



STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN IMK SEKTOR MAKANAN BERBASIS KETELA

B.Junianto Wibowo¹⁾; Ign Supriyanto²⁾; Widuri Kurniasari³⁾
yunianto@unika.ac.id ¹⁾; igsupri2unika.ac.id²⁾; widuri@unika.ac.id³⁾

Jurusan Manajemen, UNIKA Soegijapranata, Semarang, Indonesia

Info Artikel

Abstrak

Sejarah Artikel:

Diterima: 17-03-2021

Disetujui: 25-04-2021

Dipublikasikan: 30-04-2021

Keywords:

IMK; Processed food; SWOT

Usaha makanan berbasis ketela di Kabupaten Kendal cukup berpotensi untuk berkembang, terutama di desa Limbangan, Patehan dan Kalibareng. Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap strategi keuangan dalam pengelolaan usaha yang menjadi salah satu penentu kesuksesan usaha. Sampel Penelitian adalah 10 pelaku IMK sektor makanan olahan berbasis ketela di desa Limbangan, Patehan dan Kalibareng. Data yang diperlukan berupa data primer terkait dengan faktor internal maupun faktor eksternal yang menentukan pengelolaan keuangan usaha. Data diperoleh melalui wawancara mendalam terhadap 10 pelaku IMK. Data dianalisis menggunakan teknik deskriptif dan analisa SWOT. Hasil temuan menunjukkan bahwa kekuatan dari faktor internal berupa harga jual sesuai harga pasar dan transaksi usaha melalui rekening tabungan. Sedangkan kelemahannya antara lain administrasi keuangan yang masih sederhana, modal belum memadai, perhitungan biaya produksi belum tepat, belum ada perencanaan keuangan, syarat pembayaran yang sepenuhnya tunai, dan belum ada pemisahan keuangan usaha dengan rumah tangga. Sementara, kesempatan dari faktor eksternal berupa kepastian pemasaran maupun adanya dukungan keuangan dari masyarakat. Ancamannya antara lain adanya persaingan usaha serta harga ketela yang masih fluktuatif. Penelitian ini merekomendasikan strategi pengelolaan keuangan bagi pelaku IMK sektor makanan olahan berbasis ketela. Strategi tersebut merupakan kombinasi strategi Agresif, Turnaround, Diversifikasi dan defensif.

*FINANCIAL MANAGEMENT STRATEGY FOR THE FOOD SECTOR IMK BASED CAPACITY**Abstract*

The cassava-based food business in Kendal Regency has the potential to develop, especially in the villages of Limbangan, Patehan and Kalibareng. This study aims to reveal the financial strategy in business management which is one of the determinants of business success. The data required is primary data related to internal and external factors that determine business financial management. The data were obtained through in-depth interviews with 10 IMK actors. The data were analyzed using descriptive techniques and SWOT analysis. The findings show that the strength of internal factors is in the form of selling prices according to market prices and business transactions through savings accounts. While the weaknesses include simple financial administration, insufficient capital, inaccurate production cost calculations, no financial planning, fully cash payment terms, and no separation of business finances from households. Meanwhile, opportunities from external factors are in the form of marketing certainty and financial support from the community. Threats include business competition and volatile cassava prices. This study recommends a financial management strategy for IMK actors in the cassava-based processed food sector. The strategy is a combination of Aggressive, Turnaround, Diversification and defensive strategies.

✉Alamat korespondensi :

Jalan Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur, Kec. Gajah Mungkur, Semarang 50234

E-mail: yunianto@unika.ac.id

ISSN

1979-4800 (cetak)

2580-8451 (online)

PENDAHULUAN

Keberadaan Industri Mikro dan Kecil (IMK) pada saat ini sangat penting bagi pemerintah karena menjadi salah satu sumber pendapatan asli daerah. Artinya, sektor IMK secara tidak langsung telah membantu pemerintah dalam pembangunan. Selain itu, sektor IMK juga dapat menyerap tenaga kerja sehingga mendukung program pemerintah dalam mengatasi pengangguran. Kristiyanti dalam hasil penelitiannya (2012) mengemukakan bahwa dalam pembangunan ekonomi nasional, peran sektor UMKM termasuk IMK ditunjukkan melalui sokongannya dalam pertumbuhan ekonomi, dan pendistribusian hasil-hasil pembangunan, selain penyerapan tenaga kerja.

Salah satu bidang usaha yang ditekuni pelaku IMK adalah usaha makanan olahan berbasis ketela. Usaha ini cukup berkembang, terutama di kota kecil dan pedesaan. Namun, dalam menjalankan usahanya, pelaku IMK tersebut tidak terlepas dari berbagai pengaruh internal maupun eksternal, yang mempengaruhi pengelolaan keuangan usahanya.

Menurut Syahirman (2012), pengelolaan keuangan lebih dipengaruhi oleh pembiayaan dari lembaga keuangan, kemitraan, dan iklim usaha. Sementara, Sabiq dkk (2019) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan di sektor UMKM ditentukan oleh perilaku manajemen keuangan yang baik seperti memiliki perencanaan keuangan serta pencatatan semua arus kas dengan tepat yang didukung dengan sumber daya manusia yang unggul di bagian pemasaran.

Penelitian ini akan mengkaji pengelolaan keuangan usaha makanan olahan berbasis ketela di desa Limbangan, Kelibareng dan Patehan, kabupaten Kendal. Desa tersebut dipandang cukup berpotensi dalam menghasilkan makanan olahan berbasis ketela, yang dapat terlihat dari aneka jenis makanan yang diproduksi dengan menggunakan bahan baku ketela.

Pengkajian pengelolaan keuangan dilakukan melalui analisa SWOT terhadap faktor internal maupun eksternal usaha IMK di desa Limbangan, Kalibareng dan Patehan, kabupaten Kendal. Alasannya karena faktor internal dan eksternal sangat menentukan pengelolaan keuangan di sektor usaha makanan olahan berbasis ketela, sehingga perlu diungkap agar supaya dapat disusun suatu strategi keuangan untuk mendukung pengelolaan keuangan usahanya.

Sehubungan dengan hal itu, maka penelitian ini akan mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, kesempatan maupun ancaman yang terdapat pada IMK makanan olahan berbasis ketela di desa Limbangan, Kalibareng dan Patehan, Kabupaten Kendal dalam mengelola keuangan. Selanjutnya, dari hasil temuan tersebut dapat disusun suatu strategi keuangan yang tepat pada IMK tersebut.

TELAAH PUSTAKA

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yang dimaksud Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah :

Pertama, sebagai usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

Kedua, usaha kecil sebagai usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Ketiga, usaha menengah sebagai suatu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh orang perseorangan 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 ini.

Peran UMKM dalam Perekonomian

Peran UMKM dalam perekonomian cukup penting, karena sektor UMKM telah memberi kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, misalnya memberi kesempatan kerja maupun sebagai sumber inovasi (Azis dan Herani, 2009). Pada berbagai kondisi ekonomi, sektor UMKM tetap bertahan. Berbeda dengan usaha besar, yang banyak terkena imbasnya ketika terjadi krisis ekonomi dan moneter seperti yang terjadi di tahun 1997. (Kristiyanti, 2012).

Menurut data BPS dan Kementerian Koperasi (Sabiq (2019), dari seluruh kelas usaha yang ada di Indonesia, ternyata usaha kecil, mikro dan menengah menempati porsi sekitar 99%, dan hanya 1% saja usaha berskala besar.

Melihat porsinya yang begitu besar, maka pemerintah secara serius memberikan perhatian lebih terhadap sektor usaha ini.

Peran IMK dalam Penyediaan Pangan Alternatif

Secara spesifik, salah satu peran yang dilakukan UMKM, terutama IMK dalam pembangunan ekonomi nasional adalah ikut menyediakan pangan alternatif. Tindakan tersebut merupakan langkah strategis untuk mengurangi ketergantungan terhadap beras dan terigu, yang selama ini banyak dikonsumsi masyarakat (Nugraheni, 2018).

Berbagai makanan alternatif yang mudah ditemui diberbagai daerah merupakan wujud dari diversifikasi pangan, misalnya jagung di Madura, sagu di Maluku dan Papua, serta ketela dan umbi-umbian di wilayah pedesaan pulau Jawa. (Nugraheni, 2018).

Pengelolaan Keuangan pada IMK

Kekayaan merupakan sesuatu yang diperlukan bagi kemajuan usaha (Husnan, 2015). Selain ditentukan oleh kekayaan, kemajuan usaha juga ditentukan oleh kemampuan pengusaha dalam mengelola keuangannya. Menurut Amalia (2018), pengelolaan keuangan suatu perusahaan mencakup memperoleh dan menggunakan dana serta mengelola asset usaha secara efisien

Bagi UMKM, termasuk IMK, pengelolaan keuangan sangat penting untuk mendukung kelancaran pengembangan usahanya. Menurut Risnaningsih (2017), keuangan semua UMKM yang dikelola dengan menggunakan sistim tertentu, akan memudahkan bagi UMKM dalam merencanakan maupun mengendalikan keuangan, khususnya yang berhubungan dengan kas.

Berbagai Faktor Internal dan Eksternal dalam Pengelolaan Keuangan IMK

Pengelolaan keuangan suatu usaha dipengaruhi oleh sejumlah faktor internal dan eksternal. Menurut Ariani dan Nur (2017), terdapat beberapa faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi keuangan usaha IMK di Tarakan. Kekuatan dari faktor internal usaha tersebut berupa faktor harga bahan baku yang murah serta harga produk yang bersaing. Sedangkan, kelemahannya berupa keterbatasan modal dan keahlian. Sementara, kesempatan dari faktor eksternal terdapat pada kecenderungan masyarakat lebih menyukai produk lokal serta komoditas ekspor yang tidak ada di negara lain. Ancamannya berupa inflasi, ekonomi tidak kondusif serta suku bunga kredit yang tinggi.

Menurut Satyarini dan Palesangi (2017), pengelolaan keuangan IMK sektor agribisnis ditentukan oleh kreativitas usaha (ekonomi kreatif) sebagai kekuatan internal. Namun, kelemahannya terdapat pada catatan keuangan yang masih sederhana dan belum teraturnya manajemen persediaan. Faktor eksternal sebagai peluang berupa kedekatan dengan pemasok

bahan baku serta harganya yang bersaing. Sedangkan, ancamannya terdiri dari inflasi, persaingan usaha, serta harga yang ditentukan pemasok.

Pendapat yang hampir sama dikemukakan oleh Anggun (2014). Menurutnya, keberhasilan pengelolaan keuangan suatu perusahaan dipengaruhi oleh sejumlah faktor internal maupun eksternal. Faktor internal dari sisi kekuatannya, antara lain kemampuan dalam perencanaan keuangan, permodalan, pengawasan keuangan, kemampuan dalam operasional usaha, efektifitas dalam penggunaan uang serta keseriusan dalam memperoleh pendapatan. Sementara, dari sisi kelemahannya, antara lain kesulitan dalam mengidentifikasi kenaikan biaya, ketidakmampuan dalam merealisasi rencana keuangan, keterlambatan dalam pencairan pinjaman, dan minimnya pengawasan keuangan. Sedangkan, faktor eksternal dari sisi kesempatan, antara lain adanya bantuan keuangan dan manajemen dari pihak lain, perolehan pendapatan pada harga yang menguntungkan, pendapatan tidak terduga dari supplier, pengawasan atas kondisi lapangan oleh pihak lain, perubahan kondisi sosial dan ekonomi, Sementara, dari sisi ancamannya, antara lain ketidak stabilan harga, perubahan dari luar yang sulit diantisipasi, adanya tuduhan dari pihak lain yang dapat mempengaruhi keuangan usaha, perkembangan teknologi akuntansi yang sulit diikuti, kejadian tidak terduga, dan kesulitan memperoleh pembiayaan dari luar,

Strategi Keuangan pada IMK

Menurut Rangkuti (2008), berdasarkan kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman dapat ditetapkan strategi perusahaan untuk mendukung aktivitas usahanya, yaitu berupa strategi agresif, strategi diversifikasi, strategi turnaround dan strategi defensive. Strategi agresif adalah strategi dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Sementara, strategi diversifikasi adalah strategi dengan menggunakan kekuatan untuk menghadapi ancaman. Kemudian, strategi turnaround adalah strategi dengan meminimalkan kelemahan perusahaan supaya dapat memanfaatkan peluang yang ada. Sedangkan, strategi defensif adalah strategi bertahan dengan kelemahan yang ada dalam menghadapi ancaman.

Lakamisi dan Usman (2016) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa dari hasil analisis SWOT keuangan pada IMK sektor usaha makanan kacang vernis di Ternate, maka strategi yang tepat untuk pengembangan usaha kedepannya adalah growth oriented strategy. Strategi ini dilakukan untuk meningkatkan penjualan, aset dan laba melalui persaingan harga, pengembangan produk baru, meningkatkan kualitas produk atau akses ke pasar lebih luas. Upaya yang ditempuh adalah dengan menekan biaya supaya dapat meningkatkan laba.

METODE

Penelitian ini dilakukan di desa Limbangan, Kalibareng dan Patehan, kabupaten Kendal. Data yang diperlukan berupa data primer mengenai berbagai hal terkait dengan pengelolaan keuangan, yang diperoleh dari 10 pelaku Industri Mikro dan Kecil olahan makanan berbasis ketela di ketiga desa tersebut. Data diperoleh melalui interview secara mendetail, kemudian dianalisis dengan tehnik deskriptif dan *SWOT*.

Tehnik analisa deskriptif dilakukan untuk menggambarkan faktor internal dan eksternal pengelolaan keuangan dengan tujuan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada IMK olahan makanan berbasis ketela.

Tehnik analisa *SWOT* (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Treaths*), yaitu analisa untuk mengetahui strategi keuangan alternative yang dapat diterapkan pada pelaku IMK olahan makanan berbasis ketela di desa Limbangan, Kalibareng dan Patehan, kabupaten Kendal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data terkumpul dari 10 pelaku industri mikro dan kecil olahan makanan berbahan ketela di desa Patehan, kabupaten Kendal diperoleh gambaran mengenai kondisi kekuatan, kelemahan, peluang maupun ancaman usahanya.

Kekuatan dan Kelemahan Pengelolaan Keuangan.

Kekuatan dan kelemahan pengelolaan keuangan dari pelaku IMK olahan makanan berbahan ketela sebagai faktor internal dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1
Kekuatan dan Kelemahan Pengelolaan Keuangan
IMK Produk Olahan Makanan Berbahan Ketela

<p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none">1. Harga jual barang mengikuti harga pasar2. Penerimaan hasil penjualan barang dimasukkan ke rekening tabungan <p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none">1. Penjualan barang banyak yang belum menggunakan nota penjualan.2. Sebagian besar penjualan dilakukan secara tunai.3. Jumlah modal sendiri untuk membiayai usaha terbatas.4. Semua transaksi usaha belum dibuku sesuai ketentuan yang berlaku, namun hanya dicatat secara sangat sederhana.5. Kebutuhan modal kerja hanya diperkirakan saja dan belum dilakukan perhitungan secara detail.6. Biaya Produksi belum dapat dihitung secara detail dan akurat.7. Belum memasukkan penyusutan peralatan ke dalam perhitungan biaya produksi.8. Belum dapat menyusun anggaran perusahaan secara lengkap dan sempurna.9. Belum dapat menentukan penjualan pada tingkat BEP.10. Keuangan usaha dan keuangan rumah tangga masih dijadikan satu.

Sumber: data primer yang diolah

Dari tabel 1, nampak bahwa kekuatan dalam pengelolaan keuangan sektor IMK olahan makanan berbahan ketela terdiri dari harga jual barang hasil produksinya yang sesuai harga pasar dan penggunaan rekening tabungan dalam transaksi usaha, khususnya dari hasil penjualan. Harga jual sesuai harga pasar dimaksudkan agar supaya penerimaan dari hasil penjualan dapat berlangsung terus. Sedangkan, penggunaan rekening tabungan dalam transaksi usaha, dimaksudkan agar penerimaan uang lebih aman, serta untuk menjaga keuangan usaha lebih terjamin.

Dari kelemahannya, terdapat sepuluh kelemahan dalam pengelolaan keuangan usaha. Kelemahan tersebut seperti penjualan tanpa menggunakan nota penjualan yang akan menyulitkan dalam menentukan jumlah pendapatan. Selanjutnya, penjualan yang seluruhnya dilakukan secara tunai akan menyulitkan ketika menghadapi persaingan dengan pelaku usaha sejenis berskala lebih besar, yang penjualannya secara kredit. Sementara keterbatasan modal juga akan mempersulit dalam mengembangkan usahanya. Sedangkan, seluruh transaksi yang dicatat secara sederhana dan belum dibuku sesuai ketentuan akan menyebabkan tidak diketahuinya secara pasti kekayaan, hutang dan modal usaha serta perolehan laba yang sebenarnya. Demikian halnya, penentuan modal kerja yang hanya diperkirakan saja akan menyebabkan kebutuhan modal kerja yang sebenarnya sulit diketahui sehingga kemungkinan dapat terjadi kekurangan modal kerja. Kelemahan lainnya seperti biaya produksi yang belum dihitung secara detail dan akurat, belum dimasukkannya penyusutan peralatan dalam perhitungan biaya produksi, belum disusunnya

anggaran perusahaan secara lengkap dan sempurna maupun belum ditentukannya penjualan pada tingkat BEP tidak terlepas dari keterbatasan pelaku IMK dalam menghitung secara teliti dan detail maupun minimnya pengetahuan terkait dengan keuangan. Sedangkan, masih dijadikan satunya keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga merupakan kelemahan yang akan menyulitkan pelaku IMK dalam menggunakan modal untuk usaha.

Hasil temuan ini mendukung hasil penelitian Ariani dan Nur (2017) bahwa dari aspek kekuatan, harga produk barang yang bersaing dan sesuai harga pasar itu mempengaruhi kondisi keuangan suatu usaha UKM. Sementara, dari aspek kelemahan, juga mendukung hasil temuan Ariani dan Nur (2017) bahwa keterbatasan modal dan keterbatasan kemampuan usaha dapat menghambat kemajuan usaha UKM. Kelemahan lain dari hasil temuan ini juga mendukung hasil penelitian Satyarini dan Palesangi (2017) yang menunjukkan belum adanya pembukuan atas semua transaksi usaha.

Kesempatan dan Ancaman dalam Pengelolaan Keuangan.

Sementara itu, kesempatan dan ancaman dalam pengelolaan keuangan dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2
Kesempatan dan Ancaman dalam Pengelolaan Keuangan
IMK Produk Olahan Makanan Berbahan Ketela

<p>Kesempatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Banyak lembaga keuangan disekitarnya yang menawarkan pinjaman. 2. Bahan mentah ketela mudah diperoleh. 3. Daerah pemasaran sudah pasti sehingga memudahkan penjualan. 4. Kunjungan salesman akan memudahkan dalam pembentukan jaringan pasar. <p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Persaingan usaha dengan pengusaha sejenis cukup ketat. 2. Harga ketela pada saat ini belum stabil dan cenderung meningkat. 3. Barang substitusi di pasaran sekitarnya cukup banyak dan menjadi makanan pilihan konsumen.
--

Sumber: data primer yang diolah

Dari tabel 2, nampak bahwa terdapat empat kesempatan sebagai kemudahan untuk mendukung kelancaran pengelolaan keuangan usaha. Kesempatan tersebut berupa kemudahan dalam akses modal, yang dapat diketahui dari semakin bertambahnya lembaga keuangan, baik perbankan maupun bukan perbankan di daerah sekitarnya yang menawarkan kredit usaha. Hal itu tentunya dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk meminjam kredit usaha dari bank, koperasi maupun RT. Selanjutnya, kemudahan dalam mendapatkan bahan mentah disebabkan karena di daerah sekitarnya banyak petani yang menanam ketela. Kondisi itu akan memudahkan pelaku usaha dalam memperoleh ketela sebagai bahan mentah untuk diproduksi menjadi makanan i olahan. Dengan demikian, biaya produksi yang dikeluarkan, terutama biaya bahan mentah maupun biaya pengadaan ketela akan lebih murah. Sedangkan, kemudahan dalam pemasaran ditunjukkan dari kepastian daerah pemasaran, yang mencakup wilayah kabupaten Kendal, beberapa daerah di kota Semarang, Yogyakarta, Ungaran dan Salatiga. Melalui kepastian daerah pemasaran, maka secara rutin dapat diperoleh pendapatan dari hasil penjualannya. Kemudahan dalam pemasaran juga ditunjukkan dengan seringnya salesman berkunjung ketempat usaha pelaku usaha sehingga akan

memudahkan dalam pembentukan jaringan pasar. Selanjutnya, hal itu akan meningkatkan pendapatan hasil penjualannya.

Sementara itu, ancaman yang dihadapi pelaku usaha ada tiga. Ancaman berupa persaingan dengan pelaku usaha sejenis berskala lebih besar dapat menyebabkan pelanggan akan beralih pada produk makanan berbahan ketela yang dihasilkan perusahaan besar karena kualitasnya lebih baik. Sedangkan, harga ketela yang berfluktuasi dan pada saat ini cenderung meningkat merupakan ancaman terhadap peningkatan biaya produksi. Ancaman lainnya adalah maraknya peredaran produk substitusi misalnya olahan makanan berbahan dasar tepung terigu, seperti roti kering dan basah maupun kue kering, kemudian kripik tempe, kripik tahu, dan kripik tales. Hal itu dapat menyebabkan pelanggan akan beralih ke produk substitusi yang pada saat ini mudah didapatkan. Fenomena harga ketela yang berfluktuasi maupun beredarnya barang substitusi akan berdampak terhadap penurunan penjualan maupun perolehan laba.

Dari aspek kesempatan, hasil temuan ini mendukung hasil penelitian Anggun (2017) yang menunjukkan bahwa terdapat cukup banyak lembaga keuangan disekitarnya yang menawarkan kredit usaha. Selain itu, temuan ini juga mendukung hasil penelitian Satyarini dan Palesangi (2017), yaitu adanya kemudahan dalam memperoleh bahan mentah maupun hasil penelitian Ariani dan Nur (2017) yang menunjukkan apabila konsumen menyukai produk lokal sehingga pemasarannya sudah pasti. Sementara dari aspek ancaman, hasil temuan ini mendukung hasil penelitian Satyarini dan Palesangi (2017) bahwa terdapat persaingan usaha cukup ketat. Disamping itu, hasil temuan ini juga mendukung hasil penelitian Anggun (2017), yaitu belum stabilnya harga bahan mentah serta maraknya peredaran barang substitusi.

Analisis SWOT Pengelolaan Keuangan IMK Produk Olahan Makanan

Dari kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman dalam pengelolaan keuangan IMK produk olahan makanan dapat dilakukan analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunies and Treaths* (SWOT) melalui Matrik SWOT sebagaimana dipaparkan dalam tabel 3

Tabel 3.
Analisa SWOT Pengelolaan Keuangan IMK Produk Olahan Makanan
Berbahan Ketela

<p align="center">IFAS</p> <p align="center">EFAS</p>	<p>STRENGTHS (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> Harga jual sesuai harga pasar. Memiliki rekening tabungan. 	<p>WEAKNESSES (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> Biaya produksi belum tepat Penyusutan belum ditetapkan. Anggaran usaha belum disusun Belum ada penjualan BEP Modal kerja belum dihitung. Belum ada pembukuan. Modal usaha terbatas. Tidak ada nota penjualan. Penjualan dilakukan secara tunai. Belum dipisahkan keuangan usaha dengan rumah tangga.
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> Daerah pemasaran pasti. Bahan mentah mudah didapat. Kunjungan Salesman. Adanya lembaga keuangan. 	<p>STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> Meningkatkan penjualan pada pasar sekarang maupun melalui perluasan pasar sesuai harga pasar. (S1, O1,O3) Penjualan sesuai harga pasar dengan memanfaatkan bahan mentah lokal (S1,O1,O2,O3). Hasil penjualan ditransfer melalui rekening di bank (S2,O1,O3,O4). 	<p>STRATEGI WO</p> <ol style="list-style-type: none"> Menguatkan modal melalui koperasi atau lembaga keuangan lainnya.(W7, O4) Manajemen biaya yang tepat (W1,W2, O1,O3) Pengurusan IMK makanan olahan berbahan ketela agar usaha lebih baik (W5,W6,W8,W9,W10,O4). Perencanaan keuangan untuk memanfaatkan peluang usaha. (W3,W4,W5, O1,O3) Meningkatkan peranan koperasi untuk ketersediaan bahan baku (W7,O2,O4))
<p>TREATHS (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> Harga ketela belum stabil Persaingan usaha sejenis. Beredarnya makanan substitusi 	<p>STRATEGI ST</p> <ol style="list-style-type: none"> Mengantisipasi persaingan maupun beredarnya makanan substitusi dengan menjual sesuai harga pasar atau sedikit lebih rendah. (S1,T2,T3). Menjual sesuai harga pasar dengan meningkatkan efisiensi biaya selain biaya bahan mentah (S1,T1). Mengantisipasi persaingan dengan cara pembayaran secara kredit melalui rekening di bank (S1,T2) 	<p>STRATEGI WT</p> <ol style="list-style-type: none"> Penentuan harga pokok produk dalam mengantisipasi persaingan usaha dan peredaran makanan olahan substitusi (W1,W2,T2,T3) Manajemen Biaya dalam menghadapi kenaikan harga ketela (W1,W2,T1). Penentuan harga jual dalam menghadapi persaingan usaha (W1,W2,T2) Pengelolaan keuangan yang efektif dalam menghadapi persaingan maupun beredarnya makanan olahan substitusi (W3,W4,W6,W7,W8,W9,T2,T3)

Sumber :data primer yang diolah

Berdasarkan hasil analisa *SWOT* (tabel 3), selanjutnya dapat diterapkan strategi yang efektif dalam mengelola keuangan usaha IMK produk olahan makanan berbahan ketela. Strategi tersebut merupakan gabungan strategi *Agresif, Turnaround, Diversifikasi, dan Defensif*.

Strategi *Agresif* diterapkan dengan menggunakan kekuatan yang ada guna memanfaatkan peluang yang menguntungkan. Strategi ini dapat terwujud, apabila pelaku menjual produk yang dihasilkan sesuai dengan harga pasar melalui intensifikasi daerah pemasaran sekarang maupun ekstensifikasi dengan perluasan pasar. Intensifikasi berupa peningkatan penjualan kepada pedagang pengecer yang sudah menjadi pelanggan tetap. Sedangkan, ekstensifikasi berupa penjualan kepada pedagang pengecer baru maupun dengan memanfaatkan salesman yang berkunjung ke tempat usaha pelaku IMK. Dalam pelaksanaannya, pelaku dapat memanfaatkan bahan mentah setempat maupun rekening tabungan. Pemanfaatan bahan mentah setempat karena harga ketela dan biaya transport menurut perhitungannya relatif lebih rendah. Sedangkan, pemanfaatan rekening tabungan dilakukan untuk menyelesaikan transaksi usaha.

Selanjutnya, strategi *Turnaround* diterapkan untuk mengatasi kelemahan agar supaya dapat memanfaatkan peluang usaha. Strategi ini dapat dilakukan antara lain dengan menguatkan modal usaha dengan mendapatkan pinjaman dari koperasi atau bank yang terdapat disekitarnya. Tindakan itu dapat membantu pelaku IMK dalam memanfaatkan kenaikan permintaan. Selain itu, perlu juga dilakukan manajemen biaya dengan tepat, yang dimulai dari identifikasi terhadap semua biaya produksi termasuk penyusutan sehingga akan mendapatkan biaya produksi yang benar. Selanjutnya, apabila biaya produksi jauh lebih rendah dari nilai penjualan, maka harga jualnya dapat diturunkan. Hal itu akan membuat pelanggan semakin setia untuk tetap menjadi pelanggan. Selain manajemen biaya, pengurusan administrasi keuangan perlu diwujudkan, mulai dari penataan pembukuan, penyertaan nota penjualan, dan pemisahan keuangan usaha dari rumah tangga. Dengan demikian, pelaku IMK tersebut dapat dipercaya dan memenuhi persyaratan apabila meminjam modal dari lembaga keuangan, khususnya perbankan. Dalam manajemen keuangan, kesiapan dalam perencanaan keuangan dilakukan dengan menyusun anggaran perusahaan, menetapkan penjualan pada tingkat BEP maupun menentukan modal kerja yang dibutuhkan. Kesemuanya itu dapat digunakan pelaku IMK untuk mencapai penjualan yang dikehendaki dengan keuntungan cukup besar melalui pasar yang ada. Pendayagunaan koperasi sangat penting. Selain koperasi dapat memberikan pinjaman, juga koperasi dapat berperan dalam pengadaan bahan mentah ketela maupun pemasaran produk olahan makanan yang dihasilkan.

Sementara itu, strategi *Diversifikasi* diterapkan dengan menggunakan kekuatan yang ada untuk mengatasi ancaman dari luar perusahaan. Strategi ini dilakukan untuk mengantisipasi persaingan usaha sejenis dari perusahaan berskala besar maupun dalam mengantisipasi peredaran makanan olahan substitusi. Dalam implemenasinya, pelaku dapat tetap menjual produk makanan olahan berbahan ketela sesuai harga pasar atau bahkan sedikit lebih rendah. Apabila diperlukan, pelaku dapat menekan biaya selain biaya bahan mentah apabila harga ketela meningkat. Tindakan lainnya adalah pelaku dapat menawarkan kepada pedagang pengecer untuk membeli produk olahan berbahan ketela secara kredit dengan jangka waktu singkat.

Sedangkan, strategi *Defensif* diterapkan untuk mengatasi kelemahan yang ada guna menghadapi ancaman. Strategi ini dilakukan dengan penentuan harga pokok produksi secara tepat sehingga memungkinkan harga jualnya menjadi lebih rendah dari harga pasar, harga pesaing, bahkan dari harga barang substitusi, meskipun perolehan labanya (margin laba) menjadi lebih kecil. Namun, dalam jangka panjang, usahanya masih tetap eksis.

Efisiensi biaya perlu dilakukan melalui manajemen biaya, terutama setelah terjadinya kenaikan harga ketela. Kesemuanya akan dapat berjalan dengan baik apabila didukung dengan pengelolaan keuangan yang efektif. Pengelolaan keuangan yang efektif itu diantaranya dengan melakukan perencanaan keuangan yang baik, perputaran kas secara tepat, perhitungan *profit* dengan tepat, pengawasan terhadap aset, hutang serta modal sendiri, maupun pengembangan usaha.

PENUTUP

Dari uraian diatas dapat dikemukakan bahwa kekuatan pelaku IMK produk olahan makanan berbasis ketela di kecamatan Limbangan, Kalibareng dan Patehan kabupaten Kendal terletak pada penjualan sesuai harga pasar serta penggunaan rekening tabungan dalam transaksi usaha. Kedua hal itu merupakan kekuatan yang dapat memperlancar pengelolaan keuangan. Penjualan sesuai harga pasar akan mempermudah penjualannya sehingga penerimaan uang dari hasil penjualan tetap terus berlanjut. Sedangkan penggunaan rekening tabungan dapat memperlancar penerimaan maupun pengeluaran uang terkait dengan usahanya.

Sementara, kesempatan yang dapat mendorong kemajuan usahanya, antara lain adanya kepastian pemasaran (daerah pemasaran yang sudah tetap serta kunjungan salesman secara rutin yang dapat membantu pembentukan jaringan pasar), dukungan keuangan dari masyarakat (adanya tawaran pinjaman dari perbankan, koperasi, paguyuban ditingkat RT dan RW), kemudahan dalam mendapatkan bahan mentah (banyak supplier dari daerah sekitarnya yang menawarkan ketela).

Namun demikian, pelaku IMK sektor makanan berbasis ketela menghadapi tantangan sebagai persoalan yang dapat menghambat pengelolaan keuangan. Tantangan tersebut berupa kelemahan dan ancaman.

Kelemahan dapat diketahui namun seringkali tanpa disadari, seperti administrasi keuangan masih sederhana (belum ada pembukuan dan penjualan tanpa nota keuangan), modal usaha belum memadai (jumlah modal yang ada terbatas dan belum mampu menentukan modal kerja yang diperlukan), perhitungan biaya produksi belum tepat (belum dapat menghitung biaya produksi yang sebenarnya dan belum memasukkan penyusutan), belum ada perencanaan keuangan (belum ada penjualan titik impas dan belum ada anggaran usaha), syarat pembayaran sepenuhnya tunai, dan belum ada pemisahan keuangan usaha dengan rumah tangga.

Sementara, ancamannya antara lain persaingan usaha (dengan perusahaan sejenis yang berskala besar maupun beredarnya produk makanan alternative) serta harga ketela yang cenderung fluktuatif.

Rekomendasi yang diusulkan adalah agar pelaku IMK makanan berbasis ketela menerapkan kombinasi strategi Agresif, Turnaround, Diversifikasi dan Defensif.

Pelaksanaannya dapat dengan pendampingan dari perguruan tinggi maupun instansi pemerintah. Pendampingan dari perguruan tinggi diperlukan untuk mengatasi kelemahan yang terdapat pada pelaku IMK tersebut seperti pemberian bekal pengetahuan dan ketrampilan dalam keuangan, pembukuan, dan bisnis. Sedangkan, pendampingan dari instansi pemerintah diperlukan untuk memudahkan pelaku IMK dalam pembentukan jaringan pasar, pengurusan perijinan, perolehan bantuan modal.

DAFTAR PUSTAKA

Azis Abdul dan Herani A Rusland, (2009), *Peranan Bank Indonesia di Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, Jakarta: Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, Bank Indonesia.

Ariani dan Nur Muhamad Utomo. (2017), Kajian Strategi Pengembangan Usaha Kecil, Mikro dan Menengah (UMKM) di kota Tarakan, *Jurnal Organisasi dan Manajemen*, Volume 13, Nomor 2, September 2017, Hal 99-118.

Amalia Dina. (2018), Kegiatan Utama dalam Manajemen Keuangan Perusahaan, di download dari www.jurnal.id

- Anggun. (2015), Analisa SWOT Manajemen Keuangan, didownload dari www.goenable.wordpress.com
- Husnan Suad dan Pudjiastuti Eny. (2015), Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kristiyanti Mariana. (2012), Peran Strategis Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Pembangunan Nasional, *Majalah Ilmiah INFORMATIKA, Volume 3, Nomor 1, Januari 2012, Hal 63-89.*
- Kementrian Hukum dan Hak Asasi Manusia. (2008), *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dengan Rahmat Tuhan Yang Maha Esa Presiden Republik Indonesia*, Jakarta : Kementrian Hukum dan Hak Asasi Manusia,
- Lakamisi Haryati dan Usman Rukiaty. (2016), Analisa Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kacang Vernis, *Jurnal Ilmiah Agribisnis dan Perikanan (agrikan UMMU-Ternate)*, Volume 9 Edisi 2 Oktober 2016.
- Nugraheni Siwi. (2018), Diversifikasi dan Efisiensi untuk Ketahanan Pangan, *Majalah Parahyangan*, Edisi 2018 Kuartal III/Juli-September Vol. V No.3
- Nur Sudati Sarfiah, Hanung Eka Atmaja dan Dian Marlina Verawati. (2019), UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa, *Jurnal REP, Volume 4 Nomor 2*
- Risnaningsih. (2017), Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dengan Economic Entity Concept, *Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan, Volume 2, Nomer 1, Maret 2017, Hal 41-50.*
- Rangkuti Freddy. (2008), Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Jakarta : PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Syahirman M.Yusi. (2012), Model Pengembangan Pembiayaan : Solusi Strategis Penguatan Modal Usaha Kecil Agribisnis di Sumatera Selatan, *Jurnal Keuangan dan Perbankan, Vol.16,no.2,Mei 2012. Hal 215-222.*
- Satyarini Ria dan Palesangi Muliadi. (2012), Analisis Peluang dan Tantangan pada Paguyuban Cahaya Terang sebagai Pengrajin Kulit di Sukaregung Garut, *Bina Ekonomi Majalah Ilmiah Fakultas Ekonomi Unpar, Volume 16, nomor 2, Agustus 2012.*
- Sabiq Muhammad Hilal Al Falih, Reza Muhammad Rizqi dan Noya Aditya Ananda, (2019), Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Studi Kasus Pada Umkm Madu Hutan Lestari Sumbawa), *Jurnal Manajemen dan Bisnis, Vol.2 no.1*