



STUDI PENINGKATAN PENJUALAN OMAH KOPI OMAJI KLEPU DENGAN PELAKSANAANTATA KELOLA KEUANGAN

Oleh

Devense Daeli¹, Andhi Supriyadi²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Indonesia Semarang

Email: ¹devense.21510173@student.stiepari.ac.id, ²andhi.supriyadi@stiepari.ac.id,

Abstract

Planning, organizing, directing, and supervising activities related to finance, such as procurement and use of business funds, are referred to as financial management. Businesses need good financial management to increase sales. This study analyzes qualitative descriptive data, Primary and secondary data sources obtained through documentation and interviews are utilized in this study. In order to obtain information, the business owner and employees of Omah Kopi Omasi Klepu were interviewed. The study's findings show that Omah Kopi Omasi Klepu has used financial management, but not fully, and needs to be improved because it implements very basic financial management. Financial management at Omah Kopi Omasi Klepu is budget planning and simple control because of the limited knowledge of the owner, so Omah Kopi Omasi Klepu does not implement reporting in its financial management. In addition, financial management to increase sales can be done by allocating funds intelligently for efficient marketing strategies, developing innovative products, and ensuring the availability of sufficient working capital to meet market demand properly.

Keywords: *Financial Management, Marketing.*

PENDAHULUAN

Seiring berlalunya waktu, pertumbuhan dan pembangunan ekonomi memiliki peranan yang vital dalam meningkatkan pendapatan ekonomi suatu daerah dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran yang krusial dalam pertumbuhan ekonomi di suatu daerah, khususnya sebagai salah satu pendorongnya. Usaha mikro kecil dan menengah, yang biasa disebut UMKM, telah menjadi salah satu pilar penting dalam menggairahkan ekonomi Indonesia, (Abdul Halim, 2020).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berkontribusi pada ekonomi Indonesia. Sebagai hasilnya, UMKM mampu menciptakan kesempatan kerja baru dan meningkatkan pendapatan negara melalui pajak perusahaan. Sebagai hasilnya, sumbangan UMKM terhadap ekonomi dapat dirasakan

secara langsung oleh masyarakat umum, termasuk terbukanya peluang kerja, peningkatan kesejahteraan, dan distribusi pendapatan yang lebih merata, (Hartono Hartono dan Deny Dwi Hartomo, 2016). Potensi pertumbuhan UMKM di Indonesia semakin meluas di kalangan masyarakat, terutama generasi milenial yang menjual produk-produk kreatif dan unik. Setiap tahun, jumlah UMKM di Indonesia bertambah, sehingga pemerintah memberikan perhatian yang signifikan kepada mereka. Hal ini disebabkan oleh UMKM yang dapat mendorong perekonomian masyarakat kecil dan secara langsung berpengaruh pada kehidupan warga. Sebagai penyedia kesempatan kerja, aktor kunci dalam ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru, serta sumbangannya terhadap PDB dan neraca pembayaran, UMKM juga



mempunyai peranan signifikan dalam perekonomian nasional, (Sofyan Syaakir, 2017).

Perusahaan yang mengalami peningkatan penjualan akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya, tetapi sebaliknya, jika mereka menghabiskan asetnya dengan utang. Tingkat pertumbuhan keuangannya menentukan dasar kemampuan keuangan suatu perusahaan. Perusahaan harus memiliki rencana untuk menguasai pasar dengan menarik pelanggan untuk terus membeli produk dari perusahaan agar tingkat penjualan dan pendapatan dapat optimal.

Tingkat pertumbuhan penjualan produk adalah hasil penjualan. Untuk itu, untuk membuat keputusan yang bijak dengan menjual lebih banyak produk dan meningkatkan volume penjualan, hal-hal yang mempengaruhi tingkat pertumbuhan penjualan harus diperhatikan. Dengan peningkatan laba, keuntungan investor akan meningkat. Kondisi dan kemampuan penjual, keadaan pasar, modal, serta situasi organisasi perusahaan merupakan beberapa faktor yang memengaruhi penjualan (Carnevela Cindy Rosa and Nurul Widyawati, 2017).

Pelaku usaha UMKM harus dapat melakukan pengelolaan keuangan untuk menjamin keberlangsungan bisnis mereka dan menghindari kerugian. Cara orang mengalokasikan uang untuk perencanaan dan penganggaran dikenal sebagai perilaku pengelolaan keuangan (Safitri Eka, Fera Sriyuni, and Novrina Chandra, 2023). Karena pengaturan keuangan adalah aspek yang perlu diperhatikan, pencapaian tujuan untuk meningkatkan kekayaan aset dalam menjalankan bisnis terkait erat dengan pengelolaan keuangan. Bagi UMKM, pengelolaan keuangan memiliki peranan yang sangat krusial dan perlu diperhatikan. Hal ini memungkinkan mereka untuk memahami kinerja finansial perusahaan, mengidentifikasi dan membedakan aset perusahaan dan pemilik, menyusun anggaran yang akurat, menghitung kewajiban pajak, serta memantau aliran kas

dalam periode tertentu. (Resdiana Enza dan Dyah Ayu Fajrianingsih, 2020).

Karena tantangan keuangan di masa yang akan datang akan lebih rumit dibandingkan saat ini, pelaku UMKM masih memiliki banyak opsi jika mereka gagal mengelola keuangan dengan baik, yang dapat berujung pada kerugian usaha dan peralihan jenis usaha setiap tahunnya. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan dalam menjalankan usaha harus dilakukan dengan baik. (Napitupulu Jeremia Hasiholan et al, 2021). Untuk memaksimalkan dana yang ada, pengelolaan keuangan adalah penting. Selain itu, cara bisnis memanfaatkan anggaran, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian sangat dipengaruhi oleh manajemen keuangan. Empat fondasi utama dalam pengelolaan keuangan adalah perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengawasan. Perencanaan merupakan kegiatan untuk menentukan sasaran perusahaan atau organisasi serta memilih strategi atau metode terbaik untuk mencapainya. Mencatat transaksi keuangan secara teratur dan berurutan dikenal sebagai pencatatan. Laporan telah selesai direkam ke dalam buku besar serta buku besar pembantu. Menilai dan menganalisis kinerja masing-masing bagian organisasi untuk peningkatan adalah proses yang disebut sebagai pengendalian. Dunia usaha akan lebih teratur jika bagian manajer keuangan menerapkan pengelolaan dana perusahaan (Maulida, Mei Nanda et al 2022)

Omah Kopi Omaji beralamat di RT 08/RW 01, Dusun Bodean, Desa Klepu, Kec. Pringapus, Kabupaten Semarang. Dengan design angkringan Omah Kopi Omaji Klepu menyajikan berbagai pilihan menu baik sebagai camilan maupun untuk makan besar, baik untuk makan siang maupun makan malam. Omah Kopi Omaji Klepu ini ramah terhadap penderita disabilitas, dan juga kepada anak-anak. Dari ulasan ini dapat dikatakan bahwa Omah Kopi Omaji Klepu sangat nyaman dengan berbagai fasilitas penunjang, seperti live music, tempat duduk indoor dan outdoor yang nyaman.



LITERATURE REVIEW

Pengelolaan Keuangan

Manajemen, yang juga disebut sebagai pengelolaan, merupakan serangkaian proses tindakan untuk merencanakan, mengorganisir, memimpin, dan mengawasi penggunaan sumber daya organisasi dengan tujuan mencapai kepentingan manusia yang menguntungkan, (Astuty S Henny, 2019). Purba et al. menyatakan bahwa perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan keuangan, seperti pengadaan dan penggunaan dana usaha, disebut sebagai manajemen keuangan. Keuangan, atau pengelolaan keuangan, berasal dari istilah "pengelolaan", yang berarti "mengatur", dan "keuangan", yang merujuk pada "aspek-aspek yang berhubungan dengan uang" seperti pendanaan, investasi, dan modal, (Wahyuno Santo, 2008)

Perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan adalah semua bagian dari proses pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan dilakukan guna mencapai tujuan organisasi sehingga pengelolaan yang efektif dan efisien diperlukan. Tingkat kemampuan suatu organisasi untuk mencapai tujuan tersebut dikenal sebagai tingkat efektivitas pengelolaan. Para manajer bisnis yang mengelola keuangan menggunakan analisis keuangan untuk mengetahui seberapa baik keuangan mereka saat ini dan di masa lalu, (Yushita Amanita Novi, 2021):

a. Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah untuk menentukan sasaran organisasi serta memilih metode paling efektif untuk mencapainya. Menyusun sasaran keuangan tahunan, jangka panjang, dan anggaran merupakan salah satu langkah dalam perencanaan keuangan. Penyusunan anggaran merupakan suatu proses yang mendukung kelancaran perencanaan dan pengendalian.

Perencanaan merupakan langkah untuk menentukan tujuan suatu organisasi dan memilih cara yang paling efektif untuk

mencapainya. Menyusun anggaran serta tujuan finansial untuk tahunan dan jangka panjang merupakan bagian dari aktivitas perencanaan keuangan. Penyusunan anggaran merupakan langkah untuk mendukung perencanaan dan pengendalian agar berjalan dengan lancar. Anggaran merupakan rencana usaha yang dituangkan dalam bentuk uang dan dimanfaatkan untuk meraih target perusahaan.

b. Pencatatan

Pencatatan merekam transaksi keuangan yang telah berlangsung secara kronologis dan teratur sebagai indikasi bahwa transaksi tersebut sudah terjadi. Pencatatan disusun dengan mengumpulkan dokumen yang mendukung transaksi, seperti kuitansi, nota, dan faktur. Selanjutnya, transaksi dicatat ke dalam jurnal, lalu dimasukkan ke dalam buku besar.

c. Pelaporan

Pelaporan dilaksanakan setelah pencatatan pada buku besar dan buku besar pembantu. Ringkasan laporan keuangan akan dijadikan acuan untuk menyusun laporan keuangan setelah akun dalam buku besar dan buku besar pembantu ditutup pada akhir bulan sebelumnya. Tipe laporan keuangan mencakup laporan arus kas, laporan laba rugi, dan laporan posisi keuangan.

d. Pengendalian

Pengendalian merupakan proses untuk mengukur dan menilai kinerja aktual dari setiap bagian perusahaan, yang memungkinkan perbaikan dilakukan jika diperlukan guna memastikan perusahaan mencapai tujuan yang telah ditentukan. Tiga kategori pengendalian mencakup pengendalian awal, pengendalian berjalan, dan pengendalian umpan balik.

Penjualan

Penjualan merupakan aktivitas dalam pemasaran di mana perusahaan menjual barang yang diproduksinya kepada konsumen. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menjamin bahwa produk yang diproduksinya dapat dinikmati oleh konsumen, (Alfisyahr Rizal and Lusy Deasyana Rahma Devita 2021). Menurut



Basu Swastha, penjualan adalah seni dan ilmu mempengaruhi orang untuk membeli barang yang ditawarkan, (Wardana Miko Andi and Hj.Sedermayanti 2021)

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, menurut Swastha, menurut Rina Rachmawati, adalah sebagai berikut (Kurniawan Pebi, Yohny Anwar, Alif Jufri, (2022):

a. Harga

Harga produk atau layanan sangat mempengaruhi daya tarik konsumen. Harga yang terlalu rendah dapat merusak persepsi nilai produk, sementara harga yang terlalu tinggi dapat mengurangi permintaan.

b. Kualitas

Kualitas produk atau layanan mempengaruhi kepuasan konsumen dan reputasi merek. Produk yang berkualitas tinggi cenderung memiliki tingkat penjualan yang lebih baik karena konsumen lebih cenderung untuk memilih produk yang dapat diandalkan.

c. Pemasaran dan Promosi

Upaya pemasaran yang efektif dapat meningkatkan kesadaran merek dan minat konsumen terhadap produk atau layanan. Kampanye promosi yang baik dapat mendorong pembelian impulsif dan meningkatkan penjualan.

d. Pesaing

Tingkat persaingan di pasar dapat mempengaruhi penjualan. Persaingan yang kuat dapat memaksa perusahaan untuk menyesuaikan harga, meningkatkan kualitas, atau mengembangkan strategi pemasaran yang lebih agresif.

e. Tren Pasar dan Musiman

Perubahan tren dan musim bisa memberikan pengaruh signifikan terhadap penjualan. Misalnya, produk musiman seperti pakaian musim panas atau mainan Natal cenderung mengalami fluktuasi penjualan yang besar tergantung pada waktu tahunnya.

f. Kondisi Ekonomi

Kondisi ekonomi makro seperti tingkat pengangguran, inflasi, dan tingkat suku bunga

dapat mempengaruhi daya beli konsumen secara keseluruhan, dan akibatnya, dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu produk atau layanan.

g. Lokasi dan Distribusi

Aksesibilitas produk atau layanan ke konsumen juga berpengaruh. Lokasi yang strategis dan saluran distribusi yang efisien dapat meningkatkan ketersediaan produk dan mempengaruhi penjualan.

h. Tingkat Layanan Pelanggan

Kualitas layanan pelanggan juga dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Layanan yang baik dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian deskriptif merupakan suatu jenis penelitian yang digunakan untuk menggambarkan gejala atau fenomena yang muncul di lapangan, seperti situasi atau interaksi yang ada, pandangan yang berkembang, proses yang sedang terjadi, akibat atau dampak yang mungkin diterima, atau kecenderungan yang sedang berlangsung, (Siregar Amalia Zulianty dan Nurliana Harap, 2019). Peneliti menentukan tempat penelitian di Omah Kopi Omaji Klepu.

Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat kualitatif, yang berarti menghasilkan data deskriptif baik secara lisan maupun tertulis. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat deskriptif dan biasanya dilakukan dengan analisis. Studi kualitatif bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai fenomena sosial dengan menganalisis sudut pandang partisipan melalui pendekatan yang interaktif dan adaptif, (Sugiyono, 2021)

Teknik Analisis Data

Dalam studi kualitatif, analisis data merupakan aktivitas yang dilakukan secara berkesinambungan selama proses penelitian, (Sirajuddin Saleh, 2017). Analisis data



kualitatif mencakup kegiatan yang dilakukan secara interaktif dan berkesinambungan, menurut Miles dan Huberman:

1. *Data Collection*

Pengumpulan informasi dalam penelitian kualitatif dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam, serta dokumentasi atau gabungan keduanya (triangulasi). Karena proses pengumpulan data terjadi selama beberapa hari, jumlah data yang berhasil dikumpulkan akan sangat banyak. Pada permulaan proses penelitian, peneliti melakukan analisis umum terhadap objek atau kondisi sosial yang sedang diteliti. Setiap hal yang tampak dan terdengar direkam. Dengan pendekatan ini, peneliti akan memperoleh sejumlah besar data yang sangat beragam.

2. *Data reduction*

Mereduksi data mengacu pada proses di mana peneliti merangkum, memilih elemen-elemen yang signifikan, serta mengidentifikasi tema dan laporan. Dengan demikian, data yang sudah direduksi akan memberikan pemahaman yang lebih jelas dan memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data tambahan serta mencarinya saat diperlukan.

3. *Data display*

Setelah data direduksi, tahap berikutnya adalah menyampaiakannya. Data bisa dihadirkan dalam berbagai format, seperti grafik, ringkasan, interaksi antar kategori, dan lain-lain. Teks naratif merupakan metode yang paling sering digunakan untuk menyampaikan data dalam penelitian kualitatif, karena dapat mempermudah pemahaman tentang peristiwa yang terjadi serta merancang langkah selanjutnya berdasarkan pemahaman tersebut.

4. *Data conclusion/verification*
(Penarikan kesimpulan)

Menurut Miles dan Huberman, tahap terakhir dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan serta verifikasi. Kesimpulan awal yang dihasilkan hanyalah perkiraan sementara, dan akan berubah jika ditemukan bukti yang kuat yang mendukung pada fase pengumpulan data selanjutnya.

Namun, kesimpulan yang diambil di tahap awal bisa diterima asalkan didukung oleh bukti yang sah dan konsisten ketika peneliti kembali ke lokasi untuk mengumpulkan data. Studi kualitatif menghasilkan penemuan baru yang belum pernah diperoleh sebelumnya. Hasilnya bisa berupa ilustrasi atau penjelasan dari sesuatu yang sebelumnya tidak terang atau samar, sehingga setelah dianalisis menjadi terang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan Keuangan Pada Omah Kopi Omaji Klepu

Apabila mereka menginginkan bisnisnya berjalan dengan baik, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) perlu menerapkan manajemen keuangan. Ini diperlukan supaya mereka bisa mengatur dana yang masuk sehingga tidak mengalami kerugian atau tidak meraih keuntungan. Peneliti ingin memperlihatkan bagaimana studi ini mengevaluasi pengelolaan keuangan dengan menggunakan empat indikator: perencanaan, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian.

Perencanaan

Menetapkan sasaran organisasi dan memilih metode terbaik untuk mencapainya dikenal sebagai perencanaan. Salah satu aktivitas dalam perencanaan keuangan adalah menyusun anggaran serta menentukan sasaran keuangan tahunan dan jangka panjang. Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa perencanaan keuangan di Omah Kopi Omaji Klepu melibatkan pengaturan anggaran untuk mengelola bisnis.

Pencatatan

Dalam dunia bisnis, pencatatan sangat penting untuk dilakukan. Dimana pencatatan ini untuk pengelolaan keuangan karena mampu menggambarkan keadaan keuangan suatu perusahaan. Di Omah Kopi Omaji Klepu, dijelaskan bahwa dia tidak melakukan dokumentasi dalam upayanya. Karena mereka tidak tahu banyak tentang keuangan, mereka tidak memiliki waktu atau kesempatan untuk



melakukan pencatatan keuangan, dan pemilik usaha percaya bahwa melakukan pencatatan keuangan itu sulit. Ini menunjukkan bahwa pencatatan tidak dilakukan sama sekali. Hal ini terjadi karena pelaku usaha tidak memahami pentingnya mencatat detail transaksi dan rekapitulasi.

Pelaporan

Pelaporan disusun untuk menyampaikan informasi mengenai keadaan keuangan suatu bisnis dan ditujukan kepada pengguna laporan keuangan. Karena itu, pelaporan diperlukan untuk menyampaikan informasi kepada pengguna laporan. Laporan keuangan disusun untuk memberikan informasi mengenai kinerja finansial yang bermanfaat bagi evaluasi usaha dan mendukung pengembangan bisnis mereka. Tujuan tambahan adalah untuk mengambil keputusan setelah evaluasi dengan mempertimbangkan hasil laporan keuangan yang ada. Hasil wawancara menunjukkan bila pengetahuan pelaku usaha hanya terbatas pada kemampuan untuk menghitung pendapatan dengan mengurangi biaya. Laporan keuangan tidak diperlukan jika sudah balik modal.

Pengendalian

Pengendalian adalah metode untuk mengukur dan mengevaluasi kinerja setiap bagian dari organisasi atau perusahaan. Pemilik Omah Kopi Omaji Klepu akan memperbaiki jika ada kesalahan atau kekeliruan dalam proses kerja. Sebagai hasil dari wawancara, diketahui bahwa pemilik usaha secara tidak sadar telah melakukan sedikit kontrol atas pengelolaan keuangan bisnis mereka; hal-hal seperti mengarsipkan nota penjualan, melakukan penagihan kredit, dan melakukan pengembalian barang adalah contoh pengelolaan keuangan yang cukup sederhana. Selama proses perencanaan, mereka tidak membuat rencana anggaran atau mematok tujuan yang rinci; mereka hanya membuat daftar belanja tanpa menghitung modal yang dibutuhkan. Ini karena Anda tidak perlu membuat rencana anggaran yang rumit karena Anda memiliki dana sendiri. Dalam hal pemasaran, terdapat target

penjualan. Bagi mereka, seperti halnya bisnis UMKM lainnya, hal yang paling penting adalah mendapatkan modal kembali dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Analisis Pengelolaan Keuangan Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Omah Kopi Omaji Klepu

Peneliti ingin menunjukkan bahwa penelitian ini menilai analisis pengelolaan keuangan melalui empat indikator: perencanaan anggaran, pencatatan anggaran, pelaporan anggaran, dan pengendalian anggaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen keuangan di Omah Kopi Omaji Klepu tidak memenuhi standar manajemen keuangan dan akuntansi. Ini karena tidak ada peraturan yang mengatur masuknya dan keluarnya uang, sehingga tidak jelas bagaimana uang masuk dan keluar.

Dengan cara yang sama, sistem akuntansi tidak sama dengan sistem administrasi keuangan. Sebab, sesuai dengan sistem akuntansi, pengelolaan keuangan diawali dengan mencatat uang yang masuk dan keluar dalam buku kas harian, selanjutnya dicatat ke dalam buku besar, dan akhirnya menerbitkan laporan neraca serta rugi laba Istrupa. Hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa perusahaan kurang memiliki pemahaman yang memadai mengenai pengelolaan keuangan yang efisien dan efektif.

1. Perencanaan

Hasil wawancara menunjukkan bahwa perencanaan produksi yang tepat akan membantu bisnis menghasilkan hasil yang lebih baik. Dengan tingkat efisiensi yang lebih tinggi, perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Walaupun tidak rinci, pemilik usaha Omah Kopi Omaji Klepu telah membuat rencana produksi. Namun, ini menjadi keuntungan dalam proses produksi, membuat perusahaan tidak lagi bingung tentang produksi dan biayanya.

Pengendalian keuangan perusahaan Omah Kopi Omaji Klepu tampaknya cukup



.....
sederhana. Selama proses perencanaan, bisnis Omah Kopi Omaji Klepu membuat rencana anggaran dan menetapkan target yang rinci berdasarkan biaya yang dikeluarkan untuk produksi sebelumnya. Selain itu, untuk memperkirakan modal yang dibutuhkan, dia juga membuat daftar belanja. Karena Anda menggunakan dana sendiri, Anda harus membuat rencana anggaran, meskipun cukup sederhana. Dalam hal pemasaran, hal terpenting bagi pelaku UMKM hanyalah mengembalikan modal dan memenuhi kebutuhan sehari-hari karena ada target penjualan.

2. Pencatatan

Pencatatan merupakan proses mencatat transaksi keuangan yang telah berlangsung secara teratur dan sistematis sebagai bukti bahwa hal tersebut telah terjadi. Proses ini dimulai dengan mengumpulkan dokumen yang mendukung transaksi, seperti nota, kuitansi, faktur, dan sebagainya. Setelah itu, ringkasan transaksi dicatat dalam jurnal, yang selanjutnya dimasukkan ke dalam buku besar.

Berdasarkan atas hasil wawancara pemilik usaha didapatkan bila dalam usaha ini tidak melakukan pencatatan sama sekali dikarenakan kurangnya pengetahuan dan terbatasnya waktu, minimnya pengetahuan tentang literasi keuangan sehingga tidak terlalu paham secara menyeluruh dengan pengelolaan keuangan terlebih pencatatan keuangan dengan baik dan benar. Walaupun tidak melakukan pencatatan keuangan pemilik sangat mengingat jelas pemasukan dan pengeluaran yang telah terjadi pada kegiatan usaha Omah Kopi Omaji Klepu.

Dalam upaya Omah Kopi Omaji Klepu, pemilik usaha tidak melakukan pencatatan dalam setiap aktivitas, sehingga menyebabkan kesulitan tersendiri dalam mengelola keuangan. Sebuah usaha yang tidak memiliki catatan keuangan yang baik otomatis membuat pemilik kesulitan untuk memantau aliran kas, mengelola utang piutang, serta mengambil keputusan keuangan yang tepat.

3. Pelaporan

Proses akuntansi diakhiri dengan laporan keuangan. Laporan yang disusun secara rutin dapat dimanfaatkan untuk mengevaluasi kinerja UMKM. Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK), laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan. Setiap orang yang ingin mengetahui adanya suatu perusahaan dapat memeriksa laporan keuangan perusahaan tersebut. Laporan keuangan bertujuan untuk menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja finansial, dan arus kas entitas, yang sangat mendukung pengguna dalam mengambil keputusan ekonomi.

Berdasarkan temuan dari wawancara tentang pelaporan keuangan perusahaan. Di sisi lain, pemilik menyatakan bahwa dia tidak pernah melakukan pelaporan tentang pengelolaan keuangan perusahaannya. Menurutnya, sebagai pemilik usaha, dia selalu membuat keputusan tentang kegiatan usahanya berdasarkan analisis data transaksi harian daripada laporan pengelolaan keuangan.

Bisnis kecil dan menengah (UMKM) tidak memerlukan pelaporan keuangan karena mereka dibangun dengan modal sendiri, dikelola sendiri, dan menghasilkan keuntungan sendiri. Ini karena jika anda membutuhkan pinjaman bank, anda hanya perlu memberikan jaminan berupa barang pribadi, seperti sertifikat tanah atau bangunan. Karena tujuan peminjaman bank telah dapat dicapai tanpa laporan keuangan, pelaku UMKM merasa bahwa laporan keuangan tidak diperlukan bagi mereka. Ini disebabkan karena mereka tidak diwajibkan untuk memberikan laporan keuangan usaha mereka kepada pihak manapun.

Semua bisnis harus memiliki laporan keuangan karena mereka membantu mengetahui kondisi keuangan perusahaan dan menilai masalah. Kinerja keuangan dalam jangka waktu tertentu dapat dinilai melalui laporan keuangan, yang kemudian digunakan sebagai dasar untuk membuat keputusan tentang bagaimana mengembangkan bisnis.



Pemilik bisnis jamur krispi dua putra tidak mahir akuntansi, jadi mereka tidak tahu bagaimana membuat laporan keuangan. Padahal, laporan keuangan sangat penting untuk pengambilan keputusan. Buku catatan yang telah dibuat akan membantu mereka mengambil keputusan dan menilai usaha, dan bagi mereka itu cukup.

4. Pengendalian

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pemilik usaha secara tidak sadar kurang mengontrol pengelolaan keuangan bisnisnya. Salah satu tindakan yang diambil oleh pemilik adalah menyimpan arsip nota penjualan, melakukan penagihan utang, dan memproses pengembalian barang; namun, kebanyakan kas keluar tidak dicatat oleh pemilik.

Pengawasan keuangan pemilik tampaknya cukup sederhana. Dalam tahap perencanaan, pemilik gagal menyusun anggaran dan menentukan sasaran yang spesifik; mereka hanya menyiapkan daftar belanja awal tanpa memperkirakan dana yang dibutuhkan. Hal ini disebabkan pemilik mempunyai dana pribadi, sehingga mereka tidak perlu menyusun rencana keuangan yang kompleks. Dalam aspek pemasaran, terdapat sasaran penjualan. Bagi pemilik, seperti halnya bisnis UMKM lainnya, yang paling penting adalah mengembalikan modal dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Dalam wawancara, pemilik menyatakan bahwa perusahaan tidak memiliki regulasi keuangan dan prosedur pengeluaran kas karena tidak ada departemen keuangan dan administrasi dalam struktur perusahaan. Pemilik juga menyatakan bahwa dia merasa tidak perlu ada peraturan karena semuanya berkaitan dengan administrasi.

Berdasarkan hasil wawancara dan dokumentasi dengan pihak umkm jamur krispi dua putra pengelolaan keuangan dalam usaha ini dapat dikatakan sudah cukup bagus karena sudah menerapkan pengelolaan keuangan dalam usahanya, hal ini dapat dibuktikan dari tingkat penjualan pada Omah Kopi Omaji Klepu. Sementara itu berdasarkan hasil

penelitian mengenai pengelolaan keuangan dalam meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh Omah Kopi Omaji Klepu masih terbilang cukup sederhana karena hanya melakukan perencanaan dan pengendalian saja, untuk pencatatan dan pelaporan pada usaha ini belum melakukannya karena kurangnya pemahaman yang dimiliki oleh pihak UMKM. Walaupun dalam pengelolaan keuangan belum dapat dikatakan sempurna akan tetapi sudah dapat membantu meningkatkan penjualan pada usaha jamur krispi hal ini karena pihak UMKM selalu menjaga kualitas produk sehingga mempengaruhi kepuasan konsumen dan reputasi merek.

Bisnis membutuhkan pengelolaan keuangan yang baik untuk meningkatkan penjualan dengan beberapa cara yaitu melakukan investasi dalam pemasaran dengan cara mengalokasikan dana untuk strategi pemasaran yang efektif, seperti iklan digital, promosi, atau kegiatan pemasaran langsung, menganalisis biaya dan harga untuk menarik lebih banyak pelanggan, mengoptimalkan rantai pemasok yaitu dengan memilih pemasok dengan biaya terjangkau untuk menurunkan biaya produksi dan meningkatkan profitabilitas, mengontrol stok dimana memastikan stok selalu tersedia untuk mencegah kehilangan penjualan akibat kekurangan stok, menerapkan strategi diskon atau penawaran khusus untuk menarik pelanggan baru dan meningkatkan penjualan, menjaga kepuasan pelanggan dengan memberikan pelayanan pelanggan yang baik dan memperkuat loyalitas mereka, menganalisis data penjualan untuk memahami pola pembelian pelanggan dan menerapkan strategi penjualan yang lebih efektif, dan pengembangan produk untuk menciptakan produk baru atau meningkatkan produk yang ada agar lebih menarik bagi pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa temuan peneliti sejalan dengan penelitian dari Dewi dan Octa Cyntya ditahun 2019, bahwa manajemen keuangan yang tepat dapat meningkatkan efektivitas



kinerja bisnis, (Bahiu Emely L U, Ivonne S Saerang, and Victoria N Untu, 2021).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan temuan dan diskusi sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pada Omah Kopi Omaji Klepu melakukan pengelolaan keuangan dalam usahanya hanya saja dalam pencatatan dan pelaporan pada usaha ini tidak melakukannya dikarenakan kurangnya pemahaman tentang literasi keuangan. Dalam Pengelolaan keuangan untuk meningkatkan penjualan pada Omah Kopi Omaji Klepu telah melakukan pengelolaan keuangan dalam usahanya, tetapi belum sepenuhnya dan masih perlu diperbaiki lebih lanjut. Walaupun begitu pengelolaan keuangan untuk meningkatkan penjualan pada usaha Omah Kopi Omaji Klepu sudah cukup baik karena dapat kita lihat bahwa penjualan yang terjadi pada usaha jamur krispi pada satu tahun terakhir mengalami kenaikan. Selain itu pengelolaan keuangan untuk meningkatkan penjualan dapat dilakukan dengan mengalokasikan dana secara cerdas untuk strategi pemasaran yang efisien, pengembangan produk yang inovatif, dan memastikan ketersediaan modal kerja yang cukup untuk memenuhi permintaan pasar dengan baik.

Saran

Berdasarkan temuan analisis di atas, peneliti membuat rekomendasi berikut untuk dipertimbangkan dan digunakan sebagai masukan:

1. Hendaknya pada usaha Omah Kopi Omaji Klepu melakukan pencatatan keuangan yang rinci dan akurat supaya tidak kesulitan dalam memantau arus kas, mengelola utang piutang serta dapat membuat keputusan keuangan yang tepat.
2. Hendaknya pada usaha Omah Kopi Omaji Klepu memiliki laporan keuangan yang teliti, rinci dan akurat agar memudahkan untuk mengetahui

kondisi keuangan serta dapat menilai kinerja keuangan.

3. Hendaknya usaha Omah Kopi Omaji Klepu dapat terus maju dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Alfisyhar Rizal and Lusy Deasyana Rahma Devita (2021), *Manajemen Penjualan* (Malang: UB Prees, 2021)
- [2] Astuty S Henny (2019), *Praktik Penegelolaan Keuangan Wira Usaha Pemula* (Yogyakarta: Deepublish,)
- [3] Bahiu Emely L U, Ivonne S Saerang, and Victoria N Untu, 2021, "Pengaruh Literasi Keuangan, Pengelolaan Keuangan Terhadap Keuangan UMKM Di Desa Gemeh Kabupaten Kepulauan Talaud," *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 9, no. 3
- [4] Carnevela Cindy Rosa and Nurul Widyawati, (2017) "Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Dan Struktur Aktiva Terhadap Struktur Modal," *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen (Jirm)* 6, no. 3
- [5] Halim Abdul, (2020): 157–72 "Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan* 1, no. 2
- [6] Hartono Hartono and Deny Dwi Hartomo, (2016): 15–30, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Surakarta," *Jurnal Bisnis Dan Manajemen (Journal of Business and Management)* 14, no. 1
- [7] Kurniawan Pebi, Yohny Anwar, Alif Jufri, SE., (2022) *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Selat Media Preners,
- [8] Maulida Mei Nanda, Imawati Yousida, And Tina Lestari, (2022): 133–40, "Analisis Pengelolaan Keuangan Program Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Bkkbn Porvinsi Kalimantan



-
- Selatan,” *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 11, no. 02
- [9] Napitupulu Jeremia Hasiholan, Noor Ellyawati, and Ratna Fitri Astuti (2021): 138–44, “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa Kota Samarinda,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)* 9, no. 3
- [10] Resdiana Enza dan Dyah Ayu Fajrianingsih, (2020), *Pelatihan Pengelolaan Keuangan Rumah Tangg Bagi Keluarga Penerima Manfaat Bansos Dan BTNT Di Kecamatan Gapura*, (Jurnal Abdiraja:)
- [11] Safitri Eka, Fera Sriyuniarti, and Novrina Chandra, (2023): 118–28 “Pengaruh Literasi Keuangan Dan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan UMKM (Studi Kasus Pada Usaha Mikro Bidang Kerajinan Di Kota Padang),” *Jurnal Akuntansi, Bisnis Dan Ekonomi Indonesia (JABEI)* 2, no. 1
- [12] Sirajuddin Saleh, 2017, *Analisis Data Kualitatif* (Bandung: Pustaka Ramadhan).
- [13] Siregar Amalia Zulianty and Nurliana Harap, 2019, *Strategi Dan Teknik Penulisan Karya Tulis Ilmiah Dan Publikasi* (Yogyakarta: Deepublish,).
- [14] Sofyan Syaakir, (2017): 33– 64 “Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia,” *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah dan Hukum* 11, no. 1.
- [15] Sugiyono, 2021, *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif Dan R & D* (Bandung: ed. by Sutopo,).
- [16] Wahyuno Santo (2008), *Manajemen Tatakelola Organisasi Bisnis* (Jakarta: PT Indeks
- [17] Wardana Miko Andi and Hj.Sedermayanti (2021), *Penjualan Dan Pemasaran* (Denpasar-Bali: IPB Internasional Prees.
- [18] Yushita Amanita Novi (2021), *Pentingnya Literasi Keuangan Bagi Pengelola Keuangan Pribadi*, (Jakarta:)