

## ANALISIS PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PERTUMBUHAN USAHA PADA UMKM DI BERASTAGI

Wina Theresia Br Naibaho<sup>1</sup>, Yunita Eriyanti Pakpahan<sup>2</sup>, Milawati Br Ginting<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Quality Berastagi

Email : [theresiawina9@gmail.com](mailto:theresiawina9@gmail.com)

### ABSTRAK

Pengelolaan keuangan yang efektif merupakan salah satu faktor kunci bagi keberhasilan dan keberlanjutan usaha, termasuk bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi berbagai hambatan dalam mengelola keuangan usahanya. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis hambatan-hambatan yang dihadapi oleh UMKM dalam pengelolaan keuangan dan mengetahui pertumbuhan usaha yang dialami pelaku UMKM di Berastagi. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan melakukan wawancara secara langsung yang dilakukan oleh peneliti kepada para pelaku usaha UMKM yang berada di Berastagi sebanyak 12 (dua belas) orang responden. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi dan wawancara yang dimana penulis melihat langsung keadaan di lapangan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa : (1) faktor - faktor yang menghambat pelaku UMKM tidak melakukan pengelolaan keuangan dikarenakan minimnya pengetahuan yang diakibatkan rendahnya tingkat pendidikan pemilik usaha UMKM dan kurangnya kesadaran pelaku usaha akan pentingnya pengelolaan keuangan untuk usaha yang dijalankannya meskipun pemilik sudah memiliki pendidikan yang cukup mengenai pengelolaan keuangan. (2) Pelaku usaha UMKM yang berada di Berastagi mengalami pertumbuhan usaha sebanyak 75% hal ini bisa terjadi dikarenakan sebagian besar pelaku UMKM atau pemilik UMKM menjalankan usahanya di lokasi yang dapat dikatakan cukup strategis dikarenakan berada di salah satu pusat pasar terbesar di Kabupaten Karo terkhususnya Berastagi merupakan kota wisata yang banyak dikunjungi penduduk lokal Tanah Karo maupun penduduk luar daerah sehingga pelaku usaha di Berastagi banyak mengalami pertumbuhan usaha.

**Kata kunci : UMKM, Pengelolaan Keuangan, Pertumbuhan Usaha**

### ABSTRACT

*Effective financial management is one of the key factors for business success and sustainability, including for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). However, many MSMEs still face various obstacles in managing their business finances. This research aims to identify and analyze the obstacles faced by MSMEs in financial management and determine the business growth experienced by MSMEs in Berastagi. The research method used was descriptive qualitative by conducting direct interviews conducted by researchers with 12 (twelve) respondents of MSME business actors in Berastagi. The data collection methods used in this research were observation and interviews in which the author saw directly the situation in the field. The results of this research show that: (1) the factors that hinder MSME actors from not carrying out financial management are due to the lack of knowledge caused by the low level of education of MSME business owners and the lack of awareness of business actors regarding the importance of financial management for the business they run even though the owner already has adequate education. enough about financial management. (2) MSME business actors in Berastagi experienced business growth of 75%. This could happen because the majority of MSME actors or MSME owners run their businesses in locations that can be said to be quite strategic because they are located in one of the largest market centers in Karo Regency, especially Berastagi, which is It is a tourist city that is visited by many local Tanah Karo residents and residents from outside the area so that business actors in Berastagi have experienced a lot of business growth.*

**Keywords: MSMEs, Financial Management, Business Growth**

## PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan unit usaha mandiri yang dikelola oleh perorangan atau kelompok. Usaha mikro kecil dan menengah dapat berbentuk perseorangan, persekutuan, dan perseroan terbatas. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia sudah tidak perlu diragukan lagi. Sejak Indonesia mengalami krisis ekonomi pada tahun 1998, kenyataan membuktikan bahwa sektor usaha mikro kecil dan menengah masih mampu bertahan dari krisis tersebut.

Menurut Purba *et al.*, (2021:114) “Pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha”. Tujuan dari pengelolaan keuangan pada dasarnya adalah merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga pengetahuan untuk struktur kekayaan, finansial, dan permodalan dapat diperoleh dari praktik (Astuty, 2019).

Kebanyakan usaha kecil tidak mencatat transaksi keuangan akuntansi dengan benar dan teratur. Mereka lebih mengandalkan ingatannya sehingga menyulitkan pihak luar untuk memahami keadaan keuangan usahanya dan kemudian mereka takut untuk bekerjasama karena meragukan kemampuan usahanya, padahal dengan adanya rekan akan membantu usahanya, sehingga karir mereka lebih mudah bertahan dan berkembang.

Menurut Khadijah dan Purba (2021) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Kota Batam” dimana pada penelitiannya ditemukan pengelolaan keuangan pada UMKM di kota Batam masih sangat sederhana, secara keseluruhan hanya menggunakan anggaran, pencatatan dan pengendalian yang sederhana, dan tidak melakukan pelaporan atas keuangan usaha sehingga pelaku usaha harus belajar dan memahami mengenai pengelolaan keuangan agar dapat menilai kesehatan usaha. Hal ini diakibatkan karena rendahnya pemahaman dan pengetahuan UMKM tentang mengelola keuangan usaha sehingga pelaku usaha harus meningkatkan kinerja agar dapat bersaing. Peneliti berharap kepada Dinas Koperasi terkait agar mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap UMK di Kota Batam agar UMKM dapat berkembang dan bersaing.

Menurut Bank Indonesia faktor penghambat pertumbuhan usaha pada pelaku UMKM dibagi

menjadi 2 aspek, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Terdapat beberapa macam faktor internal yang dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha pada UMKM, yaitu (1) modal, (2) Sumber Daya Manusia, (3) Akuntabilitas. Sedangkan faktor eksternal yang dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha antara lain; (1) Iklim, (2) Infrastruktur, (3) Akses.

Masalah utama yang dihadapi oleh usaha kecil, menengah dan mikro adalah pengelolaan keuangan. Saat ini sebagian besar pelaku UMKM kurang memiliki kesadaran pembukuan keuangan karena pelaku UMKM percaya bahwa anggaran yang direncanakan dapat dengan mudah dikelola dan tidak akan berdampak pada bisnis saat ini. Hal ini terbukti dengan kurangnya proses pembukuan terkait pengelolaan keuangan, sehingga berdampak pada perkembangan dan pertumbuhan usaha mikro kecil dan menengah.

Penelitian ini perlu dilakukan karena pengelolaan keuangan sangat dibutuhkan oleh pelaku UMKM, dimana UMKM memiliki kontribusi yang sangat besar terhadap pendapatan dan pembangunan daerah maupun negara dan juga sangat berperan aktif dalam mengurangi tingkat pengangguran karena dari sifatnya yang padat karya. Jenis usaha ini mampu menyerap banyak tenaga kerja yang masih menganggur di daerah.

## METODE PENELITIAN

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang ada terdaftar di Dinas Koperasi UMK. Sampel dalam penelitian ini yang memenuhi kebutuhan peneliti. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Dalam penelitian ini digunakan data primer. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh peneliti dari pelaku UMKM yang bersangkutan. Data primer diperoleh dari hasil observasi dan wawancara yang meliputi kuesioner dan wawancara.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha mikro yang menjadi penelitian ini adalah UMKM yang berada dalam data Dinas Koperasi dan Usaha Mikro yang berlokasi di Berastagi.

Tabel 1. Data UMKM di Berastagi

No	Nama Usaha	Alamat	Kategori
1	Bersama	Jln. Trimurti no.51	Grosir
2	Kede Aga	Jln. Abdi no.133	Warung Sampah
3	Salon Lina Mahkota	Jln. Penghubung	Salon Kecantikan
4	Penjahit Fega	Pusat Pasar Berastagi	Fashion
5	Kenro	Jln. Veteran	Percetakan
6	Ponsel Putri Cell	Jln. Abdi no.145	Ponsel
7	Tk. Renka	Jln. Listrik Atas	Warung Sampah
8	Parna	Pusat Pasar Berastagi	Fashion
9	Santana	Pusat Pasar	Kuliner
10	Ling-Ling Kebaya	Jln. Penghasilan	Fashion
11	Pelawi	Pusat Pasar Berastagi	Fashion
12	Kosmetik Nur	Pusat Pasar Berastagi	Kosmetik

## Hambatan atau Kendala yang Dihadapi Pelaku UMKM dalam Melakukan

### Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan pada UMKM yang berada di Berastagi belum dapat dikatakan baik, dikarenakan setiap UMKM tidak melakukan pengelolaan keuangan secara lengkap menurut SAK-EMKM. Grosir Bersama (menggunakan pengelolaan keuangan dengan aplikasi kasir), Salon Lina Mahkota, Percetakan Kenro, Grosir Aga, Ponsel Putri Cell (tidak menggunakan pengelolaan keuangan), Penjahit Fega, Toko Renka, Parna, Santana, Ling-Ling kebaya, Pelawi dan Kosmetik Nur (tidak keseluruhan menggunakan pengelolaan keuangan).

Adapun pada penelitian ini yang menjadi indikator pengelolaan keuangan pada UMKM di Berastagi ini lebih difokuskan pada tujuh indikator yakni perencanaan keuangan dan anggaran (*budgeting*), pengendalian (*controlling*), pemeriksaan (*Auditing*), pelaporan (*Reporting*), konsistensi, transparansi dan kelangsungan hidup usaha atau diri sendiri.

1. Perencanaan Keuangan dan Anggaran (*Budgeting*)  
Beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM tidak melakukan kegiatan perencanaan dalam usaha mereka berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan yaitu:
  - 1) Keterbatasan Pengetahuan  
Pelaku UMKM tidak mengetahui apa yang dimaksud dengan perencanaan keuangan dan anggaran. Hal ini mengakibatkan usaha yang mereka jalankan tidak memiliki arah dan tujuan yang baik.
  - 2) Kurangnya Kesadaran Pelaku UMKM  
Pelaku UMKM yang memiliki pandangan bahwa perencanaan keuangan dan anggaran tidak terlalu penting dikarenakan usaha yang mereka jalankan masih dalam skala kecil dan menengah. Mereka beranggapan bahwa menyusun anggaran hanya

membuang waktu dan tenaga, sehingga mereka membiarkan usahanya berjalan begitu saja.

### 2. Pengendalian (*Controlling*)

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM untuk tidak melakukan pengendalian terhadap usaha yang mereka jalani berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1) Keterbatasan Pengetahuan

Berdasarkan hasil penelitian para pelaku UMKM tidak melakukan pengendalian terhadap usaha yang mereka jalankan dikarenakan ketidak pahaman mereka terkait pengendalian tersebut dan selain itu juga para pelaku UMKM beranggapan bahwa tidak perlu adanya evaluasi dikarenakan permasalahan yang dialami seputar permodalan dan pemasaran yang terjadi secara berulang.

#### 2) Kesadaran Pelaku UMKM

UMKM yang melakukan pengendalian usaha lebih banyak dibandingkan dengan UMKM yang tidak melakukan pengendalian usaha, dimana total UMKM yang membuat laporan usaha yaitu sebanyak 9 UMKM dari 12 UMKM yang diteliti. Disamping itu peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM melakukan pengendalian usaha berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1) Untuk Mengontrol biaya usaha

Para pelaku UMKM melakukan pengendalian atau evaluasi terkait usaha yang mereka jalankan agar para pelaku UMKM bisa mengontrol biaya-biaya yang keluar pada usahanya. Selain itu juga menurut para pelaku UMKM dengan melakukan suatu evaluasi mereka dengan mudah menentukan produk seperti apa yang akan di prioritaskan dalam usaha mereka.

#### 2) Sarana Evaluasi

Dengan dilakukannya evaluasi yang rutin para pengelola UMKM dapat dengan mudah mengambil suatu keputusan sesuai dengan situasi dan kondisi dari UMKM yang dikelola.

### 3. Pemeriksaan (*Auditing*)

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM tidak melakukan pemeriksaan, baik itu penjualan maupun pembelian berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1) Keterbatasan pengetahuan

Pelaku UMKM tidak melakukan pemeriksaan secara teratur dikarenakan pengetahuan yang sangat minim mengenai pentingnya pemeriksaan penjualan maupun pembelian ketika menjalankan usaha. Hal ini mengakibatkan usaha yang dijalankan tidak memiliki arah yang jelas.

## 2) Kesadaran Pelaku UMKM

Para pelaku UMKM tidak melakukan pengendalian dalam pengelolaan keuangan dengan baik dikarenakan para pelaku UMKM memiliki pandangan bahwa pemeriksaan tidak terlalu penting untuk usaha yang masih kecil dan produk yang diminta masih sedikit selama usahanya masih dapat berjalan dengan lancar bahkan pemilik beranggapan bahwa penjualan dan pembelian dapat dengan mudah untuk diingat.

## 4. Pelaporan (*Reporting*)

Laporan keuangan atau yang pada umumnya dalam UMKM lebih dikenal dengan pembukuan yang menyediakan informasi mengenai posisi keuangan suatu usaha, pelaporan bertujuan untuk memungkinkan evaluasi kepada para pemangku kepentingan baik itu eksternal maupun internal (Johnstone, 2019).

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM tidak membuat laporan usaha berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

### 1) Keterbatasan Pengetahuan

Berdasarkan hasil penelitian banyak para pelaku UMKM tidak paham apa yang dimaksud dengan laporan usaha, sehingga hal tersebut yang mendasari para pelaku UMKM tidak membuat laporan usaha mereka.

### 2) Kesadaran Pelaku UMKM

Para pelaku UMKM beranggapan bahwa laporan usaha tidak terlalu penting untuk usaha mereka yang masih kecil dan baru mulai merintis usahanya.

Berdasarkan hasil penelitian UMKM yang membuat laporan usaha lebih sedikit dibandingkan dengan UMKM yang membuat laporan usaha, dimana total UMKM yang membuat laporan usaha yaitu sebanyak 1

UMKM dari 11 UMKM yang diteliti. Disamping itu peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM membuat laporan usaha berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

### 1) Kesadaran Pelaku UMKM

Sebagian para pelaku UMKM membuat pelaporan usaha didasari atas kesadaran akan pentingnya membuat laporan usaha. Laporan usaha yang dibuat oleh para pelaku UMKM masih dalam bentuk sederhana yang sudah tersedia secara otomatis pada aplikasi kasir didalamnya termuat informasi terkait biaya-biaya yang dikeluarkan, pemasukan dan juga keuntungan usaha. Dimana nantinya laporan usaha tersebut akan digunakan sebagai bahan evaluasi setiap bualannya oleh para pelaku UMKM.

## 2) Kepentingan Usaha dan Pihak Lain

Para pelaku UMKM membuat laporan keuangan untuk kepentingan usaha yang mereka jalankan seperti untuk meminjam dana dari bank, memisahkan uang pribadi dan uang usaha dan juga investor-investor luar.

## 5. Konsistensi

Konsistensi merupakan sebuah prinsip yang mengedepankan keberlanjutan khususnya dalam pengelolaan keuangan (Astuty, 2019). Konsistensi bukan hanya sebuah prinsip tetapi sistem pengelolaan dana yang sama dalam waktu yang lama dan dilakukan secara teratur.

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM tidak membuat laporan usaha berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

### 1) Keterbatasan Pengetahuan

Dari hasil penelitian banyak pelaku UMKM yang belum mampu dalam memajemen waktunya dan minimnya pengetahuan untuk melakukan pengelolaan keuangan secara konsisten. Hal ini didasari oleh tingkat pendidikan yang rendah dan kebanyakan pemilik usaha yang diteliti oleh peneliti adalah ibu rumah tangga dimana pemilik tidak memiliki waktu yang cukup untuk melakukan pengelolaan keuangan secara teratur karena memiliki tugas lain dirumah.

### 2) Kesadaran Pelaku UMKM

Para pelaku UMKM beranggapan bahwa konsisten dalam melakukan pengelolaan keuangan usaha tidak terlalu penting untuk usaha mereka yang masih kecil dan baru mulai merintis usahanya.

## 6. Transparansi

Transparansi merupakan petunjuk untuk memberikan semua rencana dan aktivitas yang dijalankan kepada pihak yang berkepentingan, khususnya dalam hal laporan keuangan (Astuty,2019). Pemilik UMKM yang mampu memberikan rencana dan aktivitasnya kepada

yang membutuhkan seperti pihak pemerintah atau kepada mahasiswa seperti saya akan lebih memudahkan untuk mengetahui sistem yang dilakukan oleh pemilik usaha dalam menjalankan usahanya.

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM tidak memberikan informasi tentang pengelolaan keuangan usaha berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1. Keterbatasan Pengetahuan

Berdasarkan hasil penelitian banyak para pelaku UMKM tidak paham cara menjawab pertanyaan yang diberikan pihak lain mengenai pengelolaan keuangan yang dilakukannya, sehingga hal tersebut yang mendasari para pelaku UMKM tidak bersedia menjawab pertanyaan mengenai pengelolaan keuangan usaha mereka.

#### 2. Kesadaran Pelaku UMKM

Para pelaku UMKM beranggapan bahwa dengan memberikan informasi tentang pengelolaan keuangannya akan menimbulkan masalah kedepannya bagi pemilik. Berdasarkan hasil penelitian UMKM yang bersedia memberikan informasi laporan keuangannya ke pihak yang membutuhkan membuat laporan usaha lebih banyak dibandingkan dengan UMKM yang tidak bersedia memberikannya, dimana total UMKM yang bersedia memberikan informasi pengelolaan keuangan yaitu sebanyak 10 UMKM dari 12 UMKM yang diteliti. Disamping itu peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM yang bersedia memberitahukan pengelolaan keuangannya ke pihak yang berwajib berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1. Kesadaran Pelaku UMKM

Sebagian para pelaku UMKM berfikir membutuhkan masukan dari pihak lain mengenai pengelolaan keuangannya sudah baik atau belum bahkan banyak pelaku usaha meminta langsung seperti apa pengelolaan keuangan yang mudah untuk digunakan meskipun memiliki pengetahuan yang minim dikarenakan rendahnya tingkat pendidikan dan belum pernah mengikuti pelatihan-pelatihan mengenai pengelolaan keuangan untuk usahanya.

#### 2. Kepentingan Usaha dan Pihak Lain

Para pelaku UMKM membuat laporan keuangan untuk kepentingan usaha yang mereka jalankan

seperti untuk meminjam dana dari bank, memisahkan uang pribadi dan uang usaha dan juga investor- investor luar. Dibalik itu pemilik juga memiliki keinginan dengan memberikan informasi ke pihak yang berwajib maka ada sedikit bantuan yang diberikan kepada mereka, seperti pelatihan mengenai pengelolaan keuangan.

#### 7. Kelangsungan hidup usaha

Untuk mewujudkan kelangsungan hidup usaha atau diri sendiri maka kesehatan keuangan harus terjaga (Astuty,2019). Hal ini mengakibatkan pemilik usaha harus mampu mengontrol biaya-biaya usahanya bahkan pemilik secara tidak langsung diwajibkan untuk memisahkan uang pribadi dan uang usahanya agar mengetahui kesehatan usahanya atau kemampuan usahanya untuk bertahan lebih lama lagi dengan semakin banyaknya tantangan seperti pesaing baru.

Peneliti menemukan beberapa faktor yang mendasari para pelaku UMKM melakukan monitoring terhadap usaha yang dijalankannya berdasarkan hasil wawancara dan juga observasi yang dilakukan oleh peneliti. Adapun faktor-faktor tersebut yaitu:

#### 1) Kesadaran Pelaku UMKM

Pelaku UMKM berfikir bahwa mengevaluasi dan memonitoring kesehatan keuangan dapat berdampak baik terhadap usahanya dikarenakan mereka akan lebih mudah untuk mengetahui hambatan-hambatan apa saja yang dapat mengakibatkan usahanya tidak berjalan dengan baik, seperti memisahkan uang pribadi dan uang usaha, mengontrol barang masuk agar tidak terjadi penumpukan stok barang dan mengakibatkan modal yang tertanam.

#### 2) Kepentingan Usaha

Para pelaku UMKM memonitor dan mengevaluasi kesehatan keuangan agar pemilik mengetahui tidak adanya hal yang tidak terlalu penting dalam menjalankan usahanya yang mengakibatkan biaya operasional semakin tinggi. Dibalik itu pemilik juga memiliki keinginan dengan melakukan evaluasi terhadap keuangan usahanya dapat memberikan dampak yang baik untuk dapat bersaing lebih luas lagi.

### **Pertumbuhan Usaha pada UMKM di Berastagi**

Business Growth atau pertumbuhan bisnis adalah fenomena yang terjadi ketika pemilik bisnis, karyawan dan faktor luar mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Sebuah bisnis dikatakan bertumbuh ketika ia berhasil

memperluas basis pelanggan, meningkatkan pendapatan atau menghasilkan lebih banyak produk.

Hasil wawancara yang telah dilaksanakan dapat dikatakan bahwa pertumbuhan usaha yang dialami pelaku UMKM dapat dikatakan baik, dikarenakan UMKM mengalami pertumbuhan usaha dalam beberapa tahun terakhir. Dari hasil wawancara pada 12 UMKM secara keseluruhan menunjukkan bahwa Grosir Bersama, Penjahit Fega, Toko Renka, Parna, Santana, Ling-Ling kebaya, Kosmetik Nur, Grosir Aga dan Ponsel Putri Cell (mengalami pertumbuhan usaha), Salon Lina Mahkota, Percetakan Kenro dan Pelawi (tidak mengalami pertumbuhan usaha).

Adapun yang menjadi indikator pertumbuhan usaha pada UMKM di Berastagi ini lebih difokuskan pada empat indikator yakni modal, sumber daya manusia, infrastruktur dan akses.

#### 1. Modal

Modal merupakan faktor penunjang pertumbuhan usaha. Semakin besar modal yang digunakan dalam melakukan kegiatan usaha, maka kemungkinan peluang usahanya berkembang pun akan semakin besar.

Dari hasil wawancara peneliti, baik terhadap pelaku usaha/pedagang skala mikro, kecil maupun menengah dapat diketahui adanya perbedaan dalam hal modal. Bahwa ada pelaku usaha yang bergantung pada pihak ketiga untuk mengoperasikan usaha yang dijalankan dan beberapa lainnya sudah mampu menggunakan dana pribadi sebagai modal untuk mengoperasikan usahanya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha/pedagang peneliti mendapatkan informasi bahwa dari 12 responden terdapat 8 responden yang menggunakan dana pribadi sebagai modal dan terdapat 4 responden yang bergantung pada pihak ketiga untuk modal usahanya.

#### 2. Sumber Daya Manusia

Salah satu yang menjadi tolak ukur bahwa suatu usaha bertumbuh jika pelaku usaha tersebut sudah mulai menggunakan atau memperkerjakan orang lain. Sebagian besar pelaku usaha/pedagang yang ada atau melakukan aktivitas dagangannya di Berastagi tidak memperkerjakan orang lain hal ini disebabkan karena skala usahanya yang kecil dan dengan pendapatan pun masih tergolong kecil sehingga tidak memungkinkan bagi mereka untuk menggaji orang lain untuk membantu usahanya. Kalau pun ada yang membantu mereka, maka

itu adalah keluarga mereka sendiri dan tidak digaji. Hal ini diketahui berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada beberapa pelaku usaha/pedagang. Sementara itu, untuk pelaku usaha yang sudah memperkerjakan karyawan dikarenakan pemilik tidak mampu untuk mengoperasikan usahanya sendiri seperti grosir dan salon dimana ketika konsumen datang diwaktu yang sama akan mempersulit pemilik dan membuat pelanggan menunggu lebih lama.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha/pedagang peneliti mendapatkan informasi bahwa dari 12 responden terdapat 4 responden yang sudah mampu menggaji karyawannya dan terdapat 8 responden yang belum mampu untuk menggaji karyawan atau merasa belum membutuhkan karyawan dalam usahanya.

#### 3. Infrastruktur

Selain modal, faktor lainnya adalah infrastruktur. Sebagian besar pelaku UMKM di Berastagi memiliki latar belakang tingkat pendidikan yang rendah. Dengan latar belakang tingkat pendidikan yang rendah dikalangan UMKM ditambah lagi dengan tidak adanya pembinaan atau pelatihan kepada pelaku UMKM dalam memasarkan atau menjual dagangannya, tentu akan berpengaruh pada kemampuannya untuk melakukan inovasi produk seperti memasarkan produk yang dijual di media sosial sehingga semakin banyak calon konsumen yang dapat dijangkau.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha/pedagang peneliti mendapatkan informasi bahwa dari 12 responden terdapat 2 responden yang sudah mampu untuk menggunakan koneksi internet/media sosial yang memainkan peran penting dalam usahanya dan terdapat 10 responden yang belum mampu untuk memanfaatkan koneksi internet/media sosial dalam menjalankan peran penting untuk pertumbuhan usahanya.

#### 4. Akses

Salah satu yang juga menjadi tolak ukur bahwa suatu usaha bertumbuh jika pelaku usaha tersebut sudah memiliki akses yang memadai untuk memenuhi bahan baku yang bagus dan berkualitas. Akses tersebut dapat terpenuhi dengan baik antara pelaku usaha dan distributor jika pelaku usaha memiliki lokasi yang strategis. Lokasi usaha menjadi hal yang utama agar dapat menjangkau distributor dengan mudah dikarenakan

lokasi adalah kunci utama dalam menjalankan bisnis.

Lokasi usaha tempat berjualan pelaku UMKM di Berastagi, ada yang berada di bagian pusat pasar dan ada di bagian luar pasar. Semakin strategis tempat/lokasi usaha akan memberikan peluang yang besar bagi pertumbuhan usaha. Makna strategis dalam hal ini di antaranya adalah dekat dengan jalan, dekat dengan sumber bahan baku dan mudah dijangkau oleh konsumen atau pembeli.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pelaku usaha/pedagang peneliti mendapatkan informasi bahwa dari 12 responden terdapat 12 responden yang sudah memiliki akses yang cukup memadai untuk memenuhi kebutuhan usahanya.

Peneliti menyimpulkan bahwa hasil pembahasan terkait dengan pertumbuhan usaha yang mengacu pada empat indikator yaitu modal, sumber daya manusia, infrastruktur dan akses yang memadai ke pasar. Bahwa secara keseluruhan pelaku UMKM yang berada dibawah naungan dinas koperasi Kab. Karo baik dalam pertumbuhan usaha, dimana beberapa pelaku usaha yang mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan. Modal yang memadai dimiliki oleh 9 UMKM, SDM atau kemampuan pemilik dalam menggaji karyawannya sebanyak 4 UMKM, infrastuktur seperti koneksi internet dimiliki oleh 2 UMKM dan akses yang memadai untuk memenuhi kebutuhan operasional dimiliki oleh 12 UMKM dari 12 UMKM yang menjadi objek dalam penelitian, dari pemaparan hasil penelitian terkait dengan ke-empat indikator pertumbuhan usaha maka dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan usaha yang dialami oleh 12 UMKM yang berada dibawah naungan dinas koperasi Kab. Karo masih perlu untuk ditingkatkan lagi.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara, penelitian ini memiliki kesimpulan sebagai berikut:

a. Pengelolaan kuangan pada UMKM di Berastagi masih sangat minim, secara keseluruhan hanya menggunakan anggaran pengeluaran sebelum menambah stok barang, pengendalian yang sederhana, dan tidak melakukan pelaporan atas keuangan usaha. Faktor penghambat pelaku UMKM tidak memiliki laporan keuangan karena rendahnya pemahaman dan pengetahuan pelaku UMKM tentang mengelola

keuangan usaha serta kurangnya kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya melakukan pengelolaan keuangan dalam menjalankan usahanya agar mengetahui perkembangan dalam usahanya. Agar pelaku usaha mampu melakukan pengelolaan keuangan, diharapkan pihak dinas koperasi untuk melakukan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan terhadap pelaku UMKM yang ada di bawah naungan dinas koperasi tersebut. Dengan adanya pelatihan yang diadakan pihak dinas koperasi pelaku usaha dapat mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan agar dapat bersaing dan meningkatkan kinerja

b. Pertumbuhan usaha yang dialami pelaku UMKM di Berastagi bisa dikatakan baik meskipun tidak melakukan pengelolaan keuangan. Hal ini mungkin terjadi dikarenakan lokasi yang dapat dikatakan strategis dimana sebagai salah satu pusat pasar yang berada di Kabupaten Karo dan Khususnya Berastagi adalah lokasi pariwisata yang banyak dikunjungi orang luar daerah.

### Saran

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh peneliti, maka peneliti memberi saran sebagai berikut :

a. Untuk pelaku UMKM diharapkan agar melakukan pengelolaan keuangan agar dapat memaksimalkan kekayaan dan memaksimalkan pengumpulan laba sehingga pertumbuhan usaha lebih terarah.

b. Untuk Dinas Koperasi terkait harus mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap UMKM di Berastagi agar UMKM dapat berkembang dan bersaing.

c. Untuk peneliti selanjutnya menambah obyek penelitian untuk diteliti, dengan menambah jumlah UMKM sehingga dapat memperoleh data yang semakin lengkap

## DAFTAR PUSTAKA

- Al Falih, M. S. H., Rizqi, R. M., & Ananda, N. A. (2019). Pengelolaan keuangan dan pengembangan usaha pada usaha mikro kecil menengah (Studi kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).
- Anwar, M. 2019. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan (I. Fahmi dan Winatsari (eds.1). Kencana.
- Astuty, S. Henny. 2019. Praktik Pengelola Keuangan Wirausaha Pemula. Yogyakarta: Deepublish Publisher

- Amirullah, R. U. 2020. Manajemen strategi pelayanan perpustakaan perguruan tinggi berbasis teknologi informasi dalam meningkatkan literasi mahasiswa (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Bank Indonesia tentang kendala UMKM dibagi menjadi 2 aspek, yaitu : faktor internal dan faktor eksternal.
- Cahyani, B. E. 2021. Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Studi Kasus Pada Paguyuban Keramik Dinoyo Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 9(2).
- Cahyo, S. D. 2021. *Analisis Penerapan Akuntansi Pada Usaha Coffee Shop di Pekanbaru* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Riau).
- DWI PRASETYA DEWI, E. A. 2022. *ANALISIS PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI TOKO LAZARUS BATIK KECAMATAN KALIWATES KABUPATEN JEMBER* (Doctoral dissertation, UIN KH ACHMAD SIDDIQ JEMBER).
- Firmansyah, A. I. 2018. Pengaruh pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah terhadap pertumbuhan ekonomi di tulungagung
- Irfani, A. S. 2020. MANAJEMEN KEUANGAN DAN BISNIS; Teori dan Aplikasi (Bernadine (ed.). Gramedia Pustaka Utama.
- Kaharti, E., Artati, D., & Susilowati, I. 2020. Analisis Kompetensi Pengelolaan Keuangan Umkm Dalam Upaya Optimalisasi Laba, Pengembangan Usaha Untuk Menciptakan Going Concern Dalam Kompetisi Bisnis. *Jurnal RAK (Riset Akuntansi Keuangan)*, 5(1), 61-69
- Khadijah, K, Purba, N. M. B. 2021. Analisis Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Kota Batam. *Owner*, 5(1), 51–59.
- Kriyantono, R. 2020. Teknik praktis riset komunikasi kuantitatif dan kualitatif. Jakarta:Prenadamedia Group, 30.
- Mu'minah, H. (2019). *Pengelolaan keuangan: Studi kasus pada usaha mikro omah kripik Mbote Kabupaten Malang* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Nurdiansyah, H. Rahman, R. S. 2019. Pengantar Manajemen (D. Kreatif (ed.). Diandra Kreatif.
- Purba, D. S, Kurniullah, A. Z, Banjarnahor, A. R., Revida, E., Purba, S., Purba, P. B., Sari, A. P., Hasyim, H., Yanti, Y., Butarbutar, M. (2021). *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*. Yayasan Kita Menulis.
- Purwanti, E. 2018. Analisis pengetahuan laporan keuangan pada umkm industri konveksi di Salatiga. *Among Makarti*, 10(2).
- Y., & Tumilaar, O. N. (2019). Penerapan Standar Akuntansi Keuangan EMKM Dalam Penyusunan Laporan Keuangan pada UMKM (Suatu Studi UMKM Pesisir Di Kecamatan Malalayang Manado). *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 12(1), 57-66.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. 2020. Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148-154.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- Wardah, S., Fauzi, A. K., & Wijayanto, S. A. (2022). Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Usaha Gerabah Di Desa Banyumulek. *Ekonomi, Keuangan, Investasi dan Syariah (EKUITAS)*, 3(3), 545-550.
- <https://www.bps.go.id/subject/11/produkdomeestik-bruto-lapangan-usaha-.html>.
- <https://web.iaiglobal.or.id/SAK-IAI/Tentang%20SAK%20EMKM#gsc.tab=0>
- <http://iaiglobal.or.id/v03/standar-akuntansi-keuangan/pernyataan-sak-7-psak-1-penyajian-laporan-keuangan>