

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Kajian Teoritis

Teori Kognitif Sosial (*Social Cognitive Theory*) merupakan penamaan baru dari Teori Belajar Sosial (*Social Learning Theory*) yang dikembangkan oleh Albert Bandura. Albert Bandura lahir di Kanada pada tahun 1925. Ia memperoleh gelar doktornya dalam bidang psikologi klinis dari *University of Iowa* di mana arah pemikirannya dipengaruhi oleh tulisan Miller dan Dollard (1941) yang berjudul *Social Learning And Imitation*. Penamaan baru dengan nama Teori Kognitif Sosial ini dilakukan pada tahun 1970-an dan 1980-an. Ide pokok dari pemikiran Bandura juga merupakan pengembangan dari ide Miller dan Dollard tentang belajar meniru (*imitative learning*). Pada beberapa publikasinya, Bandura telah mengelaborasi proses belajar sosial dengan faktor-faktor kognitif dan behavioral yang memengaruhi seseorang dalam proses belajar sosial.

Teori ini menekankan pada interaksi timbal balik antara faktor personal, perilaku, dan lingkungan dalam membentuk perilaku individu. Dalam konteks pengelolaan keuangan UMKM, Teori Kognitif Sosial dapat menjelaskan beberapa hal:

##### 1. Faktor Personal:

- 1) Pengetahuan, keterampilan dan keyakinan pemilik UMKM mengenai pengelolaan keuangan.
- 1) Motivasi dan tujuan pemilik UMKM dalam mengelola keuangan usaha.

##### 1. Perilaku:

- 1) Praktik-praktik pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh pemilik UMKM, seperti pencatatan, penganggaran, dan pengambilan keputusan keuangan.
- 2) Perubahan perilaku pemilik UMKM dalam mengelola keuangan usaha.

## 2. Lingkungan:

- 1) Dukungan dari lingkungan eksternal, seperti akses terhadap pelatihan, pendampingan, dan sumber daya keuangan.
- 2) Norma sosial dan budaya yang mempengaruhi praktik pengelolaan keuangan UMKM.

Menurut Teori Kognitif Sosial, ketiga faktor ini (personal, perilaku dan lingkungan) saling mempengaruhi satu sama lain dalam membentuk perilaku pengelolaan keuangan dan pertumbuhan usaha UMKM. Misalnya, jika pemilik UMKM memiliki pengetahuan dan keterampilan yang baik dalam pengelolaan keuangan (faktor personal), maka ia cenderung akan menerapkan praktik-praktik pengelolaan keuangan yang lebih baik (perilaku). Namun, jika lingkungan tidak mendukung, seperti minimnya akses terhadap pelatihan atau sumber pembiayaan, maka perilaku pengelolaan keuangan yang baik tersebut dapat terhambat. Pemahaman terhadap Teori Kognitif Sosial dapat membantu mengembangkan intervensi yang lebih komprehensif untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan keuangan UMKM, dengan mempertimbangkan faktor personal, perilaku dan lingkungan secara holistik.

### 2.1.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Singkatnya UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perseorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Mengutip dari buku *Entrepreneurial Mindsets & Skills* (2012), para ahli menjelaskan pengertian UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) diantaranya yaitu:

#### 1. Rudjito

Rudjito menerangkan bahwa UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab, melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.

## 2. Adi M. Kwartono

Adi M. Kwartono menjelaskan UMKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 200.000.000 dengan tanah dan bangunan tempat usaha tidak diperhitungkan.

Selain itu, UMKM dapat diartikan pula sebagai kegiatan ekonomi yang memiliki omset penjualan tahunan paling banyak, yakni Rp 1.000.000.000, dan milik warga negara Indonesia.

## 3. Ina Primiana

Ina Primiana menerangkan bahwa UMKM merupakan pengembangan kawasan andalan untuk mempercepat pemulihan perekonomian guna mewadahi program prioritas serta pengembangan berbagai sektor dan potensi.

Menurut IAI dalam SAK EMKM (2018:1) Entitas Mikro Kecil dan Menengah (EMKM) merupakan entitas tanpa akuntabilitas publik yang signifikan, yang memenuhi definisi serta kriteria usaha mikro kecil dan menengah sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia, setidaknya selama dua tahun berturut-turut.

Berdasarkan pasal 1 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dijelaskan pengertian UMKM sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang – undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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 usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi

bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang Nomor 20 Tahun 2008.

Menurut pasal 6 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dijelaskan beberapa kriteria EMKM sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, kriterianya adalah:
  - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Usaha Kecil, kriterianya adalah :
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha menengah , kriterianya adalah :
  - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 sampai yang paling banyak Rp.50.000.000.000,00.

Ada tiga jenis usaha yang bisa dilakukan oleh UMKM untuk menghasilkan laba:

1. Usaha Manufaktur ialah usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen. Misalnya konveksi yang menghasilkan pakaian jadi.
2. Usaha Dagang ialah usaha yang menjual produk kepada konsumen.
3. Usaha Jasa merupakan usaha yang menghasilkan jasa bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen.

Adapun manfaat UMKM antara lain sebagai berikut

1. Menyediakan lapangan kerja dalam jumlah yang besar
2. Ikut serta dalam mengembangkan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat
3. Menciptakan pasar baru dan memunculkan inovasi
4. Menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2018), manfaat UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) bagi negara sebagai berikut:

1. Memperkuat struktur perekonomian nasional
2. Meningkatkan daya saing ekonomi nasional
3. Mendorong pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya
4. Memperkuat ketahanan ekonomi nasional

#### 2.1.2 Pengelolaan Keuangan (Manajemen Keuangan)

Menurut Brigham dan Houston (2023) pengelolaan keuangan adalah seni dan ilmu untuk mengelola uang, yang melibatkan pembuatan keputusan, perencanaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana. Pengelolaan keuangan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan terhadap aktivitas keuangan dalam suatu organisasi atau Perusahaan. Tujuannya adalah untuk memastikan penggunaan sumber daya keuangan secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan organisasi.

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”. Sedangkan menurut Anwar (2019:5) “Manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan Perusahaan”. Manajemen keuangan menurut para ahli dalam Irfani (2020:11) manajemen keuangan dapat didefinisikan sebagai aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berbubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Menurut kasmir (2018) pengelolaan keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan

perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh.

Nurdiansyah dan Rahman (2019:74) menyatakan fungsi-fungsi pengelolaan keuangan (manajemen keuangan) tersebut adalah :

a) Perencanaan Keuangan dan Anggaran (*Budgeting*)

Segala kegiatan Perusahaan yang berkaitan dengan penggunaan anggaran dana perusahaan yang digunakan untuk segala aktivitas dan kepentingan perusahaan. Dengan perencanaan dan pertimbangan yang matang memaksimalkan keuntungan dan meminimalisir anggaran yang sia-sia tanpa hasil.

b) Pengendalian (*Controlling*)

Berhubungan dengan tindak pengawasan dalam segala aktivitas dalam manajemen keuangan, baik dalam penyalurannya maupun pada pembukuannya yang untuk selanjutnya dilakukan evaluasi keuangan yang bisa dijadikan acuan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan selanjutnya.

c) Pemeriksaan (*Auditing*)

Segala pemeriksaan internal yang dilakukan demi segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan manajemen keuangan memang telah sesuai dengan kaidah standar akuntansi dan tidak terjadi penyimpangan.

d) Pelaporan (*Reporting*)

Dengan adanya manajemen keuangan, maka setiap tahunnya akan ada pelaporan keuangan yang berguna untuk menganalisis rasio laporan laba dan rugi perusahaan.

Fungsi utama pengelolaan keuangan adalah:

1. Perencanaan keuangan (*Financial planning*)

- 1) Menyusun anggaran (*Budgeting*) dan proyek keuangan
- 2) Mengalokasikan sumber daya keuangan secara optimal
- 3) Menentukan prioritas penggunaan dana

2. Pengelolaan sumber pendanaan (*Financing*)

- 1) Memperoleh dana yang dibutuhkan dengan biaya yang minimal
- 2) Menentukan struktur modal yang optimal

- 3) Memiliki sumber pendanaan yang tepat (utang, ekuitas atau kombinasi)
3. Pengelolaan investasi (*Investment*)
  - 1) Mengalokasikan dana pada berbagai asset yang menghasilkan imbal hasil optimal
  - 2) Mengevaluasi dan memilih proyek investasi yang menguntungkan
  - 3) Mengelola portofolio investasi secara efektif
4. Pengelolaan aset (*Asset management*)
  - 1) Mengoptimalkan penggunaan aset yang dimiliki
  - 2) Memastikan ketersediaan aset untuk mendukung operasional
  - 3) Mengelola aset secara efisien dan efektif
5. Pengendalian keuangan (*Financial control*)
  - 1) Menyusun sistem pengendalian internal yang memadai
  - 2) Melakukan monitoring dan evaluasi kinerja keuangan
  - 3) Mengambil Tindakan korektif jika terjadi penyimpangan
6. Pelaporan keuangan (*Financial reporting*)
  - 1) Menyusun laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu
  - 2) Menganalisis dan menginterpretasikan data keuangan
  - 3) Menyediakan informasi keuangan untuk pengambilan keputusan

Menurut Astuty (2019:1) tujuan dari 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:

1. Konsistensi, merupakan sebuah prinsip yang mengedepankan keberlanjutan khususnya dalam pengelolaan keuangan.
2. 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

3. Transparansi, prinsip ini merupakan petunjuk untuk memberikan semua rencana dan aktivitas yang dijalankan kepada pihak yang berkepentingan, khususnya dalam hal laporan keuangan.
4. 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.

### 2.1.3 Pertumbuhan Usaha

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. Menurut Kasmir dalam Sabilla dan Wijayangka (2019) rasio pertumbuhan adalah rasio yang menjelaskan serta dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam mempertahankan perekonomian yang sedang berjalan. Pertumbuhan usaha merupakan dasar untuk melihat apakah suatu perusahaan dapat melakukan proses bisnisnya dengan baik, dan dapat melihat sejauh mana kemampuan produktivitas suatu perusahaan. Pertumbuhan usaha juga dapat dijadikan sebagai alat untuk mengetahui keberhasilan dari suatu perusahaan.

Pertumbuhan usaha dapat didefinisikan sebagai peningkatan ukuran atau skala operasi suatu bisnis dari waktu ke waktu. Pertumbuhan usaha dapat dilihat dari berbagai aspek, seperti:

1. Peningkatan penjualan atau pendapatan

Perusahaan dapat mengalami pertumbuhan dengan meningkatnya volume penjualan produk atau jasa mereka dari tahun ke tahun. Sehingga kenaikan pendapatan menunjukkan bahwa permintaan pasar terhadap produk/jasa Perusahaan semakin meningkat.

## 2. Peningkatan aset

Perusahaan dapat tumbuh dengan menambah aset-aset yang dimiliki, seperti fasilitas produksi, gudang, kendaraan, dan lain-lain. Sehingga dengan bertambahnya aset memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan jangkauan operasional.

## 3. Peningkatan jumlah karyawan

Pertumbuhan usaha juga dapat dilihat dari bertambahnya jumlah karyawan yang dipekerjakan oleh perusahaan. Dengan adanya penambahan karyawan menunjukkan bahwa Perusahaan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk mendukung aktivitas bisnisnya yang semakin berkembang.

## 4. Perluasan pasar

Perusahaan dapat tumbuh dengan memperluas jangkauan pasarnya, baik secara geografis maupun segmentasi pelanggan. Dengan melakukan perluasan pasar memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan.

## 5. Diversifikasi produk

Perusahaan dapat tumbuh dengan menambah jenis produk atau layanan yang ditawarkan. Dimana produk dapat meningkatkan daya saing dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk.

Pertumbuhan usaha merupakan tujuan utama bagi sebagian besar perusahaan, karena dapat meningkatkan keuntungan, pangsa pasar, dan daya saing. Namun, pertumbuhan harus dikelola dengan baik agar tidak menimbulkan masalah baru bagi Perusahaan.

Beberapa faktor juga dapat menunjang adanya pertumbuhan usaha, salah satu faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha Kecamatan Berastagi adalah pertumbuhan UMKM. Banyaknya jumlah UMKM akan memberi efek baik karena UMKM adalah sektor perekonomian yang potensial dan memberikan banyak manfaat kepada masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah ke bawah, dikarenakan UMKM juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Peran masyarakat terhadap pertumbuhan UMKM merupakan timbal balik yang

saling menguntungkan, semakin tingginya tingkat produksi UMKM maka semakin banyak pula Sumber Daya Manusia yang dibutuhkan, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran di Kecamatan Berastagi.

#### Faktor – Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha

Menurut bank Indonesia, kendala UMKM dibagi menjadi 2 aspek, yaitu : faktor internal dan faktor eksternal.

##### Faktor Internal

###### a. Modal

Sebanyak 60%-70% UMKM di Indonesia belum mendapatkan pembiayaan perbankan. Hal ini dikarenakan belum banyak perbankan yang mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil, kendala dalam manajemen keuangan juga menjadi pemicu tidak adanya modal dari perbankan karena manajemen keuangan UMKM kebanyakan masih sangat tradisional sehingga pengelola atau pengusaha susah membedakan uang operasional perusahaan dan uang pribadi atau rumah tangga.

###### b. Sumber daya manusia

Kurangnya pengetahuan tentang teknologi baru yang dapat mempercepat produksi, serta minimnya pengetahuan untuk tetap bisa mengontrol kualitas produk yang ada. Pemasaran terhadap suatu produk masih mengandalkan teknik *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut) media sosial yang ada belum menjadi strategi marketing utama. Dari segi kuantitas pekerja, UMKM belum berani mempekerjakan banyak tenaga kerja karena keterbatasan dalam menggaji. Selain itu, para pelaku UMKM (pengusaha) lebih sering terlibat dalam hal teknis sehingga kurang memperhatikan goals atau tujuan jangka panjang usahanya.

###### c. Akuntabilitas

Bentuk kewajiban mempertanggungjawabkan keberhasilan atau kegagalan suatu rencana yang sudah di laksanakan.

## Faktor Eksternal

### a. Iklim

Usaha masih belum kondusif, kurang adanya koordinasi antar pengelola/pengusaha UMKM. Lembaga pemerintahan, lembaga pendidikan dan Lembaga-lembaga keuangan yang ada berjalan sendiri-sendiri tanpa adanya koordinasi. Penanganan yang lambat terhadap aspek legalitas badan usaha dan kelancaran prosedur perizinan, penataan lokasi usaha, biaya transaksi/usaha tinggi, infrastruktur, kebijakan dalam aspek pendanaan dalam UMKM.

### b. Infrastruktur

Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi, sehingga UMKM pada umumnya menggunakan teknologi yang sederhana.

### c. Akses

Keterbatasan UMKM untuk mengakses bahan baku yang bagus dan berkualitas. Akses untuk mendapatkan teknologi yang terbaru juga susah didapat, sehingga pasar dikuasai oleh perusahaan atau grup bisnis yang lebih besar. Belum mampunya UMKM menyeimbangi selera konsumen yang cepat berubah, terutama bagi UMKM yang sudah menembus ekspor, sehingga UMKM menjadi kalah saing dengan perusahaan besar.

Menurut Sugiono (2020), berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan usaha UMKM:

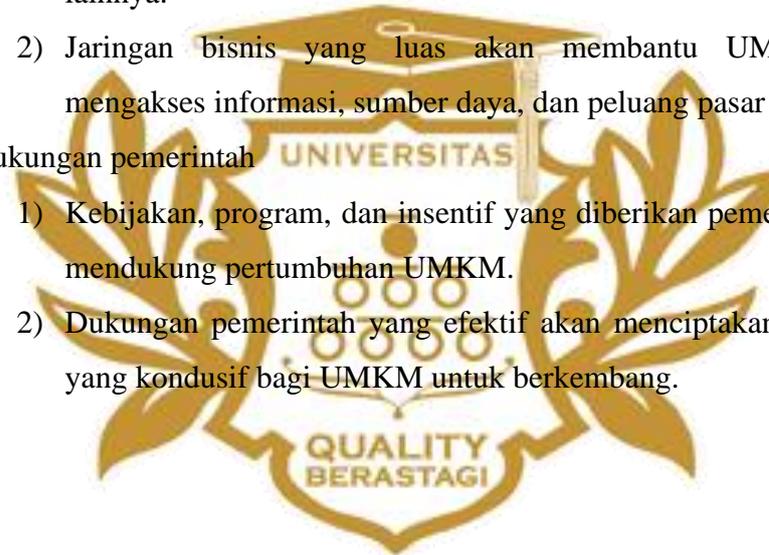
#### 1. Orientasi kewirausahaan

- 1) Kemampuan UMKM untuk berinovasi, proaktif, dan berani mengambil risiko akan mendorong pertumbuhan usaha.
- 2) Orientasi kewirausahaan yang kuat akan membantu UMKM mengidentifikasi peluang pasar dan mengembangkan strategi yang kompetitif.

#### 2. Kompetensi manajerial

- 1) Kemampuan manajerial pemilik/pengelola UMKM dalam merencanakan, mengorganisir, memimpin, dan mengendalikan sumber daya perusahaan.

- 2) Kompetensi manajerial yang baik akan membantu UMKM mengambil keputusan strategis yang tepat untuk pertumbuhan.
3. Akses pembiayaan
  - 1) Ketersediaan dan kemudahan UMKM dalam memperoleh sumber pendanaan, baik dari internal maupun eksternal.
  - 2) Akses pembiayaan yang memadai akan memungkinkan UMKM untuk melakukan investasi dan mengembangkan usahanya.
4. Jaringan bisnis
  - 1) Kemampuan UMKM untuk membangun dan memanfaatkan jaringan bisnis, baik dengan pemasok, pelanggan, maupun mitra lainnya.
  - 2) Jaringan bisnis yang luas akan membantu UMKM dalam mengakses informasi, sumber daya, dan peluang pasar baru.
5. Dukungan pemerintah
  - 1) Kebijakan, program, dan insentif yang diberikan pemerintah untuk mendukung pertumbuhan UMKM.
  - 2) Dukungan pemerintah yang efektif akan menciptakan lingkungan yang kondusif bagi UMKM untuk berkembang.



**Tabel 2.1**  
**Peneliti Terdahulu**

No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Kesimpulan
1	Endang Purwanti (2018)	Analisis Pengetahuan Laporan Keuangan pada UMKM Industri Konveksi di Salatiga	Kualitatif	Kesimpulan dari penelitian ini adalah pengetahuan laporan keuangan UMKM industri konveksi di Salatiga dinilai masih sebatas mengenali laporan keuangan secara mendasar. Di samping itu, sebagian besar ditemukan bahwa responden merasa yakin dengan keterbatasan pengetahuan yang mereka miliki dianggap sudah cukup memadai dan tidak perlu untuk meningkatkan kemampuan akan pengetahuan laporan keuangan.
2	Gifria Ningsih,	PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA	Kualitatif	Berdasarkan hasil penelitian dan

	<p>Eni Indriani, Adhitya Bayu Suryantara (2023)</p>	<p>MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM): APA SAJA FAKTOR PENGHAMBATNYA?</p>	<p>pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan antara lain yaitu Penerapan pengelolaan keuangan oleh 17 UMKM yang berada dibawah naungan koperasi muda berkarya Desa Bonjeruk perlu untuk ditingkatkan lagi. Empat indikator dalam pengelolaan keuangan yang menjadi acuan dalam penelitian ini yaitu perencanaan, pencatatan, pelaporan dan pengendalian. Untuk indikator perencanaan anggaran dari 17 UMKM yang menjadi subjek penelitian hanya 11 UMKM yang sudah membuat perencanaan anggaran yaitu ombak food, kopi sangrai, sopoq angen, jajanan pelgo, chires, JTS Herlina, kantin 21,</p>
--	---	---	---

				<p>pasar bambu, peyek rosi, pawon hasanah, dan sedin re coffe, sedangkan untuk indikator pencatatan dari 17 UMKM tercatat 13 UMKM yang sudah membuat pencatatan baik itu pencatatan penjualan maupun pencatatan pembelian adapun UMKM yang membuat pencatatan yaitu ombak food, kopi sangrai, saling tulong, sopoq angen, jajanan pelgo, chires, JTS Herlina, kantin 21, pasar bambu, peyek rosi, pawon hasanah, sedin re coffe dan raja lebah, untuk indikator pelaporan dari 17 UMKM hanya 9 UMKM yang sudah membuat pelaporan usaha yaitu ombak food, kopi sangrai, sopoq angen, chires,</p>
--	--	--	--	---

			<p>kantin 21, pasar bambu, peyek rosi, pawon hasanah, dan sedin re coffe, dan untuk indikator terakhir yaitu pengendalian usaha, dimana dari 17 UMKM hanya 9 UMKM yang sudah melakukan pengendalian usaha yaitu ombak food, kopi sangrai, sopoq angen, jajanan pelgo, chires, kantin 21, pasar bambu, pawon hasanah, dan sedin re coffe. Kesimpulan yang dapat diambil dari analisis data penelitian yaitu, dari 17 UMKM yang telah menerapkan keempat indikator keuangan berjumlah 8 UMKM yaitu ombak food, kopi sangrai, sopoq angen, chires, kantin 21, pasar bambu, pawon hasanah, dan</p>
--	--	--	--



			<p>sedin re coffe sementara itu UMKM yang menerapkan 3 indikator berjumlah dua UMKM yaitu jajanan pelgo dan peyek rosy dan UMKM yang menerapkan 2 indikator berjumlah 1 UMKM yaitu raja lebah dan saling tulong dan 4 UMKM yang tidak satupun menerapkan indikator pengelolaan keuangan yaitu usaha kaliadem puk lume, jaje sesok, original coconut oil, dan tenun pusake pusake. Penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan penelitian, tidak hanya pada UMKM tingkat kabupaten, tetapi tingkat Kota Madya atau ibu kota provinsi seperti Kota Mataram ataupun tingkat provinsi</p>
--	--	--	---

				dimana UMKM nya lebih baik, lebih maju dan lebih bervariasi.
3	Khadijah dan Neni Marlina Br Purba (2021)	Analisis Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Kota Batam	Kualitatif	<p>Kesimpulan dari penelitian ini adalah 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.</p> <p>Rendahnya pemahaman dan pengetahuan UMKM tentang mengelola keuangan usaha sehingga pelaku usaha harus meningkatkan kinerja agar dapat</p>

				<p>bersaing.</p> <p>Untuk Dinas Koperasi harus mengadakan pelatihan dan pembinaan terhadap UKM di Kota Batam agar dapat berkembang dan bersaing.</p>
4	<p>Muhammad Sabiq Hilal Al Falih, Reza Muhammad Rizqi, dan Nova Adhitya Ananda (2019)</p>	<p>Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)</p>	<p>Kualitatif</p>	<p>Kesimpulan dari penelitian ini adalah Perilaku manajemen keuangan yang diterapkan oleh UMKM masih sangat sederhana yakni hanya ada pencatatan uang masuk dan uang keluar dan masih belum mengguakan kaidah-kaidah pencatatan arus kas yang baik dan benar, sedangkan bila dilihat dari aspek Pengembangan usaha yang haus diterapkan oleh UMKM Madu Hutan Lestari yakni diversification strategy. Maksudnya</p>

				UMKM harus menjaga kepuasan konsumen, dengan cara meningkatkan pelayanan, kualitas, promosi dan inovasi supaya dapat meningkatkan keuntungan dan tercapainya tujuan investasi.
5	Prudensia Ngatulako (2021)	Analisis Pengelolaan Keuangan Dan Strategi Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Pendekatan IE Matrix)	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengeolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM keramik soeharto sudah sangat baik karena telah menerapkan laporan keuangan yang lengkap.
6	REZKY PEBRIAN TI (2022)	ANALISIS PENGELOLAAN KEUANGAN PADA PELAKU UMKM KULINER (Studi Kasus Rumah Kopi Shakila)	Kualitatif	Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa Rumah Kopi Shakila sudah menerapkan pengelolaan keuangan yaitu: Perencanaan yang dilakukan oleh

				<p>Rumah Kopi Shakila merencanakan anggaran untuk menjalankan usahanya. Anggaran yang telah dibuat yaitu anggaran produksi, penjualan, modal, dan laba. Pencatatan yang dilakukan oleh Rumah Kopi Shakila adalah system pencatatan secara manual menggunakan buku atau kertas catatan untuk mencatat semua transaksi penjualan dan pembelian. Selain itu, melakukan pencatatan setiap bulannya berapa pcs yang terjual, dan berapa banyak kostumer. Laporan yang dibuat oleh Rumah Kopi Shakila meliputi laporan arus kas dan laporan laba/rugi</p>
--	--	--	--	---

				<p>yang dilakukan sekaligus dalam sebulan.</p> <p>Selain arus kas dan laba rugi, Rumah Kopi Shakila melakukan laporan terkait pendapatan dari seluruh kostumer. Pengendalian dalam pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh Rumah Kopi Shakila adalah mengukur dan memperbaiki proses pencatatan dan pelaporan yang dibuat agar sesuai dengan rencana-rencana yang telah dibuat oleh owner Rumah Kopi Shakila untuk mencapai suatu tujuan tertentu.</p>
7	<p>Septyan Dwi Cahyo (2021)</p>	<p>Analisis Penerapan Akuntansi pada Usaha Coffee Shop di Pekanbaru</p>	<p>Kuantitatif</p>	<p>Kesimpulan dari penelitian ini adalah Dasar pencatatan yang digunakan oleh pengusaha kedai coffee shop di Pekanbaru adalah basis kas, yaitu</p>

				<p>pencatatan yang dilakukan ketika kas diterima atau dikeluarkan.</p> <p>Usaha coffee shop di Pekanbaru belum memenuhi konsep kelangsungan usaha, karena semua pengusaha coffee shop di Pekanbaru tidak melakukan perhitungan biaya penyusutan aset tetap.</p>
8	<p>Sheylla Akseleria Wijaya, Juliani Pudjowati, Abdul Fattah (2020)</p>	<p>PENGARUH PERTUMBUHAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) TERHADAP TINGKAT PERTUMBUHAN EKONOMI DI KABUPATEN SIDOARJO</p>	<p>Kuantitatif</p>	<p>Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan kesimpulan yang di dapat dari penelitian tentang pengaruh pertumbuhan UMKM kabupaten sidoarjo terhadap tingkat pertumbuhan ekonomi adalah</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penelitian ini terbukti kebenarannya dari pengujian hipotesis untuk variabel</li> </ol>

			<p>bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) untuk variabel Jumlah UMKM (X1), Nilai produksi (X2), Modal Usaha (X3), Nilai Investasi (X4) terhadap Pertumbuhan ekonomi (Y) mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi (Y).</p> <p>2. Sedangkan pengujian secara parsial variabel bebas terhadap variabel terikat, variabel Jumlah UMKM (X1)</p>
--	--	--	---



				<p>mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y), Nilai Produksi (X2)</p> <p>mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y) variabel Modal Usaha (X3)</p> <p>mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y) dan variabel Nilai Investasi (X4)</p> <p>mempunyai pengaruh</p>
--	--	--	--	--



				<p>positif dan signifikan terhadap Pertumbuhan Ekonomi (Y).</p> <p>3. Pertumbuhan UMKM berpengaruh penting terhadap tingkat pertumbuhan ekonomi dengan di buktikan jika semakin banyaknya pertumbuhan UMKM atau jumlah UMKM setiap kecamatan maka semakin banyak pula kebutuhan modal akan berjalannya UMKM.</p>
9	Sofiati Wardah, Agus	Analisis Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah	Kuantitatif	Kesimpulan dari penelitian ini adalah pengelolaan keuangan

	Khazin Fauzi, dan Sigit Ary Wijayanto (2022)	(UMKM) Pada Usaha Gerabah Di Desa Banyumulek		UMKM pada usaha gerabah di Desa Banyumulek belum dilaksanakan secara maksimal. Hal ini terlihat dari persentase masing masing indikator yang masih di bawah 50%. Di sisi lain, dikarenakan bahwa keterbatasan pemahaman pelaku UMKM Gerabah dan persepsi urengsi kebermanfaatan pengelolaan keuangan maupun pertimbangan biaya dan manfaat diterapkannya pengelolaan keuangan yang baik dan benar menyebabkan masih rendahnya indikator pengelolaan keuangan yang diterapkan.
10	Wulan Indah Sari Sinaga, Clara Yati Oktavia	Analisis Pengelolaan Keuangan Perspektif Islam UMKM (Studi Kasus UD. Keripik DR)	Kualitatif	Hasil penelitian sesuai dengan 4 indikator dalam pengelolaan keuangan yang menunjukkan bahwa

	Manalu, Khesa Vanoca dan Ratna Sari Dewi (2022)		dari UMKM dapat dikaji dengan menggunakan <ol style="list-style-type: none"> <li>1. perencanaan dalam penggunaan anggaran.</li> <li>2. membuat pencatatan sederhana.</li> <li>3. pelaporan dan</li> <li>4. menggunakan pengendalian yang memadai.</li> </ol>
--	--	--	---

## 2.2 Kerangka Berfikir

Perusahaan melakukan pengelolaan keuangan untuk mencapai pendapatan maksimal dengan mengalokasikan modal perusahaan secara efektif. Alokasi modal dapat dilakukan dengan merumuskan rencana, yaitu menggunakan anggaran. Pelaksanaan rencana tersebut akan dicatat dan disusun menjadi suatu laporan yang dapat digunakan sebagai alat evaluasi manajer. Pengawasan dilakukan untuk memantau penanggung jawab pelaksanaan tugasnya sesuai rencana yang telah ditetapkan. Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji pengelolaan keuangan dan pertumbuhan usaha pada UMKM di Berastagi. Perspektif pengelolaan keuangan mencakup empat indikator, yaitu indikator pemanfaatan anggaran, pencatatan, pelaporan, dan pengendalian. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengevaluasi pertumbuhan bisnis dan dapat bermanfaat bagi UMKM dalam pengelolaan keuangan.

Untuk memperjelas penelitian ini dapat dilihat dalam bentuk kerangka pikir berikut ini:

**Gambar 2.1**  
**Konsep Kerangka Berfikir**

