungan dengan uang seperti pembiayaan, investasi dan modal. Sehingga jika disimpulkan pengelolaan keuangan dapat diartikan sebagai seluruh aktivitas yang berhubungan dengan bagaimana mengelola keuangan yang dimulai memperoleh sumber pendanaan, menggunakan dana sebaigai mungkin hingga mengalokasikan

dana pada sumber-sumber investasi untuk mencapai tujuan usaha (Armereo et al.: 2020: 1).

Dalam mengatur keuangan sehari-hari, diperlukan peranan literasi keuangan untuk membantu seseorang dalam menentukan keputusan keuangan. Dengan demikian, masyarakat harus meningkatkan literasi keuangan yang dimilikinya agar terhindar dari krisis keuangan. Adapun cara untuk meningkatkan literasi keuangan, masyarakat perlu mengetahui lebih lanjut terkait industri jasa keuangan seperti lembaga penggadaian, asuransi, perbankan, pasar modal dan lain sebagainya, sehingga mereka akan lebih paham bagaimana mereka dapat memanfaatkan lembaga tersebut serta mengetahui bagaimana cara untuk mengelola keuangan secara efektif (Gunawan et al., 2020).

Selain itu, Putri & Lestari, (2019) juga berpendapat tentang pengelolaan keuangan yang 22 mengatakan bahwasanya pengelolaan keuangan adalah bagian yang termasuk kedalam kegiatan manajemen keuangan dan merupakan proses seorang individu dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka melalui kegiatan pengelolaan sumber keuangan secara sistematis. Berdasarkan penjelasan di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwasanya pengelolaan keuangan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu untuk mengatur keuangan yang dimilikinya dengan tujuan untuk terhindar dari kesulitan keuangan.

Pengelolaan keuangan menurut Gahagho et al., (2021) merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang dalam mengelola keuangan terutama pada kehidupan sehari-hari yang salah satu tujuannya adalah untuk mensejahterakan keuangan (financial welfare).

Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik diperlukan terutama agar memperoleh kesejahteraan dalam hidup. Selain itu, dengan adanya pengelolaan keuangan yang baik dapat menghindarkan setiap individu dari keinginan yang tanpa batas atau dalam kata lain perilaku konsumtif sebagaimana dilarang oleh agama Islam (N. R. Sari & Listiadi, 2021). Pada dasarnya, setiap individu bertanggungjawab atas pengelolaan keuangan yang dimiliki. Apabila tanggungjawab tersebut dipenuhi dengan baik, maka pengelolaan keuangannya pun akan baik. Akan tetapi, apabila tanggungjawab tersebut tidak bisa dipenuhi, maka pengelolaan keuangannya pun cenderung kurang baik.

Menurut (Purba et al, 2021) Pengelolaan keuangan bagi UMKM akan mendorong UMKM berkembang dengan manajemen yang benar, berikut tips yang bisa dilakukan antara lain: .

a. Memisahkan Keuangan

Pribadi dan Keuangan Usaha UMKM seringkali mencampurkan keuangan pribadi dan usaha dalam kesehariannya. Kesalahan yang paling umum adalah yang itu.

apalagi jika biaya tersebut dikeluarkan secara pribadi dengan menggunakan uang hasil usaha.

b. Rencanakan Penggunaan Keuangan

Meskipun Anda memiliki banyak uang, Anda tetap perlu merencanakan cara menggunakannya dengan cermat. Rencana pengeluaran harus sinkron dengan tujuan penjualan dan pendapatan. Membelanjakan uang harus menghasilkan keuntungan, jadi jika tidak sesuai dengan rencana modal, sebaiknya jangan lakukan itu. Selain itu, lakukan analisis untung dan rugi.

c. Buat Pencatatan Keuangan

Membuat Catatan Keuangan Sangat penting untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha karena catatan yang lengkap akan menunjukkan kemana uang tersebut digunakan. Pencatatan harus dimungkinkan dalam buku uang yang mencatat kas yang mendekat dan aktif. Selain itu, lakukan pencocokan saldo harian dengan catatan. Software akuntansi akan membuat proses pencatatan keuangan menjadi lebih mudah dibandingkan dengan menggunakan buku.

d. Mempercepat Perputaran Arus Kas

Mengelola perputaran arus kas serta keuntungan harus menjadi prioritas dalam operasional bisnis. Demikian pula,

administrasi keuangan juga merupakan cara untuk mengelola piutang dan stok.

e. Tetapkan Tujuan dan Evaluasi

Bisnis Evaluasi Usaha Sebagai pelaku UMKM, kebutuhan pribadi seseorang dapat menjadi tolok ukur untuk menentukan gaji usaha dan target omzet ke depan. Untuk mengetahui layak atau tidaknya kegiatan operasional usaha dan peningkatan apa yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi, diperlukan evaluasi bisnis secara berkala.

Menurut Astuty (2019: 1) tujuan pengelolaan keuangan pada dasarnya adalah merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga pengetahuan untuk struktur kekayaan, finansial, dan permodalan dapat diperoleh dari praktik. Disamping itu untuk mewujudkannya seorang pengelola wajib mengikuti prinsip:

- a. Konsistensi, merupakan sebuah prinsip yang mengedepankan keberlanjutan khususnya dalam pengelolaan keuangan.
- b. Akuntabilitas, merupakan sebuah prinsip yang harus dimiliki oleh pengelola sebagai bentuk pertanggung jawaban atas dana yang terdapat dalam usaha. Prinsip akuntabilitas ini memiliki maksud agar pihak pengelola dapat memberikan informasi kepada pihak yang berkepentingan terhadap perkembangan usaha yang dijalankan.

- c. Transparansi, prinsip ini merupakan petunjuk untuk memberikan semua rencana dan aktivitas yang dijalankan kepada pihak yang berkepentingan, khususnya dalam hal laporan keuangan.
- d. Kelangsungan hidup usaha atau diri sendiri. Untuk mewujudkan kelangsungan hidup usaha atau diri sendiri maka kesehatan keuangan harus terjaga. Pengeluaran di tingkat operasional atau di tingkat strategis disesuaikan dengan besaran dana yang dimiliki. Dalam pengelolaan keuangan ini, pihak pengelola memiliki rencana yang terintegrasi dengan mengurangi risiko sekecil mungkin.

Menurut Islamia et al., (2020) dalam penelitiannya menyebutkan dimensi dari pengelolaan keuangan yang diantaranya adalah:

- a. Jenis-jenis perencanaan keuangan dan anggaran, yaitu merancang terkait rencana keuangan seperti pengeluaran dan pemasukan agar dapat menyisihkan keuangan yang dimiliki.
- b. Teknik dalam menyusun perencanaan keuangan, yaitu proses pencatatan terkait pendapatan yang diterima serta mengontrol seluruh anggaran yang tidak terlalu penting.
- c. Kegiatan menabung, yaitu proses menyisihkan pendapatan untuk disimpan agar dapat mengantisipasi seluruh kebutuhan yang tidak terduga di masa depan

- d. Pembayaran tagihan tepat waktu, yaitu melunasi semua tagihan secara tepat agar dapat terhindar dari beban pinjaman yang telah dilakukan
- e. Monitoring pengelolaan keuangan, yaitu proses mengontrol terkait transaksi keluar masuknya uang untuk memastikan tidak ada kesalahan
- f. Evaluasi pengelolaan keuangan, yaitu menentukan strategi atau usaha selanjutnya agar menjadi lebih baik

Yunita, (2020) dalam penelitiannya mengatakan bahwasanya dimensi dari pengelolaan keuangan diantaranya adalah:

- a. Menggunakan uang untuk berbelanja sesuai kebutuhan
- b. Membayar secara tepat waktu mengenai kewajiban
- c. Melakukan perencanaan keuangan terutama untuk keberlangsungan hidup di masa depan
- d. Menyisihkan uang yang dimiliki untuk ditabungkan
- e. Menyisihkan uang untuk kebutuhan sendiri maupun keluarga

Pada tahun 2017 Otoritas Jasa Keuangan melakukan survey mengenai keuangan masyarakat Indonesia yang dibagi menjadi empat kategori sebagai berikut:

- a. *Well literate*, yaitu kategori masyarakat yang memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan serta berbagai macam produknya, termasuk juga fitur manfaat serta risiko,

hak dan kewajiban terkait produk yang ada serta keterampilan dalam menggunakan jasa dan produk keuangan.

- b. *Sufficient literate*, yaitu kalangan masyarakat yang mengetahui tentang lembaga jasa keuangan serta produknya, termasuk juga fitur manfaat, risiko, hak dan kewajiban mengenai jasa dan produk keuangan.
- c. *Less literate*, yaitu kalangan masyarakat yang memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan beserta produknya.
- d. *Not literate*, yaitu kalangan masyarakat yang tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan mengenai lembaga jasa keuangan serta produknya.

Tujuan jangka panjang dari Otoritas Jasa Keuangan adalah meningkatkan literasi masyarakat mengenai keuangan menjadi *well literate* sebagaimana diketahui bahwa sebelumnya tingkat literasi masyarakat Indonesia berada pada kategori *not literate* atau *less literate*. Selain itu, tujuan jangka panjang lainnya adalah untuk meningkatkan jumlah pengguna layanan jasa dan produk dari keuangan. Apabila tingkat literasi keuangan rendah, maka individu akan menghabiskan uang yang dimilikinya untuk bertransaksi, melakukan pinjaman, hingga membayar bunga atas pinjaman yang telah dilakukan.

Dengan demikian dibutuhkan laporan keuangan yang kemudian berpengaruh terhadap pengambilan keputusan setiap individu. Literasi keuangan memiliki keterkaitan dengan sebuah perekonomian karena berperan penting bagi perputaran roda ekonomi menjadi lebih baik. Hal tersebut dikarenakan dengan adanya literasi keuangan menjadikan transaksi perekonomian menjadi lebih baik (Sugiarti et al., 2019).

Menurut (Mulyanti, 2017) tujuan pengelolaan keuangan yaitu mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan oleh suatu entitas. Untuk memperoleh pengetahuan tentang modal dan struktur keuangan. Ada (tujuh) prinsip dari pengelolaan keuangan yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Konsistensi (*Consistency*) artinya sistem dan kebijakan keuangan dari organisasi haruslah konsisten dari waktu ke waktu. Bukan berarti bahwa sistem keuangan tidak boleh disesuaikan apabila terjadi perubahan di organisasi. Pendekatan yang tidak konsisten terhadap manajemen keuangan adalah sinyal bahwa terjadi manipulasi dalam pengelolaan keuangan.
- b. Akuntabilitas (*Accountability*) artinya kewajiban moral atau hukum yang melekat pada individu, kelompok, atau organisasi untuk menjelaskan bagaimana dana, peralatan atau kewenangan yang diberikan telah digunakan. Organisasi

harus bisa menjelaskan bagaimana penggunaan sumberdayanya dan apa yang telah dicapai sebagai pertanggungjawaban kepada stakeholder dan pemberi manfaat.

- c. Transparansi (*Transparency*), artinya pemangku kepentingan harus diberitahu tentang rencana dan kegiatan organisasi melalui komunikasi terbuka. Ini mencakup laporan keuangan perencanaan yang tepat, lengkap, dan ideal serta tersedia secara efektif untuk mitra.
- d. Kelangsungan Hidup (*Viability*), artinya artinya proporsi tingkat keamanan dan pemeliharaan dana organisasi. Organisasi harus membuat pengaturan moneter yang menunjukkan cara organisasi dapat melakukan tindakan ahlinya dalam mengumpulkan kebutuhan moneternya.
- e. Integritas (*Integrity*), artinya setiap orang yang terlibat dalam kegiatan operasional harus bertindak jujur. Kelengkapan dan keakuratan catatan keuangan juga harus dijaga untuk menjaga laporan dan catatan keuangan.
- f. Pengelolaan (*Stewardship*) mengandung arti bahwa perkumpulan harus mengurus kekayaan yang telah diperoleh secara tepat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Secara praktek dapat dilakukan dengan pengelolaan keuangan yang baik dengan cara berhati-hati dalam melakukan

perencanaan, mengidentifikasi resiko-resiko keuangan dan membuat sistem pengendalian dan sistem keuangan yang sesuai dengan organisasi.

- g. Standar Akuntansi (*Accounting Standards*) artinya sistem akuntansi dan keuangan yang digunakan oleh organisasi harus sesuai dengan prinsip dan standar akuntansi yang berlaku umum

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah. Usaha ini bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Pengklasifikasian usaha didasarkan pada jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh pelaku usaha. Untuk mendorong masyarakat berperan serta dalam kegiatan ekonomi formal, dengan memberikan kemudahan dan lebih berkeadilan kepada Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu untuk jangka waktu tertentu, perlu mengganti Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu.

Dengan memperhatikan hasil evaluasi pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013, untuk memberikan kemudahan dan kesederhanaan kepada Wajib Pajak dalam

melaksanakan kewajiban perpajakannya, atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu dikenai Pajak Penghasilan yang bersifat final dengan jangka waktu tertentu. Penerapan jangka waktu tertentu dimaksudkan sebagai masa pembelajaran bagi Wajib Pajak untuk dapat menyelenggarakan pembukuan sebelum dikenai Pajak Penghasilan dengan rezim umum. Dimana Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 diganti dengan beberapa perubahan menjadi Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018. Yang menjadi objek pajak dari PP No. 23 Tahun 2018 adalah penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dalam negeri yang memiliki peredaran bruto tertentu, dikenai Pajak Penghasilan yang bersifat final dalam jangka waktu tertentu. Dimana, tarif Pajak Penghasilan yang bersifat final sebagaimana dimaksud pada ayat (1) sebesar 0,5% (nol koma lima persen).

Menurut Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi posisi keuangan dan kinerja suatu entitas yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi oleh siapapun yang tidak dalam posisi dapat meminta laporan keuangan khusus untuk memenuhi kebutuhan informasi. Pengguna tersebut meliputi penyedia

sumber daya bagi entitas seperti kreditor maupun investor. Dalam memenuhi tujuannya, laporan keuangan juga menunjukkan pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya. Dalam informasi laporan posisi keuangan terdapat informasi yang disajikan yang terdiri dari aset, liabilitas, dan ekuitas entitas. Berdasarkan SAK EMKM terdapat unsur- unsur yang dapat mendefinisikan hal tersebut, diantaranya sebagai berikut:

a. Posisi Keuangan

Informasi posisi keuangan entitas terdiri dari informasi mengenai aset, liabilitas, dan ekuitas pada tanggal tertentu dan disajikan dalam laporan posisi keuangan. Unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut

- 1) Aset merupakan sumber daya yang dikuasai oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan yang dari mana manfaat ekonomi di masa depan diharapkan akan diperoleh entitas Aset memiliki tiga poin penting, yaitu:
 - a) Potensi ekonomi masa depan akan diperoleh entitas.
 - b) Kontribusi baik langsung maupun tidak langsung terhadap arus kas.
 - c) Timbul dari penggunaan maupun pelepasan aset.
- 2) Liabilitas merupakan kewajiban kini entitas yang timbul dari peristiwa masa lalu, yang penyelesaiannya

mengakibatkan arus kas keluar dari sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi. Liabilitas ini berasal dari kewajiban-kewajiban hukum atau kewajiban kewajiban konstruktif. Penyelesaian kewajiban melibatkan pembayaran kas atau selain kas, pemberian jasa atau penggantian kewajiban.

- 3) Ekuitas merupakan hal residual atas aset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitasnya. Klaim ekuitas adalah klaim atas hak residual atas aset entitas setelah dikurangi seluruh liabilitasnya. Klaim ekuitas merupakan klaim terhadap entitas, yang tidak memenuhi definisi liabilitas.

b. Kinerja

Informasi kinerja keuangan entitas terdiri dari informasi mengenai penghasilan dan beban selama periode pelaporan, dan disajikan dalam laporan laba rugi. Unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Penghasilan (Income) merupakan kenaikan manfaat ekonomi selamaa periode pelaporan dalam bentuk arus kas masuk atau kenaikan aset, atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan meliputi:
 - a) Pendapatan (*revenues*). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas

entitas yang normal, yang dikenal dengan berbagai sebutan, misalnya: penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti, dan sewa.

b) Keuntungan (*gains*). Keuntungan mencerminkan akun lain yang memenuhi definisi penghasilan namun tidak termasuk dalam kategori pendapatan, misalnya: keuntungan dari pelepasan aset.

2) Beban (*Expenses*) merupakan penurunan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus kas keluar atau penurunan aset, atau kenaikan liabilitas yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak disebabkan oleh distribusi kepada penanaman modal.

2. Pengembangan usaha

Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Pada umumnya pemilik usaha dalam mengembangkan usahanya harus mampu melihat suatu peluang dimana orang lain tidak mampu melihatnya, menangkap peluang dan memulai usaha (bisnis), dan menjalankan bisnis dengan berhasil (Riadi, Muchlisin 2020). berdasarkan caranya pengembangan usaha dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

a. Perluasan ke hulu atau ke hilir. Arah pengembangan usaha disesuaikan dengan posisi usaha anda saat ini, jika usaha

tersebut berada di hilir, maka pengembangannya ke arah hulu.

Kelebihan: pengembangan pada posisi ini lebih muda, karena telah mengetahui pasar, sumber material, dan teknologi.

Kekurangan: jika terjadi permintaan produk pada bisnis ini melemah, maka tingkat penjualan akan menurun.

- b. Diversifikasi usaha. Diversifikasi usaha adalah mengembangkan usaha ke berbagai jenis usaha. Kelebihan: jika salah satu jenis usaha mengalami penurunan permintaan pasar (rugi), maka usaha yang lain masih dapat menutupi kerugiannya. Kekurangan: pengembangan cara ini cukup sulit dilakukan karena harus mempelajari dari awal baik pasar, sumber material, ataupun teknologinya dan sebagainya.
- c. Menjual bisnis (franchise). Arti dari menjual bisnis disini adalah menjual hak patennya. Ini dilakukan ketika usaha tersebut sudah memiliki hak paten atas produk atau jasa dan konsep pemasarannya

Tujuan pengembangan perjuangan dapat dikaitkan dgn banyak sekali fungsi & departemen dlm bisnis, diantaranya yaitu:

- a. Penjualan

Staf penjualan berfokus pada pasar tertentu atau (kumpulan) klien tertentu, seringkali untuk jumlah pendapatan yg ditargetkan. Dengan tujuan yg ditetapkan mirip itu,

departemen penjualan menargetkan basis konsumen di pasar baru dgn seni manajemen penjualan mereka.

b. Pemasaran

Pemasaran melibatkan promosi & periklanan yg ditujukan untuk penjualan produk yg sukses pada konsumen selesai. Pemasaran berperan selaku pemanis dlm mencapai sasaran penjualan. Inisiatif pengembangan bisnis mampu mengalokasikan budget pemasaran yg diperkirakan. Anggaran yg lebih tinggi memungkinkan strategi penjualan yg garang mirip panggilan masbodoh, kunjungan pribadi, roadshow, & distribusi sampel gratis. Anggaran yg lebih rendah condong menghasilkan strategi penjualan pasif, mirip iklan online terbatas, iklan cetak, iklan media sosial, & baliho.

c. Inisiatif atau Kemitraan Strategis

Untuk memasuki pasar baru, akankah ada gunanya melakukan solo dgn menyelesaikan semua formalitas yg diharapkan, atau akankah lebih bijaksana untuk membentuk aliansi strategis atau kemitraan dgn usaha lokal yg sudah beroperasi di wilayah tersebut? Dibantu oleh tim aturan & keuangan, tim pengembangan bisnis menimbang-nimbang semua pro & kontra dr pilihan yg tersedia & memilih salah satu yg paling baik untuk melayani bisnis.

d. Manajemen Proyek/Perencanaan Bisnis

Apakah perluasan bisnis memerlukan akomodasi gres di pasar gres, atau apakah semua produk akan dibuat di negara asal & kemudian diimpor ke pasar yg ditargetkan? Akankah opsi terakhir memerlukan fasilitas tambahan di negara basis? Keputusan tersebut dituntaskan oleh tim pengembangan bisnis berdasarkan penilaian terkait biaya & waktu. Kemudian, tim manajemen/implementasi proyek beraksi untuk bekerja menuju tujuan yg diinginkan.

e. Manajemen Produk

Standar peraturan & patokan pasar berlainan-beda di setiap negara. Misalnya, obat dgn komposisi tertentu mungkin diizinkan di India tetapi tak di Inggris. Apakah pasar gres memerlukan versi produk yg diadaptasi atau sama sekali baru? Persyaratan ini mendorong pekerjaan manajemen produk & departemen manufaktur, mirip yg diputuskan oleh seni manajemen bisnis. Pertimbangan ongkos, kesepakatan hukum, & kepatuhan kepada peraturan seluruhnya dinilai sebagai belahan dr planning pengembangan bisnis.

f. Manajemen vendor

Akankah bisnis gres membutuhkan vendor eksternal? Misalnya, apakah pengantaran suatu produk memerlukan layanan kurir khusus? Akankah usaha bermitra dgn rantai ritel yg mapan untuk penjualan eceran? Berapa biaya yg terkait

dgn penunjukkan ini? Tim pengembangan bisnis mengatasi pertanyaan-pertanyaan ini.

g. **Negosiasi, Jaringan, & Lobi**

Beberapa inisiatif bisnis mungkin membutuhkan keahlian dlm soft skill. Misalnya, melobi ialah legal di beberapa wilayah lokal & mungkin diharapkan untuk menembus pasar. Soft skill yang lain seperti jaringan & perundingan mungkin dibutuhkan dgn pihak ketiga yg berbeda, mirip vendor, agensi, otoritas pemerintah, & regulator. Semua inisiatif tersebut merupakan cuilan dr pengembangan bisnis.

h. **Penghematan biaya**

Pengembangan usaha bukan cuma perihal meningkatkan penjualan, produk, & jangkauan pasar. Keputusan strategis pula dibutuhkan untuk meningkatkan keuntungan, yg meliputi langkah-langkah pemotongan ongkos.

Misalnya, penilaian internal yg mengungkapkan pengeluaran tinggi untuk perjalanan dapat menyebabkan pergantian kebijakan perjalanan, seperti menyelenggarakan panggilan konferensi video alih-alih konferensi di daerah, atau memilih moda angkutanyg lebih murah.

Manajemen mampu menerapkan inisiatif penghematan biaya serupa dgn melaksanakan outsourcing pekerjaan non-inti,

seperti penagihan, akuntansi, keuangan, operasi teknologi, & layanan pelanggan. Kemitraan strategis yg dibutuhkan untuk inisiatif ini merupakan cuilan dr pengembangan bisnis.

Dalam hal pertumbuhan organisasi, pengembangan perjuangan bertindak selaku benang merah yg mengikat semua fungsi atau departemen usaha, membantu bisnis memperluas & meningkatkan penjualan, pemasukan, penawaran produk, talenta, layanan konsumen, & kesadaran merek.

Ada sejumlah area utama di mana seseorang yg ditugaskan untuk pengembangan bisnis mampu membantu mensugesti perubahan & mendorong pertumbuhan di seluruh departemen. Berikut empat alasan kenapa pengembangan usaha menjadi hal yan penting & berguna:

a. Membangun korelasi penting

Baik menumbuhkan talenta gres, membangun jaringan dgn kandidat kawan, atau merayu kandidat konsumen, membangun korelasi merupakan pecahan integral dr proses pengembangan bisnis. Pengembang usaha yg cerdas mampu mengasah korelasi yg paling memerlukan perhatian.

Terhubung dgn klien, kolega, & anggota lain dr jaringan seseorang dapat menjadi hal mendasar untuk mengidentifikasi peluang usaha baru, menghasilkan prospek,

& menciptakan perekrutan penting. Dan, memperkuat korelasi yg ada akan menolong memberikan pelanggan tetap, atau menawarkan peluang untuk mengasah & meningkatkan talenta dr dalam. Ini ialah seni manajemen utama untuk meningkatkan pemasukan & menurunkan ongkos.

- b. Strategi kunci untuk meningkatkan pendapatan & menurunkan ongkos

Pertumbuhan yaitu permainan simpulan pengembangan perjuangan, & salah satu metrik paling biasa untuk mengukur pertumbuhan itu yaitu pada dasarnya. Kunci dr proses pengembangan usaha ialah menyusun strategi untuk membantu meningkatkan jumlah uang yg masuk ke dlm organisasi, sambil memastikan lebih minim duit yg keluar. Berfokus pada pengembangan perjuangan dapat membantu organisasi mengidentifikasi pasar & produk mana yg mempunyai potensi keuntungan terbesar, & kesepakatan mana yg diburuterlebih dahulu. Pengembangan perjuangan pula memerlukan pengambilan keputusan yg membantu menekan ongkos serta mengidentifikasi area pertumbuhan & pendanaan yg diperlukan untuk memfasilitasi perluasan tersebut.

- c. Membantu meningkatkan citra usaha dengan-cara keseluruhan

Pemasaran sungguh penting untuk pertumbuhan usaha, & pengembang perjuangan dapat membantu organisasi membangun merek yg lebih baik. Pengembang perjuangan dapat melakukan pekerjaan sama dgn tim penjualan untuk mengembangkan kampanye yg memperkuat audiens target usaha & menjangkau pelanggan & pasar baru.

Aspek penting dr pengembangan usaha ialah memahami cara kerja produk & layanan usaha, serta pelanggannya. Pemimpin pengembangan usaha dapat menggunakan pengetahuan ini untuk membantu memberitahukan kampanye penjualan baru yg memandu calon konsumen ke produk & layanan yg mampu menguntungkan mereka.

- d. Membuka perluasan ke pasar gres

Memanfaatkan area peluang baru bisa menjadi taktik pertumbuhan yg menguntungkan, & pengembangan bisnis melibatkan tetap berada di atas tren & peluang pasar. Dengan menganalisis demografi & data pelanggan, pengembang bisnis mampu mendapatkan cara untuk memasuki pasar ini & mengakses segmen pelanggan baru.

Pengembangan usaha kecil sebagai basis ekonomi kerakyatan merupakan salah satu langkah strategi yang perlu ditindaklanjuti dengan langkah nyata. Usaha kripik sikapa di desa cempa tidak lepas dari usaha yang keras di bidang pemasaran. Usaha kripik sikapa di desa cempa telah menjalankan proses pemasaran dalam menjual barang dan jasa yang ditawarkan kepada konsumen atau pembeli. Namun kadang-kadang proses pemasaran tersebut dilakukan hanya berdasarkan kebiasaan saja, Sehingga sering terjadi keadaan dimana seorang penjual kalah bersaing dengan penjual yang lain dengan barang dagangan yang sama. Salah satu penyebabnya, mereka yang menang dalam merebut hati pembeli adalah mereka yang merencanakan proses menjual barangnya dengan matang, dengan menggunakan dasar-dasar pemasaran yang baik.

Yamirudin (2019) tentang pengaruh inovasi produk dan kualitas produk terhadap kinerja bisnis dan keunggulan bersaing pada Sentra UKM Gerabah di Kasongan Bantul, Yogyakarta menunjukkan hasil bahwa inovasi produk dan kualitas produk harus terus diperhatikan karena berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja bisnis maupun keunggulan bersaing. Pemilik usaha UKM harus terus melakukan inovasi produk dan menjaga kualitas produk, karena secara signifikan mampu meningkatkan kinerja usahanya dan dampaknya pada usaha mereka tetap bisa

bersaing di pasaran, serta tetap memperluas area pemasaran agar produk lebih dikenal oleh banyak orang dan dapat meningkatkan penjualan usaha.

Selain itu, Junedi dan Arumsari (2021) dalam penelitiannya pada UMKM Madu Sari Lanceng menunjukkan hasil bahwa kualitas produk yaitu baik buruknya produk yang dihasilkan akan mempengaruhi kelangsungan usaha, semakin baik kualitas produk yang dihasilkan makin tinggi kelangsungan usaha. Suhardi, Zulkarnaini, Burda, Kustantina, dan Darmawan (2022) juga meneliti terkait variabel kualitas dan varian produk, dimana menunjukkan bahwa kualitas dan varian produk berpengaruh secara parsial terhadap pengambilan keputusan pembelian produk daging segar di Toko Oke Meat Jakarta Timur.

Setyawan dan Risaputri (2021) menyatakan bahwa inovasi produk kompatibel dapat memberikan inspirasi bagi masyarakat untuk mengembangkan usaha sehingga dapat meningkatkan nilai ekonomi dari produk yang dihasilkan masyarakat.

Selain itu, dirangkum dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Nurafidah, Pangestu, Suryowati, dan Bkti (2021) juga menyatakan bahwa peningkatan kualitas produk makanan UMKM sangat penting dilakukan. Kegiatan yang juga telah dilakukan dengan tema yang sama adalah Balamakin, Mahala, Putri, Laumay, dan Bkti (2023) yang

melakukan pendampingan peningkatan kualitas produk Saka Granola melalui pendampingan variasi produk baru.

Selanjutnya Fatika, Suryowati, dan Setyawan (2023) yang melakukan pendampingan peningkatan pasar UMKM di Desa Purwosari Kabupaten Wonogiri melalui pelatihan promosi pada media sosial dan marketplace. Berdasarkan permasalahan yang ada maka tim memberikan pendampingan berupa pelatihan cara mengolah keripik sikapa dengan berbagai varian rasa, pelatihan cara membuat sambal siap siap saji, hingga pendampingan memproduksi produk baru (keripik sikapa dan sambal) serta memasarkannya. Pelatihan cara membuat membuat sambal dilakukan karena mitra belum sepenuhnya memiliki keterampilan dalam membuat sambal untuk dijual. Pelatihan dan pendampingan memproduksi keripik sikapavarian baru dan sambal siap saji dilakukan supaya mitra memiliki produk baru yang lebih diminati konsumen.

B. Penelitian Terdahulu

1. Akhmad Sutoni dan Isma Masrofah, 2018 dengan variabel pengembangan inovasi yang hasil penelitiannya yaitu adanya bentuk/ konsep pengembangan inovasi keripik Gadung, dalam pemberdayaan masyarakat di desa Kutawaringin yang sesuai dengan permasalahan dan kebutuhan dan Dibuatnya cara pelaksanaan sesuai target yang diinginkan, agar terjadi transfer

Ilmu Pengetahuan dan Teknologi kepada Mitra. Pelaksanaannya berupa Pendidikan/ Penyuluhan, Pelatihan/ Uji Coba, Pendampingan sebagai fasilitator sesuai kebutuhan dari Mitra kepada Instansi yang terkait.

2. Ade Mulyadi, Zay Jayyinul Haq, Isma Siti Rahmah, Pia Siti Nuraliza, Ari Iman Taufik, Windi Sopiah, 2023 dengan variabel Gadung, Wirausaha, UMKM, Pemasaran Digital yang hasil penelitiannya yaitu pelatihan serta praktek langsung digital marketing memberikan dampak positif yangmana produk dapat lebih dikenal di masyarakat sehingga dapat meningkatkan penjualan, meningkatkan minat berwirausaha di masyarakat desa sekitar sehingga dapat memicu usaha – usaha UMKM baru yang lebih inovatif dan dapat membantu perekonomian masyarakat, Hasil dari Implementasi digital marketing baik berupa social media marketing dapat bermanfaat juga untuk jangka panjang.
3. Endang Murti dan Zulin Nurchayati, 2019 dengan variabel Pemberdayaan, Ekonomi, OVOP (one village oneproduct) Sejalan dengan Kebijakan Satu Desa Satu Produk Unggulan dari Pemerintahan Provinsi Jawa Timur melalui Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa dalam penerapan, pengembangan dan pemanfaatan teknologi tepatguna. Dan sejalan dengan Renstra Universitas MerdekaMadiun, Kabupaten Ngawi sebagaibagian institusi menjadi wilayah pengabdian Universitas Merdeka Madiun,

memiliki tanggung jawab secara moral dan akademis dalam upaya untuk mendorong kemajuandesadesa tersebut melalui pemberdayaan ekonomi berbasis pendekatan OVOP (one village one product), dalam program ini adalah penyuluhan, pelatihan ketrampilan pembuatan instagram untuk memasarkan produk, dan pendampingan aktivitas produksi dan pemasaran. Dengan terwujudnya pelatihan kewirausahaan dan pemahaman terhadap permasalahan sosial diharapkan dapat menciptakan lapangan pekerjaan dapat melakukan perubahan sosial terutama bidang kesejahteraan dan pendidikan.

4. Uci Pupianti, 2022 dengan variabel kinerja keuangan, meningkatkan keuntungan. Hasil penelitian yaitu berdasarkan hasil pembahasan diatas tentang analisis kinerja keuangan pada usaha keripik pohon pisang, dapat disimpulkan bahwa potensi usaha keripik pohon pisang yang baik terdapat pada usah keripik pohon pisang, selain itu usaha keripik pohon pisang ini menjadikan suatu peluang usaha yang cukup menjanjikan. Sehingga usaha ini dapat maju dan berkembang dengan baik. Dalam prospek pengembanaan usaha keripik pohon pisang ini memiliki suatu kinerja keuangan yang terdiri dari biaya total sebesar Rp.1.811.000. Penerimaan yang diperoleh sebesar, Rp.2.720,000 per bulan, sehingga mendapatkan keuntungan yang diperoleh sebesar 60 Rp.909.000 per bulan. Usaha keripik pohon

pisang untuk mencapai titik impas minimal harus menjual keripik pohon pisang sebanyak 181 pack dan menjual seharga Rp.10.000 per pack. Adapun, untuk pembuatan keripik pohon pisang mencapai 272 pack/bulan. Hal ini disebabkan karena nilai berada diatas rata-rata industri dan berada diatas kriteria NPM dan ROI yang baik.

5. Ira Vahlia dan Nina Lelawati, 2019 dengan variabel pelatihan, pendampingan, e-commerce, manajemen keuangan. Hasil penelitian yaitu berdasarkan hasil yang telah diperoleh dari program kemitraan masyarakat ini dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan mitra keripik pisang didesa Yosodadi metro timur. Hal ini dapat dilihat dari telah terpecahkan permasalahan yang dihadapi mitra terkait brand belumpaten, pengemasan yang belum baik, pemasaran konvensional dan manajemen keuangan yang belum baik. Telah terpecahkan permasalahan mitra dengan telah terdaftarnya brandmitra pada brand paten sederhana, dan juga mitra telah memiliki kemasan yang menarik, baik dan aman yang membuat produk mitra menjadi lebih memiliki daya jual yang tinggi.
6. AminDwiAnanda dan DwiSusilowati, 2017 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengembangan UMKM berbasis industri kreatif dengan melihat kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang di

sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik, dan permainan interaktif di Kota Malang, serta untuk menentukan strategi dan strategi utama untuk pengembangan UMKM berbasis industri kreatif di sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik, dan permainan interaktif di Kota Malang. Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian pada penelitian ini yaitu Kota Malang sudah memiliki banyak potensi di 15 sektor industri kreatif, dari semua sektor tersebut tiap sektor memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang berbeda. Selain itu, banyak permasalahan di tiap sektor seperti permasalahan Sumber Daya Manusia (SDM) seperti pada sektor kuliner, kerajinan, fashion, dan permainan interaktif. Pada faktor Kelembagaan, seperti pada sektor kuliner, musik, pada faktor Infrastruktur dan teknologi seperti pada sektor kerajinan, permainan interaktif. Dan faktor pemasaran seperti sektor kuliner, kerajinan, fashion, musik maka perlu adanya sinergi untuk bekerjasama antara semua sektor industri kreatif baik dengan pemerintah maupun dengan swasta. Hasilnya kuliner berada pada kuadran 1, kerajinan pada kuadran 1, fashion pada kuadran 1, musik pada kuadran 4 dan musik pada kuadran 3. Kata kunci: Industri Kreatif, Kekuatan, Kelemahan, Peluang, Ancaman.

7. Himma mu'minna 2019, Pada zaman sekarang ini persaingan UMKM sangat besar sehingga setiap UMKM harus melakukan Pengelolaan keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM. Penelitian ini

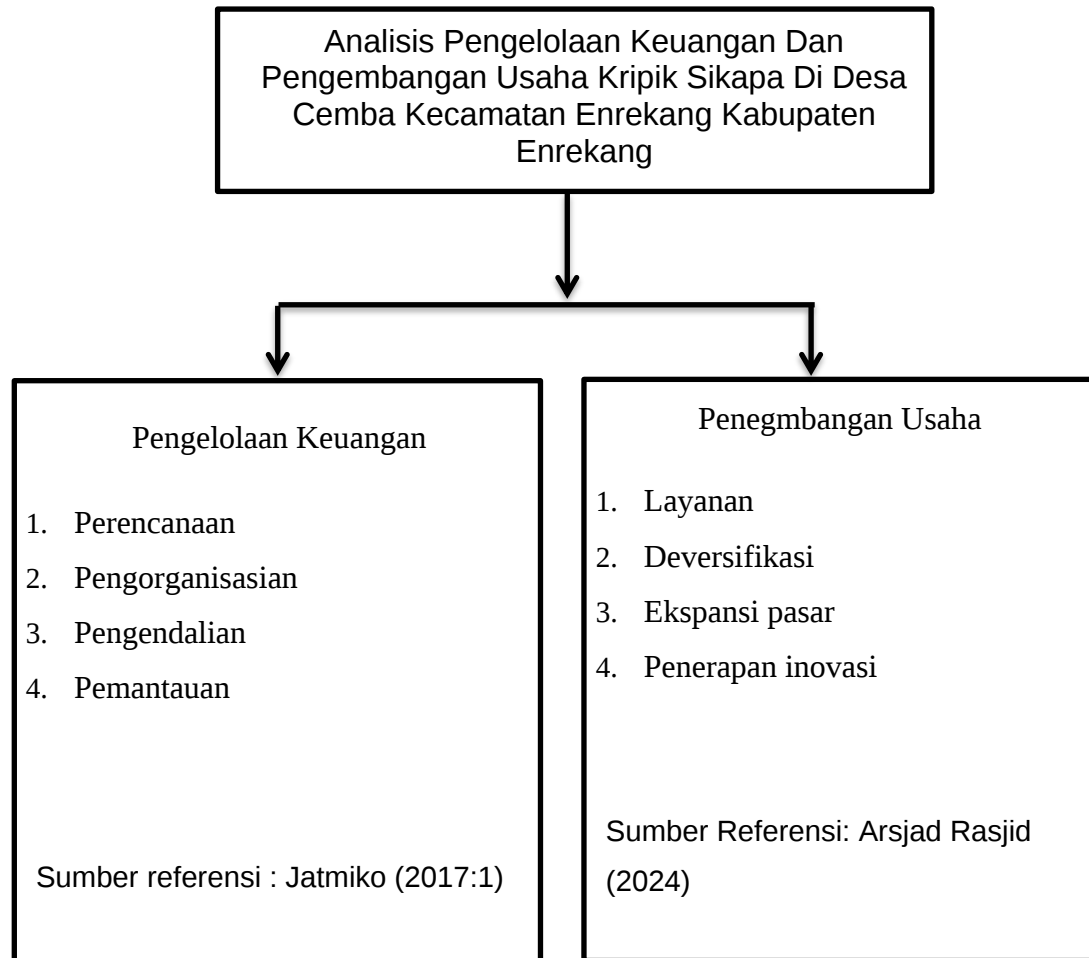
dilakukan di Usaha Mikro Omah Kripik Mbote. Metode penelitian menggunakan metode dokumentasi. Data penelitian ini diperoleh dari Karyawan Usaha Mikro Omah Kripik Mbote Kabupaten Malang. Teknik dalam pengambilan data adalah dengan cara wawancara. Untuk menjawab dari rumusan masalah dilakukan Teknik analisis data yaitu analisis deskriptif kualitatif. Hasil analisis data menunjukkan bahwa Usaha Mikro Omah Kripik Mbote sudah menerapkan Pengelolaan keuangan namun masih belumn efektif dalam menerapkannya. Karena masih melakukan pengelolaan keuangan yang sangat sederhana. Perencanaan yang dibuat hanya berfokus pada perencanaan jangka pendek. Sehingga berpengaruh terhadap pengendalian yang setiap bulannya ada beberapa evaluasi yang harus dilaksanakan dan diperbaiki dari sebuah rencana, pencatatan dan pengendalian.

8. Elisabeth Margareta dkk 2023, Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui potensi usaha kinerja terhadap UMKM Keripik Pisang dan potensi pengembangan usaha Keripik Pisang. Analisis pendapatan digunakan untuk mengetahui Besarnya penerimaan yang diperoleh, besarnya keuntungan, Perhitungan pengeluaran, perhitungan keuntungan, merupakan titik impas dalam suatu Usaha. Manfaat dari penelitian ini adalah memberikan informasi kepada masyarakat mengenai Pemanfaatan Buah Pisang bahwa pisang bisa keripik pisang Memiliki nilai jual yang lebih baik yakni dengan mengelolah buah pisang menjadi suatu produk bahan

Pangan berupa kripik. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis kualitatif deskriptif, Hasil penelitian menunjukan bahwa rasio keuangan UMKM keripik pisang begitu baik namun masih ada rasio yang harus di perbaiki. Untuk itu usaha diharapkan untuk tetap mempertahankan rasio-rasio yang mengalami peningkatan. Sedangkan untuk rasio yang mengalami penurunan, usaha diharapkan memperhatikan faktor-faktor yang menyebabkan penurunan ini dan memperbaikinya

C. Kerangka Konseptual

Adapun kerangka konseptual pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif, penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik akan tetapi penelitian kualitatif secara umum dapat digunakan untuk penelitian tentang kehidupan, masyarakat, sejarah, tingkah laku, dan lain-lain. Dalam hal ini menempatkan penekanan pada pemahaman tentang konteks sosial, budaya, dan historis di mana fenomena terjadi. Penelitian ini juga mengakui subjektivitas peneliti sebagai bagian dari proses penelitian dan mengajak untuk refleksi tentang posisi peneliti dalam menginterpretasi data.

Penelitian ini menggunakan pendekatan dengan metode kualitatif, dimana menurut pandangan Creswell (2018) merupakan penelitian yang mengeksplorasi dan memahami makna di sejumlah individu atau sekelompok orang yang berasal dari masalah sosial. Pendekatan metode kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini dengan menetapkan satu objek sasaran melalui studi kasus yakni mengeksplorasi suatu kasus secara mendalam, mengumpulkan informasi dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data

berdasarkan waktu yang telah ditentukan. Kasus yang dimaksud dapat berupa suatu peristiwa, aktivitas, proses, dan program.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang akan dijadikan sebagai tempat penelitian adalah di Desa Cemba, Kec. Enrekang, Kab. Enrekang.

2. Waktu Penelitian

Kegiatan penelitian yang akan dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 2 bulan lamanya (disesuaikan dengan kebutuhan penelitian)

C. Informan Penelitian

Menurut Sugiono (2020), informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar belakang tentang penelitian dan merupakan orang-orang yang benar mengetahui permasalahan dan informasi mengenai pokok pembahasan dalam penelitian ini guna mendapatkan data yang benar dan mendukung dalam penyelesaian masalah dimana pentingnya informan dalam penelitian sosial, peneliti dapat memperoleh wawasan yang lebih mendalam dan relevan tentang fenomena yang diteliti, sehingga menghasilkan temuan yang lebih bermakna dan berguna. Adapun pihak-pihak yang menjadi informan pada penelitian ini yaitu wawancara 1, Tunning pemilik usaha UMKM dan wawancara 2, Nirwana pemilik usaha UMKM.

D. Definisi Operasional

1. Pengelolaan keuangan

Pengelolaan keuangan adalah proses perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan penggunaan sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan tertentu. Ini mencakup segala keputusan dan tindakan yang terkait dengan pengelolaan uang, investasi, dan aset lainnya. Baik dalam konteks bisnis, organisasi, atau keuangan pribadi, pengelolaan keuangan menjadi kunci untuk memastikan keberlanjutan, pertumbuhan, dan stabilitas.

Dalam hal ini tujuan dari pengelolaan keuangan dapat di lihat sebagai berikut:

a. Perencanaan

Perencanaan keuangan merujuk pada proses menetapkan tujuan keuangan, mengidentifikasi sumber daya yang diperlukan, dan merumuskan strategi untuk mencapai tujuan tersebut. Ini melibatkan pembuatan anggaran, penetapan prioritas pengeluaran, dan proyeksi pendapatan. Dengan perencanaan yang baik, organisasi dapat memiliki gambaran yang jelas tentang arah keuangan mereka dan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk mencapai tujuan tersebut

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian dalam konteks pengelolaan keuangan berkaitan dengan strukturisasi sumber daya keuangan dan tata kelola keuangan secara efisien. Ini termasuk alokasi sumber daya ke berbagai bagian atau proyek, penentuan tanggung jawab keuangan, dan pembentukan tim atau divisi keuangan yang efektif. Dengan pengorganisasian yang baik, organisasi dapat mengelola aset dan liabilitasnya dengan lebih efisien.

c. Pengendalian

Pengendalian keuangan melibatkan penerapan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk mencegah penyalahgunaan atau ketidakberesan dalam pengelolaan keuangan. Ini mencakup penggunaan sistem kontrol internal, audit keuangan, serta pemantauan transaksi keuangan secara rutin. Dengan pengendalian yang efektif, organisasi dapat meminimalkan risiko keuangan dan menjaga ketaatan terhadap aturan dan regulasi yang berlaku.

d. Pemantauan

Pemantauan keuangan adalah proses mengamati dan mengevaluasi kinerja keuangan organisasi secara terus-menerus. Ini melibatkan analisis terhadap pencapaian tujuan keuangan, perbandingan antara hasil aktual dan perkiraan,

serta identifikasi tren atau perubahan yang memerlukan penyesuaian dalam perencanaan keuangan. Dengan pemantauan yang cermat, organisasi dapat mengidentifikasi perubahan kondisi eksternal atau internal yang dapat mempengaruhi kesehatan keuangan mereka dan dapat mengambil tindakan yang sesuai.

2. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah serangkaian strategi dan tindakan yang diambil oleh sebuah organisasi untuk memperluas dan meningkatkan kinerja serta keberlanjutan bisnisnya. Pengembangan usaha mencakup berbagai aspek, termasuk perluasan produk atau layanan, diversifikasi portofolio, ekspansi pasar, dan penerapan inovasi. Tujuan utama dari pengembangan usaha adalah menciptakan nilai tambah, meningkatkan pangsa pasar, dan memastikan pertumbuhan jangka panjang. Berikut adalah beberapa tujuan umum dari pengembangan usaha:

a. Layanan

Layanan mengacu pada kualitas dan ragam produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu usaha. Indikator pengembangan usaha dalam hal layanan melibatkan peningkatan atau diversifikasi portofolio layanan agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara lebih baik. Peningkatan kualitas layanan, fleksibilitas, dan kecepatan

dalam memberikan respon terhadap kebutuhan pelanggan dapat menjadi tanda pengembangan usaha yang positif.

b. Deversifikasi

Diversifikasi mencakup ekspansi portofolio produk atau jasa yang ditawarkan oleh usaha. Hal ini dapat melibatkan pengembangan produk atau jasa baru yang relevan dengan inti bisnis usaha. Diversifikasi bertujuan untuk mengurangi risiko bisnis dan meningkatkan potensi pendapatan dengan menjangkau pasar yang lebih luas atau mengikuti tren dan permintaan baru.

c. Ekspansi Pasar

Ekspansi pasar melibatkan upaya untuk meningkatkan penetrasi pasar atau mencari peluang di pasar baru. Ini bisa mencakup ekspansi geografis ke wilayah baru, menargetkan segmen pasar yang belum dijelajahi, atau bahkan menjelajahi pasar global. Indikator pengembangan usaha dalam ekspansi pasar melibatkan peningkatan pangsa pasar dan pertumbuhan pendapatan dari pasar yang sudah ada atau baru.

d. Penerapan Inovasi

Penerapan inovasi melibatkan penggunaan teknologi, ide kreatif, atau proses baru untuk meningkatkan efisiensi, kualitas, atau daya saing usaha. Indikator pengembangan

usaha dalam hal inovasi mencakup keberhasilan usaha dalam mengadopsi dan mengintegrasikan inovasi ke dalam operasional mereka. Inovasi dapat berupa pengembangan produk baru, proses produksi yang lebih efisien, atau model bisnis yang baru dan disruptif.

E. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yakni:

1. Data Primer

Data primer dalam penelitian kualitatif adalah data langsung dari sumbernya dalam bentuk kata-kata dan tindakan, dimana sifat dari data tersebut merupakan data yang belum diolah (Sugiyono, 2020). Berdasar pada penjelasan tersebut maka jenis data primer pada penelitian ini diperoleh dari :

a. Kehadiran Peneliti

Agar dapat memperoleh informasi yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dikaji, maka peneliti melakukan kunjungan langsung kepada informan untuk menggali informasi dan memperoleh data yang dibutuhkan.

b. Narasumber (Informan)

Informan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah unsur-unsur yang dianggap mampu memberikan informasi sesuai dengan kebutuhan penelitian, sehingga dalam

penelitian telah ditetapkan informan yakni yang terlibat dalam penyusunan dan pelaksanaan kegiatan

c. Fenomena/Peristiwa/Aktivitas

Kondisi pengelolaan keuangan masyarakat Desa Cemba Kecamatan Endrekang Kabupaten Endrekang belum bisa mengelola keuangan mereka dari hasil pengembangan usaha kripik sikapang yang mereka jalani, sehingga adanya pengelolaan keuangan agar dapat menjadikan usaha mereka semakin maju dan berkembang.

d. Tempat atau Lokasi

Usaha kripik sikapang masyarakat Desa Cemba Kec. Endrekang Kab. Enrekang.

2. Data Sekunder

Data Sekunder merupakan data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi sehingga tersedianya data yang sudah terstruktur dan terdokumentasi dengan baik, serta dapat memberikan pandangan jangka panjang atau tren dari waktu ke waktu. (Sugiyono, 2020). Sumber data yang digunakan sebagai informasi tambahan pada penelitian ini diperoleh dari :

a. Narasumber (Informan)

Informasi tambahan yang dikaitkan dengan nara sumber utama dalam proses penelitian ini adalah unsur-unsur yang

terlibat dalam pengembangan usaha kripik sika di Desa Cemba Kec. Enrekang Kab. Enrekang.

b. Dokumen

Keberadaan Dokumen pada dasarnya akan sangat mendukung dalam melakukan kajian secara mendalam terhadap permasalahan yang akan dianalisis. Dokumen Formal Tentang usaha Kripik sika Desa Cemba Kec Enrekang Kab. Endrekang.

F. Teknik Pengumpulan data

Zhahara Yusra, dkk (2021), teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengungkap atau menjangkau informasi kualitatif dari informan, dan lain-lain sesuai lingkup penelitian. Untuk melakukan sebuah penelitian penulis membutuhkan teknik maupun instrument dalam pengumpulan data yakni :

1. Observasi

Menurut Fuad dan Sapto mendefinisikan observasi dalam penelitian kualitatif merupakan teknik dasar yang bisa dilakukan. Dalam awal penelitian kualitatif observasi sudah dilakukan saat *grand tour observation*. Metode observasi yang digunakan dalam bentuk pengamatan atau pengindraan langsung terhadap suatu benda, kondisi, situasi, proses, atau perilaku.

Observasi tersebut bertujuan untuk mendapatkan data mengenai suatu masalah sehingga dapat dipahami sebagai bukti

terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya. Teknik yang kuat dalam penelitian karena memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data secara langsung dari situasi yang diamati. Dengan menggunakan observasi secara efektif, peneliti dapat memperoleh wawasan yang mendalam tentang perilaku, interaksi, dan fenomena sosial yang sedang diteliti.

2. Wawancara

Wawancara adalah salah satu alat yang paling banyak digunakan untuk mengumpulkan data penelitian kualitatif. Wawancara memungkinkan peneliti mengumpulkan data yang beragam dari responden yaitu lurah, tokoh masyarakat, tokoh agama, pendeta, ulama, Uztadz, Dai serta perangkat desa dalam berbagai situasi dan konteks. Meskipun demikian, wawancara perlu digunakan dengan berhati-hati dan perlu di triangulasi data dari sumber yang lain.

Wawancara dilakukan peneliti dengan alasan agar peneliti mampu mengajukan pertanyaan dengan bertatap muka langsung pada partisipan. Dengan penggunaan teknik wawancara, partisipan juga lebih bisa menyampaikan informasi secara langsung sehingga peneliti mampu mendapatkan jawaban lebih rinci dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peneliti kepada partisipan.

3. Dokumentasi

Menurut Arikunto, dokumentasi adalah metode penelitian yang dilakukan terkait informasi yang didokumentasikan dalam rekaman, baik foto, data, dan lain-lain. Dokumentasi yang baik memungkinkan peneliti lain untuk mereplikasi atau memvalidasi temuan penelitian yang dilaporkan, karena mereka memiliki akses ke detail metode dan prosedur yang digunakan.

Peneliti menggunakan teknik dokumentasi pada pengumpulan data dengan alasan bahwa dengan dokumen, data yang diperlukan akan lebih mudah didapat dari tempat penelitian dan informasi melalui wawancara akan lebih nyata dibuktikan dalam bentuk dokumen. Dokumentasi yang baik merupakan bagian integral dari penelitian atau proyek yang berhasil, karena dapat meningkatkan transparansi, keandalan, dan kualitas hasil yang dihasilkan.

G. Teknik Analisis Data

Ahmad Rijali (2018), teknik analisis data dapat dimaknai sebagai suatu proses pengaturan urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan suatu dasar. Secara singkat dapat juga diartikan bahwa teknik analisis data merupakan teknik yang digunakan untuk melakukan proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik Analisis data Model dibagi

dalam tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan. Ketiga alur tersebut yakni:

1. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan, perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data menurut Miles dan Huberman adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan simpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian ini dapat berupa teks naratif berbentuk catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan, maupun berbentuk bagan. Bentuk ini digabungkan menjadi sebuah informasi yang tersusun sehingga mudah untuk raih, mudah untuk melihat apa yang sedang terjadi dan memastikan apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya.

3. Penarikan Simpulan (Verifikasi)

Penarikan simpulan (Verifikasi) data adalah sebuah data yang masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dalam mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Temuan ini dapat berupa deskripsi maupun gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif.

BAB IV

GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

A. Gambaran Umum

Desa Cemba adalah sebuah permukiman pedesaan yang terletak di Kabupaten Enrekang, Sulawesi Selatan, Indonesia. Desa ini dikelilingi oleh keindahan alam yang memukau, dengan gunung-gunung hijau yang melingkupinya dan udara segar yang menyegarkan. Masyarakat Desa Cemba cenderung hidup sederhana dan harmonis, menjaga tradisi dan budaya lokal mereka dengan erat. Mereka biasanya terlibat dalam kegiatan pertanian, peternakan, dan kerajinan tangan sebagai sumber penghidupan utama.

Pertanian mungkin menjadi tulang punggung ekonomi desa, dengan ladang-ladang yang subur menghasilkan berbagai jenis tanaman pangan seperti padi, jagung, dan sayuran. Selain itu, kebun-kebun kopi dan kakao mungkin juga tersebar di sekitar desa. Sistem sosial masyarakat Desa Cemba mungkin sangat erat, dengan nilai-nilai gotong royong dan kebersamaan yang kuat. Mereka mungkin sering mengadakan acara-acara keagamaan, upacara adat, dan festival budaya sebagai bagian dari kehidupan sosial dan keagamaan mereka.

Infrastruktur di Desa Cemba mungkin terdiri dari fasilitas dasar seperti sekolah, puskesmas, dan pasar tradisional. Meskipun mungkin tidak sebanyak di kota-kota besar, fasilitas-fasilitas ini memenuhi

kebutuhan dasar masyarakat dan menjadi pusat kegiatan ekonomi dan sosial. Dengan keindahan alamnya yang memesona dan keramahan masyarakatnya, Desa Cemba mungkin merupakan tempat yang menarik untuk dikunjungi bagi mereka yang ingin merasakan kehidupan pedesaan yang autentik dan menikmati pesona alam yang masih alami.

B. Profil Desa

VISI

TERWUJUDNYA MASYARAKAT DESA CEMBA YANG MAJU, ADIL,
AMAN DAN SEJAHTERAH YANG DIRIDOHI OLEH ALLAH SWT

MISI

1. Peningkatkan kualitas pelayanan masyarakat
2. Penguatan ekonomi berbasis masyarakat
3. Menciptakan iklim kondusif
4. Pemberdayaan kelembagaan

Visi dari Desa Cemba, Kecamatan Enrekang, Kabupaten Enrekang adalah "Terwujudnya Masyarakat Desa Cemba yang Maju, Adil, Aman, dan Sejahtera yang Diridhoi oleh Allah SWT." Visi ini menggambarkan cita-cita yang ingin dicapai oleh masyarakat desa dalam jangka panjang, yang mencakup aspek kemajuan, keadilan, keamanan, dan kesejahteraan, serta keberkahan dari sisi spiritual.

Misi dari Desa Cemba untuk mewujudkan visi tersebut terdiri dari beberapa poin:

1. Peningkatan Kualitas Pelayanan Masyarakat: Desa Cemba bertujuan untuk meningkatkan kualitas layanan kepada masyarakat. Hal ini dapat mencakup berbagai aspek seperti pendidikan, kesehatan, infrastruktur, dan layanan publik lainnya. Dengan memberikan pelayanan yang baik, diharapkan masyarakat dapat merasakan dampak positif langsung dari upaya pemerintah desa.
2. Penguatan Ekonomi Berbasis Masyarakat: Desa Cemba berkomitmen untuk mengembangkan ekonomi masyarakat dengan memanfaatkan potensi lokal yang ada. Ini mungkin mencakup pengembangan pertanian, peternakan, kerajinan tangan, pariwisata, atau sektor ekonomi lainnya yang dapat memberdayakan masyarakat setempat secara ekonomi.
3. Menciptakan Iklim Kondusif: Desa Cemba berusaha untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan masyarakat dan investasi. Hal ini mungkin melibatkan berbagai upaya seperti menciptakan keamanan dan ketertiban, membangun kerjasama antarwarga, serta mempromosikan kegiatan yang mempererat ikatan sosial di antara masyarakat.
4. Pemberdayaan Kelembagaan: Desa Cemba berfokus pada pemberdayaan lembaga-lembaga lokal seperti kelompok tani, kelompok usaha, atau organisasi kemasyarakatan lainnya. Melalui pembinaan dan dukungan yang berkelanjutan, diharapkan

lembaga-lembaga tersebut dapat menjadi motor penggerak dalam mencapai visi dan misi desa.

Dengan menjalankan misi-misi ini secara berkesinambungan, Desa Cemba berharap dapat mencapai visi yang diinginkan, yaitu masyarakat yang maju, adil, aman, sejahtera, dan diridhoi oleh Allah SWT.

C. Skena Kerja Desa

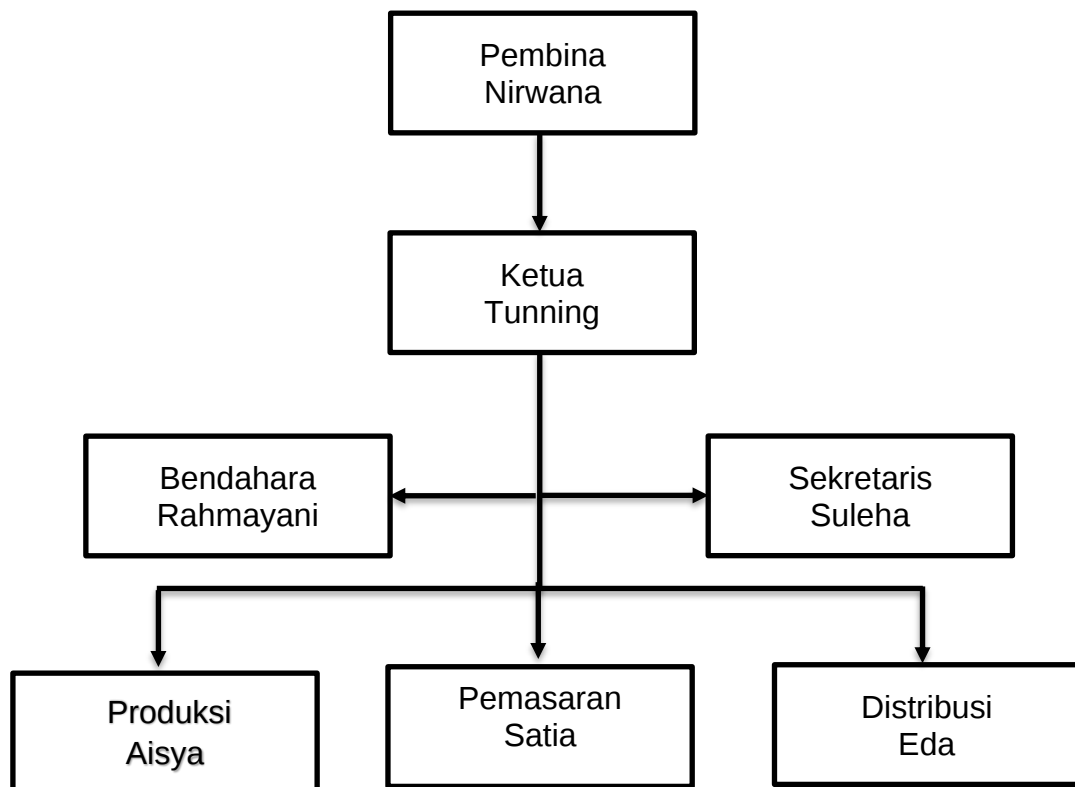
Skena desa juga mencerminkan identitas dan karakteristik unik dari setiap desa. Hal ini dapat mencakup kekayaan budaya lokal, tradisi, dan nilai-nilai yang dianut oleh masyarakat desa. Berikut merupakan skena kerja desa cemba kecamatan enrekang kabupaten enrekang antara lain sebagai berikut:

1. Pelayanan Masyarakat: Pemerintah desa cemba dan perangkatnya bekerja keras untuk memberikan pelayanan terbaik kepada masyarakat. Mereka mungkin mengelola administrasi desa, menerima dan menangani pengaduan masyarakat, serta memberikan informasi tentang program-program pemerintah yang tersedia.
2. Pembangunan Infrastruktur: Tim teknis di desa bertanggung jawab atas perencanaan, pelaksanaan, dan pemeliharaan infrastruktur desa seperti jalan, jembatan, irigasi, dan lainnya. Mereka mungkin bekerja sama dengan pihak terkait untuk memastikan infrastruktur tersebut dibangun dan dikelola dengan baik.

3. Pengembangan Ekonomi: Pemerintah desa mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan perekonomian desa dengan mengembangkan sektor-sektor ekonomi lokal. Mereka mungkin memberikan dukungan kepada petani, peternak, dan pengrajin lokal, serta menggalakkan kegiatan pariwisata untuk meningkatkan pendapatan desa.
4. Kesejahteraan Sosial: Tim sosial di desa bertugas untuk mengidentifikasi dan membantu keluarga atau individu yang membutuhkan bantuan sosial. Mereka mungkin mengelola program-program bantuan sosial seperti bantuan pendidikan, kesehatan, atau kebutuhan pokok bagi masyarakat yang kurang mampu.
5. Kehutanan dan Lingkungan: Desa Cemba memiliki tim khusus yang bertugas untuk menjaga dan mengelola hutan dan lingkungan sekitar. Mereka mungkin melakukan kegiatan penanaman pohon, pemantauan lingkungan, dan menggalakkan kampanye kesadaran lingkungan di antara masyarakat.
6. Pemberdayaan Masyarakat: Pemerintah desa mengadakan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat dalam berbagai bidang seperti pertanian, kewirausahaan, kesehatan, dan pendidikan. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dalam skena kerja desa, kolaborasi antara pemerintah desa, masyarakat, dan pihak terkait lainnya sangat penting untuk mencapai tujuan bersama dalam menciptakan kemajuan dan kesejahteraan bagi seluruh komunitas.

D. Struktur Organisasi UMKM Desa cemba



BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Hasil penelitian diperoleh dari teknik obeservasi dan wawancara. Observasi dilakukan jauh hari sebelum peneliti melakukan penelitian. Hal ini dilakukan, untuk memahami kondisi lingkungan tempat peneliti akan melakukan penelitian. Sedangkan wawancara dilakukan dengan masyarakat desa cemba di bidang produksi dan penjualan kripik sikapa yang dianggap refresentatif terhadap objek masalah dalam penelitian.

Data yang diperoleh dari wawancara berupa jawaban informan atas pertanyaan yang diajukan peneliti melalui pedoman wawancara yang dilakukan secara tatap muka dengan informan, kemudian diberikan dalam bentuk kutipan. Hasil wawancara menjelaskan berbagai jawaban narasumber atas pertanyaan-pertanyaan mengenai “Analisis Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Kripik Sikapa Di Desa Cemba Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang” dan untuk memudahkan analisa wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informan maka peneliti memberikan keterangan seperti Wawancara dengan informan 1 atas nama Tunning pemilik usaha kripik sikapa dan Wawancara dengan Informan 2 atas nama Nirwana pemilik usaha kripik sikapa.

1. Pengelolaan Keuangan

a. Perencanaan

Penelitian ini melakukan teknik wawancara untuk memperoleh data dari Analisis Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Kripik Sikapa Di Desa Cemba Kecamatan Enrekang Kabupaten Enrekang dengan pertanyaan bagaimana anda menetapkan tujuan keuangan untuk usaha kripik sikapa Anda dan jawaban wawancara Tunning sebagai berikut:

Berikut adalah tabel estimasi perencanaan biaya pembuatan kripik sikapa.

Tabel 5.1 Estimasi Biaya Pembuatan Kripik Sikapa

No	Kompenen	Jumlah	Harga Per Satuan (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	Biaya peralatan			
	penggorengan	1	50.000/unit	50.000
	Kompor gas	1	200.000/unit	200.00
	Tabung gas 3kg	1	100.000/unit	100.000
2	Biaya perlengkapan			
	Plastik kemasan	100 pcs	1.000/pcs	100.00
	Isi gas elpiji	1 unit	22.000	22.000
3	Bahan baku			
	Minyak goreng	5	27.000	135.000
	Buah sikapa	7	10.000/kg	70.000
	Bumbu penyedap	4	5.000	20.000
	Garam	2	5.000	10.000
	Gula aren	1	27.000/kg	27.000

“Dalam menetapkan tujuan keuangan untuk usaha Kripik Sikapa kami, kami melakukan analisis yang mendalam

terhadap berbagai faktor, seperti biaya produksi, target penjualan, pengembangan produk, dan investasi yang diperlukan. Kami juga mempertimbangkan risiko dan peluang pasar untuk menetapkan tujuan keuangan yang realistis dan mencapai kemajuan yang signifikan bagi bisnis kami.

Pada perencanaan pembuatan kripik sikapa ini, saya hanya membuat 100 pcs kripik sikapa dalam satu bulan. Jika permintaan banyak, maka saya akan melakukan penambahan bahan-bahan yang dilakukan.

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“Kami menetapkan tujuan keuangan berdasarkan proyeksi penjualan dan biaya operasional. Kami juga mempertimbangkan investasi untuk pengembangan produk”.

b. Pengorganisasian

Pengorganisasian dalam konteks pengelolaan keuangan berkaitan dengan strukturisasi sumber daya keuangan dan tata kelola keuangan secara efisien.

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja untuk pembagian tugas, pemanfaatan sumber daya, dan pengkoordinasian lainnya. Pengorganisasian Usaha Kripik Sikapa belum memiliki struktur organisasi secara tertulis dan masih tergolong sederhana, karena dalam menjalankan usaha kripik sikapa Bu Tunning yang langsung memimpin sendiri.

Adapun struktur organisasi usaha kripik sikapa ini adalah:

Pemilik : Tunning

Bagian Produksi : tiga orang (Satia, aisyah, baharuddin)

Bagian Pengemasan : dua orang (hiji & juni)

Table 5.3 Daftar Nama Karyawan Usaha Kripik Sikapa

No.	Nama	Tugas
1.	Satia	Produksi
2.	Aisyah	Produksi
3.	Baharuddin	Produksi
4.	Hiji	Pengemasan
5.	Juni	Pengemasan

Pembagian kerja merupakan informasi yang menguraikan tentang tugas dan tanggung jawab mengenai pekerjaan pada suatu jabatan tertentu dalam organisasi. Pembagian kerja yang merata membuat usaha kripik sikapa ini mampu memenuhi target produksi perbulannya.

Selanjutnya, penanya menanyakan Bagaimana alokasi sumber daya keuangan diantara berbagai aspek usaha kripik sikapa (produksi, pemasaran, dll.) dan jawaban Tunning adalah sebagai berikut:

“Kami menetapkan tujuan keuangan berdasarkan proyeksi penjualan dan biaya operasional. Kami juga mempertimbangkan investasi untuk pengembangan produk dan perluasan pasar”

Berikut adalah tabel estimasi biaya pembuatan Kripik Sikapa

dalam sekali pembuatan, yang mencakup berbagai aspek biaya yang terkait dengan proses produksi.

Tabel 5.2 Estimasi Biaya Operasional

Investasi Usaha	
Peralatan	350.000,-
Prediksi Perputaran Anggaran	
Bahan Baku Utama Buah Sikapa	10.000,-/Kg
Bahan Baku Pendukung	
Plastik Pembungkus/100 Pcs	50.000,-
Minyak Goreng	27.000,-
Bumbu Penyedap	5.000,-
Gula Aren	27.000,-/Kg
Estimasi Olahan Sikapa Per Kg	
Jumlah Produksi Keripik Per Kg	15 Bungkus
Buah Sikapa	
Harga Jual Per Bungkus	5000,-/
Estimasi Olahan Sikapa Per 100 Bungkus	
Buah Sikapa (7 Kg)	70.000,-
Minyak Goreng	27.000,-
Harga Plastik	50.000,-
Total Biaya Per 100 Bungkus	147.000,-
Estimasi Keuntungan	
Jumlah Produksi 7 Kg	105 Bungkus
Harga Perbungkus	5.000,-
Nilai Penjualan	525.000,-

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“Dalam pengalaman saya, alokasi sumber daya keuangan di antara berbagai aspek usaha kripik sikapa sangat bergantung pada tahap perkembangan usaha dan prioritas jangka pendek dan jangka panjangnya. Pada awalnya, kami fokus pada pengembangan produk dan investasi dalam peralatan produksi untuk memastikan kualitas kripik yang tinggi. Namun, seiring dengan pertumbuhan usaha, kami mulai mengalokasikan lebih

banyak sumber daya ke pemasaran dan distribusi untuk meningkatkan visibilitas merek kami dan mencapai pasar yang lebih luas. Kami juga memperhatikan efisiensi operasional dan upaya pengendalian biaya untuk memastikan bahwa alokasi sumber daya kami optimal dan memberikan hasil yang terbaik bagi pertumbuhan usaha.”

c. Pengendalian

Pengendalian keuangan melibatkan penerapan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk mencegah penyalahgunaan atau ketidakberesan dalam pengelolaan keuangan

Selanjutnya, penanya menanyakan Apakah telah dilakukan pemeriksaan keuangan secara rutin untuk menilai tindakan konsisten dan keakuratan laporan keuangan dan jawaban Tunning adalah sebagai berikut:

“Kami memahami pentingnya transparansi dan akuntabilitas dalam mengelola keuangan usaha kami, oleh karena itu, pemeriksaan rutin ini membantu kami memastikan bahwa catatan keuangan kami mencerminkan dengan tepat kinerja finansial usaha kami sendiri”

Pertama adalah pengendalian terhadap bahan baku. Seperti yang dijelaskan sebelumnya pada fungsi perencanaan ketersediaan bahan baku merupakan suatu hal yang penting

karena untuk mencapai target produksi dan dibutuhkan bahan baku yang mencukupi. Perusahaan harus melakukan penyusunan perkiraan pemakaian bahan baku untuk mengelola biaya produksi dan keuangan usaha.

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“Ini membantu kami memastikan bahwa kegiatan usaha dilakukan dengan transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang baik. Hasil pemeriksaan ini juga menjadi dasar bagi kami untuk memberikan rekomendasi atau pengawasan lebih lanjut jika diperlukan untuk meningkatkan tata kelola keuangan usaha kami”

Adapun bentuk pengendalian yang dilakukan yaitu rencana keuangan yang terstruktur untuk meminimalkan risiko keuangan dan meningkatkan efektivitas dalam penggunaan keuangan sehingga dapat meningkatkan kinerja dan keberhasilan usaha secara keseluruhan.

d. Pemantauan

Selanjutnya, penanya menanyakan apakah Anda melakukan pemantauan terhadap pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan dan jawaban Tuning adalah sebagai berikut:

“Ya, kami secara teratur melakukan pemantauan terhadap pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Kami

memahami pentingnya memantau kinerja keuangan untuk mengukur kemajuan bisnis kami. Untuk itu, kami telah menetapkan tujuan keuangan yang jelas, seperti peningkatan pendapatan tahunan atau pengendalian biaya operasional. Dengan pendekatan ini, kami dapat mengidentifikasi area-area di mana kami berkinerja baik dan di mana kami perlu melakukan perbaikan untuk mencapai tujuan keuangan kami”

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“kami memang melakukan pemantauan terhadap pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Kami secara rutin mengadakan pertemuan internal untuk mengevaluasi kinerja keuangan kami dan membandingkannya dengan target yang telah kami tetapkan bersama”

Pemantauan yang dilakukan oleh Usaha kripik sikapa untuk mengetahui apakah proses produksi sudah berjalan dengan baik. Pemantauan yang dilakukan meliputi evaluasi kinerja keuangan dan hasil produksi untuk mengukur kemajuan bisnis kripik sikapa.

2. Pengembangan Usaha

a. Layanan

Selanjutnya, penanya menanyakan sejauh mana Anda merasa Kripik Sikapa berhasil menyediakan variasi produk yang memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik dan

jawaban Tunning sebagai berikut:

“Kami di Desa Cemba sangat bangga dengan berbagai variasi produk yang kami tawarkan di Kripik Sikapa. Sejauh ini, kami telah berhasil menyediakan berbagai rasa dan varian kripik yang sesuai dengan selera konsumen lokal maupun wisatawan yang berkunjung. Mulai dari rasa tradisional seperti balado dan pedas, hingga varian inovatif coklat dan original, kami terus berusaha untuk memperluas pilihan produk kami agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik”

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“Kami di Desa Cemba, Kecamatan Enrekang, Kabupaten Pinrang, percaya bahwa keberhasilan Kripik Sikapa dalam menyediakan variasi produk yang memenuhi kebutuhan konsumen terletak pada kesungguhan kami dalam mendengarkan umpan balik pelanggan dan mengadaptasi produk kami sesuai dengan permintaan pasar. Kami terus melakukan inovasi dalam pembuatan produk dengan menambahkan variasi rasa dan kemasan yang menarik bagi konsumen. Hasilnya, kami melihat peningkatan penjualan dan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi.”

b. Deversifikasi dan Ekspansi Pasar

Selanjutnya penanya menanyakan tentang sejauh mana anda merasa kripik sikapa berhasil menjangkau atau

memperluas pangsa pasar dan jawaban Tunning adalah sebagai berikut:

"Menurut saya, Kripik Sikapa telah melakukan upaya yang baik dalam menjangkau dan memperluas pangsa pasar mereka. Mereka menggunakan strategi pemasaran digital yang efektif dan aktif di media sosial untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, mereka juga berpartisipasi dalam berbagai pameran dan bazar yang membantu meningkatkan eksposur produk mereka. Namun, sebagai masyarakat yang masih mengalami kesulitan dalam memasarkan produk karena bahan baku yang sulit didapat, saya merasa mereka mungkin memiliki akses dan sumber daya yang lebih baik untuk mendapatkan bahan baku secara konsisten. Ini menjadi tantangan besar bagi kami yang berada di level usaha kecil."

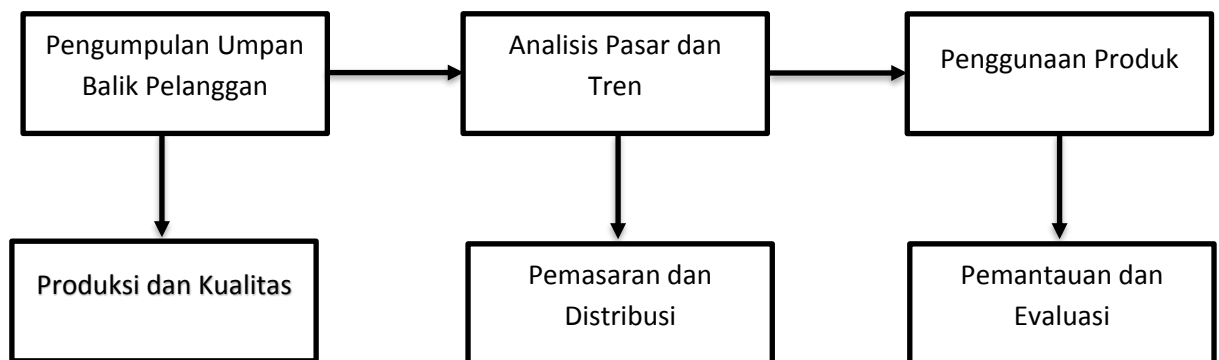
Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

"Saya melihat bahwa Kripik Sikapa cukup berhasil memperluas pangsa pasar mereka melalui kerjasama dengan distributor besar dan toko-toko ritel. Mereka juga memanfaatkan platform e-commerce untuk menjangkau konsumen di luar daerah. Akan tetapi, bagi masyarakat seperti kami yang sering kali kesulitan dalam memasarkan produk karena keterbatasan bahan baku, keberhasilan mereka menunjukkan adanya dukungan dan jaringan yang kuat untuk

mendapatkan bahan baku secara stabil. Ini adalah sesuatu yang kami harap bisa kami capai juga dengan bantuan dan bimbingan yang tepat."

Untuk menggambarkan kerangka layanan dari Kripik Sikapa desa cempa kecamatan enrekang kabupaten enrekang dalam menyediakan variasi produk yang memenuhi kebutuhan konsumen, kita bisa membuat diagram yang menunjukkan alur proses yang terlibat. Berikut adalah skema layanan dalam bentuk diagram:

Gambar 5.1 kerangka layanan



c. Penerapan Inovasi

Selanjutnya penanya menanyakan tentang apakah Anda memiliki saran atau ide inovatif yang dapat meningkatkan produk atau layanan Kripik Sikapa dan jawaban Tunning adalah sebagai berikut:

"Sebagai pengelola kripik sikapa di Desa Cempa, kami memiliki beberapa ide inovatif yang dapat meningkatkan

produk kami. Salah satunya adalah dengan memperluas variasi rasa dan jenis kripik sikapa yang kami tawarkan kepada pelanggan. Kami telah memperhatikan tren pasar dan permintaan pelanggan, dan kami percaya bahwa dengan menawarkan variasi rasa yang lebih beragam, kami dapat menarik minat lebih banyak konsumen.”

Sedangkan jawaban dari Nirwana adalah sebagai berikut:

“Kami sebagai pengelola kripik sikapa di Desa Cemba selalu terbuka terhadap ide inovatif yang dapat meningkatkan produk dan layanan kami. Salah satu saran yang kami pertimbangkan adalah memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi kami. Kami sedang menjajaki kemungkinan untuk mengadopsi sistem manajemen inventaris dan pemesanan online yang memungkinkan pelanggan untuk memesan kripik secara langsung melalui aplikasi atau situs web kami.”

d. Pembuatan Kripik Sikapa

Pemilihan dan Persiapan Bahan Baku:

1) Pemilihan Sikapa:

- a) Sikapa dipilih dari hasil panen masyarakat dikarenakan tumbuhnya hanya di tempat tertentu dan pada musim kemarau saja. Pemilihan dilakukan dengan cermat

untuk memastikan hanya sikapa yang berkualitas baik dan bebas dari kerusakan yang digunakan.

- b) Sikapa yang baik memiliki kulit yang keras dan tidak memiliki bercak atau kerusakan.

2) Pengupasan:

- a) Sikapa yang telah dipilih kemudian dibersihkan dengan air mengalir untuk menghilangkan kotoran dan tanah.
- b) Setelah bersih, sikapa dikupas untuk menghilangkan kulitnya yang keras dan beracun.

Proses Pengolahan:

1) Pengirisan:

- a) Sikapa yang telah dikupas diiris tipis-tipis menggunakan alat pemotong.

2) Perendaman dan Penetralkan Racun:

- a) Irisan sikapa direndam dalam larutan air garam selama dua sampai tiga hari untuk menghilangkan racun. Proses ini sangat penting untuk memastikan bahwa sikapa aman dikonsumsi.
- b) Air rendaman diganti beberapa kali untuk memastikan racun benar-benar larut dan terbuang.

3) Pengeringan:

- a) Setelah direndam, irisan sikapa dikeringkan di bawah sinar matahari hingga benar-benar kering. Pengeringan

yang baik akan memastikan tekstur kripik menjadi renyah.

4) Penggorengan:

- a) Irisan sikapa yang sudah kering kemudian digoreng dalam minyak panas hingga berwarna kuning keemasan dan garing. Penggorengan dilakukan secara bertahap untuk memastikan setiap irisan matang merata.

Pemberian Bumbu dan Pengemasan:

1) Pemberian Bumbu:

- a) Setelah digoreng, kripik sikapa dibumbui sesuai dengan variasi rasa yang diinginkan. Bumbu yang digunakan bisa berupa gula aren, balado, keju, atau varian rasa lainnya.
- b) Proses pemberian bumbu dilakukan secara merata untuk memastikan setiap kripik memiliki rasa yang konsisten.

2) Pengemasan:

- a) Kripik yang telah dibumbui kemudian dikemas dalam plastik atau kemasan khusus yang menjaga kerenyahan dan kualitasnya.
- b) Pengemasan dilakukan dengan rapi dan menarik.

B. Pembahasan

1. Pengelolaan Keuangan Kripik Sikapa

Penetapan tujuan keuangan dimana dari jawaban Tunning dan Nirwana, terlihat bahwa kedua pengelola kripik sikapa memiliki kesadaran akan pentingnya menetapkan tujuan keuangan yang jelas. Mereka menggunakan proyeksi penjualan dan biaya operasional sebagai dasar untuk menetapkan tujuan tersebut. Namun, Tunning menambahkan bahwa mereka juga mempertimbangkan investasi untuk pengembangan produk dan perluasan pasar.

Alokasi sumber daya keuangan dalam hal alokasi sumber daya keuangan, terdapat perbedaan pendekatan antara Tunning dan Nirwana. Tunning lebih menekankan pada investasi untuk pengembangan produk dan perluasan pasar, sementara Nirwana menyoroti pergeseran prioritas alokasi sumber daya dari pengembangan produk pada tahap awal menjadi lebih fokus pada pemasaran dan distribusi seiring pertumbuhan usaha.

Pengelola melakukan analisis mendalam untuk menetapkan tujuan keuangan, mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya produksi, target penjualan, pengembangan produk, dan investasi yang diperlukan. Alokasi sumber daya keuangan antara berbagai aspek usaha, seperti produksi dan pemasaran, dipengaruhi oleh pertimbangan tentang proyeksi penjualan, biaya operasional, investasi, dan perluasan pasar.

Pemeriksaan keuangan secara rutin yang diamana Kedua informan mengakui pentingnya melakukan pemeriksaan keuangan secara rutin untuk menilai konsistensi dan keakuratan laporan keuangan. Hal ini membantu mereka memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan usaha. pentingnya pemeriksaan keuangan secara rutin untuk memastikan konsistensi dan keakuratan laporan keuangan. Mereka juga aktif memantau pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan, menggunakan pertemuan internal dan evaluasi kinerja keuangan secara berkala.

Pemantauan pencapaian tujuan keuangan kedua informan juga menegaskan bahwa mereka secara rutin memantau pencapaian tujuan keuangan yang telah ditetapkan. Hal ini membantu mereka mengukur kemajuan bisnis dan mengidentifikasi area di mana perbaikan diperlukan.

2. Pengembangan Usaha Kripik Sikapa

Kedua informan menekankan pentingnya menyediakan variasi produk yang memenuhi kebutuhan konsumen. Mereka telah berhasil menyediakan berbagai rasa dan varian kripik yang sesuai dengan selera konsumen lokal maupun wisatawan, dengan terus melakukan inovasi dalam pembuatan produk.

Kedua narasumber sepakat bahwa Kripik Sikapa telah berhasil menggunakan strategi pemasaran digital yang efektif. Mereka aktif di media sosial untuk menarik perhatian konsumen, yang menunjukkan

pemahaman dan penerapan pemasaran modern untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Partisipasi dalam Pameran dan Bazar: Tunning menyoroti partisipasi Kripik Sikapa dalam berbagai pameran dan bazar sebagai cara untuk meningkatkan eksposur produk mereka. Ini adalah langkah strategis untuk mendapatkan perhatian dari konsumen baru dan membangun brand awareness secara langsung. Kerjasama dengan Distributor dan Toko Ritel. Nirwana menambahkan bahwa Kripik Sikapa telah memperluas pangsa pasar mereka melalui kerjasama dengan distributor besar dan toko-toko ritel. Ini memungkinkan produk mereka tersedia di lebih banyak tempat, sehingga lebih mudah dijangkau oleh konsumen. Pemanfaatan Platform E-commerce: Nirwana juga menekankan pentingnya penggunaan platform e-commerce untuk menjangkau konsumen di luar daerah. Ini menunjukkan adaptasi terhadap tren belanja modern yang semakin banyak dilakukan secara online, terutama setelah pandemi.

Tantangan Akses Bahan Baku Meskipun mengakui keberhasilan Kripik Sikapa, kedua narasumber mengangkat masalah akses bahan baku sebagai tantangan besar bagi usaha kecil. Tunning dan Nirwana merasa bahwa Kripik Sikapa mungkin memiliki akses yang lebih baik terhadap bahan baku yang stabil dan konsisten, berkat dukungan dan jaringan yang lebih kuat. Perlunya Dukungan dan Bimbingan: Kedua narasumber berharap dapat mencapai keberhasilan serupa dengan bantuan dan bimbingan yang tepat. Mereka mengindikasikan perlunya

dukungan dalam bentuk akses ke bahan baku dan bimbingan strategis untuk meningkatkan kemampuan pemasaran dan distribusi produk.

Keduanya memiliki saran atau ide inovatif untuk meningkatkan produk atau layanan kripik sipaka. Tunning menyarankan untuk memperluas variasi rasa dan jenis kripik, sementara Nirwana mengusulkan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi melalui sistem manajemen inventaris dan pemesanan online. Pengelola memiliki saran atau ide inovatif untuk meningkatkan produk dan layanan mereka, seperti memperluas variasi rasa, memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi, serta menjajaki kemungkinan penggunaan sistem manajemen inventaris dan pemesanan online.

Penelitian ini sejalan dengan Ira Vahlia dan Nina Lelawati, 2019 dengan variabel pelatihan, pendampingan, e-commerce, manajemen keuangan. Hasil penelitian yaitu berdasarkan hasil yang telah diperoleh dari program kemitraan masyarakat ini dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan mitra keripik pisang didesa Yosodadi metro timur. Hal ini dapat dilihat dari telah terpecahkan permasalahan yang dihadapi mitra terkait brand belumpaten, pengemasan yang belum baik, pemasaran konvensional dan manajemen keuangan yang belum baik. Telah terpecahkan permasalahan mitra dengan telah terdaftarnya brandmitra pada brand paten sederhana, dan juga mitra telah memiliki kemasan

yang menarik, baik dan aman yang membuat produk mitra menjadi lebih memiliki daya jual yang tinggi.

Secara keseluruhan, Kripik Sikapa menunjukkan kemampuan yang baik dalam mengelola keuangan mereka, meskipun ada ruang untuk peningkatan lebih lanjut terutama dalam hal diversifikasi produk dan ekspansi pasar. Dengan terus memperbaiki sistem pengelolaan keuangan dan memanfaatkan peluang yang ada, Kripik Sikapa memiliki potensi besar untuk tumbuh dan memberikan dampak positif bagi ekonomi lokal di Desa Cemba.

Usaha ini mampu menetapkan tujuan keuangan yang realistis, mengelola sumber daya keuangan secara efektif, menjaga transparansi melalui pemeriksaan keuangan rutin, dan memantau kinerja keuangan secara terus-menerus. Meskipun terdapat tantangan seperti fluktuasi bahan baku dan kebutuhan untuk terus berinovasi, pendekatan yang komprehensif terhadap pengelolaan keuangan memungkinkan Kripik Sikapa untuk berkembang dan menjadi model pemberdayaan ekonomi lokal yang sukses. Kondisi keuangan dan strategi pengembangan usaha Kripik Sikapa menunjukkan bahwa mereka memiliki fondasi yang kuat dan strategi untuk pertumbuhan dan keberlanjutan. Pengelolaan keuangan yang baik, yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, dan pemantauan yang efektif, memungkinkan mereka untuk tetap stabil dan responsif terhadap perubahan.

Di sisi lain, pendekatan inovatif dalam pengembangan produk,

diversifikasi pasar, dan penggunaan teknologi memperkuat daya saing dan potensi ekspansi mereka. Dengan terus mengatasi tantangan seperti ketersediaan bahan baku dan meningkatkan efisiensi operasional, Kripik Sikapa berada dalam posisi yang baik untuk mencapai keberhasilan jangka panjang dan memberikan dampak positif pada komunitas lokal.

Pengelolaan keuangan yang efektif dan pengembangan usaha yang berkelanjutan merupakan kunci kesuksesan bagi Kripik Sikapa. Dengan perencanaan keuangan yang matang, pengorganisasian sumber daya keuangan yang tepat, pengendalian keuangan yang baik, dan pemantauan terhadap pencapaian tujuan keuangan, mereka mampu menjaga stabilitas dan mendorong pertumbuhan bisnis. Selain itu, dengan layanan yang berkualitas, diversifikasi produk, ekspansi pasar, dan penerapan inovasi, Kripik Sikapa terus mengembangkan bisnisnya untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan menghadapi tantangan pasar yang ada.

Pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha merupakan dua aspek penting yang saling terkait dalam memastikan kesuksesan dan pertumbuhan bisnis seperti Kripik Sikapa. Dengan pengelolaan keuangan yang efektif dan pengembangan usaha yang berkelanjutan, Kripik Sikapa memiliki potensi untuk terus berkembang dan menjadi pelaku yang berpengaruh dalam industri makanan lokal.

Penelitian ini sejalan dengan Akhmad Sutoni dan Isma Masrofah,

2018 dengan variabel pengembangan inovasi yang hasil penelitiannya yaitu adanya bentuk/ konsep pengembangan inovasi keripik Gadung, dalam pemberdayaan masyarakat di desa Kutawaringin yang sesuai dengan permasalahan dan kebutuhan dan Dibuatnya cara pelaksanaan sesuai target yang diinginkan, agar terjadi transfer Ilmu Pengetahuan dan Teknologi kepada Mitra. Pelaksanaannya berupa Pendidikan/ Penyuluhan, Pelatihan/ Uji Coba, Pendampingan sebagai fasilitator sesuai kebutuhan dari Mitra kepada Instansi yang terkait.

Juga penelitian ini sejalan dengan Himma mu'minna 2019, Pada zaman sekarang ini persaingan UMKM sangat besar sehingga setiap UMKM harus melakukan Pengelolaan keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM. Metode penelitian menggunakan metode dokumentasi. Data penelitian ini diperoleh dari Karyawan Usaha Mikro Omah Kripik Mbote Kabupaten Malang. Hasil analisis data menunjukkan bahwa Usaha Mikro Omah Kripik Mbote sudah menerapkan Pengelolaan keuangan namun masih belum efektif dalam menerapkannya. Karena masih melakukan pengelolaan keuangan yang sangat sederhana. Perencanaan yang dibuat hanya berfokus pada perencanaan jangka pendek. Sehingga berpengaruh terhadap pengendalian yang setiap bulannya ada beberapa evaluasi yang harus dilaksanakan dan diperbaiki dari sebuah rencana, pencatatan dan pengendalian.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pengelolaan keuangan yang baik bagi usaha kecil di Desa Cemba mencakup perencanaan yang matang, pengorganisasian yang efisien, pengendalian yang ketat, dan pemantauan yang berkelanjutan. Dengan menerapkan prinsip-prinsip ini, usaha kecil dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya keuangan mereka, meningkatkan stabilitas dan efisiensi operasional, serta mempersiapkan diri untuk pertumbuhan jangka panjang.
2. penggunaan teknologi memperkuat daya saing dan potensi ekspansi mereka. Dengan terus mengatasi tantangan seperti ketersediaan bahan baku dan meningkatkan efisiensi operasional, Kripik Sikapa berada dalam posisi yang baik untuk mencapai keberhasilan jangka panjang dan memberikan dampak positif pada komunitas lokal.

Dengan demikian, pengelolaan keuangan yang baik dan pengembangan usaha yang strategis akan memungkinkan usaha kecil di Desa Cemba untuk tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang dalam jangka panjang, menghadapi tantangan pasar, dan memanfaatkan peluang pertumbuhan.

B. Saran

1. Dengan menerapkan perencanaan yang strategis, pengorganisasian yang efisien, pengendalian yang ketat, dan pemantauan yang rutin, usaha kecil di Desa Cemba dapat meningkatkan pengelolaan keuangan mereka. Hal ini akan membantu mereka dalam mencapai stabilitas keuangan, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan mempersiapkan diri untuk pertumbuhan dan perkembangan jangka panjang.
2. Untuk memastikan stabilitas dan pertumbuhan usaha kecil di Desa Cemba, sangat penting untuk memiliki sistem pembukuan yang terstruktur dan efektif. Usaha kecil dapat lebih mudah memantau kinerja keuangan, membuat keputusan yang lebih baik, dan mempersiapkan diri untuk peluang pertumbuhan yang lebih besar.
3. Teknologi dan inovasi dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan keunggulan kompetitif bagi produk-produk desa.
4. Aspek keberlanjutan dan kearifan lokal dapat menjadi nilai tambah yang unik dan menarik bagi produk desa, serta membantu menjaga ekosistem dan budaya setempat.
5. Kolaborasi yang baik antara berbagai pemangku kepentingan akan memperkuat kemampuan desa dalam mengelola dan mengembangkan potensinya.

DAFTAR PUSTAKA

- (Nurafidah et al., 2021) Agus Purwanto, Rudy Pramono, Masduki Asbari, Choi Chi Hyun, Laksmi Mayesti Wijayanti, Ratna Setyowati Putri, priyono Budi santoso, Yolanda, A, P., R, P. P., M, A., C, H., M, W., R, P. P., B, S., Agus Purwanto, Rudy Pramono, Masduki Asbari, Choi Chi Hyun, ... priyono Budi santoso. (2020). Studi Eksploratif Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Proses Pembelajaran Online di Sekolah Dasar. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 1–12. <https://ummaspul.e-journal.id/Edupsycouns/article/view/397>
- Asriani, Ikhsan, T., & Nizar. (2024). Penguatan PKK untuk Menumbuhkembangkan Koperasi Wanita di Desa Lapeo. *Abdimas: Papua Journal of Community Service*, 6(1), 58–62. <https://doi.org/10.33506/pjcs.v6i1.3127>
- Azhari, R. M. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Penggunaan Financial Technology Terhadap Pengelolaan Keuangan Dengan Gaya Hidup Sebagai Variabel Moderasi. *Journal of Management & Business*, Volume 6(Issue 1 (2022)), 558–572. <http://etheses.uinmalang.ac.id/id/eprint/53539%0Ahttp://etheses.uin-malang.ac.id/53539/1/19510215..pdf>
- Gahagho Y.D, Rotinsulu T.O, & Mandeij Dennij. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Sikap Keuangan, dan Sumber Pendapatan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi dengan Niat sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Dan Akuntansi*, 9(1), 543–555. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/32337>
- Gunawan, A., Pirari, W. S., & Sari, M. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Gaya Hidup Terhadap Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

- Jurnal Humaniora : Jurnal Ilmu Sosial, Ekonomi Dan Hukum*, 4(2), 23–35. <https://doi.org/10.30601/humaniora.v4i2.1196>
- Junedi, & Dwi Arumsari, M. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Produk, Jaringan Wirausaha Terhadap Kelangsungan Usaha UMKM Madu Sari Lanceng. *MASTER: Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 1(2), 175–184. <https://doi.org/10.37366/master.v1i2.223>
- Kurniawan, M. ., Latifah, S. W., & Zubaidah, S. (2012). Pengaruh Return On Asset , Ukuran Usaha dan Financial Leverage Terhadap Tindakan Perataan Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 13(2), 68–82.
- Name, P., Count, W., Count, C., Count, P., Size, F., Date, S., & Date, R. (2023). 4478 Words Jan 19 , 2023 12 : 15 PM GMT + 7 20 % Overall Similarity Excluded from Similarity Report. 2021(3).
- Nurafidah, N., Pangestu, T. R., Suryowati, K., & Bekti, R. D. (2021). Pemberian Alat Pengemasan dan Pelatihan Peningkatan Kualitas Makanan Khas Geti di Desa Purwosari Kabupaten Wonogiri. *ABDIMASY: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2(2), 60–67. <https://doi.org/10.46963/ams.v2i2.417>
- Rijali, A. (2018). *Analisis Data Kualitatif Ahmad Rijali UIN Antasari Banjarmasin*. 17(33), 81–95.
- Sari, N. R., & Listiadi, A. (2021). Pengaruh Literasi Keuangan, Pendidikan Keuangan di Keluarga, Uang Saku terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan dengan Financial Self-Efficacy sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 9(1), 58–70. <https://doi.org/10.26740/jpak.v9n1.p58-70>
- Sugiyono, 2019. (2009). *Prof_dr_sugiyono_metode_penelitian_kuant.pdf*.
- Suhardi, Y., Zulkarnaini, Z., Burda, A., Kustantina, K., & Darmawan, A.

- (2022). Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Varian Produk terhadap Keputusan Pembelian Produk Daging Segar. *Jurnal STEI Ekonomi*, 31(01), 52–64. <https://doi.org/10.36406/jemi.v31i01.611>
- Virgilius Daton Balamakin¹, Maria Roslita Ina Mahala², Khatarine C. L Putri³, Petrus Chanelius Laumay⁴, R. D. B. (2016). Peningkatan kualitas produk saka granola melalui pendampingan variasi produk baru. *Dharma Bakti-LPPM IST AKPRIND*, 6(1), 1–23.
- Wahyuti, S., Rini, & Umar, E. S. (2022). Analisis Sumber Dan Penggunaan Modal Kerja Dalam Upaya Meningkatkan Profitabilitas. *Jurnal Ekonomika*, 11(1), 129–138.
- Yadi Arodhiskara, M., Hasdiana, I., & Andi, A. R. PENGARUH LITERASI KEUANGAN TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI KECAMATAN SOREANG KOTA PAREPARE THE INFLUENCE OF FINANCIAL LITERACY ON UMKM FINANCIAL MANAGEMENT IN SOREANG DISTRICT, PAREPARE CITY.
- Yusra, Z., Zulkarnain, R., & Sofino, S. (2021). Pengelolaan Lkp Pada Masa Pendmik Covid-19. *Journal Of Lifelong Learning*, 4(1), 15–22. <https://doi.org/10.33369/joll.4.1.15-22>

