

Manajemen Keuangan

Aplikasi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Manajemen Keuangan

Aplikasi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Abdulloh Mubarak
Jaka Waskita
Dien Noviany Rahmatika



MANAJEMEN KEUANGAN; Aplikasi pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

oleh Abdullah Mubarak; Jaka Waskito; Dien Noviany Rahmatika

Hak Cipta © 2019 pada penulis

Edisi Pertama: Cetakan I ~ 2019



Ruko Jambusari 7A Yogyakarta 55283

Telp: 0274-889398; 0274-882262; Fax: 0274-889057;

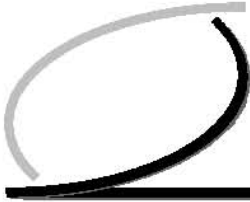
Hak Cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun, secara elektronis maupun mekanis, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lainnya, tanpa izin tertulis dari penerbit.

ISBN: 978-602-5621-65-9

Buku ini tersedia sumber elektronisnya

DATA BUKU

Format: 17 x 24 cm; Jml. Hal.: xii + 196; Kertas Isi: HVS 70 gram; Tinta Isi: BW; Kertas Cover: Ivori 260 gram; Tinta Cover: Colour; Finishing: Perfect Binding; Laminasi Doff.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas terbitnya buku kecil yang berkaitan dengan manajemen UMKM ini.

Penulisan buku ini dilatarbelakangi oleh keprihatinan penulis yang melihat sedikitnya referensi yang berkaitan dengan manajemen keuangan untuk kebutuhan UMKM. Literatur manajemen keuangan yang banyak diterbitkan dan beredar lebih ditekankan dan diperuntukan bagi perusahaan dengan modal besar dan mapan.

Pada prinsipnya buku ini berisi tentang materi seperti pada buku manajemen keuangan lainnya. Akan tetapi pembahasannya disajikan dengan bahasa yang sederhana dan dapat diaplikasikan, khususnya untuk kalangan usaha mikro, kecil dan menengah. Buku ini membahas tentang bagaimana mencari sumber pendanaan UMKM dan sekaligus mengalokasikannya. Di samping itu juga dibahas mengenai pengelolaan kas, pengelolaan biaya, penetapan harga jual dan analisis usaha.

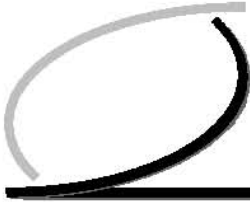
Berkaitan dengan analisis usaha, UMKM perlu membiasakan diri untuk menganalisis usahanya sendiri. Hal ini karena banyak manfaat yang diperoleh dari kegiatan analisis ini. Salah satunya adalah mengetahui apakah usaha UMKM sudah memenuhi indikator penilaian usaha yang sehat dari pihak lembaga keuangan atau tidak. Apabila telah memenuhi indikator tersebut, maka UMKM tersebut kemungkinan besar akan dapat dana pinjaman atas kredit yang diajukan kepada lembaga keuangan.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang turut serta dalam membantu terbitnya buku ini.

Buku ini tidak terlepas dari kesalahan, untuk itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik untuk perbaikan buku ini di masa yang akan datang.

Juni 2019

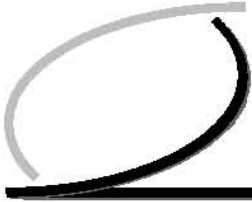
Penulis



DAFTAR ISI

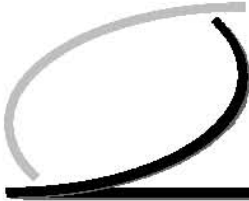
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Kontribusi UMKM	1
1.2 Permasalahan UMKM	2
1.3 Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM	4
BAB 2 UMKM DAN MANAJEMEN KEUANGAN	7
2.1 Konsep UMKM	7
2.2 Informasi dan Pengelolaan Keuangan UMKM	9
BAB 3 PEDOMAN PENGELOLAAN KAS	13
3.1 Konsep Kas	13
3.2 Manajemen Kas	13
3.3 Anggaran Kas	15
3.4 Pengawasan Kas	24
3.5 Laporan Arus Kas	33
3.6 Perkiraan (Proyeksi) Kas	36

BAB 4	PENGELOLAAN BEBAN USAHA	39
	4.1 Penggolongan Beban dan Manfaatnya	39
	4.2 Pengaturan Pembayaran Beban	43
	4.3 Penyusunan Anggaran Beban	44
BAB 5	PENETAPAN HARGA JUAL BARANG (JASA)	47
	5.1 Tujuan Penetapan Harga Jual	47
	5.2 Metode Penetapan Harga Jual	48
BAB 6	ANALISIS IMPAS (<i>BREAK EVEN</i>)	57
	6.1 Pengertian Analisis Impas	57
	6.2 Penentuan Margin Kontribusi (<i>Contribution Margin</i>)	58
	6.3 Penentuan Titik (Nilai) Impas	60
	6.4 Penetapan Penjualan dengan Laba Tertentu	61
BAB 7	ANALISIS PERMODALAN USAHA	63
	7.1 Sumber Permodalan	63
	7.2 Tip-tip Mendapatkan Modal Lembaga Keuangan	107
	7.3 Beban Perolehan Modal	107
	7.4 Pemanfaatan Permodalan	108
BAB 8	LAPORAN KEUANGAN UMKM	117
	8.1 Informasi Keuangan Sebagai Bahan dalam Pengambilan Keputusan	117
	8.2 Proses Penyusunan Laporan Keuangan	118
	8.3 Laporan Keuangan	118
BAB 9	ANALISIS KEGIATAN USAHA	133
	9.1 Manfaat Analisis Kegiatan Usaha	133
	9.2 Analisis Kegiatan Usaha	134
	9.3 Evaluasi terhadap Penyebab Menurunnya Laba	172
	DAFTAR PUSTAKA	175
	LAMPIRAN: PROPOSAL USAHA	181
	INDEKS	193



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Pendampingan Manajemen Keuangan pada Industri Kecil dan Menengah	1
Gambar 1.2	Kendala UMKM	4
Gambar 1.3	Strategi dan Pengembangan UMKM	4
Gambar 6.1	Margin Kontribusi	59
Gambar 6.2	Margin Kontribusi per Unit	59
Gambar 8.1	Proses Akuntansi	120



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Profil UMKM di Indonesia	2
Tabel 3.1	Perkiraan Penerimaan Kas dari Penjualan	19
Tabel 3.2	Ringkasan Perkiraan Penerimaan Kas dari Penjualan	20
Tabel 3.3	Anggaran Transaksi Operasi	20
Tabel 3.4	Anggaran Transaksi Finansial	22
Tabel 3.5	Anggaran Transaksi Operasi	22
Tabel 3.6	Laporan Perbandingan Kas	23
Tabel 3.7	Voucher Bagian Depan	28
Tabel 3.8	Voucher Bagian Belakang	28
Tabel 3.9	Voucher Bagian Depan	29
Tabel 3.10	Voucher Bagian Belakang	29
Tabel 3.11	Buku Voucher Sebelum Pelunasan	30
Tabel 3.12	Buku Voucher Setelah Pelunasan	31
Tabel 3.13	Laporan Arus Kas	35
Tabel 3.14	Proyeksi Arus Kas	37
Tabel 7.1	Posisi Kredit UMKM pada Bank Umum Periode 2016-2017	83
Tabel 8.1	Contoh Laporan Posisi Keuangan	126
Tabel 8.2	Contoh Laporan Laba Rugi	129
Tabel 8.3	Contoh Laporan Perubahan Modal	130
Tabel 8.4	Contoh Laporan Arus Kas	130
Tabel 9.1	Laporan Posisi Keuangan	146
Tabel 9.2	Laporan Laba Rugi	147

Tabel 9.3	Laporan Keuangan Perbandingan	153
Tabel 9.4	Index Analysis (Laporan Posisi Keuangan)	154
Tabel 9.5	Index Analysis (Laporan Laba Rugi)	156
Tabel 9.6	<i>Common Size Analysis</i>	158
Tabel 9.7	<i>Common Size Analysis</i>	159
Tabel 9.8	Laporan Sumber dan Penggunaan Kas	162
Tabel 9.9	Laporan Arus Kas	164

-oo0oo-

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Kontribusi UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terbukti memberikan kontribusi penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Amerika Serikat. Ada sekitar 25 juta bisnis di Amerika Serikat, di mana 99% di antaranya merupakan usaha kecil menengah (*small Bussiness*) (Manurung, 2008). Sebanyak 12 juta orang atau sekitar 63,2 persen dari jumlah tenaga kerja di negara tersebut bekerja pada 350.000 perusahaan yang mengerjakan kurang dari 500 orang (UMKM) (Tambunan, 2008). Di Indonesia, UMKM juga mampu membuktikan dirinya untuk bertahan dan terhindar dari dampak krisis global yang melanda dunia periode tahun 1998 sampai dengan tahun 2000. Ketika perusahaan besar banyak yang bangkrut dan dilikuidasi, UMKM di Indonesia mampu bertahan dan melewati krisis tersebut.



Gambar 1.1 *Pendampingan Manajemen Keuangan pada Industri Kecil dan Menengah*

Sumbangan UMKM terhadap Perekonomian Indonesia juga dapat dilihat jelas dalam tabel berikut ini:

Tabel 1.1 *Profil UMKM di Indonesia*

No.	Indikator	2016	2017	Perkembangan 2016-2017
1	Jumlah Unit Usaha	61.651.177 unit	62.922.617 unit	2,06%
2	Penyerapan Tenaga Kerja	112.828.610 orang	116.673.416 orang	3,41%
3	Sumbangan PDB (harga konstan)	Rp5.171.063,6 miliar	Rp5.425.414,7 miliar	4,92%
4	Sumbangan Ekspor Non Migas	Rp255.126,1 miliar	Rp298.208,7 miliar	16,89%
5	Sumbangan Investasi (harga konstan)	Rp1.451.396,8 miliar	Rp1.546.380,4 miliar	6,54%

Sumber: <http://www.depkop.go.id/data-umkm>

Tabel tersebut memberi gambaran tentang indikator-indikator UMKM di Indonesia, UMKM mengalami penambahan menjadi 62,92 juta unit pada tahun 2017 atau naik 2,06% dari tahun sebelumnya. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mengalami pertumbuhan lebih cepat dibanding dengan perusahaan-perusahaan besar dan perusahaan publik. Jumlah tenaga kerja yang terserap di sektor UMKM juga mengalami kenaikan menjadi 116,67 juta orang pada tahun 2017 atau naik sebesar 3,41% dari periode tahun 2016. Hal ini berarti UMKM juga memiliki peranan dalam mengatasi masalah pengangguran sekaligus membantu pemerintah dalam upaya memerangi kemiskinan. Sementara sumbangan UMKM terhadap PDB Nasional tumbuh sebesar 4,92% atau Rp5.425.414,7 miliar pada tahun 2017. Nilai ekspor UMKM tumbuh dari Rp255.126,1 miliar pada tahun 2016 menjadi Rp298.208,7 miliar pada tahun 2017 atau tumbuh sekitar 16,89%. Tabel tersebut secara umum menjelaskan bahwa secara umum UMKM telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia.

1.2 Permasalahan UMKM

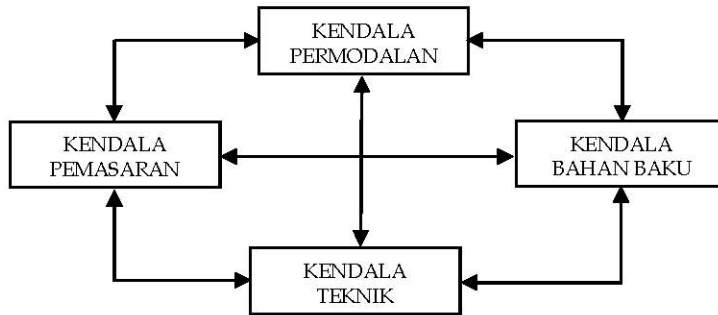
Secara umum permasalahan yang dihadapi UMKM untuk mengembangkan usahanya mencakup aspek yang luas antara lain: peningkatan kualitas SDM, kompetensi kewirausahaan, permodalan, akses

pasar, faktor input produksi dan iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat (Muhandri, 2002). Problematika ini dapat diklasifikasikan menjadi masalah-masalah internal dan eksternal. Masalah internal meliputi kualitas SDM, permodalan, administrasi keuangan/ akuntansi, sedangkan masalah eksternal meliputi iklim usaha, akses pasar, dan sarana dan prasarana.

Tim penulis menemukan beberapa permasalahan selama beberapa kali melakukan pendampingan manajemen keuangan UMKM. Permasalahan tersebut antara lain sulitnya perijinan awal pembukaan usaha, sulitnya proses pemasaran, kurang faham dalam penyusunan laporan keuangan, bingung dalam cara pembagian deviden, masih tercampurnya keuangan pribadi dengan keuangan keluarga, terjadinya tumpang tindih pekerjaan, cara pengolahan data keuangan, kurangnya komunikasi antar divisi, tercampurnya data pengeluaran dan pemasukan, susah nya pengendalian kas perusahaan yang digunakan untuk operasional perusahaan, rendahnya SDM perusahaan, terlambatnya pembayaran oleh para pelanggan, belum tahunya pembuatan laporan pajak, terjebak omset besar sementara laba sangat sedikit atau impas, pemasaran barang yang masih konvensional, persaingan yang tidak sehat, minimnya modal usaha dan lain sebagainya.

Dalam menjalankan aktivitas usahanya, para pelaku UMKM mengalami kendala yang tidak sama, namun secara umum dapat dikelompokkan dalam empat persoalan yaitu permodalan, pemasaran, bahan baku, dan teknik. Kendala yang dirasakan oleh usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) dapat dilihat dalam Gambar 1.2.

Kajian klinik UMKM Fakultas Ekonomi Undip menemukan bahwa kendala yang dihadapi UMKM di Jawa Tengah meliputi: Perijinan, Bahan Baku, Permodalan, Produksi, Pemasaran, Manajemen Keuangan dan lain-lain.

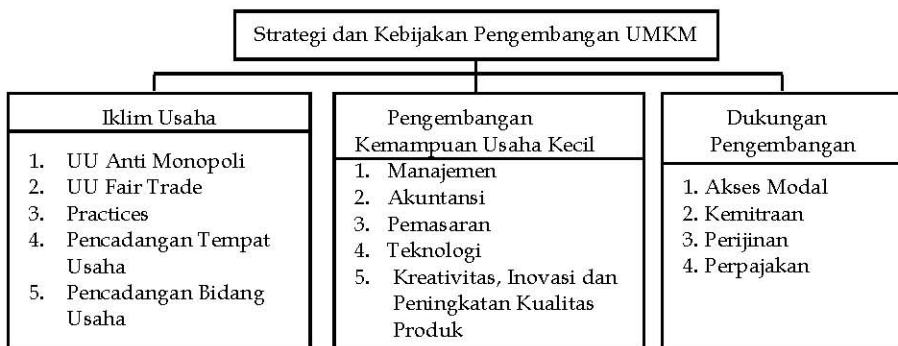


Gambar 1.2 Kendala UMKM

1.3 Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM

Pengembangan usaha mikro, kecil, menengah, memerlukan strategi dan kebijakan yang implementatif, sehingga dapat berperan dalam menggiatkan ekonomi kerakyatan yang lebih nyata. Pada umumnya strategi dan kebijakan pengembangan usaha kecil terdiri dari aspek mikro dan aspek makro (Husaini dkk, 1993). Aspek mikro berkaitan dengan modal, pemasaran, produksi dan manajemen, sedangkan aspek makro berkaitan dengan regulasi yang netral dan konsisten untuk mengatur perilaku semua perusahaan baik besar, menengah maupun kecil.

Strategi dan kebijakan pengembangan UMKM secara spesifik dilakukan dengan hal-hal sebagaimana tampak pada gambar di bawah ini (Arintawati, 2002).



Gambar 1.3 Strategi dan Pengembangan UMKM

Dari gambar bagan di atas dapat dijelaskan bahwa untuk mengembangkan usaha kecil dimulai dengan mempersiapkan strategi untuk memperkuat kondisi dan posisi usaha, mikro, kecil dan menengah dengan melakukan pembinaan di bidang:

1. Manajemen, antara lain dengan penyusunan *business plan* sebagai pedoman dalam melaksanakan usahanya.
2. Akuntansi, agar dapat melakukan pencatatan yang benar sebagai dasar penyusunan laporan keuangan.
3. Teknologi, memperkenalkan teknologi baru, agar hasil produksi dapat memenuhi kebutuhan konsumen.
4. Pemasaran, melalui informasi pemasaran diharapkan usaha kecil dapat memasarkan produk yang dihasilkannya.
5. Kreativitas, inovasi dan peningkatan mutu produk merupakan hal penting yang ditanamkan pada usaha kecil.

Sedangkan kebijakan yang diterapkan dalam pengembangan usaha kecil meliputi Adanya Iklim Usaha yang Kondusif dan Dukungan Usaha dari Pemerintah. Kebijakan yang pertama diharapkan memunculkan persaingan yang sehat antara usaha besar, menengah dan kecil dengan adanya *cagar usaha*, sehingga terjadi kerja sama yang saling menguntungkan dalam bentuk kemitraan. Bentuk dukungan usaha dari Pemerintah, diharapkan adanya berbagai kemudahan dalam perijinan, pinjaman untuk modal, keringanan pajak dan seterusnya.

Satu hal lagi yang perlu dipertimbangkan UMKM adalah merespon dan menyesuaikan dengan era sekarang yang dikenal dengan era digital. Dalam era ini proses transaksi pengusaha UMKM dengan pihak lain dilakukan dengan sangat mudah, cepat, dan seolah-olah tanpa batas. Interaksi di antara para pihak tidak lagi bersifat konvensional semata, seperti melalui tatap muka, namun telah melalui media elektronik. Pengusaha UMKM dituntut mampu mengakses sekaligus memberikan layanan berbagai produk dan melalui media elektronik berbasis teknologi informasi modern.

BAB 2

UMKM DAN MANAJEMEN KEUANGAN

2.1 Konsep UMKM

UMKM di Indonesia mendapat perhatian, khususnya dari pemerintah. Hal ini terbukti dengan adanya kementerian yang khusus membidangi UMKM yang dikenal dengan Kementerian Koperasi dan UMKM. Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menjelaskan usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah sebagai berikut:

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria: