

**ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA MASA
PANDEMI COVID-19**

**(Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan
Campurdarat Kabupaten Tulungagung)**

SKRIPSI



Oleh
NATASYA AFIF ADIBA
NIM: 17510106

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2021**

**ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM
MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA MASA PANDEMI
COVID-19**

**(Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan
Campurdarat Kabupaten Tulungagung**

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM)



Oleh

**NATASYA AFIF ADIBA
NIM : 17510106**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN
ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan
Campurdarat Kabupaten Tulungagung)

SKRIPSI

Oleh

NATASYA AFIF ADIBA
NIM : 17510106

Telah disetujui pada tanggal 2 Juli 2021

Dosen Pembimbing,



Dr. Maretha Ika Prajawati, SE., MM
NIP. 19890327 201801 2 002

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Islam Negeri
Malang



Muhammad Sulhan, SE., MM
NIP. 1974064 200604 1 002

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM MENINGKATKAN
PROFITABILITAS PADA MASA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat
Kabupaten Tulungagung)

SKRIPSI

Oleh

NATASYA AFIF ADIBA


NIM: 17510106

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu
Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (SM) Pada 28 Desember 2021

Susunan Dewan Penguji:

1. Ketua
Mega Noerman Ningtyas, M.Sc
NIP. 199109272019032023
2. Dosen Pembimbing/Sekretaris
Dr. Maretha Ika Prajiawati, SE., MM
NIP. 19890327 201801 2 002
3. Penguji Utama
Fitriyah, S.Sos, MM
NIP. 19760924 200801 2 012

Tanda Tangan

()

()

()



Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan

Muhammad Sulhan, SE., MM

NIP. 1974064 200604 1 002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Natasya Afif Adiba
NIM : 17510106
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung) adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**Duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**Klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 08 Desember 2021

Hormat saya,



Natasya Afif Adiba

NIM : 17510106

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk orang tua, keluarga, guru, sahabat, teman, yang selalu support saya dalam segala hal kebaikan dan semua pihak yang telah bertanya : “Kapan lulus?” “Kapan Wisuda?” dan kapan-kapan lainnya, terimakasih.. sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.

MOTTO

**Ilmu itu seperti air. Jika ia tidak bergerak, maka ia akan menjadi keruh lalu membusuk
(Imam Syafi'i)**

**Maka dari itu jangan jadikan ilmu seperti air di atas daun talas yang
ketika jatuh tak berbekas**

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Strategi Keuangan Umkm Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. M. Zainuddin, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.EI selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Maretha Ika Prajawati, SE., MM sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu memberikan dukungan, bimbingan dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Muhammad Sulhan, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
6. Ibu, ayah, kakak, adik, dan seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan secara moril dan spiritual

7. Para informan pemilik UMKM Batu Alam Marmer di Desa Ngentrong yang telah membantu dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
8. Teman-teman ekonomi 2017 yang telah memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
9. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Amin ya Robbal 'Alamin...

Malang, 08 Desember 2021



Natasya Afif Adiba

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN.	iv
SURAT PERNYATAAN.	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.	vi
HALAMAN MOTTO.	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR.	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.	xiii
DAFTAR GAMBAR.	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.	xv
ABSTRAK.	xvi
BAB I PENDAHULUAN.	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Fokus Penelitian.....	10
1.3 Tujuan Penelitian	11
1.4 Manfaat Penelitian	11
1.5 Batasan Penelitian.....	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
2.1 Hasil Penelitian Terdahulu	13
2.2 Kajian Teoritis.	33
2.2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	33
2.2.1.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah.....	33
2.2.1.2 Klasifikasi dan Kriteria dari UMKM.....	38
2.2.1.3 Tertib Administrasi yang harus dimiliki Oleh UMKM.	40
2.2.1.4 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro	41
2.2.1.5 Permasalahan yang dialami UMKM Saat Pandemi	43
2.2.2 Strategi Keuangan.....	48

2.2.3	Profitabilitas.....	70
2.2.4	Strategi Modal Kerja.	71
2.2.5	Menurut Perspektif Islam	77
2.2.5.1	UMKM Menurut Perspektif Islam.	77
2.2.5.2	Strategi Keuangan.....	78
2.2.5.3	Profitabilitas.....	82
2.3	Kerangka Berfikir Penelitian.	85
BAB III METODE PENELITIAN		86
3.1	Jenis dan Pendekatan Penelitian.	86
3.2	Lokasi Penelitian.	87
3.3	Objek Penelitian.....	87
3.4	Data dan Jenis Data Penelitian.	89
3.5	Teknik Pengumpulan Data.	90
3.6	Analisis Data.....	92
3.7	Keabsahan Data	93
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		97
4.1	Paparan Data Hasil Penelitian.	97
4.1.1	Latar Belakang UMKM Batu Alam Marmer di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.....	97
4.2	Hasil Penelitian.....	105
4.2.1	Tanggapan UMKM tentang Pandemi Covid-19.....	105
4.2.2	Strategi yang dilakukan UMKM Batu Alam Marmer untuk menghadapi Pandemi Covid-19.....	110
4.2.3	Stratgei pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Marmer untuk menghadapi pandemi Covid-19 .	119
4.3	Pembahasan	134
4.3.1	Tanggapan Pelaku UMKM tentang Pandemi Covid-19.....	134
4.3.2	Strategi yang dilakukan UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi Covid-19.....	138

4.3.3 Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19.....	153
BAB V PENUTUP.....	170
5.1 Kesimpulan.....	170
5.2 Saran.....	171
DAFTAR PUSTAKA	173
LAMPIRAN.....	185

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	23
Tabel 2.2 Pembaruan Penelitian.....	32
Tabel 3.1 Kriteria Penetapan Objek Penelitian.....	88
Tabel 3.2 Data Informan Pemilik Usaha UMKM Batu Alam Marmer.....	89
Tabel 4.1.1 Data tanggapan UMKM Batu Alam Marmer berkenaan dengan kondisi Covid-19.....	98
Tabel 4.1.2 Latar Belakang Berdirinya Usaha UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung	99
Tabel 4.1.3 Visi dan Misi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.....	101
Tabel 4.1.4 Struktur Organisasi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.....	102
Tabel 4.1.5 Lokasi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.....	103
Tabel 4.1.6 Produk UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.....	104
Tabel 4.2.1 Data tanggapan UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung berkenaan dengan Kondisi Covid-19	108
Tabel 4.2.2 Data Strategi yang digunakan UMKM Batu Alam Marmer di Masa Pandemi Covid-19.....	114
Tabel 4.2.3 Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19.....	125
Tabel 4.2.4 Ringkasan Pengkodean (<i>Coding</i>) Penelitian.....	133

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Siklus Perjalanan Bisnis.....	51
Gambar 2.3 Kerangka Berpikir Penelitian.....	68
Gambar 4.2.1 Proses Pelaksanaan Strategi Keuangan UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Masa Pandemi Covid-19	169

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisisioner Penelitian

Lampiran 2 Tabel Jawaban Kuisisioner

Lampiran 3 Bukti Konsultasi

Lampiran 4 Dokumentasi Penelitian

Lampiran 5 Biodata Peneliti

Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme

ABSTRAK

Natasya Afif Adiba. 2021. SKRIPSI. Judul “Analisis Strategi Keuangan UMKM Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Masa Pandemi Covid-19”

Pembimbing : Dr. Maretha Ika Prajawati, S.E., M.M

Kata Kunci : Strategi Keuangan, UMKM, Profitabilitas, Pandemi Covid-19

Pasca pandemi covid-19 yang melanda dunia bahkan Indonesia, UMKM berusaha untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan berbagai strategi. Salah satu strategi yang dilakukan oleh UMKM yakni dengan melakukan pengaturan ulang strategi keuangan. Penelitian ini bertujuan, pertama untuk mengetahui pandangan pelaku UMKM terhadap pandemi covid-19. Kedua, untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan dalam menghadapi covid-19. Ketiga, untuk mengetahui strategi keuangan yang dilakukan oleh pelaku UMKM selama masa pandemi covid-19.

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dan dokumentasi. Subjek penelitian ini adalah pelaku UMKM Batu Alam desa Ngentrong kecamatan Campurdarat kabupaten Tulungagung. Dipergunakan sebanyak 9 UMKM yang menjadi Sampel dalam penelitian ini.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan diperoleh hasil bahwa masyarakat memandang pandemi covid-19 memberikan dampak bagi bisnisnya. Terbukti bahwa usaha yang dijalankan tetap berjalan 65% meskipun volume penjualan dan omset menurun. UMKM ini menggunakan strategi perencanaan bisnis, disiplin administrasi dan pengeluaran, manajemen risiko, pemeriksaan asset dan piutang bisnis, serta menggunakan strategi keuangan efisiensi biaya dengan mengolah limbah menjadi benda jual, manajemen risiko dengan membuat tabungan khusus bisnis yang keperluannya diperuntukkan untuk membiayai bisnis jika terjadi kondisi yang tidak diinginkan atau tidak terprediksi, pengelolaan modal kerja dengan cara meminimalisir pengeluaran dan membuat produk dengan harga pangsa pasar lebih luas, serta menerapkan modal kerja konservatif dengan menggunakan dana dingin untuk membiayai sebagian keperluan bisnis serta melakukan penarikan piutang usaha untuk keperluan bisnisnya.

ABSTRACT

Natasya Afif Adiba. 2021 by the title “*Analysis of UMKM Financial Strategies in Increasing Profitability During the Covid-19 Pandemic*”

Advisor : Dr. Maretha Ika Prajawati, S.E., M.M

Keywords : *Financial Strategy, UMKM, Profitability, Covid-19 Pandemic*

After the COVID-19 pandemic that hit the world and even Indonesia, MSMEs tried to maintain their business continuity with various strategies. One of the strategies carried out by MSMEs is by rearranging financial strategies. This study aims, firstly, to find out the views of MSME actors towards the COVID-19 pandemic. Second, to find out what strategies are being carried out in dealing with COVID-19. Third, to find out the financial strategies carried out by MSME actors during the COVID-19 pandemic.

This type of research is descriptive qualitative with data collection techniques of observation, interviews, and documentation. The subject of this research is the perpetrators of MSMEs, Batu Alam, Ngentrong village, Campurdarat sub-district, Tulungagung district. 9 SMEs were used as samples in this study.

Based on the research conducted, the results show that people view the COVID-19 pandemic as having an impact on their business. It is proven that the business that is run is still running at 65% even though sales volume and turnover have decreased. These MSMEs use business planning strategies, administrative and expenditure disciplines, risk management, examination of business assets and receivables, as well as using cost-efficiency financial strategies by processing waste into selling objects, risk management by making special business savings whose needs are intended to finance the business in the event of an emergency. undesirable or unpredictable, managing working capital by minimizing expenses and making products with prices for a wider market share, as well as applying conservative working capital by using cold funds to finance part of the business needs as well as withdrawing accounts receivable for business purposes

المستخلص

اسم ناتاسيا عفيف أديبة, 2021. تحليل الاستراتيجيات المالية للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في زيادة الربحية أثناء جائحة كوفيد -19
المشرف: د. ماريثا إيكابراجواتي
الكلمات المفتاحية: الإستراتيجية المالية ، المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة ، الربحية ، جائحة كوفيد -19

بعد جائحة كوفيد -19 الذي ضرب العالم وحتى إندونيسيا ، حاولت الشركات الصغرى والصغيرة والمتوسطة الحفاظ على استمرارية أعمالها من خلال استراتيجيات مختلفة. تتمثل إحدى الاستراتيجيات التي تنفذها المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة في إعادة ترتيب الاستراتيجيات المالية. تهدف هذه الدراسة ، أولاً ، إلى معرفة آراء الجهات الفاعلة في المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بشأن جائحة كوفيد -19 ؛ ثانياً ، لمعرفة الاستراتيجيات التي يتم تنفيذها للتعامل مع كوفيد -19 ؛ وثالثاً ، لمعرفة الاستراتيجيات المالية التي نفذتها الجهات الفاعلة في المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة أثناء جائحة كوفيد -19.

هذا النوع من البحث نوعي وصفي مع تقنيات جمع البيانات من الملاحظة والمقابلات والتوثيق. موضوع هذا البحث هو مرتكبي المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة ، باتو علم ، قرية ينسترونج ، منطقة كامبوردارات الفرعية ، منطقة تولونغاونغ.

بناءً على البحث الذي تم إجراؤه ، أظهرت النتائج أن الناس يرون أن جائحة كوفيد -19 له تأثير على أعمالهم. ثبت أن الأعمال التي يتم تشغيلها لا تزال تعمل بنسبة خمسة و ستون ٪ على الرغم من انخفاض حجم المبيعات ودورانها. تستخدم هذه الشركات الصغرى والصغيرة والمتوسطة استراتيجيات تخطيط الأعمال ، والتخصصات الإدارية والإنفاق ، وإدارة المخاطر ، وفحص أصول الأعمال والمبالغ المستحقة القبض ، وكذلك استخدام استراتيجيات مالية فعالة من حيث التكلفة من خلال معالجة النفايات في أغراض البيع ، وإدارة المخاطر من خلال تحقيق وفورات تجارية خاصة تهدف احتياجاتها إلى تمويل الأعمال في حالة الطوارئ. غير مرغوب فيه أو لا يمكن التنبؤ به ، وإدارة رأس المال العامل عن طريق تقليل النفقات وصنع المنتجات بأسعار لحصة سوقية أوسع ، بالإضافة إلى تطبيق رأس المال العامل المتحفظ باستخدام الصناديق الباردة لتمويل جزء من احتياجات العمل و سحب الذمم المدينة التجارية لأغراض تجارية.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Covid-19 merupakan wabah yang melumpuhkan sejumlah kegiatan termasuk kegiatan ekonomi. Dengan penyebaran yang sangat cepat dan potensi bahaya yang ditimbulkan, pemerintah di sejumlah negara termasuk Indonesia menerapkan berbagai kebijakan demi kepentingan penanggulangan. Salah satu kebijakan yang dibuat pemerintah adalah PSBB atau Pembatasan Berskala Besar. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap semua aspek kehidupan termasuk juga perekonomian, bahkan dengan adanya wabah ini penduduk dunia menyebutkan bahwa pandemi ini membuat penduduk mengubah tatanan kehidupan.

Dalam sektor perekonomian pemerintah telah membuat sejumlah kebijakan yang dikeluarkan demi tetap menjaga stabilitas perekonomian dunia. Akan tetapi hingga saat ini masih belum ada formulasi kebijakan tunggal yang cukup efektif untuk dapat diterapkan oleh beberapa masyarakat di berbagai negara karena permasalahan wabah ini merupakan permasalahan kesehatan yang selalu terhubung dengan pola hidup masyarakat dan tatanan sosial masyarakat.

Pada Kenyataannya penurunan ekonomi ini berpengaruh terhadap industri besar di beberapa sektor dan lesunya sektor perdagangan yang diakibatkan oleh Pandemi Covid-19 ini bukan saja berpengaruh terhadap industri-industri besar

akan tetapi juga sektor usaha kecil menengah seperti UMKM juga terkena dampaknya. UMKM turut menerima dampaknya lantaran adanya berbagai kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai bentuk antisipasi terhadap penularan virus Covid-19 ini. Salah satu kebijakannya yakni kebijakan lockdown. Kebijakan lockdown yang diberlakukan di beberapa daerah ini menyebabkan UMKM yang belum bisa menyesuaikan dengan kondisi harus tutup sementara waktu dan secara lebih jauh, menghadapi kendala arus kas.

Indonesia menghadapi beban perekonomian yang sangat berat, ini ditunjukkan data BPS dari kuartal II-2020 pertumbuhan ekonomi Indonesia dilaporkan berkontraksi -5,32% dan mulai perlahan bergerak baik pada kuartal III-2020 yang tercatat tumbuh 5,05% dari kuartal sebelumnya, sedangkan pertumbuhan ekonomi sepanjang tahun 2020 diperkirakan -0,6% hingga -0,7% (Fitriyani et al., 2020). Menurut pengeluaran tahunan, semua komponen mengalami kontraksi, penurunan paling dalam ditunjukkan oleh konsumsi rumah tangga. Penurunan angka pertumbuhan ekonomi ini adalah dampak dari penerapan kebijakan pembatasan sosial yang tak hanya dilakukan oleh pemerintah Indonesia, tetapi hampir seluruh negara di dunia yang memukul perekonomian secara global. Dengan angka pertumbuhan yang mulai bergerak naik, diharapkan perlahan ekonomi Indonesia kembali bergairah pada setiap sektor. Pemulihan ekonomi Indonesia diharapkan akan terus berlanjut hingga tahun 2021 seiring dengan harapan kurva infeksi Covid-19 mengalami perlambatan dan penemuan vaksin. Hal terpenting dalam memulihkan ekonomi

Indonesia adalah melalui peningkatan pelayanan kesehatan masyarakat, menjaga daya beli dan konsumsi masyarakat, serta menggerakkan kembali dunia usaha.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor perdagangan saat ini dihadapkan pada masalah penurunan penjualan, kesulitan dalam memperoleh bahan baku, produksi dan distribusi yang terhambat, kesulitan modal, kurangnya pengetahuan teknologi informasi dan kendala jaringan bisnis. Disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan sebelum adanya pandemi Covid-19, yaitu terbatasnya modal kerja, sumber daya manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto & Hanim, 2002). Kondisi tersebut menambah masalah bagi UMKM, untuk menghadapi situasi pandemi Covid-19 ini tentu dibutuhkan kerjasama yang baik agar semua dapat ditangani dengan maksimal, karenanya diperlukan strategi yang tepat dan dapat mempertahankan UMKM selama dan setelah pandemi Covid-19. Dampak lain yang ditimbulkan pandemi Covid-19 ini yakni terhambatnya pertumbuhan UMKM. Indonesia yang didominasi oleh UMKM sebagai tulang punggung perekonomian nasional terdampak oleh adanya pandemi Covid-19, bukan hanya pada aspek produksi dan pendapatan saja, namun juga pada jumlah tenaga kerja yang harus dikurangi dan lain-lain.

Saat ini banyak UMKM yang mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan terjadinya banyak pemutusan hubungan kerja untuk

pekerja dan buruh yang kemudian menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. UMKM sebagai penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja tengah menghadapi penurunan produktivitas yang berakibat pada penurunan profit secara signifikan. Bahkan berdasarkan survei Asian Development Bank (ADB) terkait dampak pandemi terhadap UMKM di Indonesia, 88% usaha mikro kehabisan kas atau tabungan, dan lebih dari 60% usaha mikro kecil ini sudah mengurangi tenaga kerjanya. Harus diakui bahwa pandemi Covid-19 telah membuat menurunnya daya beli masyarakat. Dikarenakan publik telah mengurangi interaksi diluar ruangan untuk menekan persebaran pandemi.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha yang berperan penting dalam pertumbuhan dan perkembangan perekonomian di Indonesia. UMKM juga merupakan salah satu penyokong perekonomian di Indonesia khususnya pada masyarakat golongan bawah dan menengah. UMKM memiliki peran strategis dalam upaya pemerintah dalam mengatasi kemiskinan dan pengangguran, karena UMKM dapat menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran akibat tidak terserapnya angkatan kerja dalam dunia kerja menjadi berkurang. Apalagi diketahui bahwa 99% pelaku usaha di Indonesia adalah sektor UMKM. Peran UMKM ini telah berkontribusi 60% terhadap produk domestik bruto nasional dan 97% terhadap penyerapan tenaga kerja yang terdampak pandemi. Sedangkan dari UMKM yang ada saat ini ternyata baru 16 persen yang telah masuk dalam ekosistem ekonomi digital.

Dalam konteks Indonesia, sektor UMKM merupakan salah satu pilar utama dari fundamental ekonomi Indonesia. Bahkan, di saat terjadinya krisis ekonomi 1998, ternyata sektor UMKM sangat berkontribusi positif dalam menyelamatkan ekosistem ekonomi Indonesia kala itu. Hal yang sama juga terjadi selama pandemi Covid-19, yang mana sektor UMKM dapat berpotensi besar untuk menjadi akselerator pemulihan ekonomi nasional.

Pasca Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia bahkan juga di Indonesia, UMKM tentunya juga berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dengan melalui berbagai strategi. Salah satu strategi yang dilakukan oleh UMKM yakni dengan melakukan pengaturan ulang strategi keuangan dan juga perpajakan yang ada dalam usaha mereka. Dalam hal pengaturan strategi keuangan pasca terjadinya pandemi covid-19 adalah UMKM harus memiliki strategi keuangan diantaranya adalah: 1) perencanaan keuangan yang berbasis pada manajemen risiko dengan memperhatikan besaran pendapatan, utang piutang, dan risiko bisnis sebelum dan juga sesudah terjadinya Pandemi Covid-19. Dengan adanya perencanaan keuangan yang matang, diharapkan UMKM dapat mengatur pos-pos pendapatan dan pengeluaran yang dapat digunakan untuk keberlangsungan usaha mereka; 2) Melakukan efisiensi biaya. Efisiensi biaya dapat dilakukan dengan membuat matrik pemasukan dan pengeluaran terlebih dahulu yang berorientasi pada dana darurat yang dimiliki selama 6 bulan paca pandemi covid-19; 3) Memiliki perencanaan bisnis; 4) UMKM memperhatikan aliran cashflow usaha mereka.

Dalam meninjau kinerja UMKM dapat dilakukan dengan melakukan analisis risiko keuangan. Analisis resiko keuangan merupakan alat penting untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan posisi keuangan dengan hasil-hasil yang telah dicapai dengan pemilihan strategi perusahaan yang akan diterapkan. Dengan melakukan analisis keuangan perusahaan, maka pemimpin perusahaan dapat mengetahui keadaan serta perkembangan finansial perusahaan serta hasil-hasil yang telah dari dulu dan yang sedang berjalan. Sebelum menganalisis keuangan dan risiko terlebih dahulu mengetahui kelemahan perusahaan serta hasil yang dikira cukup baik dan mengetahui kebangkrutan perusahaan tersebut. Untuk meningkatkan produktifitas perusahaan harus mengetahui kesehatan suatu perusahaan, sehingga mampu memperoleh keuntungan untuk menghindari adanya potensi kebangkrutan. Dalam sebuah usaha perencanaan dapat didasarkan atas manajemen risiko. Manajemen risiko mempunyai tujuan tunggal, yaitu meminimalkan risiko yang meliputi beberapa manfaat, antara lain (1) mampu memberikan informasi dan persektif kepada manajemen tentang semua profil risiko, perubahan mendasar mengenai produk dan pasar, lingkungan bisnis dan perubahan yang diperlukan dalam proses manajemen risiko; (2) mampu menyampaikan isu sentral tentang formulasi kebijakan manajemen risiko dan review-nya; (3) mampu menghitung dan mengukur besarnya risk exposure; (4) mampu menetapkan alokasi sumber-sumber dana sekaligus limit risiko yang lebih tepat; (5) mampu menghindari konsentrasi portofolio yang berlebihan; (6) mampu membuat cadangan yang memadai untuk mengantisipasi risiko yang

sudah diukur dan dihitung; (7) mampu menghindari potensi kerugian yang relatif lebih besar.

Allen dan Bali (2007) menyatakan bahwa salah satu risiko yang harus diperhatikan dalam merencanakan keuangan usaha yakni risiko operasional, risiko operasional sendiri merupakan risiko akibat adanya ketidakcukupan dan/atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau adanya problem eksternal yang mempengaruhi operasional bank. Pengelolaan manajemen risiko untuk risiko operasional bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan dampak negatif dari tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem dan/atau kejadian-kejadian eksternal. Risiko operasional menurut Djohanputro (2008 : 65) merupakan risiko yang berkaitan dengan kegagalan manusia, proses, sistem, atau teknologi. Risiko ini berasal dari internal perusahaan yang disebabkan oleh lemahnya kontrol manajemen pada internal perusahaan. Risiko ini merupakan risiko yang melekat (inheren) pada setiap aktivitas fungsional perusahaan. Risiko operasional tercermin dalam faktor-faktor seperti bencana alam, gugatan hukum, penyerobotan tanah karena system keamanan yang kurang memadai, penggandaan dokumen, system teknologi yang tidak mendukung, sumber daya manusia yang tidak kompeten, penyerobotan tanah, dan lain-lain.

Selain itu juga terdapat risiko stratejik adalah risiko akibat ketidaktepatan dalam pengambilan dan/atau pelaksanaan suatu keputusan strategi serta kegagalan dalam mengantisipasi perubahan lingkungan bisnis. Pengelolaan

manajemen risiko strategik bertujuan untuk memastikan proses manajemen risiko dapat meminimalkan kemungkinan dampak negatif dari ketidaktepatan pengambilan keputusan strategik. Risiko strategik menurut Kasidi (2010 : 69) adalah risiko yang disebabkan oleh adanya pengambilan keputusan dan/atau penerapan strategi perusahaan yang tidak tepat atau kegagalan perusahaan dalam merespon perubahan-perubahan kondisi eksternal. Risiko strategik dapat juga didefinisikan sebagai dampak yang terjadi dan berprospek terjadi pada pendapatan ataupun peningkatan permodalan dari kenyataan yang menyimpang atas keputusan/kebijakan bisnis, implementasi yang tidak sesuai dengan kebijakan, atau kurang tanggap terhadap perubahan industri dan persaingan. Risiko ini terlihat dari pencapaian atas strategi tujuan, strategi bisnis yang diterapkan dalam mencapainya, sumber daya yang digunakan dibandingkan dengan pencapaian tujuan dan kualitas implementasi.

Dalam proses mempertahankan usaha, pihak perusahaan perlu melakukan efisiensi keuangan. Salah satu cara untuk melakukan efisiensi keuangan adalah dengan memaksimalkan modal kerja. Modal kerja merupakan hal yang sangat penting dalam semua perusahaan, hal ini dikarenakan modal kerja roda penggerak jalannya usaha. Jika modal kerja dapat teratur secara maksimal tentunya perusahaan mampu mencapai tujuannya serta memperoleh keuntungan yang dikehendaki. Dengan mengelola modal kerja sedemikian rupa diharapkan bisa membuat tingkat likuiditas yang cukup dan bisa menghasilkan profitabilitas yang berkualitas. Perusahaan yang likuid bisa ditunjukkan dengan modal kerja

bersih yang positif dan perusahaan yang tidak likuid ditunjukkan dengan modal kerja bersih negatif.

Daerah Tulungagung merupakan daerah yang potensial dengan produk-produk yang berasal dari batu. Struktur alam yang terdiri dari batuan ini sendiri membuat beberapa warga daerah memanfaatkannya sebagai benda pakai maupun benda hias. Wallcoding batu alam yang merupakan salah satu material yang banyak digunakan masyarakat sebagai bahan bangunan, terutama untuk proses penyelesaian akhir (finishing). Kesan alami dan naturan serta tampilannya yang dekoratif menjadi salah satu alasan wallcoding batu alam menjadi begitu populer. Keragaman jenis serta cara pemasangannya yang mampu menghasilkan berbagai macam pola dan tampilan membuat wallcoding batu alam ini seolah menjadi elemen wajib dalam pembangunan sebuah rumah, mulai dari ruangan, teras, dan pagar rumah. Wallcoding batu alam juga mempunyai kelebihan seperti menciptakan suhu ruangan dingin dan sejuk, bentuknya yang fleksibel memudahkan dalam pemasangannya, rumah kelihatan alami, natural, dan mewah.

Di daerah Tulungagung yang paling dekat dengan lokasi batu alam adalah Desa Ngentrong kecamatan Campurdarat. Oleh karena itu di Desa tersebut jugalah banyak dihasilkan produk-produk hasil olahan dari batu alam. Setelah diolah menjadi sedemikian rupa batu alam tersebut kemudian menjadi produk yang sangat beragam, bahkan beberapa produk sampai dijual ke luar negeri. Potensi alam tersebut baru disadari oleh masyarakat belakangan ini. Pelaku

UMKM pengolahan batu alam tersebut baru mengerti teknik pengolahan sekitar 10 tahunan ini, bahkan beberapa ada yang baru berdiri pada tahun 2017-2018. Saat beberapa perusahaan tersebut mulai berada pada fase pertumbuhan dunia tengah dilanda wabah covid-19 yang melumpuhkan seluruh sektor termasuk perdagangan. Jika beberapa perusahaan lain gulung tikar, justru perusahaan kecil di desa Ngentrong tersebut masih mampu beroperasi dan tetap menjual produknya di masa pandemi. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berfokus pada strategi keuangan yang dilakukan UMKM untuk memperoleh profitabilitas selama masa pandemi covid-19. Oleh karena itu peneliti mengambil judul “penelitian Analisis Strategi Keuangan UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung)”.

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang diatas maka dapat diambil rumusan masalah mengenai Strategi Keuangan UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Masa Pandemi Covid-19, sebagai berikut:

- 1.2.1 Bagaimana para pelaku UMKM menanggapi pandemi covid-19?
- 1.2.2 Strategi apa saja yang dilakukan untuk menghadapi covid-19?
- 1.2.3 Bagaimana strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM untuk menghadapi pandemi covid-19?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian yang sudah dibahas sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1.3.1 Untuk mengetahui pandangan pelaku UMKM terhadap pandemi covid-19.

1.3.2 Untuk mengetahui strategi apa saja yang dilakukan untuk menghadapi covid-19.

1.3.3 Untuk mengetahui strategi keuangan yang dilakukan oleh pelaku UMKM selama masa pandemi covid-19

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk:

1.4.1 Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu bermanfaat sebagai kesempatan untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan menambah di bidang keuangan.

1.4.2. Bagi lembaga Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai tambahan pustaka di perpustakaan Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang serta dapat bermanfaat sebagai referensi untuk melanjutkan penelitian serta menjadi bahan rujukan bagi peneliti berikutnya khususnya bidang Manajemen Keuangan.

1.4.3. Bagi UMKM

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi tambahan informasi UMKM Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung berkenaan dengan Strategi Keuangan yang harus di terapkan UMKM.

1.4.4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi tambahan masukan serta referensi bagi penelitian selanjutnya khususnya penelitian tentang strategi keuangan yang telah diterapkan oleh UMKM.

1.5 Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini, agar penelitian fokus pada permasalahan yang akan dibahas dan mencapai hasil yang di harapkan, maka penulis perlu memberikan batasan. Batasan yang dimaksud disini yakni penelitian ini berfokus pada Analisa terkait dengan Strategi yang dilakukan oleh UMKM dalam meningkatkan profitabilitas baik strategi dalam menghadapi Pandemi Covid maupun Strategi Keuangan di UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Hasil-hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Fadilah dkk (2020) yang berjudul Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi untuk meningkatkan perekonomian UMKM pada saat new normal diterapkan akibat adanya dampak dari pandemi Covid- 19. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif deskriptif, Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang telah terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.

Penelitian yang dilakukan oleh Abu, dkk (2015) yang berjudul Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro untuk Memperoleh Profitabilitas Pada UD. Warna Jaya Periode 2011-2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan modal kerja usaha mikro UD Warna Jaya dan untuk mengetahui pengelolaan modal kerja dalam memperoleh profitabilitas UD Warna Jaya. Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang dipilih adalah dengan penelitian

deskriptif dengan pendekatan kuantitatif atau Quantitatif Research yaitu suatu metode penelitian yang bersifat induktif, objektif dan ilmiah di mana data yang di peroleh berupa angka-angka (score, nilai) atau pernyataan-pernyataan yang di nilai, dan dianalisis dengan analisis statistik. Jenis atau sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder atau literatur sekunder adalah literatur yang memberikan informasi tentang literatur primer. Yang termasuk dalam data sekunder adalah bibliografi, majalah indeks, majalah abstrak, dan katalog. Dan teknik yang digunakan adalah wawancara. Dan hasil penelitian ini adalah internal perusahaan yang dimiliki UD Warna Jaya kuat karena modal kerja yang ada dikelola dengan baik dan teliti, sedangkan eksternal perusahaannya terjaga karena belum ada produk pengganti yang bergizi dan ekonomis.

Penelitian yang dilakukan oleh Ariawan dkk (2015) yang berjudul penerapan strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja ukm (studi pada ukm karawo di kota gorontalo). Tujuan penelitian ini untuk menguji dan menganalisis strategi bisnis yang di gunakan UKM dalam meningkatkan kinerjanya. Menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survey. Unit analisis UKM Karawo di Kota Gorontalo dengan jumlah responden 68 pemilik/manajer UKM Karawo dengan menggunakan kuisisioner untuk mengumpulkan data. Analisis data menggunakan warppls. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi paling tepat dan sesuai diterapkan oleh UKM

karawo adalah strategi kepemimpinan biaya dan strategi differensiasi yang mampu meningkatkan kinerja. Namun strategi fokus belum mampu meningkatkan kinerja UKM Karawo. Implikasi praktis dari penelitian ini bahwa pentingnya UKM karawo memilih dan menerapkan strategi yang tepat dan sesuai dengan kemampuan dengan mengedepankan strategi kepemimpinan biaya dan differensiasi untuk meningkatkan kinerja.

Penelitian yang dilakukan oleh Shinta, dkk (2015) yang berjudul Analisis Profitabilitas dalam Menilai Kinerja Keuangan UMKM Jasa Studio Kita Peserta Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Batam. Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui tingkat kinerja keuangan dengan menggunakan rasio profitabilitas. 2). Untuk mengetahui pengaruh analisis rasio profitabilitas terhadap produktivitas pada Perusahaan. Berdasarkan perhitungan dan analisis rasio profitabilitas periode Oktober 2013 sampai dengan Februari 2014 secara umum kinerja keuangan Perusahaan Studio Kita menunjukkan keadaan masih kurang baik atau tidak efisien karena cenderung mengalami penurunan yang sangat besar, sedangkan berdasarkan perhitungan dan analisis rasio menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/V/2006 memperoleh kategori “tidak sehat”. Berdasarkan analisis rasio profitabilitas yang telah dilakukan terhadap laporan keuangan Perusahaan Studio Kita periode Oktober 2013 sampai dengan Februari 2014, dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan profitabilitas

akan mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, laba ini akan menjadi ukuran perkembangan produktivitas perusahaan dan dapat membantu perusahaan dalam memperbaiki kinerja produktivitasnya.

Penelitian yang dilakukan oleh Yanuar, dkk (2020) yang berjudul Pelatihan Pemasaran daring yang efektif di Masa Pandemi Covid-19 dan Pengelolaan Keuangan UMKM di Desa Watudandang Kabupaten Nganjuk. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemasaran daring yang efektif serta pengelolaan keuangan UMKM Pada masa Pandemi Covid. Metode pelaksanaan program ini dilakukan secara blended dalam bentuk pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi UMKM dan pendampingan pemasaran produk secara daring. Kegiatan ini menghasilkan peningkatan kompetensi pelaku UMKM dalam menelaah laba dan rugi secara lebih tepat, sehingga memberikan gambaran/pandangan bagi para pelaku UMKM untuk membuat kebijakan tentang jalannya operasi usaha mereka. Selain itu akibat dari dampak krisis pandemi ini, pelaku UMKM sudah dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan produknya secara daring sehingga konsumen tetap akan mencari produk UMKM tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Wan Laura (2020) yang berjudul Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi bertahan UMKM di Tengah Masa Pandemi Covid-19. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif

dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif. Hasil penelitian ini merekomendasi strategi bertahan untuk UMKK berupa melakukan perdagangan secara e-commerce, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan. Hasil penelitian ini penting untuk dipahami dan diadopsi oleh pelaku UMKK dan diharapkan pelaku UMKK selaluresponsif dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan agar bisa terus bertahan.

Penelitian yang dilakukan oleh Ari Susanti dkk (2020) yang berjudul Startegi UMKK pada Masa Pandemi Covid. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan bagaimana membangun citra merek dari produk yang dihasilkan, pengelolaan keuangan dalam menjalankan usahanya, dan melakukan manajemen isu-isu yang terjadi saat pandemi. Objeknya adalah pelaku UMKK. Penelitian ini dilakukan melalui onlineZoom Meeting dengan mengundang pelaku UMKK. Hasil dari pengabdian yang telah kami lakukan dapat disimpulkan bahwa kolaborasi antara pemasaran, keuangan dan manajemen isu perlu diperhatikan dengan segala kondisi. Perlu diperhatikan tidak hanya isu yang terjadi pada saat masa pandemi tapi saat normal juga sudah dipersiapkan sehingga apa pun kondisinya, mampu beradaptasi dengan baik.

Penelitian yang dilakukan oleh Fadilah, dkk (2020) yang berjudul Strategi UMKK untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada

saat New Normal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi untuk meningkatkan perekonomian UMKM pada saat new normal diterapkan akibat adanya dampak dari pandemi Covid-19. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif deskriptif, Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang telah terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.

Penelitian yang dilakukan oleh Aknolt (2020) yang berjudul Covid-19 dan Implikasi bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Tulisan pendek ini mencoba untuk menganalisa dampak pandemi COVID-19 terhadap eksistensi UMKM di Indonesia dan bagaimana solusi darurat dalam membantu UMKM bertahan dalam situasi pandemi COVID-19. Tidak ada satupun negara yang dapat memprediksi kapan pandemi COVID-19 ini akan berakhir. Cara sederhana beradaptasi dan menghadapi pandemi ini adalah dengan menyiapkan strategi-strategi jangka pendek dan jangka panjang sambil terus berharap vaksin virus COVID-19 segera ditemukan dan diproduksi massal. Kebijakan jangka pendek yang dapat diterapkan adalah bantuan keuangan baik dalam bentuk pinjaman lunak atau bantuan tunai langsung dengan melibatkan pemerintah dan sektor swasta. Sementara strategi jangka panjang difokuskan pada pengenalan dan

penggunaan teknologi digital bagi UMKM sekaligus persiapan untuk memasuki era Industri 4.0.

Penelitian yang dilakukan oleh Siregar, dkk (2020) yang berjudul Manajemen Strategi di Masa Pandemi Covid-19. Penelitian ini bertujuan bertujuan untuk mengklasifikasi berbagai strategi dan kebijakan yang diambil oleh perusahaan atau organisasi pada masa pandemi Covid-19 tahun 2019-2020. Kami mengumpulkan sejumlah 34 artikel yang berasal dari jurnal internasional. chain. Simpulan yang paling dominan muncul di masing-masing artikel adalah organisasi harus berani melakukan perubahan terhadap strategi yang mereka gunakan dalam waktu yang sangat cepat.

Penelitian yang dilakukan oleh Rukmana dan Sukanta (2020) yang berjudul Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi COVID-19. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi bersaing dan strategi bertahan pada usaha mikro dan kecil panganan keripik kemasan di kecamatan coblong, Kota Bandung tahun 2020. Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari hasil survei lapangan dan wawancara, sedangkan data sekunder dari lembaga atau instansi terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Badan Pusat Statistik serta Paguyuban ABDSI Korwil Jabaryang berada di sentra industri

Panganan Keripik Kemasan. Alat analisis yang digunakan untuk strategi bersaing adalah dengan Teori Lima Kekuatan Persaingan dari Porter (1980). Sedangkan untuk analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis strategi bertahan pada usaha mikro dan kecil produsen Panganan Keripik Kemasan. Berdasarkan pendekatan metode Lima Kekuatan Persaingan dari Porter (1980), produsen keripik mampu bersaing dengan harga, pengembangan produk, promosi, dan distribusi produk. Strategi Bertahan produsen Panganan Keripik Kemasan adalah dengan adanya model dari Porter dari strategi bersaing, produsen mampu bertahan dari persaingan antar produsen keripik yang lebih besar karena strategi bertahan yang digunakan oleh produsen yaitu harga yang terjangkau bagi para konsumen.

Penelitian yang dilakukan oleh Rosmadi (2020) yang berjudul Penerapan Strategi di masa Pandemi Covid-19. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi bisnis yang diterapkan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi pandemi covid-19. Objek penelitian adalah industri makanan ringan dengan merek dagang Waroenk Ngemil yang terletak di Jalan Sadang Kabupaten Bandung. Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh data bahwa strategi bisnis dalam memasarkan hasil produksinya adalah melalui media sosial. Dari hasil penelitian di atas, maka dapat diuraikan bahwa strategi ini dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan dengan

memperhatikan daya beli konsumen di masa pandemi covid-19 ini. Namun demikian, dengan menggunakan sarana media sosial, maka dana yang dibutuhkan oleh pelaku usaha kecil berdampak pada berkurangnya modal usaha. Dari uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa peran pemerintah dan perbankan sangat penting terutama berkaitan dengan pelatihan dalam penggunaan teknologi informasi agar produk usaha kecil tetap dapat bertahan di tengah pandemi covid-19.

Penelitian yang dilakukan oleh Kuswantoro dan Alfi (2020) yang berjudul Strategi Keuangan UMKM Cilacap Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus UMKM Kabupaten Cilacap). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strategi keuangan UMKM Kabupaten Cilacap Masa Pandemi Covid-19. Metode studi kasus yang digunakan adalah studi kasus tunggal (single case study), karena penulis membahas sebuah kasus tunggal di satu tempat, yaitu UMKM di Cilacap. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Pertama Penerapan Kebijakan Pemerintah dalam rangka Penanganan Covid-19 mengakibatkan pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan. Hal ini berakibat pada masalah keuangan sehingga pelaku UMKM semakin sulit melaksanakan usahanya. Kedua. Perlu langkah-langkah strategis mengatasi masalah keuangan pelaku UMKM yang diputuskan berdasarkan riset yang baik dan tepat. Ketiga; Salah satu metode yang tepat adalah dengan menggunakan pendekatan boom, downturn, bottom, dan upword. Dengan model ini

diharapkan menjadi solusi atas masalah tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh Ali (2020) yang berjudul Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen saat Pandemi Covid-19 Bagi Umkm. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen saat Pandemi Covid-19 Bagi Umkm. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan wawancara melalui telephone/email, responden pada penelitian ini 18 orang yang sebagai pelaku bisnis disektor UMKM. Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. Strategi yang di terapkan dengan pengimplementasian 5 P yaitu plan, ploy, pola, position, perspective sebagai upaya untuk mencapai keefektifan dan keefisien an suatu bisnis, dan juga tuntutan memiliki management knowledge atau pengetahuan manajemen untuk meningkatkan kinerja suatu bisnis. Penerapan Etika Bisnis dan strategi bisnis dilakukan demi terwujudnya keberlanjutan suatu usaha di masa pandemi global yang berlangsung dan juga ketika pandemi telah selesai demi penguatan manajemen bisnis.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Tujuan, Variabel Penelitian	Metode/Analisis Data	Hasil Penelitian
1.	Fadilah dkk, 2020, Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal.	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi untuk meningkatkan perekonomian UMKM pada saat new normal diterapkan akibat adanya dampak dari pandemi Covid- 19	Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kualitatif deskriptif	Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa perlu adanya langkah cepat, tepat dan nyata dari pemerintah maupun pelaku usaha untuk menanggulangi kerugian yang telah terjadi akibat pandemi serta melakukan pembaharuan dan evaluasi mengenai siklus usaha mengikuti keadaan yang tengah terjadi agar usaha dapat terus bertahan dan berkembang.
2.	Yohana, dkk, 2019, Analisis Struktur Modal dan Profitabilitas Usaha mikro, Kecil, dan Menengah Pada Era Pandemi Covid-19	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur modal perusahaan yang diukur dengan tingkat <i>leverage</i> keuangan terhadap profitabilitas yang diukur dengan <i>Return On Equity (ROE)</i> pada Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM) yang ada di Kota	Analisis statistic dilakukan dengan <i>Ordinary Least Square (OLS) regression</i> dan <i>robustness check</i>	Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Leverage memiliki hubungan negatif signifikan yang sangat kuat terhadap ROE, di mana hasil ini konsisten dan sejalan dengan penelitian terdahulu. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah rendahnya literasi keuangan pada pelaku UMKM yang menjadi objek penelitian dan tidak tersedianya laporan keuangan UMKM yang disusun secara periodic. Penelitian ini

		Surakarta yang bergerak pada bidang usaha <i>food and beverage</i>		diharapkan berkontribusi kepada pemerintah untuk memprioritaskan program peningkatan literasi keuangan pada UMKM dan bagi peneliti di masa depan dapat memperluas objek analisis sehingga data yang diperoleh lebih luas dan beragam.
3.	Abu, dkk, 2015, Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro untuk Memperoleh Profitabilitas Pada UD. Warna Jaya Periode 2011-2013	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan modal kerja usaha mikro UD Warna Jaya dan untuk mengetahui pengelolaan modal kerja dalam memperoleh profitabilitas UD Warna Jaya.	Statistik Deskriptif	hasil penelitian ini adalah internal perusahaan yang dimiliki UD Warna Jaya kuat karena modal kerja yang ada dikelola dengan baik dan teliti, sedangkan eksternal perusahaannya terjaga karena belum ada produk pengganti yang bergizi dan ekonomis.
4.	Ariawan dkk, 2015, penerapan strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja ukm (studi pada ukm karawo di kota gorontalo).	Tujuan penelitian ini untuk menguji dan menganalisis strategi bisnis yang di gunakan UKM dalam meningkatkan kinerjanya.	Statistik Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi paling tepat dan sesuai diterapkan oleh UKM karawo adalah strategi kepemimpinan biaya dan strategi differensiasi yang mampu meningkatkan kinerja. Namun strategi fokus belum mampu meningkatkan kinerja UKM Karawo. Implikasi praktis dari penelitian ini bahwa pentingnya UKM karawo memilih dan menerapkan strategi

				yang tepat dan sesuai dengan kemampuan dengan mengedepankan strategi kepemimpinan biaya dan differensiasi untuk meningkatkan kinerja.
5.	Shinta, dkk, 2015, Analisis Profitabilitas dalam Menilai Kinerja Keuangan UMKM Jasa Studio Kita Peserta Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Politeknik Negeri Batam	Tujuan penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui tingkat kinerja keuangan dengan menggunakan rasio profitabilitas. 2). Untuk mengetahui pengaruh analisis rasio profitabilitas terhadap produktivitas pada Perusahaan.	Statistik Deskriptif	Berdasarkan perhitungan dan analisis rasio profitabilitas periode Oktober 2013 sampai dengan Februari 2014 secara umum kinerja keuangan Perusahaan Studio Kita menunjukkan keadaan masih kurang baik atau tidak efisien karena cenderung mengalami penurunan yang sangat besar, sedangkan berdasarkan perhitungan dan analisis rasio menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM Republik Indonesia Nomor 06/Per/M.KUKM/V/2006 memperoleh kategori “tidak sehat”. Berdasarkan analisis rasio profitabilitas yang telah dilakukan terhadap laporan keuangan Perusahaan Studio Kita periode Oktober 2013 sampai dengan Februari 2014, dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan profitabilitas akan mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, laba ini akan menjadi ukuran perkembangan

				produktivitas perusahaan dan dapat membantu perusahaan dalam memperbaiki kinerja produktivitasnya.
6.	Yanuar, dkk, 2020, Pelatihan Pemasaran daring yang efektif di Masa Pandemi Covid-19 dan Pengelolaan Keuangan UMKM di Desa Watudandang Kabupaten Nganjuk	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemasaran dring yang efektif serta pengelolaan keuangan UMKM Pada masa Pandemi Covid	Metode pelaksanaan program ini dilakukan secara blendeddalam bentuk pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi UMKM dan pendampingan pemasaran produk secara daring	Kegiatan ini menghasilkan peningkatan kompetensi pelaku UMKM dalam menelaah laba dan rugi secara lebih tepat, sehingga memberikan gambaran/pandangan bagi para pelaku UMKM untuk membuat kebijakan tentang jalannya operasi usaha mereka. Selain itu akibat dari dampak krisis pandemi ini, pelaku UMKM sudah dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan produknya secara daring sehingga konsumen tetap akan mencari produk UMKM tersebut.
7.	Wan Laura, 2020, Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Strtategi bertahan UMKM di Tengah Masa Pandemi Covid-19	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif	Hasil penelitian ini merekomendasi strategi bertahan untuk UMKM berupa melakukan perdagangan secara e-commerce, melakukan pemasaran secara digital, melakukan perbaikan kualitas produk dan penambahan layanan serta menjalin dan mengoptimalkan hubungan pemasaran pelanggan. Hasil penelitian ini penting untuk dipahami dan diadopsi oleh pelaku UMKM dan diharapkan

				pelaku UMKM selalu responsif dan menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan agar bisa terus bertahan.
8.	Ari Susanti dkk, 2020, Strategi UMKM pada Masa Pandemi Covid	Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan bagaimana membangun citra merek dari produk yang dihasilkan, pengelolaan keuangan dalam menjalankan usahanya, dan melakukan manajemen isu-isu yang terjadi saat pandemi.	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif	Hasil dari pengabdian yang telah kami lakukan dapat disimpulkan bahwa kolaborasi antara pemasaran, keuangan dan manajemen isu perlu diperhatikan dengan segala kondisi. Perlu diperhatikan tidak hanya isu yang terjadi pada saat masa pandemi tapi saat normal juga sudah dipersiapkan sehingga apa pun kondisinya, mampu beradaptasi dengan baik.
9.	Aknolt, 2020, Covid-19 dan Implikasi bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah	Tulisan pendek ini mencoba untuk menganalisa dampak pandemi COVID-19 terhadap eksistensi UMKM di Indonesia dan bagaimana solusi darurat dalam membantu UMKM bertahan dalam situasi pandemi COVID-19.	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif	Tidak ada satupun negara yang dapat memprediksi kapan pandemi COVID-19 ini akan berakhir. Cara sederhana beradaptasi dan menghadapi pandemi ini adalah dengan menyiapkan strategi-strategi jangka pendek dan jangka panjang sambil terus berharap vaksin virus COVID-19 segera ditemukan dan diproduksi massal. Kebijakan jangka pendek yang dapat diterapkan adalah bantuan keuangan baik dalam bentuk pinjaman lunak atau bantuan tunai langsung dengan

				melibatkan pemerintah dan sektor swasta. Sementara strategi jangka panjang difokuskan pada pengenalan dan penggunaan teknologi digital bagi UMKM sekaligus persiapan untuk memasuki era Industri 4.0.
10.	Siregar, dkk, 2020, Manajemen Strategi di Masa Pandemi Covid-19	Penelitian ini bertujuan untuk mengklasifikasi berbagai strategi dan kebijakan yang diambil oleh perusahaan atau organisasi pada masa pandemi Covid-19 tahun 2019-2020.	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan langkah eksploratif dengan teknik observasi partisipatif.	Simpulan yang paling dominan muncul di masing-masing artikel adalah organisasi harus berani melakukan perubahan terhadap strategi yang mereka gunakan dalam waktu yang sangat cepat.
11.	Rukmana dan Sukanta, 2020, Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi bersaing dan strategi bertahan pada usaha mikro dan kecil panganan keripik kemasan di kecamatan coblong, Kota Bandung tahun 2020	Data yang digunakan merupakan data primer dan sekunder	Hasil survei lapangan dan wawancara, sedangkan data sekunder dari lembaga atau instansi terkait seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Badan Pusat Statistik serta Paguyuban ABDSI Korwil Jabaryang berada di sentra industri Panganan Keripik Kemasan. Alat analisis yang digunakan untuk strategi bersaing adalah dengan Teori Lima Kekuatan Persaingan dari Porter (1980). Sedangkan untuk analisis deskriptif digunakan untuk

	Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi COVID-19			menganalisis strategi bertahan pada usaha mikro dan kecil produsen Panganan Keripik Kemasan. Berdasarkan pendekatan metode Lima Kekuatan Persaingan dari Porter (1980), produsen keripik mampu bersaing dengan harga, pengembangan produk, promosi, dan distribusi produk. Strategi Bertahan produsen Panganan Keripik Kemasan adalah dengan adanya model dari porter dari strategi bersaing, produsen mampu bertahan dari persaingan antar produsen keripik yang lebih besar karena strategi bertahan yang digunakan oleh produsen yaitu harga yang terjangkau bagi para konsumen.
12.	Rosmadi, 2020, Penerapan Strategi di masa Pandemi Covid-19	Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui strategi bisnis yang diterapkan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi pandemi covid-19	Metode yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif.	Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh data bahwa strategi bisnis dalam memasarkan hasil produksinya adalah melalui media sosial. Dari hasil penelitian di atas, maka dapat diuraikan bahwa strategi bisnis untuk memasarkan produk di media sosial ini dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan dengan memperhatikan daya beli konsumen di masa pandemi covid-19 ini. Namun demikian, dengan menggunakan sarana media

				<p>sosial, maka dana yang dibutuhkan oleh pelaku usaha kecil berdampak pada berkurangnya modal usaha. Dari uraian di atas dapat disimpulkan, bahwa peran pemerintah dan perbankan sangat penting terutama berkaitan dengan pelatihan dalam penggunaan teknologi informasi agar produk usaha kecil tetap dapat bertahan di tengah pandemi covid-19.</p>
13.	<p>Kuswantoro dan Alfi, 2020, Strategi Keuangan UMKM Cilacap Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus UMKM Kabupaten Cilacap)</p>	<p>Penelitian ini Bertujuan untuk mengetahui Strategi keuangan UMKM Kabupaten Cilacap Masa Pandemi Covid-19</p>	<p>Metode studi kasus yang digunakan adalah studi kasus tunggal (single case study), karena penulis membahas sebuah kasus tunggal di satu tempat, yaitu UMKM di Cilacap.</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Pertama Penerapan Kebijakan Pemerintah dalam rangka Penanganan Covid-19 mengakibatkan pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan. Hal ini berakibat pada masalah keuangan sehingga pelaku UMKM semakin sulit melaksanakan usahanya. Kedua. Perlu langkah-Langkah strategis mengatasi masalah keuangan pelaku UMKM yang diputuskan berdasarkan riset yang baik dan tepat. Ketiga; Salah satu metode yang tepat adalah dengan menggunakan pendekatan boom, downturn, bottom, dan upword. Dengan model ini diharapkan menjadi solusi atas masalah</p>

				tersebut.
14.	Ali, 2020, Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen saat Pandemi Covid-19 Bagi Umkm	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemensaat Pandemi Covid-19 Bagi Umkm	Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan wawancara melalui telephone/email, responden pada penelitian ini 18 orang yang sebagai pelaku bisnis disektor UMKM	Strategi yang di terapkan dengan pengimplementasian 5 P yaitu plan, ploy, pola, position, perspective sebagai upaya untuk mencapai keefektifan dan keefisien an suatu bisnis, dan juga tuntutan memiliki management knowledge atau pengetahuan manajemen efektif untuk meningkatkan kinerja suatu bisnis. Penerapan Etika Bisnis dan strategi bisnis dilakukan demi terwujudnya keberlanjutan suatu usaha di masa pendemi global yang berlangsung dan juga ketika pendemi telah selesai demi penguatan manajemen bisnis. Kata kunci: Etika Bisnis, Strategi Bisnis, Covid-19.

Sumber: Data diolah penelitian (2021).

Tabel 2.2
Pembaruan Penelitian

Persamaan	Perbedaan
Beberapa penelitian terdahulu berfokus pada UMKM Sebelum dan setelah Pandemi Covid.	Perbedaan penelitian yang terdahulu dengan penelitian yang sekarang adalah penelitian sebelumnya menguji tentang manajemen risiko, strategi bisnis, atau profitabilitas perusahaan saja, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada bagaimana Strategi Keuangan dalam Meningkatkan profitabilitas perusahaan di masa Pandemi Covid-19

Sumber: Data diolah peneliti (2021)

2.2 Kajian Teoritis

Dalam sebuah penelitian memerlukan adanya penjelasan yang lebih rinci berkenaan dengan beberapa variabel yang digunakan dalam penelitian agar dapat dijadikan sebagai dasar dalam memberikan jawaban terhadap rumusan masalah yang ada pada penelitian serta membantu menjabarkan instrumen penelitian.

2.2.1 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

2.2.1.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah menurut pendapat dari Tambunan (2009:17) yakni adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dijalankan oleh orang perorangan ataupun badan usaha yang tidak termasuk bagian dari anak perusahaan atau anak cabangnya. kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang 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. Sedangkan Menurut Undang-Undang Nomor tahun 2008 tentang UMKM, Bab IV pasal 6, kriteria UMKM adalah sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50

juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.

2. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.5 M.
3. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

Abd (2004) menyatakan bahwa Perbedaan antara Usaha Mikro (UM), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB), umumnya didasarkan pada nilai aset awal tidak termasuk tanah dan bangunan, omset rata-rata pertahun, atau jumlah pekerja tetap. Tambunan (2020) menyatakan bahwa beberapa keunggulan UMKM dibandingkan usaha besar antara lain sebagai berikut:

1. Inovasi teknologi dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
2. Hubungan antar manusia yang akrab dalam perusahaan.
3. Penyerapan tenaga kerja yang cukup banyak.
4. Memiliki kemampuan adaptasi yang cepat dalam menghadapi kondisi pasar yang cepat berubah.

5. Terdapat dinamisme manajerial dan peran kewirauhaan.

Secara umum, UKM atau yang biasa dikenal dengan usaha kecil menengah merupakan sebuah istilah yang mengacu pada suatu jenis usaha yang didirikan oleh pribadi dan memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (belum termasuk tanah dan bangunan). Dari pengertian tersebut, ada beberapa definisi-definisi UKM yang lain.

Usaha atau bisa disebut dengan kewirausahaan. Istilah kewirausahaan menurut Peggy A. Lambing dan Charles R. Kuel dalam bukunya Entrepreneurshi padahal tindakan kreatif yang membangun suatu value dari sesuatu yang tidak ada. Entrepreneurship merupakan proses untuk menangkap dan mewujudkan suatu peluang terlepas dari sumber daya yang ada, serta membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko yang telah diperhitungkan.

Menurut The American Heritage Dictionary, wirausahawan (entrepreneur), didefinisikan dengan, seseorang yang mengorganisasikan, mengoperasikan dan memperhitungkan risiko untuk sebuah usaha yang mendatangkan laba. Dalam pengertian ini terdapat kata 'mengorganisasikan', apakah yang diorganisasikan tersebut. Demikian juga terdapat kata 'mengoperasikan' dan 'memperhitungkan risiko'. Seorang pelaku usahadalam skala yang kecil sekalipun dalam menjalankan kegiatannya akan selalu menggunakan berbagai sumber daya. Sumber daya organisasi usaha meliputi, sumber daya manusia, finansial, peralatan fisik, informasi dan

waktu. Dengan demikian seorang pelaku usaha telah melakukan 'pengorganisasian' terhadap sumber daya yang dimilikinya dalam ruang dan dimensi yang terbatas dan berusaha mengoperasikan' sebagai kegiatan usaha guna mencapai laba. Dalam mengorganisasikan dan mengoperasikan usahanya tersebut ia berhadapan dengan sejumlah risiko, utamanya risiko kegagalan. Mengapa demikian? Jawabannya tidak lain karena berbagai sumber daya yang dimiliki keterbatasan, jelas mengandung sejumlah risiko. Itulah hal yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha yang memiliki jiwa kewirausahaan.

Termasuk usaha kecil dan menengah adalah semua pedagang kecil dan menengah, penyedia jasa kecil dan menengah, petani dan peternak kecil dan menengah, kerajinan rakyat dan industri kecil, dan lain sebagainya, misalnya warung di kampung-kampung, toko kelontong, koperasi serba usaha. Koperasi Unit Desa (KUD), toko serba ada wartel, ternak ayam, sebagainya. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang

dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

3. Yang dimaksud usaha kecil dan menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajemen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas.
4. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang 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. Dunia usaha adalah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang melakukan kegiatan ekonomi di Kudus dan berdomisili di Kudus.
5. Kata lain dari pelaku usaha adalah wirausahawan (entrepreneurship). Secara sederhana, wirausahawan (entrepreneurship) dapat diartikan sebagai pengusaha yang mampu melihat peluang dengan mencari dana serta sumber daya lain yang diperlukan untuk menggarap peluang tersebut, berani menanggung risiko yang berkaitan dengan pelaksanaan bisnis yang ditekuninya, serta menjalankan usaha tersebut

dengan rencana pertumbuhan dan ekspansi.

Menurut Undang-undang Nomor 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, mendefinisikan UMKM sebagai usaha kecil yang memiliki aset di luar tanah dan bangunan sama atau lebih kecil dari Rp200 juta dengan omset tahunan hingga Rp1 miliar. Sedangkan pengertian usaha menengah ialah badan usaha resmi yang memiliki aset antara Rp200 juta sd Rp10 miliar.

Berdasarkan Keputusan Presiden RI Nomor 99 Tahun 1998, UKM adalah rakyat berskala kecil dengan bidang usaha yang secara umum merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan usaha yang tidak sehat. Sedangkan pengertian UKM berdasarkan Badan Pusat Statistik (BPS), UKM adalah sebuah usaha rakyat yang dapat dilihat dari banyaknya tenaga kerja. Usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja antara 5-9 orang, sedangkan usaha menengah memiliki jumlah tenaga kerja antara 20-99 orang.

2.2.1.2 Klasifikasi dan Kriteria dari UMKM

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang (Bhakti 2013).

UMKM di Indonesia tergolong kelompok usaha yang paling banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian

Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia jumlah 2018 terbagi sebagai berikut: Usaha Mikro (UMi) : 63.350.222 unit, Usaha Kecil (UK): 783.132 unit, Usaha Menengah (UM): 60.702 unit jadi total UMKM di Indonesia pada tahun 2018 sebesar 64.194.056 unit, dan Usaha Mikro (UMi) merupakan usaha mayoritas atau terbesar bagi masyarakat Indonesia. Dari data diatas dapat kita klasifikasikan kategori UMKM sebagai berikut:

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, atau biasa disebut sector informal, misalnya pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.2.1.3 Tertib Administrasi yang harus dimiliki Oleh UMKM

Alteza (2012) Menyatakan bahwa Ketertiban dalam pencatatan administrasi sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM. Dengan adanya tertib administrasi setiap kegiatan pelaporan akan semakin efektif dan memudahkan perusahaan mengambil keputusan. Setidaknya terdapat tujuh bagian Administrasi yang harus dipenuhi oleh UMKM, diantaranya:

1. Administrasi piutang. Piutang merupakan kekayaan perusahaan dimana dalam laporan neraca diletakan pada sisi asset atau aktiva. Administrasi piutang sangat penting untuk memberikan informasi internal maupun eksternal. Manfaat internal akan memberikan informasi piutang guna perencanaan dan evaluasi. Manfaat eksternal dapat digunakan sebagai agunan pemberi pinjaman.
2. Administrasi utang. Akun hutang terletak pada posisi pasiva, utang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak eksternal. Laporan utang akan sangat bermanfaat bagi UMKM untuk mengantisipasi terjadinya kesulitan keuangan.
3. Administrasi persediaan. Akun persediaan diletakan pada posisi pasiva, perediaan juga merupakan kekayaan perusahaan, dan sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam bidang perdagangan maupun manufaktur. Selain itu, memberikan manfaat untuk mengambil keputusan kapan harus membeli barang.

4. Administrasi aset tetap. Aset tetap merupakan kekayaan perusahaan yang terletak dibawah akun persediaan. Aset tetap harus tercatat dengan tertib karena suatu saat berpotensi sebagai modal.
5. Administrasi kas. Uang kas merupakan kekayaan perusahaan dalam neraca diletakan pada sisi paling atas akun asset. Uang kas jumlahnya tidak terlalu besar dimanfaatkan untuk kebutuhan sehari-hari sesuai kebutuhan operasional perusahaan. Pencatatan uang kas sangat bermanfaat untuk mengetahui jumlah pemasukan dan jumlah pengeluaran setiap harinya.
6. Administrasi penggajian. Penggajian masuk kedalam kelompok pembiayaan. Administrasi pembiayaan memberikan informasi besaran upah yang diberikan kepada pegawai dan juga untuk menghitung pajak.
7. Administrasi lainnya meliputi surat masuk, surat keluar, pencatatan kebijakan perusahaan, sewa menyewa, dan kerjasama dengan pihak lain.

2.2.1.4 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro

UMKM memiliki kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

1. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.

2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru.
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
4. Memanfaatkan dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait. Sumber daya alam sekitar, industrinya kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.

Sedangkan Faktor yang menghambat atau kelemahan dari UMKM, diantaranya :

1. Faktor internal, faktor internal merupakan masalah klasik dari UMKM yang antaranya:
 - a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
 - b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha industri kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran mampu dalam mengakseskannya. Khusus nya dalam informasi pasar. Sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.

- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk industri kecil.
2. Faktor eksternal

Faktor Eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

2.2.1.5 Permasalahan yang dialami UMKM Saat Pandemi

Covid-19 merupakan pandemi yang melumpuhkan hampir seluruh sektor usaha, dalam masa sulit yang diakibatkan oleh Pandemi tersebut sejumlah UMKM tentunya mengalami berbagai permasalahan. Ari, dkk (2020) mengelompokkan Sejumlah permasalahan yang dialami oleh UMKM selama masa pandemi sebagai berikut,

Tabel 1
Permasalahan UMKM Masa Pandemi Covid-19

Aspek Strategi Pemasaran	Aspek Strategi Keuangan
1. Terbatasnya pengetahuan UMKM saat Masa Pandemi. 2. Pelaku usaha UMKM Belum mampu melaksanakan strategi dengan membuat penampilan produk yang lebih menarik. 3. UMKM Belum mampu	1. Pemisahan antara dana usaha dan dana pribadi yang menjadi terhambatnya perkembangan bisnis terutama UMKM. 2. Minimnya pengetahuan pengelolaan keuangan atau penggunaan aplikasi sederhana.

<p>mengalihkan metode penjualannya ke Metode online.</p>	<p>3. Pengelolaan manajemen isu yang kurang tepat oleh pelaku UMKM</p>
--	--

Sumber: Data diolah peneliti (2021)

Selain itu Perman (2020) juga mengklasifikasikan Permasalahan yang dialami oleh UMKM Selama masa Pandemi Covid-19, sebagai berikut:

a. Minimnya Modal yang dimiliki UMKM

Permasalahan UKM paling utama adalah modal usaha yang terbatas. Akibatnya, para pengusaha tidak bisa menaikkan jumlah produksinya untuk mencapai omzet lebih banyak. Para pelaku UMKM mungkin saja memiliki banyak ide bisnis untuk mengembangkan usahanya, namun harus terhenti karena tidak adanya modal tambahan. Jika ditelusuri ke belakang, banyak pelaku UMKM yang kesulitan untuk mendapatkan modal tambahan.

b. Distribusi yang kurang tepat

Kurangnya *channel* untuk pendistribusian barang juga menjadi tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Rekomendasi teman dan pemasaran dari mulut ke mulut bahkan menjadi *channel* favorit pelaku UMKM dalam memasarkan produknya. Kenyataan di lapangan, pelaku UMKM yang didominasi oleh generasi X hanya berfokus pada kualitas produksi barang. Sehingga, terkadang distribusi menjadi kurang fokus dan ditempatkan pada nomor ke sekian. Padahal, salah satu

permasalahan UMKM yang sering dihadapi oleh usaha kecil adalah distribusi dan pemasaran yang kurang tepat. Jika Anda tahu tentang teknik pemasaran yang tepat, peluang usaha UMKM Anda berkembang semakin besar.

c. Pengelolaan Keuangan yang tidak Efisien

Memiliki arus kas yang kuat dapat membuat bisnis berjalan. Karena, pada dasarnya manajemen keuangan berhubungan langsung dengan arus kas. Pengelolaan arus kas yang salah akan menimbulkan masalah pada bisnis Anda. Itulah permasalahan UMKM yang sering dihadapi saat ini. Tidak sedikit pada pelaku UMKM di Indonesia yang tidak memperhatikan pengelolaan keuangan bisnis. Hal tersebut tentunya berakibat pada pengelolaan keuangan tidak bekerja secara efisien. Pengelolaan keuangan yang tidak efisien akan membuat masalah. Salah satunya masalah yang dihadapi perihal keuangan yaitu adanya pengeluaran keuangan lebih besar dari pemasukan. Hal itu berarti bisnis Anda tidak menghasilkan pendapatan yang cukup dari pelanggan.

d. Kurangnya Inovasi

Banyak pelaku UMKM jalan di tempat dalam mengembangkan usahanya karena minimnya inovasi. Akhirnya banyak usaha yang hanya bertahan selama 1- 2 tahun, kemudian bangkrut karena produk atau jasa yang ditawarkan tidak kuat atau kalah bersaing. Banyak

pelaku UMKM di Indonesia yang hanya menjalankan bisnis berdasarkan ikut-ikutan tanpa melihat potensi diri yang dimilikinya. Tidak mengherankan jika produk UMKM lokal yang berhasil menembus pasar internasional terbilang masih sedikit. Pelaku UMKM diharapkan mampu untuk berpikir kritis sekaligus inovatif dalam memproduksi barang dan jasa. Meski barang yang ditawarkan sejenis, tetapi jika masing-masing memiliki perbedaan yang signifikan membuat konsumen mempunyai banyak pilihan.

e. Belum Memaksimalkan Pemasaran Online

Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian barang UMKM kurang meluas karena pengusaha belum melakukan pemasaran *online*. Mungkin, beberapa pelaku UMKM sudah memasarkan produknya secara *online* melalui media sosial, situs *marketplace*, dan lainnya. Akan tetapi, dalam praktiknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil yang didapat pun kurang maksimal. Kurangnya pengetahuan sampai dengan adaptasi terhadap internet dan perkembangan teknologi yang dialami pelaku UMKM ini menjadi tantangan dan masalah yang harus dihadapi.

f. Pembukuan dan Pencatatan yang masih Manual

Pembukuan termasuk dalam pengelolaan keuangan yang menjadi salah satu inti keberhasilan usaha. Kesulitan dalam memperhitungkan omset, laba kotor sampai dengan laba bersih karena pembukuan yang

masih manual sering kali menghambat UMKM untuk bisa *growth* dan *scale up* bisnisnya. Walaupun terkesan tata tertib, pembukuan untuk bisnis merupakan hal yang sepele, nyatanya dengan data pembukuanlah suatu perusahaan bisa mengukur keberhasilan dan merencanakan strategi perusahaan ke depannya.

g. Manajemen Waktu yang tidak Tepat

Manajemen waktu merupakan hal yang terlihat sepele, Namun pada dasarnya manajemen waktu merupakan permasalahan yang banyak dihadapi UMKM. Lebih dari 90% pemilik bisnis bekerja *multitasker*. Mereka bekerja menjadi pengusaha sekaligus pemilik bisnis kecil dan pengurus semua masalah bisnis kecil. Jika tidak berusaha mengatur waktu sebaik mungkin, para pelaku UMKM akan mengalami kesulitan terkait dengan itu. Maka, perlu dibuat sebuah daftar hal yang akan dilakukan "*to do list*". Hal tersebut akan memudahkan para pemilik UMKM yang bekerja *multitasker* dalam mengatur waktu. Satu hal lagi, orang yang mengatur waktu dengan baik adalah orang yang membuat perbedaan.

h. Tidak memiliki Izin Resmi

Permasalahan UMKM yang terakhir yaitu tidak adanya izin usaha resmi, sehingga menghambat laju usaha Anda. Jika Anda ingin mengembangkan usaha Anda menjadi lebih besar lagi, maka sudah waktunya Anda mengurus izin resmi untuk usaha Anda.

Kepemilikan badan hukum yang jelas hanya dimiliki oleh segelintir pelaku UMKM. Mayoritas UMKM juga mengalami tantangan di bidang pengetahuan mengenai aspek legalitas dan perizinan, termasuk persyaratan sampai dengan bagaimana proses yang ditempuh dalam proses pengurusannya. Demikianlah ulasan mengenai beberapa permasalahan UMKM yang sering terjadi. Sebagai pelaku UMKM, sebaiknya Anda jangan melihat permasalahan tersebut sebagai penghalang untuk berkembang, melainkan sebagai tantangan untuk bisa maju dan berkembang menjadi lebih baik.

2.2.2 Strategi Keuangan

Pengertian strategi menurut KKBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) adalah sebagai berikut:

1. Strategi merupakan rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.
2. Strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijakan dalam perang dan damai.
3. Strategi merupakan tempat/posisi yang baik menurut siasat perang. Strategi ialah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran).

Tetapi strategi bukanlah sekedar sesuatu rencana. Strategi ialah rencana yang menyatukan: strategi mengikat semua bagian perusahaan itu menjadi satu, strategi itu luas: strategi meliputi semua aspek penting perusahaan. Strategi itu terpadu: semua bagian darirencana itu serasi satu sama lainnya dan bersesuaian (William F Glueck dan Lawrence R Jauch,1994:9).

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Disamping itu banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan, oleh karena itu setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah (Kasmir, 2011:186).

Menurut Wirahadi dan Septriani (2008) Dalam UMKM hampir sebagian besar seorang manajer adalah owner dari perusahaan tersebut, sehingga laporan keuangan dapat diketahui lebih update dan lebih detail olehnya. Maka, sangat penting bagi manajer untuk melakukan kegiatan administrasi keuangan secara tertib dan disiplin guna pengambilan keputusan. Manajemen adalah seperangkat kegiatan berupa perencanaan dan pengambilan keputusan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang diarahkan kepada sumberdaya organisasi (manusia, finansial, peralatan fisik, dan informasi) dengan tujuan untuk mencapai tujuan organisasi dengan cara berdaya guna dan berhasil guna (Stoner James, Gilber, and Freeman

2009). Fungsi manajemen yang harus dilakukan diantaranya fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi pengarahan, dan fungsi pengawasan, supaya organisasi bergerak sesuai arah yang diinginkan (Iswanto 2014).

Sedangkan pengertian manajemen keuangan adalah suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan dalam suatu organisasi dimana didalamnya termasuk kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan (Bringham and Houston 2012). Adapun fungsi utama dari manajemen keuangan adalah:

1. Kegiatan mencari dana (*obtain of fund*) guna menghasilkan laba,
2. Kegiatan Menggunakan dana (*allocation of fund*),
3. Kegiatan mendistribusikan laba.

UMKM yang tetap dapat bertahan ditengah pandemi ini pasti didasari oleh manajemen usaha yang baik, khususnya manajemen keuangan perusahaan. Sependapat dengan yang disampaikan oleh Andy Grove:

“Bad companies are destroyed by crisis, good companies survive them. Greet companies improved them.”

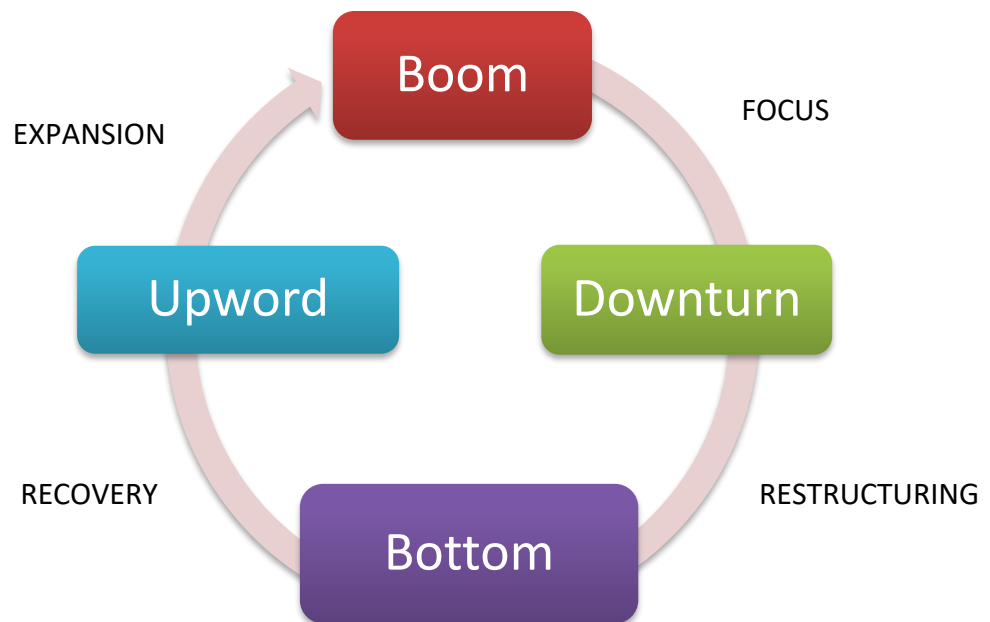
“Perusahaan yang buruk dihancurkan oleh krisis, perusahaan yang baik mempertahankan kehidupannya. Perusahaan yang ramah meningkatkannya.” (Sadeli, 2011).

Keuangan merupakan jantung perusahaan, jika jantung tidak dapat

bergerak pasti matilah perusahaan tersebut. Maka sudah menjadi suatu keharusan bagi setiap orang atau perusahaan untuk melakukan manajemen keuangan dengan baik. Dengan manajemen keuangan yang baik, manajer akan dapat dengan mudah mengambil keputusan terutama disaat krisis (Brigham and Houston 2001; Hasyim 2013; Husnan 2014).

Perjalanan perusahaan hampir mirip dengan perjalanan kendaraan menuju kesuatu tempat tujuan. Perencanaan keungan akan mengikuti tahapan siklus bisnis. Dan seorang manajer sudah menjadi keharusan untuk memaham betul siklus bisnis ini. (Dwiningtias 2014). Empat siklus bisnis secara umum adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1
Siklus Perjalanan Bisnis



Boom adalah Ketika bisnis meledak (*boom*) merupakan langkah terbesar bagi seorang manajer untuk melakukan investasi, investasi ini bertujuan untuk mangantisipasi ketika bisnis sedang turun, karena pasti suatu saat kondisi bisnis akan turun. Ketika turun manajer harus fokus terhadap proses penurunan yang terjadi. Kondisi krisis bisa menjadi salah satu penyebab bisnis menurun (Kamaluddin and Patta Rapanna 2017). Tujuan utama strategi keuangan adalah untuk meningkatkan nilai perusahaan melalui investasi yang didukung oleh pendanaan, dan disiplin dalam menjalankan strategi keuangan menjadi tugas utama seorang manajer keuangan (Rita and Eddy 2014). Siklus bisnis diatas ada empat siklus yaitu: *boom, downturn, bottom, dan upword*.

Kemudian apa langkah yang dapat kita lakukan ketika bisnis sedang mengarah menurun, langkah yang dapat dilakukan yaitu melakukan restrukturisasi. Restrukturisasi terutama dilakukan dengan tanggungan kredit perusahaan terhadap perbankan. Kebijakan restrukturisasi yang dilakukan oleh pihak bank antara lain:

1. Penurunan suku bunga kredit,
2. Perpanjangan jangka waktu kredit,
3. Pengurangan tunggakan bunga kredit,
4. Pengurangan tunggakan pokok kredit,
5. Penambahan fasilitas kredit, dan

6. Konversi kredit menjadi penyertaan modal sementara.

Bagi perusahaan dimana saat dapat melakukan investasi secara besar-besaran tentu di saat krisis tidak terlalu menjadi masalah, perusahaan masih dapat menjual asset hasil investasi tersebut untuk mengatasi krisis. Ketika perusahaan sedang berada di posisi bawah (*bottom*) sudah seharusnya perusahaan untuk segera melakukan langkah-langkah perbaikan (*recovery*). Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk menghadapi krisis pandemi ini antara lain:

1. Periksa posisi likuiditas bisnis. Sejumlah dana atau *asset liquid* dapat dimanfaatkan untuk membayar sejumlah tanggungan jangka pendek termasuk keperluan darurat.
2. Periksa asset dan utang bisnis. Manajer harus menghitung asset dan hutang dengan baik dan benar, perhitungan yang matang dapat memprediksi sampai sejauh mana perusahaan akan dapat terus berjalan ditengah pandemi Covid-19.
3. Bagi bisnis ritel harus segera melakukan *business plan* yang baru. *business plan* ini meliputi strategi pemasaran, strategi distribusi, system permodalan dan pola pengeluaran. Ditengah pandemi Covid-19 ini strategi promosi yang paling efektif dilakukan adalah promosi *on-line*.
4. Disiplin dalam administrasi pengeluaran. Pengeluaran terdiri atas empat hal, yaitu; pengeluaran primer untuk membiayai kegiatan operasional, pengeluaran wajib untuk membayar gaji pegawai, pengeluaran

sekunder, dan pengeluaran untuk investasi.

5. Laksanakan manajemen resiko. Ada beberapa strategi manajemen resiko yaitu; menanggung kerugian sendiri, menghindari resiko, mengurangi potensi resiko, dan mengalihkan pengelolaan resiko kepada pihak kedua.

Ketika kondisi bawah (*bottom*) dapat teratasi dapat diperbaiki (*recovery*) maka kondisi usaha akan menuju ke atas (*upword*). Dalam kondisi ke atas (*upword*) kemudian melakukan perluasan wilayah (*expansion*). Adapun langkah-langkan perluasan wilayah (*expansion*) antara lain:

1. Membuat perencanaan yang matang

Sebelum memutuskan untuk melakukan ekspansi bisnis, buatlah perencanaan sematang mungkin. Hal ini bertujuan agar tidak kehilangan kontrol atas bisnis sebelumnya. Selain itu, rencana yang matang juga dapat mempermudah dalam mengarahkan bisnis baru. Ada hal-hal yang harus diperhatikan dalam pembuatan rencana ini, yang paling utama adalah harus mengetahui terlebih dahulu bagaimana kondisi bisnis saat ini. Biasanya, bisnis yang sudah siap melakukan ekspansi adalah bisnis yang memiliki penjualan yang lancar, konsumen yang signifikan serta memiliki pasar yang cukup luas. Perkuatlah bisnis utama agar bisa menjadi tumpuan untuk rencana berikutnya. Setelah memahami apa yang terjadi pada internal bisnis. Ciptakan rencana mengenai model bisnis selanjutnya, modal yang digunakan, serta

langkah- langkah yang akan ditempuh untuk pengembangannya.

2. Menambahkan produk dan layanan

Bisnis yang sedang dijalani mungkin sudah memiliki produk dan layanan andalan serta mempunyai konsumen dengan jumlah yang signifikan. Dan tidak ada salahnya jika menambahkan produk dan layanan baru yang berbeda dari sebelumnya. Cara ini bisa ditempuh dengan memberikan wajah baru dengan beralih kepada lini yang belum pernah dicoba sebelumnya. Ini merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh untuk ekspansi bisnis. Tentu hal ini dapat dilakukan tanpa meninggalkan bisnis yang telah ada sebelumnya. Akan tetapi, untuk mewujudkan hal ini tidaklah sederhana. Dibutuhkan analisis dan riset pasar secara menyeluruh untuk mengetahui produk dan layanan seperti apa yang sebenarnya diinginkan oleh konsumen. Jika ini memang hal baru, maka buatlah perhitungan dan strategi untuk mengetahui apakah mampu untuk memasarkannya dan akhirnya mendapat keuntungan.

3. Promosi secara aktif

Dengan adanya ekspansi bisnis, produk yang dikeluarkan bisa sama baiknya atau mungkin lebih baik jika dibandingkan dengan produk di bisnis sebelumnya. Namun, tidak akan ada yang mengetahui hal tersebut jika tidak menunjukkannya kepada konsumen. Kita harus menjelaskan mengapa produk tersebut menjadi yang terbaik, serta ajaklah konsumen untuk menggunakannya. Ini bisa diwujudkan dengan

melakukan promosi. Promosi dipercaya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk atau bahkan perusahaan secara keseluruhan. Tidak masalah jika kita sudah mulai melakukan promosi sebelum bisnis baru benar-benar terbentuk secara fisik. Lakukan promosi sekecil apapun secara aktif dan terus-menerus agar konsumen mengenal sedari awal sehingga konsumen akan lebih nyaman bertransaksi.

4. Mencari target pasar baru

Salah satu kriteria ekspansi bisnis adalah penciptaan pasar baru. Menciptakan produk serta layanan yang berbeda dengan bisnis sebelumnya, tentu saja diperlukan target konsumen yang berbeda dan sesuai dengan produk tersebut. Pencarian target pasar baru ini bukan berarti tidak bisa mencari target pasar untuk produk yang sebelumnya. Apabila kita berkeyakinan untuk melakukan ekspansi bisnis, kita tetap bisa membawa produk lama untuk dipasarkan di daerah yang berbeda. Strategi ekspansi ini ditujukan untuk mencari kemungkinan target konsumen lain yang tepat untuk produk serta layanan kita.

5. Membuka cabang

Jika sudah melihat perkembangan pada bisnis utama, pertimbangkan membuka cabang baru untuk memperluas jangkauan terhadap konsumen. Kita dapat memilih untuk membuka cabang baru di daerah yang sama atau berbeda. Cabang yang berada di daerah yang

sama biasanya digunakan untuk membantu bisnis Anda melayani konsumen yang mungkin tidak bisa dilayani oleh cabang utama. Jika tujuannya untuk mendapatkan keuntungan yang lebih, bisa dengan membuka cabang di daerah lain dimana persaingan terhadap produk tersebut tidak terlalu ketat, serta untuk mencapai konsumen baru di daerah yang berbeda.

6. Mengaplikasikan sistem penjualan baru

Di era serba digital ada beragam pilihan penjualan selain hanya mengandalkan toko fisik. Orang mulai merubah metode konsumsinya dengan berbelanja melalui toko *online*. Kegiatan membeli di dunia *online* lebih sederhana. Dengan bermodalkan paket internet, konsumen dapat berseluncur dari satu toko ke toko lainnya untuk mendapatkan produk dan layanan yang diinginkan. Selain itu, harga yang ditawarkan cukup bervariasi, bahkan lebih murah. Tidak mengherankan jika sebagian besar konsumen akan lebih memilih berbelanja secara *online*. Aplikasikan sistem penjualan baru untuk produk dan layanan Anda. Bisa dengan memanfaatkan media sosial atau membuka toko *online* di berbagai *market place* yang tersedia.

7. Kerjasama saling menguntungkan.

Strategi lainnya yang bisa ditempuh untuk memperluas bisnis adalah dengan melakukan kerja sama dengan berbagai mitra, baik perusahaan komplemen atau bahkan pesaing. Tentu saja kerja sama ini

harus saling menguntungkan. Jangan buang-buang waktu bernegosiasi dengan mitra yang tidak sejalan dengan tujuan bisnis Anda. Sebuah kerja sama yang baik akan melakukan identifikasi yang jelas dan menciptakan solusi yang berguna untuk kepentingan keduanya. Bahkan ketika itu dengan pesaing bisnis. Gabungkan ide untuk memperluas pasar dengan menciptakan produk terbaru baik untuk pasar yang sama, pasar yang berbeda atau bahkan pasar yang lebih luas.

8. Membeli perusahaan pesaing

Selain dengan metode kerja sama, ekspansi bisnis bisa langsung dilakukan dengan membeli perusahaan pesaing. Ini biasanya dilakukan apabila pesaing sedang dalam masa sulit. Pembelian ini bisa dilakukan dengan dua cara, yakni *merger* ataupun akuisisi. *Merger* adalah penggabungan dua perusahaan menjadi satu. Dimana perusahaan yang melakukan *merger* akan membeli semua aset dan liabilitas perusahaan yang di-*merger*. Akibatnya perusahaan yang me-*merger* setidaknya memiliki 50% saham dan perusahaan yang di-*merger* harus berhenti beroperasi. Bisa juga dengan mengakuisisi atau pengambil-alihan secara langsung sebuah perusahaan dengan membeli saham atau aset mayoritas perusahaan tersebut. Di sini perusahaan yang dibeli tetap ada, hanya pemegang sahamnya saja yang berbeda. Satu hal yang selalu ditekankan sedari awal adalah untuk tidak kehilangan kontrol pada bisnis yang sebelumnya. Untuk permasalahan ini, upaya pengelolaan

keuangan bisnis bisa menjadi jalan keluarnya. Salah satu yang mampu dan handal untuk membantu pengelolaan keuangan adalah *software* akuntansi.

Dalam hal strategi keuangan pasca pandemi Covid-19, UMKM harus memiliki strategi keuangan diantaranya:

1. Perencanaan keuangan yang berbasis pada manajemen risiko.

Perencanaan Keuangan berbasis Manajemen risiko ini dengan memperhatikan besaran pendapatan, utang piutang dan risiko bisnis sebelum dan pasca covid. Dengan adanya perencanaan keuangan yang matang, diharapkan UMKM dapat mengatur pos-pos pendapatan dan pengeluaran yang dapat digunakan untuk keberlangsungan usaha mereka.

Manajemen risiko sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Penerapan manajemen risiko bertujuan untuk menghindari suatu kerugian yang disebabkan oleh terjadinya risiko atau peristiwa. Manajemen risiko mempunyai tujuan tunggal, yaitu meminimalkan risiko yang meliputi beberapa manfaat, antara lain (1) mampu memberikan informasi dan persektif kepada manajemen tentang semua profil risiko, perubahan mendasar mengenai produk dan pasar, lingkungan bisnis dan perubahan

yang diperlukan dalam proses manajemen risiko; (2) mampu menyampaikan isu sentral tentang formulasi kebijakan manajemen risiko dan *review*-nya; (3) mampu menghitung dan mengukur besarnya *risk exposure*; (4) mampu menetapkan alokasi sumber-sumber dana sekaligus limit risiko yang lebih tepat; (5) mampu menghindari konsentrasi portofolio yang berlebihan; (6) mampu membuat cadangan yang memadai untuk mengantisipasi risiko yang sudah diukur dan dihitung; (7) mampu menghindari potensi kerugian yang relatif lebih besar.

Yushita (2020) menyatakan bahwa terdapat beberapa jenis risiko yang akan dialami oleh perusahaan, diantaranya:

a) Risiko Pasar

Merupakan risiko yang timbul karena adanya pergerakan variable pasar dari portofolio yang dimiliki bank, yang dapat merugikan bank. Risiko pasar terdiri atas:

a. Risiko spesifik

Risiko yang timbul karena adanya perubahan gerakan harga pada sekuritas yang hanya dialami oleh penerbit dari sekuritas tersebut.

b. Risiko pasar umum (*general market risk*)

Risiko yang timbul karena adanya perubahan pergerakan harga pasar sehingga berdampak pada seluruh pasar dan pada

sejumlah instrument. Risiko pasar umum terbagi empat kategori:

- 1) Risiko suku bunga (*interest rate risk*) adalah potensi kerugian karena adanya perubahan pergerakan arah suku bunga. Timbulnya risiko suku bunga pada bank disebabkan oleh *traded marker risk* yakni risiko kerugian dari nilai investasi yang sehubungan dengan pembelian dan juga penjualan instrumen keuangan di pasar secara terus menerus dengan tujuan untuk memperoleh profit yang diinginkan. Kedua, *Interest Rate Risk in the banking book* yakni risiko kerugiannya dimana bank terkena eksposur risiko perubahan harga pasar karena struktur bisnis bank, seperti aktivitas *landing* dan juga *deposit*.
- 2) Risiko posisi saham (*equity position risk*), adalah potensi kerugian karena adanya perubahan arah dari harga saham. Risiko ini akan berdampak pada semua instrument yang menggunakan harga saham sebagai bagian dari evaluasinya.
- 3) Risiko nilai tukar valas (*foreign exchange risk*), adalah potensi kerugian karena adanya perubahan arah pada nilai tukar valas. Risiko ini akan berdampak pada

semua produk yang berhubungan dengan nilai tukar valas dan juga posisi yang dinilai dengan mata uang asing dalam pembukuan bank.

- 4) Risiko komoditas (*commodity position risk*), adalah potensi kerugian karena adanya perubahan arah dari harga komoditas. Risiko ini akan berdampak pada semua posisi komoditas dan semua produk derivative komoditas.

b) Risiko Operasional

Merupakan risiko yang timbul akibat ketidakcukupan atau tidak berfungsinya proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau problem eksternal yang mempengaruhi operasional bank. Risiko operasional dapat berdampak pada kerugian keuangan secara langsung maupun tidak langsung berupa kerugian potensial atau hilangnya kesempatan memperoleh keuntungan.

Risiko operasional menurut Djohanputro (2008 : 65) merupakan risiko yang berkaitan dengan kegagalan manusia, proses, sistem, atau teknologi. Risiko ini berasal dari internal perusahaan yang disebabkan oleh lemahnya kontrol manajemen pada internal perusahaan. Risiko ini merupakan risiko yang melekat (*inheren*) pada setiap aktivitas fungsional perusahaan.

Risiko operasional tercermin dalam faktor-faktor seperti bencana alam, gugatan hukum, penyerobotan tanah karena system keamanan yang kurang memadai, penggandaan dokumen, system teknologi yang tidak mendukung, sumber daya manusia yang tidak kompeten, penyerobotan tanah, dan lain-lain.

c) Risiko likuiditas

Risiko yang dimiliki karena bank gagal melakukan pembayaran terhadap kewajibannya yang jatuh tempo. Risiko dapat bersumber dari aktivitas bank dalam bidang perkreditan, penyediaan dana, dan instrument utang.

d) *Other Risk* atau risiko yang lainnya, diantaranya:

- a. Risiko bisnis, adalah risiko yang terkait dengan posisi kompetitif dan prospek perkembangan bank dalam menghadapi pasar yang dinamis dan penuh perubahan. Risiko bisnis meliputi risiko yang terkait dengan prospek dari produk dan layanan.
- b. Risiko strategis, adalah risiko yang terkait dengan keputusan bisnis jangka panjang yang diambil oleh direksi bank. Risiko ini juga terkait dengan implementasi dari strategi tersebut. Risiko strategis mirip dengan risiko bisnis, perbedaannya terletak dengan pada durasi (jangka waktu)

dan tingkat kepentingan dari satu keputusan (kebijakan) manajemen. Risiko strategis umumnya terkait dengan kebijakan investasi pada suatu bisnis, jenis bisnis yang akan diakuisisi, dan pemilihan bisnis yang akan diangkas atau dijual.

Risiko strategik menurut Kasidi (2010 : 69) adalah risiko yang disebabkan oleh adanya pengambilan keputusan dan/atau penerapan strategi perusahaan yang tidak tepat atau kegagalan perusahaan dalam merespon perubahan-perubahan kondisi eksternal. Risiko strategik dapat juga didefinisikan sebagai dampak yang terjadi dan berprospek terjadi pada pendapatan ataupun peningkatan permodalan dari kenyataan yang menyimpang atas keputusan/kebijakan bisnis, implementasi yang tidak sesuai dengan kebijakan, atau kurang tanggap terhadap perubahan industri dan persaingan. Risiko ini terlihat dari pencapaian atas strategi tujuan, strategi bisnis yang diterapkan dalam mencapainya, sumber daya yang digunakan dibandingkan dengan pencapaian tujuan dan kualitas implementasi.

- c. Risiko reputasi, adalah risiko terjadinya potensi kerusakan pada sebuah perusahaan sebagai akibat dari opini public yang negative. Saat ini risiko reputasi memiliki dampak kerugian

yang semakin besar dan semakin cepat terjadi. Meningkatnya risiko reputasi disebabkan oleh pasar finansial telah bersifat global. Risiko reputasi yang bermula dari sebuah bank bisa berkembang dan berdampak luas pada industri perbankan secara keseluruhan.

- d. Risiko kepatuhan, adalah risiko yang disebabkan bank tidak mematuhi atau tidak melaksanakan peraturan perundang-undangan dan ketentuan lain yang berlaku. Didalam prakteknya, risiko kepatuhan melekat pada risiko bank yang terkait dengan peraturan perundang-undangan seperti risiko kredit terkait dengan ketentuan KPMM, KAP, PPAP, dan BMPK.
- e. Risiko hukum, adalah risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis yang disebabkan oleh adanya tuntutan hokum, tidak adanya peraturan perundang-undangan yang mendukung atau tidak dipenhinya syarat syahnya kontrak dan pengikatan agunan yang tidak sempurna.
- f. Risiko Individual risiko yang berasal dari proyek investasi secara individu tanpa dipengaruhi oleh proyek investasi yang lain. Risiko ini terjadi jika perusahaan hanya melakukan investasi pada satu jenis investasi saja dan

pemodal pun hanya menanamkan dananya pada satu jenis investasi tersebut. Risiko ini diukur dari naik turunnya tingkat hasil yang diharapkan atas investasi yang bersangkutan.

- g. Risiko Perusahaan yaitu : risiko yang diukur tanpa mempertimbangkan penganeka ragam (diversifikasi) investasi atau portofolio yang dilakukan oleh investor. Risiko ini diukur dengan melihat naik turunnya hasil yang diperoleh dari investasi tertentu yang dilakukan oleh perusahaan.

2. Melakukan efisiensi biaya.

Efisiensi biaya dapat dilakukan dengan membuat matrik pemasukan dan pengeluaran terlebih dahulu yang berorientasi pada dana darurat yang dimiliki selama 6 bulan paca pandemi covid-19. Efisiensi Biaya usaha dapat dilakukan dengan pengelolaan Modal kerja yang Optimal. Brigham dan Houston mendefinisikan Modal kerja sebagai investasi suatu perusahaan pada aktiva-aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, sekuritas, persediaan, serta piutang. Sedangkan menurut Kasmir “Modal kerja didefinisikan sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek.

Dalam mengelola modal kerja pada akhirnya perlu dijabarkan dalam strategi. Adapun strategi modal kerja terdiri dari: strategi modal kerja konservatif, moderat dan strategi modal kerja agresif. Dalam strategi modal kerja agresif ada sebagian aktiva tetap yang didanai oleh dana musiman atau kewajiban jangka pendek, tujuannya mengutamakan imbal hasil atau profitabilitas yang tinggi walaupun resiko yang dihadapi perusahaan juga tinggi. Dalam strategi modal kerja moderat setiap aktiva lancar didanai dengan dana musiman atau kewajiban jangka pendek dan aktiva tetap didanai juga dengan kewajiban jangka panjang, tujuannya menyeimbangkan imbal hasil atau profitabilitas dengan resiko yang harus ditanggung perusahaan. Sedangkan dalam strategi modal kerja konservatif sebagian aktiva lancar permanen justru dibiayai dengan kewajiban jangka panjang atau dana permanen, tujuannya mengutamakan resiko yang rendah meskipun profitabilitas atau laba yang dihasilkan juga rendah.

3. Memiliki perencanaan bisnis atau Strategi bisnis

Bisnis adalah entitas ekonomi dimana keberhasilan diukur bukan pada harga diri dan kesenangan interpersonal individu, tetapi dalam produktivitas dan profesionalisme sehingga ukuran utama seseorang terletak pada kontribusi terhadap pelaksanaan strategi, pencapaian target, dan profitabilitas perusahaan.

Menurut Porter (1985) Strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Strategi bisnis adalah arah atau jalan yang akan ditempuh suatu organisasi dalam rangka menjalankan misi bisnis guna mencapai visi bisnisnya. Merumuskan strategi bisnis melibatkan pengambilan keputusan pada tingkat unit bisnis. Disini hanya ditunjukkan bagaimana cara bersaing.

Dalam menentukan strategi bisnisnya usaha menerapkan strategi fungsional yang ditentukan oleh empat hal yaitu strategi dalam bidang Produksi, Pemasaran, Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Keuangan. Karena empat hal tersebut dinilai menjadi tolak ukur dalam mengembangkan usahanya.

Strategi Pemasaran ialah panduan dari kinerja wirausaha dengan hasil pengujian dan penelitian pasar sebelumnya dalam mengembangkan keberhasilan strategi pemasaran. Strategi Produksi merupakan cara yang dapat dipakai untuk melihat besarnya kapasitas produktif sesuatu sumber produktif tertentu adalah dengan melihat produktifitas. Produktifitas berarti besarnya hasil produksi yang dapat

dihasilkan oleh setiap satuan input, sedangkan untuk hasil produksi dipakai istilah produk atau keluaran.

Menurut Husein, strategi di bidang SDM hendaknya tergambar bentuk dan jenis langkah yang akan diambil pada tingkat manajemen operasional berdasarkan strategi utama yang menyangkut Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) serta telah ditetapkan pada tingkat manajemen yang lebih tinggi. Manajemen Sumber Daya Manusia (Human Resource Management), yaitu fungsi untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan para karyawan handal dalam rangka menjalankan aktivitas yang diperlukan untuk memenuhi tujuan organisasi.

Husein mengatakan, strategi dibidang keuangan merupakan bagian dari perusahaan yang fungsinya adalah mengorganisasikan perolehan dana, menggunakan dana dan sekaligus mengendalikan dana tersebut dalam rangka memaksimalkan nilai perusahaan. Dana dapat diperoleh dari berbagai sumber, yaitu dari sumber internal dan eksternal. Selanjutnya dana tersebut akan diinvestasikan baik untuk investasi jangka panjang maupun jangka pendek untuk memperoleh laba.

2.2.3 Profitabilitas

Pada dasarnya tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba atau profit. Dimana untuk memperoleh laba tersebut perusahaan perlu memperhatikan berbagai aspek yang mempengaruhi perolehan laba (profit) tersebut. Diantaranya perusahaan perlu memperhatikan pengelolaan dana dengan baik agar perusahaan bisa menyediakan dana yang cukup untuk kegiatan operasionalnya.

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba atau profit. Dasar penilaian profitabilitas dengan menggunakan laporan keuangan yang diterbitkan atau dikeluarkan perusahaan yang terdiri dari laporan neraca dan laba rugi perusahaan. Berdasarkan kedua laporan keuangan tersebut, dapat ditentukan hasil analisis dari sejumlah rasio kemudian rasio ini bisa digunakan untuk menilai aspek-aspek dari operasi perusahaan.

Profitabilitas menurut Husnan (2001) adalah kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba (keuntungan) dalam suatu periode tertentu. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka kelangsungan hidup perusahaan akan lebih terjamin. Tingkat profitabilitas merupakan indikator keberhasilan perusahaan terutama kemampuannya dalam menghasilkan laba dengan memanfaatkan sumber-sumber yang dimilikinya serta aset atau ekuitas. Banyak ukuran yang dapat digunakan seperti proksi

dari tingkat profitabilitas, diantaranya Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), dan Net Profit Margin (NPM).

Tingkat profitabilitas dalam penelitian ini diukur dengan menggunakan ROA, ROE dan Net Profit Margin. Penggunaan ROA, ROE dan Net Profit Margin sebagai proksi tingkat profitabilitas dalam penelitian ini didasarkan pada alasan ditemukannya hubungan yang signifikan antara tingkat profitabilitas dengan pengungkapan risiko pada laporan tahunan perusahaan. Net profit margin digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan tertentu

2.2.4 Strategi Modal Kerja

Modal kerja adalah aktiva-aktiva jangka pendek yang digunakan untuk kepentingan sehari-hari pada suatu perusahaan. Sesuai dengan pengertian aktiva jangka pendek maka modal kerja terdiri dari aktiva lancar. Aktiva lancar yang utama adalah kas, piutang, dan persediaan. Mengelola modal kerja berarti mengelola aktiva lancar. Aktiva lancar biasanya dikaitkan dengan utang lancar, oleh sebab itu dalam memahami pengertian modal kerja berkaitan pula dengan utang lancar. Kebijakan-kebijakan perusahaan dalam mengelola modal kerja dimaksudkan untuk mencapai tujuan manajemen modal kerja yakni:

1. Likuiditas yang cukup.

Jika perusahaan kurang cukup kas untuk membayar kewajiban-kewajiban yang segera harus dibayar, maka akan mengalami persoalan-persoalan yang beruntun. Tujuan yang paling penting dalam mengelola modal kerja adalah untuk mencapai likuiditas sedemikian rupa sehingga perusahaan dapat menjalankan kegiatan perusahaan sehari-hari.

2. Meminimumkan resiko

Di dalam pemilihan terhadap sumber-sumber dan untuk membelanjai modal kerja, utang dagang dan utang-utang jangka pendek lainnya mungkin memerlukan biaya yang relatif lebih rendah dibanding sumber dana yang lain. Dengan demikian manajemen harus dapat menjamin bahwa kewajiban-kewajiban jangka pendek ini tidak menjadi kelebihan. Kesesuain antara aktiva lancar dengan utang lancar merupakan tugas manajemen yang cukup berat. Manajemen berusaha meminimumkan risiko atas ketidak mampuan meembayar kewajiban-kewajiban jangka pendek atau yang segera harus dipenuhi.

3. Memperbesar nilai perusahaan

Perusahaan mempunyai tujuan yang sama di dalam mengelola modal kerja maupun aktiva-aktiva lainnya, yaitu berusaha untuk memaksimumkan nilai sekarang atas saham biasa dan nilai perusahaan.

Pengelolaan modal kerja merupakan kegiatan yang berkenaan dengan manajemen current account perusahaan yaitu aktiva lancar dan hutang lancar. Pentingnya pengelolaan modal kerja dalam suatu perusahaan merupakan semua kegiatan yang mengacu pada penataan seluruh aktiva lancar dan hutang lancar. Upaya dalam pengelolaan modal kerja meliputi pengelolaan terhadap unsur-unsur modal kerja sebagai berikut:

1. Pengelolaan kas strategi dasar yang harus digunakan oleh perusahaan dalam mengelola kasnya adalah sebagai berikut:
 - a. Membayar hutang dengan selambat mungkin asal jangan sampai mengurangi kepercayaan pihak supplier kepada perusahaan.
 - b. Kumpulkan piutang secepat mungkin tetapi jangan sampai mengakibatkan kemungkinan menurunnya volume penjualan pada masa yang akan datang.
2. Pengelolaan piutang manajemen piutang menyangkut masalah kebijaksanaan kredit, penetapan jangka waktu, dan kebijakan pengumpulan piutang yang dijalankan oleh perusahaan.
 - a. Kebijakan kredit: pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau berapa jumlah kredit yang akan diberikan tersebut.

- b. Penetapan jangka waktu: perusahaan perlu menetapkan jangka waktu pembayaran kredit bagi seluruh langgan, karena jangka waktu kredit akan mempengaruhi volume penjualan, biaya dan profit.
 - c. Kebijakan pengumpulan piutang: merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo.
3. Pengelolaan persediaan dengan manajemen persediaan yang efisien dilakukan dengan berbagai cara sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan “*raw material turnover*”
 - b. Menurunkan “*production style*”
 - c. Meningkatkan “*finished goods turnover*”
4. Pengelolaan hutang lancar pembiayaan jangka pendek adalah hutang dengan jangka waktu 1 tahun atau kurang dan digunakan untuk memenuhi kebutuhan musiman dan aktiva lancar.

Ada beberapa alasan mengapa manajemen modal kerja sangat penting. Komposisi aktiva lancar perusahaan manufaktur biasa mengembangkan lebih dari separuh total aktivasnya. Bagi perusahaan distribusi, jumlahnya bahkan lebih besar lagi. Tingkat aktiva lancar yang berlebih dapat dengan mudah membuat perusahaan merealisasikan pengembalian atas investasi (*return of investment-ROI*) yang rendah. Akan

tetapi, perusahaan dengan umlah aktiva lancar yang terlalu sedikit dapat mengalami kekurangan dan kesulitan dalam mempertahankan operasi yang lancar.

Bagi perusahaan kecil, kewajiban jangka pendek adalah sumber utama dari pendanaan eksternal. Perusahaan jenis ini tidak memiliki akses ke pasar modal berjangka panjang, selain dari pada mendapatkan hasil penggadaian bangunan. Adanya alasan-alasan inilah sebabnya para manajer keuangan dan staf keuangan mendedikasikan sebagian besar waktunya untuk berbagai masalah modal kerja, manajemen kas, sekuritas yang dapat diperjual belikan, piutang usaha, utang usaha, berbagai utang dan cara lain pendanaan jangka pendek, adalah tanggung jawab langsung manajer keuangan, hanya manajemen persediaan sajalah yang bukan tanggung jawabnya. Selain itu, tanggung jawab manajemen ini membutuhkan pengawasan dari hari ke hari, terus menerus. Jadi, manajemen modal kerja adalah hal yang paling penting, jika tidak ada hal lainnya dari pada proporsi waktu manajer keuangan yang harus didedikasikan untuk hal tersebut. Akan tetapi, yang paling penting adalah pengaruh keputusan modal kerja atas resiko, pengembalian, dan harga saham perusahaan. Pada intinya dalam manajemen modal kerja dasarnya meliputi beberapa kegiatan diantaranya:

1. Perencanaan besarnya kebutuhan modal kerja.
2. Sumber-sumber pemenuhan modal kerja.

3. Penggunaan modal kerja.
4. Analisa laporan sumber dan penggunaan modal kerja.

Sebagai dasar perencanaan, pengelolaan dan pengawasan modal kerja dimasa yang akan datang bagi manajemen diperlukan laporan perubahan modal kerja yang menunjukkan secara rinci terjadinya kenaikan atau penurunan modal kerja dari tahun ke tahun berikutnya serta penyebab terjadinya kenaikan atau penurunan itu. Perubahan modal kerja yang terjadi, dengan kenaikan aktiva lancar dan penurunan utang lancar dinilai amat baik apabila berasal dari hasil operasi perusahaan yang bersangkutan, dapat dinilai kurang baik bila modal kerja itu berasal dari utang jangka panjang. Dalam laporan perubahan modal akan menunjukkan:

- a. Perubahan yang terjadi untuk setiap jenis atau elemen modal kerja yaitu perubahan masing-masing pos aktiva lancar atau utang lancar dan perubahannya secara keseluruhan dalam periode tertentu.
- b. Sebab-sebab terjadinya perubahan modal kerja dan dari mana modal kerja diperoleh serta berbagai penggunaan modal kerja tersebut.

2.2.5 Menurut Perspektif Islam

2.2.5.1 UMKM Menurut Perspektif Islam

Dalam islam berdagang atau berbisnis merupakan hal yang dianjurkan untuk bermata pencaharian. Bahkan kegiatan berbisnis pun dicontohkan sendiri oleh Rasulullah SAW sejak masih muda. Islam memberikan penghargaan yang tinggi bagi para pedagang (orang yang menjalankan aktivitas bisnis). Penghargaan ini bertujuan agar aktivitas bisnis berjalan dengan baik, sesuai dengan etika dalam ajaran Islam. Menurut Burhanudin Salam, “etika merupakan suatu ilmu yang membicarakan masalah perbuatan atau tingkah laku manusia, mana yang dapat dinilai baik dan mana yang dapat dinilai jahat”.

Di dalam ekonomi Islam, menjalankan aktifitas jual beli harus dengan aturan Islam yang mengutamakan keadilan bersama tanpa ada yang merasa terzalimi, baik dari pihak pelaku UMKM maupun pihak pembeli. Dalam menjalankan pengembangan usaha, para pelaku UMKM batu alam diharapkan untuk mampu mengelola dan mengembangkan UMKM secara profesional sesuai peraturan ekonomi Islam agar terhindar dari sistem penjualan kapitalis.

Dalam islam melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihalalkan. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad pada awalnya adalah seorang pedagang atau wirausaha dan juga kita dapat melihat ada sangat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di zaman dulu merupakan para

pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar. Manusia diciptakan oleh Allah sejatinya adalah untuk menjadi seorang khalifah di muka bumi. Menjalankan hal tersebut tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia.

Dalam ekonomi Islam UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk hidup dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membeda-bedakan pangkat, status jabatan seseorang dalam Al-Qur'an di jelaskan dalam QS At-Taubah (09), ayat 105, yang artinya *“dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”*

2.2.5.2 Strategi Keuangan

Berkompetisi dalam bisnis merupakan hal yang wajar. Akan tetapi, Islam menganjurkan untuk bersaing secara sehat dan baik (QS. al-Baqarah [2]:148), sesuai dengan etika atau sifat yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam berbisnis. Kunci dari ketahanan bisnis yang sesungguhnya terletak pada pelakunya. Oleh karena itu, sebelum pelaku bisnis menyusun, menetapkan dan menjalankan strategi bisnisnya, terlebih dahulu memiliki empat sikap utama yang meliputi:

1. Niat Suci dan Ibadah

Sebagai seorang pebisnis muslim, dalam menjalankan aktivitas bisnisnya harus diawali dengan niat yang suci (lillāhi ta'ālā) dan kegiatan bisnisnya tidak mengganggu ibadah kepada Allah. Karena pada dasarnya bahwa tujuan manusia diciptakan di muka bumi adalah untuk beribadah kepada Allah. Hal ini dijelaskan dalam QS az-Zāriyāt ayat 56:

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ

Artinya : *“Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka mengabdikan kepada-Ku. (QS. Az-Zariyat[51]: 56).*

2. Jujur

Kejujuran merupakan syarat yang paling utama dalam kegiatan berbisnis. Sikap jujur akan melahirkan kepercayaan konsumen, dan sebuah kepercayaan akan melahirkan kesetiaan. Ketika konsumen sudah setia dengan produk yang dijual, maka keuntungan juga akan terus mengalir. Bahkan dengan menerapkan sikap jujur, keuntungan tidak hanya diperoleh di dunia tetapi juga di akhirat. Sebagaimana dalam hadis berikut:

حَدَّثَنَا هَنَّادٌ : حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ حَدَّثَنَا عَنْ سُفْيَانَ، عَنْ أَبِي حَمْرَةَ،
عَنِ الْحَسَنِ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ
: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ.⁵⁷

Artinya: *“telah menceritakan kepada kami Hannad: telah menceritakan kepada kami Qabişah dari Sufyan, dari Abu*

Hamzah , dari Al Hasan, dari Abu Sa'id, dari Nabi ﷺ, beliau bersabda: seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para nabi, orang-orang yang jujur, serta syuhada” (H.R Tirmidzi).

3. Ikhlas

Kata ikhlas merupakan kata yang mudah untuk diucapkan tetapi mempunyai makna yang dalam bahkan sulit untuk dipraktikan. Sikap ikhlas akan membentuk pribadi seorang pebisnis yang tidak lagi memandang keuntungan materi sebagai tujuan utama, melainkan juga mengharap keuntungan non materi yaitu mendapatkan ridho dari Allah SWT.⁵⁸ Ikhlas yang tinggi ditandai dengan semangat juang yang tinggi dan tidak pernah meninggalkan Allah dalam setiap usahanya. Diterapkannya sikap ikhlas dalam berbisnis, membuat lebih mudah dan lebih ringan dalam menjalankannya, serta tidak mudah berputus asa, mengeluh, atau merasa tertekan dengan berbagai hambatan dan tantangan yang dihadapi.

4. Profesional

Seorang yang profesional mempunyai sikap selalu berusaha maksimal dalam mengerjakan suatu hal atau dalam menghadapi suatu masalah, tidak mudah menyerah atau berputus asa dan juga pengecut menghindari dari resiko. Terkait dengan sikap profesional dan pantang menyerah, Allah mengingatkan dalam al-Qur'an:

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya: *“Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”.*(QS al-Insyirah[94]).

Sifat-sifat tersebut hanya sebagai sifat dasar yang harus dimiliki seseorang dalam menjalankan bisnis. Adapun bentuk strategi bisnis yang dijalankan Nabi Muhammad SAW meliputi strategi operasi, strategi sumber daya manusia, strategi keuangan dan strategi pemasaran. Salah hal yang cukup penting untuk diperhatikan yakni Strategi Keuangan.

Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (gharar) maupun perjudian (maisir)dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah. Muhammad Suyanto memaparkan bahwa transaksi bisnis menurut Islam terbagi menjadi lima prinsip:

1. Prinsip bagi hasil, mencakup musyarakah, mudharabah, muzara’ah, dan musaqah.
2. Prinsip jual beli, mencakup murabahah, salam, dan istishna’.
3. Prinsip kepercayaan, mencakup wadi’ah, wakalah, dan kafalah.

4. Prinsip sewa, yaitu ijarah.
5. Prinsip kesejahteraan sosial, mencakup qardh, dan waqaf.

2.2.5.3 Profitabilitas

Profitabilitas dalam Islam merupakan profit yang dicapai dengan tujuan atau orientasi yang sama, yaitu akhirat. Untuk mencapai tujuan akhirat tersebut tentu kita membutuhkan jalan yang harus dilalui, yang dimaksud dengan jalan sesuai yang diperintahkan oleh Allah SWT. Sudah menjadi kewajiban bagi setiap Muslim untuk mengikuti firman Allah SWT dan Sabda Rasul-Nya. Karna sesungguhnya setiap kehidupan kita di dunia sudah ada yang mengaturnya.

Profitabilitas dalam perspektif Islam yang berpedoman pada Al-Qur'an dan Hadist, menjadi suatu acuan kita dalam mencapai sebuah tujuan profitabilitas tanpa meninggalkan orientasi akhirat. Banyak makna Lain, selain keuntungan angka ataupun materil. Karena sesungguhnya angka ataupun materil tersebut hanya merupakan suatu alat guna mencapai tujuan akhirat tersebut. Untuk lebih jelasnya bagaimana profitabilitas dalam Islam.

Profitabilitas Dalam Al-Qur'an dan Hadist Sebagai seorang Muslim yang mengimani Allah SWT Sang Pencipta Yang Maha Pengatur segala kehidupan kita di dunia, wajib pula kita mengimani apa yang terdapat dalam Al-Quran. Allah SWT telah menciptakan Islam sebagai agama yang

sempurna, dengan adanya Al-Qur'an sebagai Kalamullah dan sebagai pedoman hidup kita di dunia tanpa keraguan didalamnya. Seperti yang tercantum dalam Q.S An-Nahl Ayat 89 yang artinya “*(Dan ingatlah) akan hari (ketika) Kami bangkitkan pada tiap-tiap umat seorang saksi atas mereka dari mereka sendiri dan Kami datangkan kamu (Muhammad) menjadi saksi atas seluruh umat manusia. Dan Kami turunkan kepadamu Al Kitab (Al Qur'an) untuk menjelaskan segala sesuatu dan petunjuk serta rahmat dan kabar gembira bagi orang-orang yang berserah diri*”. (QS. An-Nahl (16): 89).

Profitabilitas atau keuntungan yang dikehendaki untuk sebuah usaha, hendaknya memenuhi kriteria berikut:

1. *Tauhidullah*

Dalam pencapaian suatu profitabilitas diperlukan keimanan terhadap Allah SWT agar semua proses berjalan sesuai dengan syariah Allah SWT.

2. Modal Yang Islami

Modal Islami adalah modal materi dan non materi. Modal materi atau uang yang kita dapatkan dari jalan yang halal sesuai yang diperintahkan oleh Allah SWT. Dalam hal ini wajib untuk menghindari riba. Yang kedua adalah modal non materi, modal tersebut yang tidak terlihat, tidak bisa dihitung tetapi dampaknya besar.

3. Ketaatan Terhadap Allah SWT

Dalam hal pengelolaan ini lah wajib taat kepada Allah SWT, mengikuti perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya. Karena dalam mengelola harta juga terdapat rambu-rambu yang tidak boleh diterjang.

4. Orientasi Akhirat

Harta merupakan alat untuk beribadah, yang berarti harta termasuk ikhtiar umat Muslim dalam mencapai akhirat Allah SWT. Oleh karena itu, jangan jadikan harta hanya sebagai kesenangan sesaat dan semata-mata sebagai penumpukan harta di dunia. Tetapi orientasikan kepada akhirat untuk mencapai profitabilitas yang Islami.

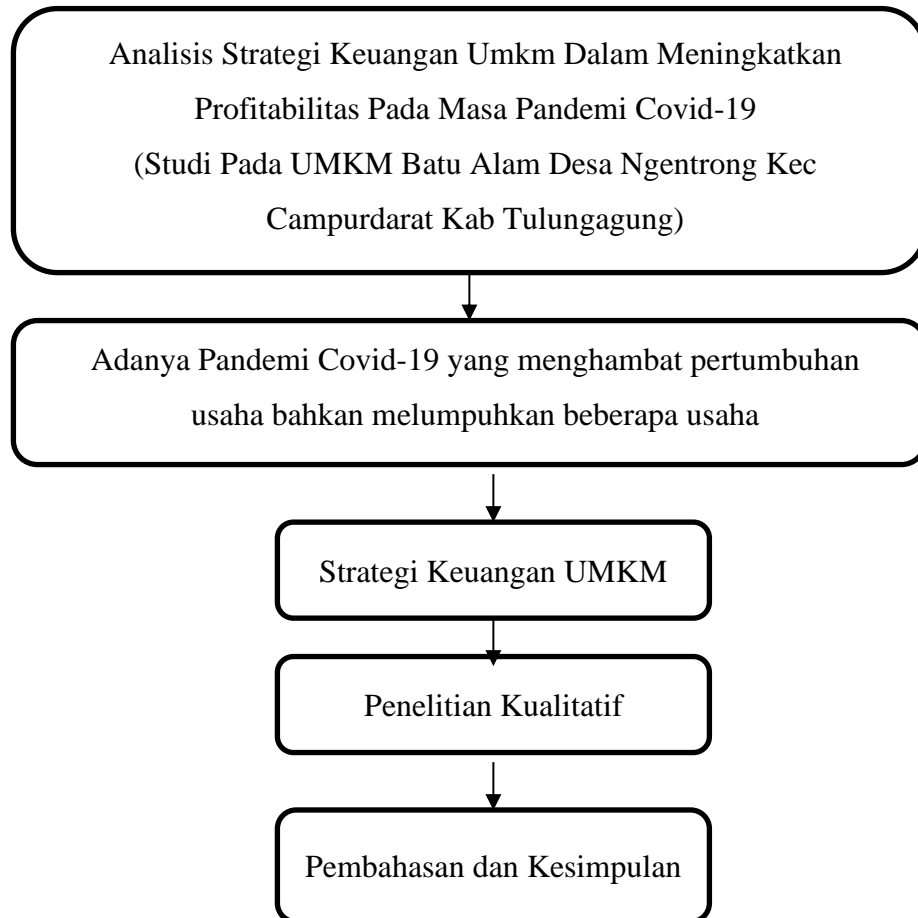
5. ZISWAF

Dalam mencapai suatu profitabilitas yang Islami, wajiblah kita untuk meredistribusi. ZISWAF tadilah yang dimaksud sebagai redistribusi.

6. Keberkahan dan Keridhaan Allah SWT

Profitabilitas Islam bukan hanya dihitung dari materi saja, tetapi keberkahan dan keridhaan Allah SWT yang utama. Untuk apa umat Muslim memiliki harta di dunia, tetapi tidak mendapatkan keberkahan dan keridhaan Allah SWT. Hal ini lah yang dimiliki umat Muslim.

2.3 Kerangka Berfikir Penelitian



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala yang sentral. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus. Studi kasus adalah suatu model penelitian kualitatif yang terperinci tentang individu atau suatu unit sosial selama kurun waktu tertentu. Studi kasus merupakan suatu inquiry empiris yang mendalam fenomena dalam konteks kehidupan nyata, ketika batas antara fenomena dan konteks tak tampak dengan jelas.

Peneliti menggunakan metode kualitatif dengan alasan, untuk memahami perspektif atau cara pandang melihat Strategi keuangan yang dilakukan oleh UMKM Pada masa Pandemi Covid sehingga usaha dapat terus berlangsung hingga saat ini. Dalam penelitian ini, peneliti akan diorientasikan untuk dapat mengungkapkan serta mendeskripsikan mengenai Strategi Keuangan yang dilakukan oleh UMKM selama masa pandemi Covid-19.

3.2 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti memilih penelitian di UMKM Batu Alam yang berlokasi di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Perusahaan ini memiliki pengelolaan dan strategi bisnis yang baik terbukti dengan masih berdirinya perusahaan tersebut sampai saat ini padahal perusahaan tersebut tergolong dalam perusahaan yang masih sangat baru.

3.3 Objek Penelitian

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa Objek penelitian adalah sesuatu yang menjadi target utama untuk diselidiki selama proses penelitian berlangsung. Objek pada penelitian kualitatif harus mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dapat ditarik kesimpulan. Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi akan tetapi menurut Spradley dinamakan situasi sosial "*social situation*". Situasi sosial terdiri dari 3 elemen yaitu : tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergi. Situasi sosial tersebut dapat dinyatakan sebagai objek penelitian yang ingin diteliti dan diketahui tentang "apa yang terjadi" didalamnya. Peneliti dapat melakukan pengamatan secara mendalam terkait aktivitas (*activity*) orang-orang (*actors*) (*place*) yang berada ditempat tertentu. Objek penelitian kualitatif sebenarnya tidak hanya pada lingkur 3 elemen tersebut, akan tetapi

dapat berupa peristiwa alam, tumbuh-tumbuhan, binatang, kendaraan dan sejenisnya

Peneliti dalam penelitian ini menggunakan metode Purposive Sampling untuk dapat memilih informan yang ditetapkan dengan beberapa Kriteria. Berikut Kriteria penetapan objek penelitian dalam penelitian ini, sebagai berikut:

Tabel 3.1
Kriteria Penetapan Objek Penelitian

No	Kriteria UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung	Jumlah
1.	Jumlah UMKM Batu Alam	32
2.	Usia UMKM Batu Alam > 3 tahun	23
3.	Usia pemilik UMKM < 40 tahun	13
4.	UMKM milik pribadi	9

Dari Kriteria yang telah ditetapkan tersebut maka diperoleh objek penelitian yang dijadikan sebagai informan dalam penelitian ini adalah sejumlah 9 UMKM Batu Alam. Dari 32 UMKM Batu Alam terdapat 23 UMKM yang berusia lebih dari 3 tahun. Dari 23 UMKM Batu Alam tersebut terdapat 13 Usia pemilik UMKM yang dibawah 40 tahun. Dan dari 19 UMKM tersebut diperoleh 9 UMKM milik pribadi.

Tabel 3.2
Data Informan Pemilik Usaha UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung

No	Nama Pemilik Usaha	Nama UMKM Batu Alam	Kode Informan
1	Dwi Nasrur	UD Dwi Nasrur	Rur-1
2	Alim	CV Navhel Jaya	Lim-2
3	Frendi Pradantoro	UD Frendi Pradantoro	Oro-3
4	Agung Sedaya	UD Agung Sedaya	Aya-4
5	Riyanto	UD Riyanto	Nto-5
6	Andrian Cahyo	UD Andrian Cahyo	Hyo-6
7	Khusnul	UD Khusnul	Nul-7
8	Dodi Rizal	UD Dodi Rizal	Zal-8
9	Zainal Abidin	UD Piala Jaya	Din-9

3.4 Data dan Jenis Data Penelitian

Jenis data penelitian ini yaitu data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang bersifat menguraikan, menggambarkan dan membandingkan data satu dengan data yang lainnya untuk ditarik suatu kesimpulan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data dalam bentuk kualitatif yaitu yang diperoleh dari wawancara, catatan pengamatan, pengambilan foto, perekam audio.

Ditinjau dari cara memperolehnya data diklasifikasikan menjadi dua, yaitu terdiri atas data primer dan data skunder. Sumber data primer adalah bahan yang berupa sumber utama dalam pengambilan data. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini Adalah para informan dari UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

Sumber sekunder adalah bahan yang erat sekali hubungannya dengan data primer. Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen, arsip-arsip, dokumentasi dari Pihak UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam teknik pengumpulan data, peneliti menggunakan tiga cara yaitu dengan melakukan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Adapun penjelasan dari teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Metode Wawancara

Wawancara atau *interview* adalah proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dengan orang yang diwawancarai (*interviewee*).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan prinsip wawancara tak berstruktur atau wawancara bebas. Dimana wawancara bebas adalah peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Pada penelitian ini peneliti akan mewawancarai narasumber yang dianggap paling memahami mengenai UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

2. Metode Observasi

Observasi adalah teknik pengamatan dari seorang peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek yang diteliti dengan menggunakan instrumen yang berupa pedoman penelitian dalam bentuk lembar pengamatan atau lainnya. Dalam observasi ini peneliti datang langsung ketempat penelitian selama kurang lebih satu bulan dan mengikuti semua kegiatan pada UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung.

3. Dokumentasi

Metode ini merupakan suatu cara mengumpulkan data yang menghasilkan dokumen-dokumen penting yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti, sehingga akan diperoleh data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan.

Dokumen-dokumen yang diambil peneliti sebagai data berupa tulisan, gambar-gambar dan lainnya yang bersifat catatan yang berasal dari internet, dokumentasi dari UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Dalam hal ini peneliti menggunakan metode ini untuk memperoleh data-data tentang latar belakang berdirinya usaha batu alam.

3.6 Analisis Data

Pada prinsipnya analisa data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah dengan menggunakan model analisa data Spradley, adapun proses penelitian terdiri atas analisis domain, taksonomi, komponensial serta analisa tema budaya:

1. Analisa Domain

Setelah peneliti memasuki objek penelitian yaitu UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan CampurDarat Kabupaten Tulungagung. Selanjutnya peneliti melaksanakan observasi partisipan, mencatat hasil obervasi dan wawancara, melakukan observasi deskriptif, dan langkah selanjutnya adalah melakukan analisis domain. Analisis domain dilakukan untuk memperoleh gambaran umum dan menyeluruh tentang UMKM Batu Alam di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat yang sebelumnya belum pernah diketahui. Dalam analisa ini informasi yang diperoleh belum mendalam, masih dipermukaan, namun sudah menemukan domain-domain atau kategori dari Strategi Keuangan yang ada di UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat.

2. Analisa Taksonomi

Setelah peneliti melakukan analisa domain, sehingga ditemukan domain-domain pada Strategi Keuangan yang ada di UMKM Batu Alam

Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung, selanjutnya domain yang dipilih oleh peneliti ditetapkan sebagai fokus penelitian. Diperdalam menggunakan pengamatan, wawancara, dokumentasi, sehingga perlu di analisis menggunakan analisa taksonomi. Analisa taksonomi adalah analisa terhadap keseluruhan data yang terkumpul berdasarkan domain yang telah ditetapkan.

3.7 Keabsahan Data

Agar suatu penelitian kualitatif teruji dalam melakukan penelitian maka perlu adanya pengecekan keabsahan data dengan menggunakan metode triangulasi yaitu Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda. Tahap ini peneliti lakukan dengan cara :

1. Membandingkan data hasil pengamatan lapangan terkait dengan strategi keuangan dengan hasil wawancara bersama dengan informan.
2. Membandingkan wawancara antara informan satu dengan yang lainnya.
3. Membandingkan hasil wawancara dengan isi dari dokumen yang berkaitan dengan strategi keuangan untuk memperoleh profitabilitas usaha selama masa pandemi covid-19.

Sugiyono (2019:315) mengemukakan bahwa analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan mengorganisasikan data dalam sebuah kategori, menjelaskan secara terperinci dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam bentuk pola, pemilahan hal penting guna dipelajari, dan menyusun kesimpulan untuk memudahkan pemahaman baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data model Miles and Huberman menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus sampai tuntas dan datanya telah jenuh. Aktivitas dalam analisis data kualitatif ada 3 yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiyono, 2019:321).

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan proses berpikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan serta kedalaman wawasan yang tinggi (Sugiyono:2019:325). Mereduksi data berarti merangkum dan memilih hal-hal pokok. Memfokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema dan polanya. Dengan adanya proses reduksi data maka akan diperoleh gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

Selama proses reduksi data peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah temuan.

Oleh karena itu peneliti selama proses penelitian berlangsung harus mampu melakukan analisa sehingga dapat ditemukan sesuatu yang dipandang asing, belum memiliki pola. Hal tersebut adalah sesuatu yang harus dijadikan perhatian penuh oleh peneliti saat proses reduksi data.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Miles dan Huberman (1984) dalam Sugiyono (2019:325) menyatakan :

“the most frequent form of display daya for qualitative research data in the past has been narative text.”

Dalam pernyataan diatas diartikan bahwa yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. *Conclution Drawing/Verification* (Kesimpulan/Verifikasi)

Kesimpulan yang dikemukakan diawal bersifat sementara, dan mengalami perubahan bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada saat tahap pengumpulan data berikutnya. Akan tetapi bila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal kemudian didukung dengan bukti-bukti yang valid serta konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang bersifat kredibel.

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih abu-abu atau gelap kemudian menjadi lebih terang dan jelas setelah dilakukan penelitian. Kesimpulan penelitian kualitatif mungkin dapat memberikan jawaban atas fokus penelitian yang dirumuskan sejak awal, akan tetapi mungkin juga tidak, karena seperti yang telah dikatakan bahwa masalah serta fokus penelitian dalam penelitian kualitatif memiliki sifat yang sementara dan akan berkembang setelah peneliti berada di lapangan.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian.

4.1.1 Latar Belakang UMKM Batu Alam Marmer di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung

Wilayah Kabupaten Tulungagung memiliki pegunungan yang merupakan rangkaian dari pegunungan kidul. Pegunungan tersebut mengandung gamping yang dapat dibuat menjadi batu marmer. Pada tahun 1800-an Pemerintah Hindia-Belanda mengadakan penambangan marmer di Distrik Wadjak. Wadjak adalah sebuah distrik yang dibentuk pada tahun 1861 di bawah pemerintahan Bupati Ngrowo R.M.T. Soemodiningrat. Setelah masa penelitian 30 tahun tersebut tidak mendapatkan hasil akhirnya proses penambangan batu marmer dipindah ke daerah Selatan dan dijadikan tempat produksi marmer hingga kini yaitu salah satunya di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat.

Usaha Produksi marmer yang ada di kecamatan Campurdarat banyak ikut andil dalam pembangunan-pembangunan gedung milik pemerintah maupun swasta, Pendopo Kabupaten Tulungagung, Masjid Al-Munawwar Tulungagung, seperti pembangunan berbagai kantor, hotel, bank, dan gedung lain milik negara maupun swasta.

Pada tahun 1990-an hingga sekarang, industri kerajinan batu marmer mulai berkembang dengan pesatnya. Beberapa usaha Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat telah mengantongi izin usaha diantaranya telah memiliki izin usaha seperti mendapat Surat Izin Pertambangan Daerah (SIPD), dan Izin Usaha Pertambangan (IUP).

Produksi kerajinan batu marmer menunjukkan kecenderungan meningkat. Tahun 1990-1995, industri kerajinan batu marmer ini meningkat pesat atau berada dipuncak kejayaannya ketika pemasaran produk batu marmer di Desa Ngentrong ini sudah sangat menghasilkan keuntungan yang besar. Ditandai dengan makin banyaknya industri kerajinan batu marmer lain yang bermunculan di Desa Ngentrong ini. Industri kerajinan batu marmer ini selain sudah membanjiri pasar regional di Indonesia kerajinan batu marmer juga sudah mulai menembus pasar internasional. Pemasaran di luar negeri antara lain : Jepang, Jerman, Cina, dan masih banyak lainnya. Desa Ngentrong menjadi sentra industri kerajinan batu marmer yang cukup potensial. Sedangkan pada penelitian ini dipergunakan UMKM Batu Alam berikut:

Tabel 4.1.1
Data Informan Pemilik Usaha UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung

No	Nama Pemilik Usaha	Nama UMKM Batu Alam	Kode Informan
1	Dwi Nasrur	UD Dwi Nasrur	Rur-1
2	Alim	CV Navhel Jaya	Lim-2
3	Frendi Pradantoro	UD Frendi Pradantoro	Oro-3

4	Agung Sedaya	UD Agung Sedaya	Ayu-4
5	Riyanto	UD Riyanto	Nto-5
6	Andrian Cahyo	UD Andrian Cahyo	Hyo-6
7	Khusnul	UD Khusnul	Nul-7
8	Dodi Rizal	UD Dodi Rizal	Zal-8
9	Zainal Abidin	UD Piala Jaya	Din-9

Tabel 4.1.2

**Latar Belakang Berdirinya Usaha UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung**

No	Nama UMKM	Latar Belakang
1	UMKM Saudara Dwi Nasrur	Berawal dari menjual bahan baku (batu ukuran besar). Selama proses tersebut banyak pembayaran yang telat sehingga bahan baku diolah sendiri. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2011 dengan usaha utama mengelola batu alam marmer dengan menggunakan metode penjualan Online melalui media sosial, seminar, serta relasi.
2	UMKM Saudara Alim	Berawal dari kepulauan dari tanah rantau kemudian mendirikan sebuah usaha ditempat lahir untuk menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2016 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan media pemasaran Media sosial, menitipkan produk kepada relasi diluar kota.
3	UMKM Saudara Frendi Pradantoro	Mendirikan usaha untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan untuk membuka lowongan pekerjaan untuk sekitar. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2017 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan media pemasaran menawarkan produk secara langsung kepada pembeli.

4	UMKM Saudara Agung Sedaya	Membuka peluang usaha dan mencari tambahan pemasukan, Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2010 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan media pemasaran offline dan online.
5	UMKM Saudara Riyanto	Usaha yang didirikan berlatar untuk menyediakan lapangan pekerjaan bagi warga setempat. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2016 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan Metode penjualan offline dan sosial media.
6	UMKM Saudara Andrian Cahyo	Usaha yang didirikan berlatar Karena banyak tersedia bahan baku disekitar sehingga bisa diolah untuk menghasilkan sumber pendapatan. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2017 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan Metode penjualan media sosial dan secara langsung.
7	UMKM Saudara Khusnul	Usaha yang didirikan Berawal dari membantu orang tua yang keterbatasan teknologi dan wawasan dalam pemasaran, sehingga banyak pembeli yang membeli produk, kemudian setelah bisa dalam hal teknologi dan pemasaran sehingga kemudian memutuskan untuk mendirikan usaha sendiri.
8	UMKM Saudara Dodi Rizal	Usaha yang didirikan Berawal dari ketersediaan bahan baku sehingga berpeluang untuk usaha dan menghasilkan laba. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2017 dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan Metode penjualan media sosial dan secara langsung.
9	UMKM Saudara Zainal Abidin	Usaha yang didirikan Berawal dari adanya sumberdaya alam yang melimpah sehingga dimanfaatkan untuk membuat usahan batu alam. Usaha tersebut sudah dimulai pada tahun 2015. Dengan usaha utama industri batu alam marmer dengan Metode penjualan Online sosial media, relasi.

Tabel 4.1.3
Visi dan Misi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung

No	Nama UMKM	Visi	Misi
1	UMKM Saudara Dwi Nasrur	Menjadi perusahaan batu alam yang unggul, tangguh, inovatif dan terpercaya.	a) Optimalisasi perkerjaan yang berkesinambungan mitra strategis dengan pengembangan produk dan jasa; b) Mewujudkan impian konsumen terhadap kualitas hasil pekerjaan melalui keunggulan inovasi, sistem manajemen, sumberdaya manusia dan teknologi; c) Memberikan lapangan pekerjaan utk masyarakat yg mempunyai kemampuan dan keahlian dibidangnya.
2	UMKM Saudara Alim	Menjadi perusahaan marmer dengan tingkat penjualan terbesar di tulungagung.	Membangun kebersamaan antara perusahaan, karyawan, dan masyarakat sekitar untuk memberdayakan hasil alam.
3	UMKM Saudara Frendi Pradantoro	Menjadi pionir perusahaan batu alam marmer di tulungagung.	Berkomitmen secara kreatif untuk mentransformasikan sumber daya alam menjadi sejahtera dan pembangunan yang berkelanjutan.
4	UMKM Saudara Agung Sedaya	Menjadi perusahaan batu alam yang bisa go nasional bahkan internasional.	Memperluas pasar dan membantu masyarakat sekitar untuk mencari nafkah.
5	UMKM Saudara Riyanto	Menjadi perusahaan batu alam terbaik se Jawa Timur. Sedangkan	Menciptakan suatu perusahaan yang ramah lingkungan dan membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat yang mempunyai keahlian.

6	UMKM Saudara Andrian Cahyo	Menjadi perusahaan batu alam tangguh	Memajukan usaha dan kesejahteraan karyawan, mewujudkan impian konsumen untuk memperoleh produk terbaik sesuai ekspektasi.
7	UMKM Saudara Khusnul	Menjadi perusahaan marmer terkemuka di tulungagung.	Meningkatkan kualitas produk dan jasa yang baik kepada pelanggannya.
8	UMKM Saudara Dodi Rizal	Menjadi perusahaan batu alam marmer nomer 1 di Jawa Timur.	Mengoptimalkan sumber daya alam dan sumber daya manusia di kawasan sekitar.
9	UMKM Saudara Zainal Abidin	Menjadi perusahaan batu alam yang inovatif.	Mewujudkan impian konsumen terhadap kualitas hasil pekerjaan melalui keunggulan sumberdaya manusia dan teknologi.

Tabel 4.1.4

**Struktur Organisasi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung**

No	Nama UMKM	Struktur Organisasi
1	UMKM Saudara Dwi Nasrur	Pemilik (Nasrur), Admin (Irma), Keuangan (Via), Marketing (Novan), Pengawas (Sugi), Pengawas bagian lapangan (Bandi), Pengawas bagian produksi (Iwan, Peris, Dodo)
2	UMKM Saudara Alim	Pemilik (Alim), Admin (Anis), Keuangan (Sulikah), Marketing (Agus), Pengawas (Ropi).
3	UMKM Saudara Frendi Pradantoro	Pemilik (Frendi), Keuangan (Sukayah), Marketing (Giono), Pengawas produksi dan lapangan (Frendi).
4	UMKM Saudara	Pemilik (Agung), Sekretaris (Ufik Nur), Mandor (Dika)

	Agung Sedaya	
5	UMKM Saudara Riyanto	Pemilik (Riyanto), Keuangan (Vety Indah), Marketing (Cahyo), Pengawas produksi (Wiwit).
6	UMKM Saudara Andrian Cahyo	Pemilik (Andrian Cahyo), Keuangan (Niken), Marketing (Siga), Pengawas lapangan (Antok).
7	UMKM Saudara Khusnul	Pemilik (Khusnul), Keuangan (Selly), Marketing (Bambang), Pengawas produksi (Gigih).
8	UMKM Saudara Dodi Rizal	Pemilik (Dodi Rizal), Admin&Keuangan (Anggun), Marketing (Arik), Pengawas lapangan (Gunawan).
9	UMKM Saudara Zainal Abidin	Pemilik (Zainal Abidin), Admin (Nurin), Keuangan (Zulfa), Marketing (Rodin), Pengawas (Kusman).

Tabel 4.1.5

**Lokasi UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung**

No	Nama UMKM	Lokasi
1	UMKM Saudara Dwi Nasrur	Terletak di Kec Rejotangan Kab Tulungagung (Bahan baku), Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung (Kantor dan gudang), Dsn Jati Ds Ngentrong Kec. Campurdarat Kab Tulungagung (tempat pengolahan).
2	UMKM Saudara Alim	Terletak di Rt 01 Rw 05, Dsn Jati Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
3	UMKM Saudara Freni Pradantoro	Terletak di Rt 02 Rw 06, Dsn Sanan Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.

4	UMKM Saudara Agung Sedaya	Terletak Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
5	UMKM Saudara Riyanto	Terletak di Rt 3 RW 7 Dsn Centong, Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
6	UMKM Saudara Andrian Cahyo	Terletak di Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
7	UMKM Saudara Khusnul	Terletak di Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
8	UMKM Saudara Dodi Rizal	Terletak di Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.
9	UMKM Saudara Zainal Abidin	Terletak di Dsn Jati Ds Ngentrong Kec Campurdarat Kab Tulungagung.

Tabel 4.1.6
Produk UMKM Batu Alam Desa Ngentrong
Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung

No	Nama UMKM	Produk
1	UMKM Saudara Dwi Nasrur	Batu Alam Pacitoroso, Javaroso, RTA, RTM, Wallcading.
2	UMKM Saudara Alim	Batu Alam Brobos, Andesit.
3	UMKM Saudara Frenedi Pradantoro	Batu alam marmer, dengan Produk walcoding.
4	UMKM Saudara Agung Sedaya	Batu alam marmer, dengan Produk walcoding.
5	UMKM Saudara Riyanto	Batu alam marmer dengan Produk Marmo, Andesit.

6	UMKM Saudara Andrian Cahyo	Batu alam marmer dengan Produk Wallcoding marmer, Brobos.
7	UMKM Saudara Khusnul	Batu alam marmer dengan produk Piala, hiasan rumah.
8	UMKM Saudara Dodi Rizal	Batu alam marmer dengan produk RTA, RTM.
9	UMKM Saudara Zainal Abidin	Batu alam marmer dengan produk Pacitoroso, Wallcading.

4.2 Hasil Penelitian

Pada Tahapan awal peneliti melakukan Observasi terlebih dahulu pada Lokasi Penelitian yakni pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat. Letak UMKM tersebut begitu strategis berdekatan dengan sumber daya alam sebagai modal utama produk Batu Alam Marmer tersebut sehingga sangat bagus karena biaya operasional untuk distribusi bahan baku lebih rendah dengan lokasi yang berdekatan tersebut.

Observasi dilakukan pada Tanggal 1 Mei 2021 – 1 Agustus 2021 kemudian peneliti mewawancarai pada 9 orang Narasumber yang seluruhnya merupakan pemilik usaha Batu Alam Marmer. Berikut hasil wawancara dengan narasumber:

4.2.1 Tanggapan UMKM tentang Pandemi Covid-19.

UMKM Batu Alam Marmer merupakan UMKM yang memproduksi berbagai jenis hasil olahan batu alam menjadi produk marmer yang berlokasi di Desa Ngentrong Kecamatan Campur Darat Kabupaten Tulungagung. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara berkenaan dengan Pandemi Covid-19 yang menyebabkan sebagian usaha dan sektor lumpuh karena beberapa kebijakan pemerintah.

Peneliti melakukan wawancara Pada 1 Mei 2021 – 30 Mei 2021 dengan narasumber langsung yakni Pemilik UMKM Desa Ngentrong Kecamatan Campur Darat Kabupaten Tulungagung, dan diperoleh pernyataan penelitian berikut:

Rur-1: *“Lak kondisi pageblug nek campurdarat ko segi usaha seng terdampak nemen. Tapi Alhamdulillah e isek tetep mlaku mergo dadi sumber penghasilan utomo dadi di upayakne mlaku meskipun ko segi omset utowo penjualan rodok angel bedo karo jaman sedurunge korona”*

(Mengenai kondisi pandemi kalau di desa campur darat sendiri dari segi usaha sangat-sangat terdampak. Tapi Alhamdulillahnya masih tetap berjalan karena sumber penghasilan utama jadi di upayakan berjalan meskipun dari segi omset atau penjualan agak susah beda dengan jaman sebelum Corona)

Lim-2: *“Pas pandemi iki nek wilayahku dewe yo ngaruh nek bisnis dadine opo-opo ndak bebas. Pas pandemi usaha emang mlaku tapi yo tak akoni ndak serame mbiyen pas sedurunge enek korona”*

(Pada saat pandemi ini di wilayah saya sendiri ya mempengaruhi bisnis jadinya apa-apa terbatas. Pada masa pandemi usaha memang berjalan tapi ya diakui nggak seramai sebelum corona dulu)

Oro-3: *“Pandemi saiki lek usahaku dewe panggah mlaku tapi mug 65% mergo biayane ndak nutut ngge kabeh, penjualan medun”*

(Pandemi sekarang kalau usaha milik saya sendiri tetap operasi meskipun cuma 65% karena biayanya ngga nutut yang baik operasi penuh, penjualan merosot)

Aya-4: *“Pas korona ket maret kae usaha yo maleh enek kendala”*

(Selama corona dari maret itu usaha juga terkendala operasinya)

Nto-5: *“Usahane yo terkendala dadi sepi dodolane, seng awale iso keluar kota mergo enek pembatasan sosial iku kabeh maleh rodok terlambat. Tapi syukur e usaha diusahakne panggah mlaku yo meski kudu rekoso”*

(Usahanya ya terkendala jadi sepi jualannya, yang awalnya bisa keluar kota karena pembatasan sosial itu kan semua jadi agak terhambat. Tapi bersyukur usaha diupayakan tetep jalan sekalipun ya harus bekerja keras)

Hyo-6: *“Lak didelok ko situasi nek kene yo memprihatinkan. Lak ko segi usaha yo keganggu banget”*

(Kalo melihat dari situasi disini begitu memprihtinkan ya. Sedangkan kalau dari segi usaha sendiri ya sangat terganggu)

Nul-7: *“Sak eruhku lak nek kecamatan kene ki roto-roto usahane akeh seng terdampak dadi untunge yo berkurang”*

(Yang saya tahu kalo di Kecamatan sini sih rata-rata usahanya banyak yang terdampak jadi keuntungan juga berkurang)

Zal-8: *“Lak ko segi usaha, usahane keganggu trus omset e mudun”*

(Kalau dari segi usaha, usahanya terganggu dan omsetnya menurun)

Din-9: “Selama pandemi covid lak daerah kene usaha seng terdampak tapi sek terus mlaku meskipun ndak serame sedurunge korona”

(Selama pandemi covid kalau daerah ini usaha sangat terdampak tapi masih terus jalan meskipun ga serame sebelum corona)

Tabel 4.2.1

**Data tanggapan UMKM Batu Alam Marmer
Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung
berkenaan dengan Kondisi Covid-19**

No.	Nama Responden	Pernyataan	Simpulan
1.	Rur-1	Mengenai kondisi pandemi kalau di Kecamatan Campur darat sendiri dari segi usaha sangat-sangat terdampak. Tapi Alhamdulillahnya masih tetap berjalan karena sumber penghasilan utama jadi di upayakan berjalan meskipun dari segi omset atau penjualan agak susah beda dengan jaman sebelum Corona.	1. Omset Usaha Menurun.
2.	Lim-2	Pada saat pandemi ini di wilayah saya sendiri mempengaruhi bisnis jadinya apa-apa terbatas. Pada masa pandemi usaha memang berjalan tapi ya diakui nggak seramai sebelum corona dulu.	1. Omset Usaha Menurun.
3.	Oro-3	Pandemi sekarang industri batu alam ini juga terkena dampak. Kalau usaha milik saya sendiri tetap operasi meskipun cuma 65% karena biayanya ngga nutut yang baik operasi penuh, penjualan merosot.	1. Omset Usaha Menurun.

4.	Aya-4	Selama corona dari maret itu usaha juga terkendala operasinya.	1. Operasional usaha terkendala
5.	Nto-5	Usahanya ya terkendala jadi sepi jualannya, yang awalnya bisa keluar kota karena pembatasan sosial itu kan semua jadi agak terhambat. Tapi bersyukur usaha diupayakan tetep jalan sekalipun ya harus bekerja keras.	1. Operasional usaha terkendala
6.	Hyo-6	Kalo melihat dari situasi disini begitu memprihatinkan ya. Dari segi usaha sendiri ya sangat terganggu.	1. Operasional usaha terkendala
7.	Nul-7	Yang saya tahu kalo di Kecamatan sini sih rata-rata usahanya banyak yang terdampak jadi keuntungan juga berkurang.	1. Omset Usaha Menurun.
8.	Zal-8	Kalau di daerah sini masih terbilang dalam kondisi yang wajar. Kalau dari segi usaha, usahanya terganggu dan omsetnya menurun.	1. Omset Usaha Menurun.
9.	Din-9	Selama pandemi covid kalau daerah ini usaha sangat terdampak tapi masih terus jalan meskipun ga serame sebelum corona.	1. Omset Usaha Menurun.

Sumber: Data Diolah Peneliti (2021)

Berdasarkan pemaparan dari narasumber yang menjadi informan berkenaan dengan pandemi covid-19 di wilayah Desa Ngentrong dari segi

bisnis batu alam marmer dapat disimpulkan bahwa seluruh UMKM yang menjadi sampel penelitian ini terkena dampak dari pandemi covid karena adanya aturan pemerintah untuk pembatasan sosial, PPKM, dan sebagainya. Dengan adanya hal tersebut maka penjualan terganggu sehingga mempengaruhi operasional usaha. Dapat terbilang bahwa rata-rata operasional perusahaan UMKM di Desa Ngentrong hanya berjalan 65%.

4.2.2 Strategi yang dilakukan UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi Covid-19.

UMKM Batu Alam Marmer merupakan UMKM yang memproduksi berbagai jenis hasil olahan batu alam menjadi produk marmer yang berlokasi di Desa Ngentrong Kecamatan Campur Darat Kabupaten Tulungagung. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara berkenaan dengan Strategi yang dilakukan UMKM Batu Alam Desa Ngentrong dalam menghadapi pandemi Covid-19.

Rur-1: *“Usaha batu alamku tetep mlaku lancar, tapi omset e mudun dalam artian penjualan e ndak tetep utowo mundak, cenderung mudun nek bawah standar. Lak hambatan seng diadepi UMKM nggonku pas pandemi iki mergo penyakit covid iki akeh uwong seng butuh oksigen, sementara adewe produksine yo manfaatne oksigen gawe mbakar bahan. Kawet covid iku oksigen maleh angel digoleki terus regane luweh larang mergo akeh rumah sakit seng butuh. Lak strategi kan kadang kene ngirim barang sek, nah duwit e dienteni sek ngampek pirang-pirang dino. Nah mergo saiki iso dibilang rodok macet dadi barang seng urong dibayar maeng ditagih ngge diputer dadi modal”*

(Usaha batu alam saya tetap berjalan dengan lancar, akan tetapi omsetnya menurun dalam artinya, penjualannya tidak stagnan atau meningkat, cenderung menurun atau di bawah standart. Sedangkan untuk hambatan yang dihadapi oleh UMKM milik saya selama pandemi itu adalah karena penyakit Covid ini banyak orang kan butuh Oksigen, sementara kan kita produksinya juga memanfaatkan oksigen untuk keperluan pembakaran bahan. Semenjak covid itu oksigen menjadi susah di cari dan harganya lebih mahal karena banyak rumah sakit yang membutuhkan. Kalau untuk Strategi kan kadang kita kirim barang dulu, nah untuk uangnya ditangguhkan sampai beberapa waktu. Nah karena sekarang bisa dibilang agak macet jadi piutang-piutang itu kita tagih untuk diputer kembali jadi modal)

Lim-2: *“Alhamdulillah sek lancar yo walaupun pandemi, tapi ko segi omset emang mudun yo. Adewe ndue target mben bulan omset kudu munggah kan. Tapi pas bulan pertama enek covid ngampek saiki kiro-kiro mudun e sekitar 30%. mergane akeh-akeh didol nek luar kota. Hambatan e iku permintaan produk e berkurang yo, penjualan e angel trus berkurang, pengiriman barang yo terhambat dadi yo omset e mudun mergane nek ndi ndi kan ekonomine macet. Seng tuku maleh titik. Strategi seng wes dilaksanakne iku nurunne rego, ben tetep iso produksi walaupun untunge ndak akeh asal payu asal tetep mlaku”*

(Alhamdulillah masih lancar ya meskipun sedang pandemi, akan tetapi dari segi omset memang menurun ya. Kita sendiri ini punya target tiap bulan omset harus naik kan. Sedangkan pada bulan pertama adanya covid sampai sekarang itu kira-kira menurun sebanyak 30%. Karena kebanyakan di jualnya di luar kota. Untuk hambatan yang ada itu berkurangnya permintaan produk ya, penjualanpun susah dan berkurang, pengiriman produk juga terhambat sehingga ya omsetnya menurun karena dimana-dimana kan ekonomi macet. Pembeli juga agak minim. Strategi yang sudah dilakukan ini menurunkan harga, supaya tetap bisa produksi meskipun untungnya tidak banyak asal laku dan asal tetap bisa jalan)

Oro-3: *“Bisnis terus terang mudun yo tapi tetep mlaku Alhamdulillah, yo memang diupayakne mlaku meski posisi pandemi. Lak hambatan e produk seng dikirim nek luar kota dadine mandek yo mergo enek pembatasan sosial pas danuke. Cuman saiki alon-alon wes mulai neh meski ndak serame sedurunge corona. Strategi seng dilakukan yo mergo pesanan sitik penjualan mug nek kota kene ae trus jam kerjane berkurang yo, biaya operasi pabrik maleh mudun, yo memaksimalkan pesanan ae. Otomatis lak jam kerjo kurang gaji kan yo nyesuaikne”*

(Bisnis terus terang akan menurun ya tapi tetap jalan alhamdulillah, ya memang di upayakan jalan meskipun posisi lagi pandemi. Untuk hambatannya produk yang dikirim ke luar kota jadinya berhenti ya karena ada pembatasan sosial beberapa waktu lalu. Cuma sekarang perlahan udah mulai lagi meskipun ga serame sebelum ada corona. Strategi yang dilakukan adalah karena pesanan sedikit penjualan hanya di kota sini saja jadi jam kerjanya berkurang ya, biaya operasionalnya jadi menurun, ya memaksimalkan pesanan aja. Otomatis kalo jam kerja turun gaji kan juga menyesuaikan.)

Aya-4: *“Kelancaran usaha, tetep lancer tapi jumlah pesenan e berkurang, luweh sitik timbang sedurunge corona. Hambatan e selama covid iki pengiriman barang maleh lambat, padahal konsumen pengen e cepet, tapi enek ketentuan pemerintah pembatasan sosial. Dadi iki mengurangi penjualan liyane ekonomi seng lumpuh. Strategi seng dilakukan dengan tetep ngupayakne adol iso sesuai standar ben operasional tetep mlaku. Pemasaran e digiatne eneh”*

(Kelancaran usaha, tetap lancar tapi volume pesananya mengurang, lebih sedikit sebelum corona. Hambatannya selama covid ini pengiriman barang itu menjadi lambat, padahal konsumen maunya cepat, sedangkan ada ketentuan pemerintah pembatasan sosial. Sehingga ini mengurangi penjualan disamping ekonomi yang lumpuh. Strategi yang dilakukan dengan tetap mengupayakan penjualan bisa sesuai standart biar operasional tetap jalan. Pemasaran di gencarkan lagi)

Nto-5: *“Usaha tetep lancer meski ndak serame koyok jaman sedurungen corona. Nah lak hambatanane akeh tapi seng kroso ngehambat pol ki*

pengirimane seng lambat mergo yo pie eneh enek pembatasan sosial karo aturan liyane. Lak strategine karo memaksimalkan stok produk dadi produksine tetep lancer”

(Usaha tetap lancar meskipun tidak begitu ramai seperti jaman sebelum corona. Nah kalau hambatannya banyak tapi yang kerasa menghambat sekali adalah pengirimannya lambat karena ya gimana lagi ada pembatasan sosial dan aturan lainnya. Sedangkan strategi dengan memaksimalkan stok produk sehingga produksi tetap lancar)

Hyo-6: *“Usahane tetep lancar mlaku, tapi untunge rodok mudun mergo lagi corona tapi iku uduk usaha iki wae akeh produk liyo seng sepi. Hambatan seng enek yo sepi pembeli dadi kudu giat masarne trus menei promo-promo. Nah lak strategi seng sedurunge stok bahan baku liyane batu alam kan akeh saiki disesuaikan trus danane tak wenehno nek pemasaran pie carane panggah enek penjualan mbokno tonggo sepi”*

(Usahanya tetap lancar dan jalan, tapi keuntungan sedikit menurun karena lagi corona dan itu bukan usaha ini banyak produk lain yang sepi. Hambatan yang ada yaitu sepi pembeli jadi harus giat pemasarannya dan ngasih promo-promo. Nah untuk strategi yang sebelumnya stok bahan baku non batu alam itu banyak sekarang disesuaikan sedangkan dananya kita kasih ke pemasaran gimana caranya tetap ada penjualan meskipun tetangga sepi)

Nul-7: *“Alhamdulillah lancar tetep jalan. Lak hambatan seng enek yo sepi pembeli mergo pengiriman e terganggu. Uwong ndak gelem ngenteni sui-sui dadi pesanan berkurang. Strategine tetep ngupayakne penjualan mbokno sepi yo”*

(Alhamdulillah lancar tetap jalan. Kemudian untuk hambatan yang ada yaitu sepi pembeli karena pengiriman ya terganggu. Orang ngga mau nunggu lama-lama jadi pesanan berkurang. Strateginya dengan tetap mengupayakan penjualan meskipun sepi ya)

Zal-8: *“Usahane rodok sepi, sempet sesasi ndak enek penjualan blas akhire enek maneh mbokno ndak serame mbiyen. Hambatane pembeli seng*

berkurang drastic karo pengiriman luar kota yo terlambat. Terus lak strategi karo kerja sama karo distributor pie carane tetep mlaku usahane”

(Usaha agak sepi, sempat satu bulan ga ada penjualan sama sekali akhirnya ada lagi meskipun ga serame dulu. Hambatannya adalah pembeli yang berkurang drastis sama pengiriman keluar kota juga terhambat. Kemudian untuk strategi dengan kerja sama dengan distributor gimana caranya tetap jalan usahanya)

Din-9: *“Omset mudun selama pandemi iki, tapi sek tetep enek penjualan. Lak hambatanane seng diadepi iku lambate pengiriman mergo PPKM jalur e ditutup. Lak strategi kerja sama karo distributor dadi sebagian produk seng urong dibayar dijuluk ngge operasional”*

(Omset menurun selama pandemi ini, cuma masih tetap ada penjualan. Sedangkan untuk hambatannya yang dihadapi yaitu lambatnya pengiriman karena PPKM jalurnya di tutup. Sedangkan strategi kerja sama dengan distributor jadi sebagian piutang kita tarik untuk operasional)

Tabel 4.2.2

Data Strategi yang digunakan UMKM Batu Alam Marmer di Masa Pandemi Covid-19

No.	Nama Responden	Pernyataan	Simpulan
1.	Rur-1	Usaha batu alam saya tetap berjalan dengan lancar, akan tetapi omsetnya menurun dalam artinya, penjualannya tidak stagnan atau meningkat, cenderung menurun atau di bawah standart. Sedangkan untuk hambatan yang dihadapi oleh UMKM milik saya selama pandemi itu adalah karena penyakit Covid	1. Pemeriksaan Aset 2. Piutang Bisnis.

		<p>ini banyak orang kan butuh Oksigen, sementara kan kita produksinya juga memanfaatkan oksigen untuk keperluan pembakaran bahan. Semenjak covid itu oksigen menjadi susah di cari dan harganya lebih mahal karena banyak rumah sakit yang membutuhkan. Kalau untuk Strategi keuangannya kan kadang kita kirim barang dulu, nah untuk uangnya ditangguhkan sampai beberapa waktu. Nah karena sekarang bisa dibilang agak macet jadi piutang-piutang itu kita tagih untuk diputer kembali jadi modal.</p>	
2.	Lim-2	<p>Bisnis terus terang akan menurun ya tapi tetap jalan alhamdulillah, ya memang di upayakan jalan meskipun posisi lagi pandemi. Untuk hambatannya produk yang dikirim ke luar kota jadinya berhenti ya karena ada pembatasan sosial beberapa waktu lalu. Cuma sekarang perlahan udah mulai lagi meskipun ga serame sebelum ada corona. Strategi keuangan yang dilakukan adalah karena pesanan sedikit penjualan hanya di kota sini saja jadi jam kerjanya berkurang ya, biaya operasionalnya jadi menurun, ya memaksimalkan pesanan aja. Otomatis kalo jam kerja turun gaji kan juga menyesuaikan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disiplin Administrasi 2. Pengeluaran, manajemen risiko 3. Pemeriksaan aset dan utang bisnis.

3.	Oro-3	<p>Bisnis terus terang akan menurun ya tapi tetap jalan alhamdulillah, ya memang di upayakan jalan meskipun posisi lagi pandemi. Untuk hambatannya produk yang dikirim ke luar kota jadinya berhenti ya karena ada pembatasan sosial beberapa waktu lalu. Cuma sekarang perlahan udah mulai lagi meskipun ga serame sebelum ada corona. Strategi yang dilakukan adalah karena pesanan sedikit penjualan hanya di kota sini saja jadi jam kerjanya berkurang ya, biaya operasionalnya jadi menurun, ya memaksimalkan pesanan aja. Otomatis kalo jam kerja turun gaji kan juga menyesuaikan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disiplin administrasi dan Pengeluaran. 2. Manajemen risiko 3. Mengurangi potensi risiko.
4.	Ayu-4	<p>Kelancaran usaha, tetap lancar tapi volume pesannya mengurang, lebih sedikit sebelum corona. Hambatannya selama covid ini pengiriman barang itu menjadi lambat, padahal konsumen maunya cepat, sedangkan ada ketentuan pemerintah pembatasan sosial. Sehingga ini mengurangi penjualan disamping ekonomi yang lumpuh. Strategi yang dilakukan dengan tetap mengupayakan penjualan bisa sesuai standart biar operasional tetap jalan. Pemasaran di gencarkan lagi.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat perencanaan bisnis 2. Strategi pemasaran dan distribusi.
5.	Nto-5	<p>Usaha tetap lancar meskipun tidak begitu ramai seperti jaman sebelum</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemin risiko 2. Mengurangi potensi

		corona. Nah kalau hambatannya banyak tapi yang kerasa menghambat sekali adalah pengirimannya lambat karena ya gimana lagi ada pembatasan sosial dan aturan lainnya. Sedangkan strategi dengan memaksimalkan stok produk sehingga produksi tetap lancar.	risiko 3. Disiplin administrasi dalam administrasi pengeluaran.
6.	Hyo-6	Usahanya tetap lancar dan jalan, tapi keuntungan sedikit menurun karena lagi corona dan itu bukan usaha ini banyak produk lain yang sepi. Hambatan yang ada yaitu sepi pembeli jadi harus giat pemasarannya dan ngasih promo-promo. Nah untuk strategi yang sebelumnya stok bahan baku non batu alam itu banyak sekarang disesuaikan sedangkan dananya kita kasih ke pemasaran gimana caranya tetap ada penjualan meskipun tetangga sepi.	1. Melakukan penghitungan aset 2. Melakukan perencanaan bisnis. 3. Melaksanakan manajemen risiko.
7.	Nul-7	Alhamdulillah lancar tetap jalan. Kemudian untuk hambatan yang ada yaitu sepi pembeli karena pengiriman ya terganggu. Orang ngga mau nunggu lama-lama jadi pesanan berkurang. Strateginya dengan tetap mengupayakan penjualan meskipun sepi ya.	1. Membuat perencanaan bisnis.
8.	Zal-8	Usaha agak sepi, sempat satu bulan ga ada penjualan sama sekali akhirnya ada lagi meskipun ga	1. Melakukan pemeriksaan aset. 2. Manajemen risiko

		serame dulu. Hambatannya adalah pembeli yang berkurang drastis sama pengiriman keluar kota juga terhambat. Kemudian untuk strategi dengan kerja sama dengan distributor gimana caranya tetap jalan usahanya.	dengan menghindari risiko.
9.	Din-9	Omset menurun selama pandemi ini, cuma masih tetap ada penjualan. Sedangkan untuk hambatannya yang dihadapi yaitu lambatnya pengiriman karena PPKM jalurnya di tutup. Sedangkan strategi kerja sama dengan distributor jadi sebagian piutang kita tarik untuk operasional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memeriksa aset dan utang bisnis 2. Membuat perencanaan bisnis baru.

Sumber: Data Diolah Peneliti (2021)

Dari jawaban responden tersebut maka dapat disimpulkan bahwa seluruh responden menjawab bahwa usaha yang dijalankan tetap berjalan meskipun volume penjualan dan omset menurun. Penjualan tetap berjalan dengan prosentase omset sebesar 65% dari omset sebelum terjadi pandemi.

Sedangkan hambatan yang dihadapi pelaku UMKM selama masa pandemi ini cenderung memiliki kesamaan karena produk yang dijual sejenis dan pangsa pasarnya juga sama yakni penurunan penjualan dan lambatnya pengiriman akibat adanya kebijakan pemerintah yang mempengaruhi produksi dan penjualan.

Kemudian untuk penggunaan strategi keuangan yang diterapkan oleh UMKM adalah pengelolaan sumber daya modal yakni dengan memanfaatkan bahan baku menjadi produk yang dapat dijual untuk menambah omset. Kemudian menjalin kerja sama dengan pihak distributor untuk menarik sebagian piutang sehingga operasional tetap berjalan.

4.2.3 Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19.

UMKM Batu Alam Marmer merupakan UMKM yang memproduksi berbagai jenis hasil olahan batu alam menjadi produk marmer yang berlokasi di Desa Ngentrong Kecamatan Campur Darat Kabupaten Tulungagung. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara berkenaan dengan Strategi Pengelolaan Keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk pandemi Covid-19.

Rur-1: *“Strategi ben tetep untung di masa pandemi meski penjualan turun dengan memaksimalkan pengolahan bahan seng wis ndak digawe. Mergane lak limbah diolah iso didol maneh trus regane lumayan murah mergane kan limbah e watu-watuan cilik. Lak manajemen keuangan seng digawe usaha iki di masa pandemi memanfaatkan dana simpenan seng wes disimpen, diupayakne digawe liyane minta uang produk seng durung disaur ben usaha tetep mlaku. Terus lak efisiensi biaya dengan meminimkan pembelian bahan baku dan pengolahan limbah ko watu-watuan cilik iku maeng sing sek enek nilai jual e. modal kerjane dikelola dengan ngupayakne kabeh bahan baku seng digawe mbalek eneh koyok maeng watu-watuan cilik seng mbiyen e mug limbah iku digawe dadi*

modal operasine ndak tek butuh akeh mergo oleh bantuan ko limbah maeng.”

(Strategi untuk tetap untung di masa pandemi meskipun penjualan merosot ialah dengan optimalisasikan pengolahan limbah. Karena kalau limbah diolah bisa di jual lagi dengan harga yang lumayan rendah karena kan limbahnya batu-batuan kecil. Sedangkan Manajemen keuangan yang dipakai usaha ini di masa pandemi memanfaatkan dana cadangan yang sudah disiapkan, diupayakan di pakai di samping menarik piutang usaha untuk tetap mempertahankan operasional usaha. Kemudian untuk efisiensi pembiayaan dilakukan dengan meminimalisir pembelian bahan baku dan pengelolaan limbah yang berupa batu-batuan kecil itu tadi yang masih punya nilai jual. Modal kerjanya di kelola dengan mengupayakan semua bahan baku terpakai balik lagi seperti tadi batu-batuan kecil yang dulunya cuma limbah itu kita pakai sehingga modal operasional tidak terlalu membutuhkan banyak karena dapat bantuan dari limbah tadi.)

Lim-2: *“Strategi keuangan seng digawe ben tetep oleh untung meski pandemi covid-19 dengan menurunkan harga. Dadi menurunkan untung secara otomatis kan harga turun terus sedurunge pihak seng durung iso jangkau saiki iso njangkau. Terus manajemen resio keuangan seng wis disiapne uang dingin. Emang usaha iku kan ngunu yo. Kadang munggah kadang medun, kadang yo enek musibah opo ngunu. Dadi aku nyimpen uang dingin seng iso digawe operasional usaha nganti 3 sasion. Terus lak efisiensi biaya itu dengan cara ngolah maneh limbah-limbah terus didol rego murah dan iso jangkau kabeh kalangan. Mergo ndak mungkin efisiensi karo ngurangi pekerja mergane kabeh dulur dewe.lak modal kerjane dianalisa sek kiro-kiro toko A butuh piro trus mengko payu piro ben ndak mandek modale. Mergane kan wonge bayar pas barang wes entek utowo jangka waktu kapan ngunu yo. Dadi produksi karo distribusi barang nk toko yo disesuaikan ae. Trus ambi barang seng durung dibayar yo ditagih misale enek seng nganti 3 sasi barang entek tapi durung bayar. Nak iku seng 2 sasine ditagih, seng bulan iki pisan karo bulan ngarep”*

(Strategi keuangan yang digunakan biar tetap dapat keuntungan meskipun pandemi covid-19 dengan menurunkan harga. Jadi menurunkan keuntungan secara otomatis kan harga turun dan sebelumnya pihak yang belum bisa menjangkau sekarang jadi bisa dijangkau. Kemudian bagaimana manajemen risiko keuangannya dengan saya siapkan dana darurat. Memang usaha itu kan gitu ya. Kadang naik kadang turun, kadang juga ada musibah apa gitu. Jadi saya ada simpanan dana usaha darurat yang operasionalnya bisa dipakai sampai 3 bulanan. Sedangkan efisiensi pembiayaannya itu dengan cara mengolah lagi limbah-limbah kemudian di jual dengan harga yang murah dan menjangkau semua kalangan. Karena ngga mungkin efisiensi dengan pengurangan karyawan karena semua sodara sendiri. Untuk modal kerjanya kita kelola dengan analisa dulu. Kira-kira toko A butuh berapa dan nantinya laku berapa biar ga mandek juga modalnya. Karena dia bayar ketika barang sudah habis atau jangka waktu tertentu ya. Jadi di produksi dan ditribusi barang ke toko ya kita sesuaikan aja. Trus sama piutangnya juga ditagih misal ada yang sampe 3 bulan barang habis belum bayar. Nah itu yang 2 bulannya kita tagih, yang bulan ini sekalian sama bulan depan)

Oro-3: *“Nah lak strategi keuangane nek kene kan roto-roto lak ndek usaha seng podo mesti enek seng jeneng e limbah. Sakjane kui wes ndak digawe ndak sempet ngolah lak pas rame lo yo. Dadi kui saiki di manfaatne dadi benda-benda hias. Ngisi lak pas pesenan rodok longgar. Kui kan terjangkau banget dadi kui diolah eneh. Implementasi keuangan basis resiko nggawe simpenan ngge muter modal yo. Cara efisien dan maksimalnke untung dengan maksimalne pesenan kui maeng. Ndak nyuplai akeh-akeh dadi jam kerjo berkurang operasional berkurang, karo minimalisir kerusakan barang ben ndak rugi. Lak modal kerjane yo dimaksimalne ndak produksi berlebih. Bahkan dikurangi, sesuai karo minat beli konsumen.”*

(Nah untuk strategi keuangannya ini disini tuh rata-rata kalau di usaha yang sama pasti ada yang namanya limbah. Sebenarnya itu udah ga dipakai ga sempat ngolah kalo pas rame ya. Jadi itu sekarang di manfaatkan jadi benda-benda hias. Ngisi kalo pas pesenan agak longgar. Itu kan terjangkau sekali jadi itu di olah lagi. Implementasi keuangan

basis risikonya adalah menggunakan simpanan untuk memutar modal ya. Cara efisiensi dan memaksimalkan keuntungan adalah dengan memaksimalkan pesanan itu tadi. Nggak mensuplai banyak-banyak, sehingga jam kerja berkurang operasional juga berkurang, sama meminimalisir kerusakan barang biar ga rugi. Untuk modal kerjanya ya di maksimalkan ya tidak produksi berlebihan. Bahkan dikurangi, sesuai sama minat beli konsumen)

Aya-4: *“Strategi keuangan ben tetep untung yo iku maeng maksimalne pemasaran, tapi kan iki emang ekonomine lagi lumpuh akeh usaha seng podo tutup, pendapatan uwong-uwong yo mandek dadine liyane pemasaran adewe yo ngolah watu cilik seng sakjane kui limbah, ben iso didol eneh. Resiko kan mesti enek yo. Tapi ndak dibayangne lak ternyata pandemi sesui iki, dadi mau ndak mau cadangan tabungan usaha seng wes disiapne ditokne gawe pemasaran. Nah gae memaksimalkan untung adewe pemasarane gedene-gedene otomatis kan enek biaya tambahan eneh biaya pemasaran kui. Terus lak modal kerja selama pandemi minimne pengeluaran, rodok diketatne”*

(Strategi keuangannya biar tetap untung ya itu tadi memaksimalkan pemasaran, cuma kan ini memang ekonominya lagi lumpuh banyak usaha yang juga tutup, pendapatan orang-orang ya terhenti jadinya disamping pemasaran kita juga mengolah batuan kecil yang sebenarnya itu limbah, supaya bisa dijual lagi. Risiko kan pasti ada ya. Cuma ga dibayangkan kalau ternyata pandemi akan sepanjang ini, jadi mau ngga mau cadangan tabungan usaha yang disiapkan harus keluar buat pemasaran. Nah untuk memaksimalkan keuntungan kita menaikkan harga yang jelas, karena ya mau gimana lagi kita pemasarannya besar-besaran otomatis kan ada biaya tambahan yaitu biaya pemasaran. Sedangkan kalau modal kerja ini selama pandemi dilakukan dengan meminimalisir pengeluaran, agak di ketatkan)

Nto-5: *“Cara ngolehne keuntungan meski pandemi covid-19 dengan luweh bijak manfaatne trus ngolah bahan baku. Dadi diupayakne ojo nganti enek seng diguwak. Kabeh diolah ndak koyok biasane. Lak manajemen keuangan seng digawe yo siap-siap enek dana cadangan dipek. Dadi saiki awake mengeluarkan dana. Efisiensi biaya dengan pengeluaran*

diminimkan terus harga jual barang yo dinaikkan sitik. Terus ngge maksimalne modal kerjane kui dengan pembelian bahan baku seng dibeli mug bener-bener seng dibutuhne. Ndak nyimpen stok akeh-akeh”

(Cara mendapat keuntungan meskipun pandemi Covid-19 adalah dengan lebih bijak memanfaatkan dan mengolah bahan baku. Jadi upayakan jangan sampai ada yang terbuang. Semua kita olah nggak seperti sebelumnya. Untuk manajemen keuangan yang dipakai yaitu dengan bersiap-siap ada dana darurat dulunya. Jadi sekarang kita keluarkan dananya. Efisiensi biaya dengan pengeluaran ini di minimalisir kemudian harga juga barang juga dinaikan sedikit. Kemudian untuk maksimalisasi modal kerjanya itu dengan pembelian bahan bakunya beli yang memang benar-benar butuh. Nggak nyimpan stok banyak-banyak)

Hyo-6: *“Strategi keuangan seng digae maksimalne bahan baku. Kan bahan bakune akeh terus kadang enek seng ndak digae mergo ngejar penjualan produk seng rame. Nah saiki kabeh diupayakan digae. Bahan baku sisa-sisa kui diolah ben iso didol harga murah. Manajemen keuangan basis resiko seng digae yo tabungan seng akhire digawe ngge pemasaran. Efisiensi biaya dan memaksimalkan untung dilakokne ngge masarne dengan membuat promosi yo ben tetep mlaku. Dadi ndak nyetok akeh-akeh dialihne uange nk pemasaran. Terus lak modal kerja selama pandemi iki ndang diputer neh ko uang hasil penjualan ben terus muter, terus tuku bahan baku sesuai kebutuhan pasar ae”*

(Strategi keuangan yang dipakai dengan memaksimalkan bahan baku. Kan bahan bakunya banyak ada yang kadang ga kepake karena ngejar penjualan produk yang rame. Nah sekarang semua diupayakan semua terpakai. Bahan baku sisa-sisa itu kita olah biar bisa di jual juga dengan harga yang bisa dijangkau. Manajemen keuangan basis risiko yang dipakai ya tabungan itu pada akhirnya dipake buat pemasaran. Efisiensi biaya dan maksimalisasi keuntungan kita lakukan dengan memasarkan dengan membuat promosi ya biar tetap jalan. Jadi ga nyetok banyak-banyak dialihkan gitu uangnya ke pemasaran. Kemudian untuk modal kerjanya selama pandemi ini kita segera putar kembali uang dari penjualan ga biar terus mutar, dan beli bahan baku sesuai kebutuhan pasar aja)

Nul-7: *“Strategi keuangan yang dipakai dengan megoptimalkan biaya produksi diupayakan tidak ada bahan baku yang sumber daya modal yang tidak terpakai dengan baik. Karena penjualan jadi jadi stok dengan supplier di sesuaikan dengan pesanan dan kebutuhan pasar. Untuk manajemen keuangannya dengan uang dingin atau uang yang sedurungnya ditabung dari hasil keuntungan berapa persen nah itu yang dipakai. Untuk efisiensi pembiayaan bisa untung bisa maksimal dengan ngirit pengeluaran yang hal yang paling penting itu, bisa dibilang penghormatan besar-besaran. Untuk modal kerjanya selama pandemi ini dengan membeli bahan baku sesuai kebutuhan tanpa menyimpan stok”*

(Strategi keuangan yang dipakai adalah dengan optimalisasi biaya produksi mengupayakan tidak ada bahan baku dan sumber daya modal yang tidak terpakai dengan baik. Karena penjualan jadi jadi stok dengan supplier di sesuaikan dengan pesanan dan kebutuhan pasar. Untuk manajemen keuangan dengan memakai uang dingin atau sebelumnya kita ada tabungan sekian persen dari keuntungan nah itu yang dipakai. Untuk efisiensi pembiayaan sehingga keuntungan bisa maksimal itu dengan menekan pengeluaran untuk hal yang paling penting saja, bisa dibilang penghormatan besar-besaran. Untuk modal kerjanya selama pandemi ini dengan membeli bahan baku sesuai kebutuhan tanpa menyimpan stok bahkan)

Zal-8: *“Strategi bisnis selama pandemi covid-19 ini dengan menggunakan bahan baku yang kegiatan produksi. Karyawan di upayakan bisa maksimal bahan baku bisa tidak sampai ngangkrak. Terus implementasi keuangan yang dilakukan dengan menggunakan uang simpanan atau uang dingin yang bisa sempet mandek sesuai penjualannya. Nah itu ditokan uang dingin yang sudah disiapkan untuk produksi jadi jadi. Akhirnya jadi jadi. Terus untuk modal kerjanya dikelola dengan bahan baku secara maksimal.”*

(Strategi bisnis selama pandemi covid-19 ini adalah dengan menggunakan bahan baku semuanya untuk kegiatan produksi. Karyawan di upayakan untuk memaksimalkan bahan baku biar bisa sampai di rumah. Kemudian implementasi keuangan yang dilakukan

dengan menggunakan dana darurat atau dana dingin karena kan sempet terhenti tuh sebulan penjualan. Nah itu kita keluarkan dana dinginnya yang kita siapkan untuk produksi 6 bulan sebenarnya. Pada akhirnya harus di pakai. Kemudian untuk modal kerja dikelola dengan membeli bahan baku dengan maksimal)

Din-9: *“Strategi keuangan ben tetep oleh untung yoo kerja sama karo distributor dadi ben podo-podo mlaku. Barang seng durung dibayar seng sedurunge dijarne nganti pirang-pirang sasi iki saloke dijupuk ngge operasional. Lak manajemen keuangan basis resiko yo kui maneg minta lagi piutang e karo gawe uang dingin utowo uang cadangan. Terus lak efisiensi biaya ne meminimalisir pembelian bahan baku dadi disesuaikan karo kebutuhan ben ndak kakean modal mandek. Terus lak modal kerjane dikelola dengan maksimalne bahan baku.”*

(Strategi keuangan biar tetap dapat keuntungan yaitu dengan kerja sama dengan distributor jadi biar sama-sama jalan. Piutang yang sebelumnya dibiarkan sampai beberapa bulan ini sebagian diambil untuk operasional. Sedangkan untuk manajemen keuangan berbasis risiko dengan itu tadi menarik piutang sama menggunakan uang dingin atau uang cadangan. Kemudian untuk efisiensi biaya adalah dengan meminimalisir pembelian bahan baku disesuaikan dengan kebutuhan biar ngga banyak modal yang mandek. Kemudian untuk modal kerjanya dikelola dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku)

Tabel 4.2.3

Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19

No.	Nama Responden	Pernyataan	Simpulan
1.	Rur-1	Strategi untuk tetap untung di masa pandemi meskipun penjualan merosot ialah dengan optimalisasikan pengolahan limbah. Karena kalau limbah diolah bisa di jual lagi dengan harga yang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Pengelolaan modal kerja 4. Menerapkan modal kerja Konservatif

		<p>lumayan rendah karena kan limbahnya batu-batuan kecil. Sedangkan Manajemen keuangan yang dipakai usaha ini di masa pandemi memanfaatkan dana cadangan yang sudah disiapkan, diupayakan di pakai di samping menarik piutang usaha untuk tetap mempertahankan operasional usaha. Kemudian untuk efisiensi pembiayaan dilakukan dengan meminimalisir pembelian bahan baku dan pengelolaan limbah yang berupa batu-batuan kecil itu tadi yang masih punya nilai jual. Modal kerjanya di kelola dengan mengupayakan semua bahan baku terpakai balik lagi seperti tadi batu-batuan kecil yang dulunya cuma limbah itu kita pakai sehingga modal operasional tidak terlalu membutuhkan banyak karena dapat bantuan dari limbah tadi.</p>	
2.	Lim-2	<p>Strategi keuangan yang digunakan biar tetap dapat keuntungan meskipun pandemi covid-19 dengan menurunkan harga. Jadi menurunkan keuntungan secara otomatis kan harga turun dan sebelumnya pihak yang belum bisa menjangkau sekarang jadi bisa dijangkau. Kemudian bagaimana manajemen risiko keuangannya dengan saya siapkan dana darurat. Memang usaha itu kan gitu ya. Kadang naik kadang turun, kadang</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja 4. Menerapkan modal kerja Konservatif .

		<p>juga ada musibah apa gitu. Jadi saya ada simpanan dana usaha darurat yang operasionalnya bisa dipakai sampai 3 bulanan. Sedangkan efisiensi pembiayaannya itu dengan cara mengolah lagi limbah-limbah kemudian di jual dengan harga yang murah dan menjangkau semua kalangan. Karena ngga mungkin efisiensi dengan pengurangan karyawan karena semua sodara sendiri. Untuk modal kerjanya kita kelola dengan analisa dulu. Kira-kira toko A butuh berapa dan nantinya laku berapa biar ga mandek juga modalnya. Karena dia bayar ketika barang sudah habis atau jangka waktu tertentu ya. Jadi di produksi dan ditribusi barang ke toko ya kita sesuaikan aja. Trus sama piutangnya juga ditagih misal ada yang sampe 3 bulan barang habis belum bayar. Nah itu yang 2 bulannya kita tagih, yang bulan ini sekalian sama bulan depan.</p>	
3.	Oro-3	<p>Nah untuk strategi keuangannya ini disini tuh rata-rata kalau di usaha yang sama pasti ada yang namanya limbah. Sebenarnya itu udah ga dipakai ga sempat ngolah kalo pas rame ya. Jadi itu sekarang di manfaatkan jadi benda-benda hias. Ngisi kalo pas pesenan agak longgar. Itu kan terjangkau sekali jadi itu di olah lagi. Implementasi</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja. 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.

		<p>keuangan basis risikonya adalah menggunakan simpanan untuk memutar modal ya. Cara efisiensi dan memaksimalkan keuntungan adalah dengan memaksimalkan pesanan itu tadi. Nggak mensuplai banyak-banyak, sehingga jam kerja berkurang operasional juga berkurang, sama meminimalisir kerusakan barang biar ga rugi. Untuk modal kerjanya ya di maksimalkan ya tidak produksi berlebihan. Bahkan dikurangi, sesuai sama minat beli konsumen.</p>	
4.	Aya-4	<p>Strategi keuangannya biar tetap untung ya itu tadi memaksimalkan pemasaran, cuma kan ini memang ekonominya lagi lumpuh banyak usaha yang juga tutup, pendapatan orang-orang ya terhenti jadinya disamping pemasaran kita juga mengolah batuan kecil yang sebenarnya itu limbah, supaya bisa dijual lagi. Risiko kan pasti ada ya. Cuma ga dibayangkan kalau ternyata pandemi akan sepanjang ini, jadi mau ngga mau cadangan tabungan usaha yang disiapkan harus keluar buat pemasaran. Nah untuk memaksimalkan keuntungan kita menaikkan harga yang jelas, karena ya mau gimana lagi kita pemasarannya besar-besaran otomatis kan ada biaya tambahan yaitu biaya pemasaran. Sedangkan kalau modal kerja ini selama</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja. 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.

		pandemi dilakukan dengan meminimalisir pengeluaran, agak di ketatkan.	
5.	Nto-5	Cara mendapat keuntungan meskipun pandemi Covid-19 adalah dengan lebih bijak memanfaatkan dan mengolah bahan baku. Jadi upayakan jangan sampai ada yang terbuang. Semua kita olah nggak seperti sebelumnya. Untuk manajemen keuangan yang dipakai yaitu dengan bersiap-siap ada dana darurat dulunya. Jadi sekarang kita keluarkan dananya. Efisiensi biaya dengan pengeluaran ini di minimalisir kemudian harga juga barang juga dinaikan sedikit. Kemudian untuk maksimalisasi modal kerjanya itu dengan pembelian bahan bakunya beli yang memang benar-benar butuh. Nggak nyimpan stok banyak-banyak.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja. 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.
6.	Hyo-6	Strategi keuangan yang dipakai dengan memaksimalkan bahan baku. Kan bahan bakunya banyak ada yang kadang ga kepeke karena ngejar penjualan produk yang rame. Nah sekarang semua diupayakan semua terpakai. Bahan baku sisa-sisa itu kita olah biar bisa di jual juga dengan harga yang bisa dijangkau. Manajemen keuangan basis risiko yang dipakai ya tabungan itu pada akhirnya dipake buat pemasaran. Efisiensi biaya dan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja. <p>Menerapkan modal kerja Konservatif.</p>

		<p>maksimalisasi keuntungan kita lakukan dengan memasarkan dengan membuat promosi ya biar tetap jalan. Jadi ga nyetok banyak-banyak dialihkan gitu uangnya ke pemasaran. Kemudian untuk modal kerjanya selama pandemi ini kita segera putar kembali uang dari penjualan ga biar terus mutar, dan beli bahan baku sesuai kebutuhan pasar aja.</p>	
7.	Nul-7	<p>Strategi keuangan yang dipakai adalah dengan petimalisasi biaya produksi mengupayan tidak ada bahan baku dan sumber daya modal yang tidak terpakai dengan baik. Karena penjualan sepi jadi stok di spulier di sesuaikan dengan pesanan dan kebutuhan pasar. Untuk manajemen keuangan dengan memakai uang dingin atau sebelumnya kita ada tabungan sekian persen dari keuntungan nah itu yang di pakai. Untuk efisiensi pembiayaan sehingga keuntungan bisa maksimal itu dengan menekan pengeluaran untuk hal yang paling penting saja, bisa dibilang penghormatan besar-besaran. Untuk modal kerjanya selama pandemi ini dengan membeli bahan baku sesuai kebutuhan tanpa menyimpan stok bahkan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja. 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.
8.	Zal-8	<p>Strategi bisnis selama pandemi covid-19 ini adalah dengan</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko

		<p>menggunakan bahan baku semuanya untuk kegiatan produksi. Karyawan di upayakan untuk memaksimalkan bahan baku biar ga sampai di rumahkan. Kemudian implementasi keuangan yang dilakukan dengan menggunakan dana darurat atau dana dingin karena kan sempet terhenti tuh sebulan penjualan. Nah itu kita keluarkan dana dinginnya yang kita siapkan untuk produksi 6 bulan sebenarnya. Pada akhirnya harus di pakai. Kemudian untuk modal kerja dikelola dengan membeli bahan baku dengan maksimal.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Strategi efisiensi modal kerja 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.
9.	Din-9	<p>Strategi keuangan biar tetap dapat keuntungan yaitu dengan kerja sama dengan distributor jadi biar sama-sama jalan. Piutang yang sebelumnya dibiarkan sampai beberapa bulan ini sebagian diambil untuk operasional. Sedangkan untuk manajemen keuangan berbasis risiko dengan itu tadi menarik piutang sama menggunakan uang dingin atau uang cadangan. Kemudian untuk efisiensi biaya adalah dengan meminimalisir pembelian bahan baku disesuaikan dengan kebutuhan biar ngga banyak modal yang mandek. Kemudian untuk modal kerjanya dikelola dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Efisiensi biaya 2. Manajemen risiko 3. Strategi efisiensi modal kerja 4. Menerapkan modal kerja Konservatif.

--	--	--	--

Sumber: Data Diolah Peneliti (2021)

Berdasar atas jawaban dari responden penelitian dapat disimpulkan bahwa untuk strategi keuangan yang dipergunakan sehingga dalam masa pandemi Covid-19 tetap diperoleh keuntungan dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku seperti limbah yang sebelumnya dibuang kemudian dimanfaatkan sehingga bisa bernilai jual. Produk yang dijual oleh UMKM Desa Ngrentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung untuk kurang lebih sama atau serupa sehingga strategi keuangan yang digunakan adalah memanfaatkan bahan limbah yang sebelumnya nggak sempat. Kemudian sistem penjualan UMKM ini rata-rata dengan penjualan melalui distributor dengan sistem pembayaran ditangguhkan atau dilakukan di akhir di beberapa periode tertentu sehingga menyisakan piutang di beberapa distributor. Sehingga saat pandemi para Informan membuat kerja sama dan negosiasi dengan distributor untuk menarik sebagian piutang agar operasional dapat lebih stabil.

Untuk Impelementasi Manajemen keuangan berbasis risiko adalah seluruh responden yang ada menggunakan dana darurat. Responden ini memiliki rentang usia produktif sehingga bekal pengetahuan untuk usaha cukup dan setiap responden atau pemilik UMKM ini memiliki dana cadangan sebagai bentuk upaya penerapan manajemen dengan basis risiko.

Sedangkan untuk efisiensi pembiayaan yang diterapkan sehingga keuntungan dapat di maksimalkan keuntungannya UMKM ini melakukan pembelian bahan baku sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga tidak ada supply berlebihan dan stok yang terlalu banyak. Selain itu juga memanfaatkan limbah yang masih dapat diolah dengan produk yang masih memiliki nilai jual untuk menambah omset penjualan. Begitupun perihal modal kerja, sebisa mungkin modal yang ada digunakan untuk hal yang langsung dapat diuangkan jangka pendek, sehingga perputaran modal kerja begitu cepat.

Tabel 4.2.4
Ringkasan Pengkodean (*Coding*) Penelitian

No	Koding
	Data tanggapan UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung berkenaan dengan Kondisi Covid-19
1.	Omset menurun
2.	Operasional usaha terkendala

No	Koding
	Data Strategi yang digunakan UMKM Batu Alam Marmer di Masa Pandemi Covid-19
1.	Membuat perencanaan bisnis
2.	Displin Administrasi dan pengeluaran
3.	Manajemen Risiko
4.	Pemeriksaan Aset dan Piutang Bisnis

No	Koding
----	--------

	Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19
1.	Efisiensi biaya
2.	Manajemen risiko
3.	Pengelolaan modal kerja
4.	Menerapkan modal kerja konservatif

Sumber: Data Diolah Peneliti (2021)

4.3 Pembahasan

4.3.1 Tanggapan Pelaku UMKM tentang Pandemi Covid-19.

Wabah COVID-19 di seluruh dunia menimbulkan tantangan sosial-ekonomi yang belum pernah terjadi sebelumnya bagi negara-negara di seluruh dunia. Negara-negara tidak hanya menghadapi krisis kesehatan dan kemanusiaan, tetapi juga krisis ekonomi. Langkah-langkah pembatasan bertujuan untuk menahan penularan virus dengan membatasi kontak sosial dan memastikan bahwa individu yang terinfeksi COVID-19 dan kontak potensial mengisolasi untuk melindungi kesehatan masyarakat, tetapi mereka juga memperlambat sebagian besar kegiatan ekonomi.

Tindakan *lockdown* yang diterapkan di Indonesia telah menghentikan atau mengurangi produksi barang dan jasa. Ini memiliki implikasi serius pada rantai pasokan nasional dan global, bisnis dan mata pencaharian pekerja. Karena sifat dan skala perusahaan, output produksi banyak usaha kecil dan menengah (UKM) telah mengalami pukulan yang signifikan. Di Indonesia,

lebih dari 90 persen perusahaan tergolong UKM, sehingga tantangan yang mereka hadapi akan mempengaruhi stabilitas perekonomian Indonesia.

Pemerintah Indonesia telah menerapkan langkah-langkah jarak sosial yang luas sejak 31 Maret 2020 untuk mengelola pandemi COVID-19 dengan menerbitkan Peraturan Pemerintah. Banyak pemerintah daerah segera mengikuti, mengharuskan perusahaan untuk menghentikan sementara atau mengurangi kegiatan bisnis mereka. Dampak dari kebijakan ini 60% perusahaan menyatakan bahwa setengah dari karyawan mereka tidak dapat bekerja. Hal ini terutama terjadi pada UKM dan perusahaan berteknologi rendah karena sebagian besar bersifat padat karya. Hampir 90 persen usaha melaporkan kekurangan pekerja sebagai salah satu kesulitan operasional utama mereka. Mayoritas perusahaan berlokasi di provinsi dengan jumlah kasus COVID-19 tertinggi: Jawa Barat (31,4 persen perusahaan), Jawa Tengah (17,6 persen perusahaan), dan DKI Jakarta (16,3 persen perusahaan).

Sedangkan dari segi bisnis batu alam marmer UMKM di Desa Ngentrong mengalami penurunan omset akibat terkena dampak dari pandemi covid karena adanya aturan pemerintah untuk pembatasan sosial, PPKM, dan sebagainya. Dengan adanya hal tersebut maka penjualan terganggu sehingga mempengaruhi operasional usaha. Dapat terbilang bahwa rata-rata operasional perusahaan UMKM di Desa Ngentrong hanya berjalan 65%.

1. Omset Usaha Menurun

Penurunan Omset ini terjadi karena penurunan penjualan akibat adanya kebijakan pemerintah PSBB, PPKM dan kebijakan lainnya yang bertujuan untuk melakukan pencegahan. Lumpuhnya perekonomian yang disebabkan oleh kebijakan tersebut menjadikan penjualan juga menurun, modal dan distribusi terhambat, kesulitannya bahan baku tambahan yakni oksigen yang mana pada saat pandemi ini banyak orang yang membutuhkan oksigen untuk kesehatan. Sehingga kebutuhan oksigen untuk kegiatan produksi menjadi lebih sulit dan lebih mahal.

Hasil tersebut searah dengan penelitian yang dilakukan oleh Purnomo (2019) yang menyatakan bahwa Saat ini banyak UMKM yang mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan terjadinya banyak pemutusan hubungan kerja untuk pekerja dan buruh yang kemudian menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. Disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan sebelum adanya pandemi COVID-19, yaitu terbatasnya modal kerja, Sumber Daya Manusia yang rendah, dan minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto & Hanim, 2002). Fitriyani et, al (2017) juga menyatakan bahwa Pandemi Covid-19 ini bukan saja berpengaruh terhadap industri-industri besar akan tetapi juga sektor usaha kecil menengah seperti

UMKM juga terkena dampaknya. UMKM turut menerima dampaknya lantaran adanya berbagai kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai bentuk antisipasi terhadap penularan virus Covid-19 ini. Salah satu kebijakannya yakni kebijakan Lockdown.

2. Operasional Usaha Terkendala

Terkendalanya operasional usaha disebabkan oleh keterbatasan pelaku usaha untuk melakukan operasional usaha seperti biasa akibat adanya kebijakan pemerintah yang membatasi mobilitas pergerakan masyarakat termasuk perekonomian yang bertujuan untuk melakukan pencegahan. Lumpuhnya perekonomian yang disebabkan oleh kebijakan tersebut menjadikan operasional usaha mengalami kendala dari proses mendapatkan bahan baku, bahan tambah, pengolahan hingga pemasaran yang terhambat.

Hasil tersebut searah dengan penelitian yang dilakukan oleh Purnomo (2019) yang menyatakan bahwa Saat ini banyak UMKM yang mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan terjadinya banyak pemutusan hubungan kerja untuk pekerja dan buruh yang kemudian menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. Disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak sekali permasalahan sebelum adanya pandemi COVID-19, yaitu terbatasnya modal kerja, Sumber Daya Manusia yang rendah, dan

minimnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto & Hanim, 2002). Fitriyani et, al (2017) juga menyatakan bahwa Pandemi Covid-19 ini bukan saja berpengaruh terhadap industri-industri besar akan tetapi juga sektor usaha kecil menengah seperti UMKM juga terkena dampaknya. UMKM turut menerima dampaknya lantaran adanya berbagai kebijakan yang ditetapkan oleh pemerintah sebagai bentuk antisipasi terhadap penularan virus Covid-19 ini. Salah satu kebijakannya yakni kebijakan Lockdown.

4.3.2 Strategi yang dilakukan UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi Covid-19.

Ketangguhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia kembali diuji dalam menghadapi dampak ekonomi akibat penyebaran Covid-19. Selain membutuhkan dukungan pemerintah, pelaku UMKM perlu melakukan terobosan dan strategi agar tetap mampu bertahan di tengah lesunya ekonomi. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Purwanto, 2020). Namun kini sektor UMKM menjadi salah satu sektor yang terpuruk, akibat pandemi Covid-19. Wabah ini hampir melumpuhkan roda perekonomian dalam negeri, seiring tingginya ancaman terhadap masyarakat untuk kehilangan pendapatan rumah tangga, karena tidak dapat bekerja akibat

maraknya pemutusan hubungan kerja pun kebijakan pembatasan sosialberskala besar (PSBB).

Akibat wabah Covid-19 ini maka omzet harian dari UMKM hanya mampu bertahan 5-10% saja dari kondisi yang normal. Sehingga perlu memperhatikan serta mampu beradaptasi dengan adanya kejadian yang luar biasa ini. UMKM mampu beradaptasi dalam penggunaan teknologi yang dituntut untuk melakukan penjualan daring serta mengelola keuangan dengan kondisi yang sangat minim. Apalagi jika tidak memiliki dana darurat, sehingga dalam pengelolaannya keuangan baik untuk menjual produk maupun mempertahankan produknya maka mudah sekali UMKM tersebut mengalami kebangkrutan. Ancaman krisis yang terjadi di masa pandemi ini maka UMKM harus mampu berubah ke penjualan daring, memaksa mau tidak mau dari UMKM kecil sampai besar mampu menemukan cara-cara yang baru dan strategis menemukan semua peluang yang ada.

Hambatan Bisnis Selama Pandemi Covid-19 yang terjadi di UMKM Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung adalah Penjualan tetap berjalan dengan prosentase omset sebesar 65% dari omset sebelum terjadi pandemi. Sedangkan hambatan yang dihadapi pelaku UMKM selama masa pandemi ini cenderung memiliki kesamaan karena produk yang dijual sejenis dan pangsa pasarnya juga sama yakni penurunan penjualan dan lambatnya pengiriman akibat adanya kebijakan pemerintah yang mempengaruhi produksi dan penjualan.

Hasil tersebut sejalan dengan penelitian dari Ari, dkk (2020) yang menjabarkan masalah atau hambatan yang seringkali dialami oleh pelaku UMKM yakni pada aspek pemasaran dan keuangan seperti Terbatasnya pengetahuan UMKM saat Masa Pandemi, Pelaku usaha UMKM Belum mampu melaksanakan strategi dengan membuat penampilan produk yang lebih menarik, UMKM Belum mampu mengalihkan metode penjualannya ke Metode online. Sedangkan hambatan aspek keuangannya adalah Minimnya pengetahuan pengelolaan keuangan atau penggunaan aplikasi sederhana. Pengelolaan manajemen isu yang kurang tepat oleh pelaku UMKM.

1. Strategi Perencanaan Bisnis

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia yang meningkat pesat berdampak terhadap semakin menonjolnya kompleksitas, perubahan, dan ketidakpastian. Terkait dengan permasalahan tersebut, maka sangat diperlukan formulasi strategi bisnis yang tepat sebagai prioritas utama dalam menghadapi persaingan di lingkungan industri, sebagai upaya mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Untuk mencapai keunggulan kompetitif tersebut, diperlukan suatu kerangka perumusan strategi.

Langkah yang dilakukan oleh pelaku UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong yakni dengan membuat strategi perencanaan bisnis baru. Ketidakpastian dan perbedaan kondisi negara ketika pandemi membuat para pelaku usaha harus beradaptasi untuk tetap

memaksimalkan penjualan sehingga para pelaku UMKM ini dirasa perlu merencanakan bisnisnya lagi. Dalam pengembangan usaha secara umum hal yang harus diperhatikan ialah Produksi, Pemasaran, Sumber Daya Manusia serta keuangan. Dalam hal ini Aspek perencanaan produksi yang diubah yakni dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku untuk produk dengan bentuk atau jenis lain. Bahan baku tersebut merupakan bahan sisa produksi yang sebenarnya masih bisa diolah kembali akan tetapi karena ramai pesanan para pelaku UMKM tersebut sebelumnya tidak sempat mengolahnya.

Pada kondisi pandemi ini para pelaku UMKM kemudian mengolahnya menjadi produk baru yang memiliki nilai jual sebagai penambah omset usaha pada pelaku UMKM. Perubahan rencana bisnis selanjutnya ada pada perencanaan terhadap sumber daya manusia. Pada usaha yang ada tidak dilakukan pengurangan tenaga kerja akan tetapi lebih mengurangi pada jam kerjanya. Mengingat tidak banyak melakukan produksi maka pelaku usaha menetapkan untuk memotong jam kerja yang mana hal ini akan berpengaruh terhadap gaji yang diterima oleh para tenaga kerja. Kemudian pada aspek pemasaran pelaku usaha juga melakukan perencanaan ulang dengan menurunkan harga sehingga pembeli tertarik untuk melakukan pembelian.

Hasil tersebut searah dengan penelitian dari Porter (1985) yang menyatakan bahwa Strategi perencanaan bisnis baru ini dapat berguna sebagai alat dalam mengembalikan posisi perusahaan. Menurut (Dahlia Kamener, 2016) meluasnya cakupan manajemen strategi tersebut bukan suatu intervensi untuk perubahan semata, tetapi manajemen strategi sudah menjadi kebutuhan yang sangat vital bagi semua bentuk perusahaan baik swasta, pemerintah, besar, kecil, profit maupun non profit. Selain itu didukung juga pernyataan dari Husein yang menyatakan bahwa untuk dapat meningkatkan kembali usaha yang menurun dapat dilakukan dengan mengambil tindakan pada aspek produksi, sumber daya manusia, dan lain sebagainya.

Strategi diartikan sebagai cara untuk mencapai tujuan, dalam perkembangannya tidak lepas dari konsep manajemen strategi yaitu merupakan suatu proses pengambilan keputusan untuk memanfaatkan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien dalam kondisi lingkungan perusahaan yang selalu berubah-ubah (Sofyan, 2015:4). Strategi bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, produksi atau operasional, dan strategi yang berhubungan dengan keuangan (Rangkuti, 2009:6). Menurut Jackson et al. (Solihin, 2007:5) Perencanaan mencakup visi, misi tujuan usaha yang ingin dicapai, strategi yang akan digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan,

kebijakan usaha yang ditetapkan perusahaan, program, prosedur, dan anggaran. Menurut Sholihin (2006:26) mengemukakan pengembangan bisnis (business development) yang seorang wirausaha pada umumnya akan melakukan kegiatan usaha melalui tahap-tahap pengembangan bisnis diantaranya sebagai berikut: 1)Memiliki ide bisnis; 2)Penyaringan ide/konsep usaha; 3)Pengembangan usaha; 4)Implementasi rencana usaha pada pengendalian usaha.

2. Disiplin Administrasi dan Pengeluaran

Adanya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat, tuntutan masyarakat akan pemenuhan kebutuhan yang semakin kompleks dan rumit dengan keterbatasan sumber daya, sering mewarnai perkembangan administrasi saat ini. Oleh karena itu dalam rangka pemenuhan kebutuhan masyarakat perlu adanya administrasi yang baik, dalam sisi administratif (pencatatan) maupun kerjasamanya.

Dalam hal ini tentunya Administrasi sangat berperan pada kegiatan-kegiatan/proses/usaha yang dilakukan di bidang swasta. Administrasi ini bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya (Profit oriented), sehingga berbagai macam proses administrasi termasuk pengeluaran perusahaan dapat dikelola dengan baik.

Strategi selanjutnya ialah dengan melakukan disiplin administrasi serta pengelolaan. Pada masa pandemi seperti ini disiplin

terhadap pengeluaran memang sangat diperlukan mengingat lumpuhnya ekonomi membuat keuntungan dan harga harus diturunkan agar tetap beroperasi meskipun dengan keuntungan sedikit. Dalam hal ini pelaku UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung melakukan disiplin administrasi yakni dengan memetakan kembali dan menekan biaya produksi seperti gaji dari pegawai, pengeluaran sekunder, dan kebutuhan operasional.

Pelaku usaha mengupayakan sisa-sisa bahan baku tetap dapat digunakan kembali agar tidak terbuang dan dapat menjadi sumber pendapatan lain disamping agar para pekerja tidak sampai mengganggu karena minimnya pesanan. Selain itu untuk menekan gaji karyawan juga dilakukan pengurangan jam kerja, pengurangan ini juga menyesuaikan dengan aturan pemerintah untuk mengurangi jam kerja karena pandemi.

Hasil tersebut sejalan dengan pendapat dari Mustafa (2017) yang menyatakan bahwa keputusan yang dilakukan oleh perusahaan berkaitan dengan keuangan adalah disiplin dalam pemenuhan kebutuhan dana, pengeluaran, keputusan pendanaan, serta kebijakan deviden. Selain itu Dwiningtyas (2015) juga menyatakan bahwa untuk mengembalikan perusahaan pada posisi yang baik perlu dilakukan disiplin administrasi dan pengeluaran yang didalamnya terdiri atas pembayaran gaji, pengeluaran untuk kebutuhan primer, sekunder, dan

pengeluaran untuk investasi. Menurut Nur Rozuqy tertib dan disiplin anggaran mempunyai pengertian bahwa anggaran harus dilaksanakan secara konsisten dengan pencatatan atas penggunaannya sesuai dengan prinsip akuntansi keuangan. Hal ini dimaksudkan bahwa pengelolaan keuangan harus sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan yang berlaku.

Siswanto (2005:291) Menyatakan Disiplin adalah menghormati, menghargai, patuh, dan taat terhadap peraturan-peraturan yang berlaku, baik yang tertulis maupun tidak tertulis serta sanggup menjalankannya dan tidak mengelak untuk menerima sanksi-sanksinya apabila ia melanggar tugas dan wewenang yang diberikan. Administrasi pada dasarnya berkenaan dengan tugas atau pekerjaan pada suatu organisasi dengan melibatkan administrator. Charles A. Beard mengatakan bahwa tidak ada satu hal untuk abad modern sekarang ini yang lebih penting dari administrasi. Meskipun era globalisasi sudah lama bergulir, ditambah lagi dengan revolusi industry 4.0 yang sarat dengan teknologi dan ilmu pengetahuan yang mutakhir, administrasi tetap merupakan hal yang paling utama dalam melaksanakan setiap bidang pekerjaan. Bahkan administrasi disebut sebagai penentu citra suatu organisasi. Baik buruknya organisasi, maju mundurnya organisasi serta hidup matinya organisasi sangat

tergantung pada administrasi yang dimiliki dan dilaksanakan oleh seluruh unsur dalam organisasi (Marlina).

3. Manajemen risiko

Berbicara mengenai bisnis, tentunya tidak terlepas dan dihadapkan pada risiko yang akan dihadapi. Risiko tidak hanya muncul karena adanya faktor internal perusahaan melainkan juga dari faktor eksternal perusahaan yang menuntut perusahaan agar lebih peduli akan risiko tersebut. Risiko ini tidak hanya muncul pada perusahaan-perusahaan besar, tetapi risiko ini juga muncul pada perusahaan-perusahaan kecil, ataupun bisnis kecil, seperti UMKM.

Risiko akan muncul kapan saja, dan pada siapa saja, karena pada dasarnya semua hal sangat berkaitan erat dengan risiko, umumnya risiko ini diartikan sebagai suatu hal yang memicu akan terjadi kerugian atas kejadian tertentu sama halnya seperti pengertian yang disampaikan oleh Otoritas Jasa Keuangan, 2016 yaitu mengartikan bahwa risiko merupakan potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa, dan pengertian risiko menurut Bambang Rianto, 2017 risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Oleh karena itu sebelum kita bertemu dengan risiko yang besar maka perusahaan kita harus siap dalam menghadapi atau meminimalkan risiko tersebut dengan cara menerapkan manajemen risiko.

Pada Pelaku UMKM Batu Alam Marmer yang ada di Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung diterapkan manajemen berbasis risiko untuk menghindari adanya risiko bisnis yang lebih besar. Pelaku usaha UMKM Batu Alam Marmer ini tergolong pada usia produktif sehingga memahami dengan baik pentingnya manajemen risiko untuk bisnis. Manajemen berbasis risiko yang diterapkan adalah dengan membuat tabungan khusus bisnis yang keperluannya diperuntukkan untuk membiayai bisnis jika terjadi kondisi yang tidak diinginkan atau tidak terprediksi. Para pelaku UMKM ini menyebut uang tersebut dengan uang dingin.

Pada kondisi pandemi ini menggunakan uang dingin yang sudah disiapkan untuk membiayai kembali bisnisnya. Seperti merubah strategi pemasaran yang lain sebagainya. Dengan tujuan agar bisnisnya tetap berjalan dan tetap mendapatkan keuntungan sesuai dengan kalkulasi.

Hasil tersebut searah dengan pernyataan dari Kamaluddin (2017) yang menyatakan bahwa Manajemen risiko sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Manajemen risiko sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha

bank. Penerapan manajemen risiko bertujuan untuk menghindari suatu kerugian yang disebabkan oleh terjadinya risiko atau peristiwa. Masalah yang krusial untuk stabilisasi sektor keuangan terutama perbankan adalah meningkatkan kemampuan bank dalam mengelola risiko kredit, risiko pasar maupun risiko operasional yang dihubungkan dengan kemampuan bank dalam menyerap kemungkinan terjadinya kerugian akibat risiko tersebut dalam bentuk kecukupan modal minimum yang mengacu pada prinsip Basel II.

Penerapan manajemen risiko bertujuan untuk menghindari suatu kerugian yang disebabkan oleh terjadinya risiko atau peristiwa. Manajemen risiko mempunyai tujuan tunggal, yaitu meminimalkan risiko yang meliputi beberapa manfaat, antara lain (1) mampu memberikan informasi dan persektif kepada manajemen tentang semua profil risiko, perubahan mendasar mengenai produk dan pasar, lingkungan bisnis dan perubahan yang diperlukan dalam proses manajemen risiko; (2) mampu menyampaikan isu sentral tentang formulasi kebijakan manajemen risiko dan *review*-nya; (3) mampu menghitung dan mengukur besarnya *risk exposure*; (4) mampu menetapkan alokasi sumber-sumber dana sekaligus limit risiko yang lebih tepat; (5) mampu menghindari konsentrasi portofolio yang berlebihan; (6) mampu membuat cadangan yang memadai untuk

mengantisipasi risiko yang sudah diukur dan dihitung; (7) mampu menghindari potensi kerugian yang relatif lebih besar.

Sama halnya menurut Menurut Bramantyo (2008) yang menyatakan bahwa manajemen resiko merupakan proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternatif penanganan resiko, dan memonitor dan mengendalikan penanganan resiko. Implementasi dari manajemen risiko ini membantu perusahaan dalam mengidentifikasi risiko sejak awal dan membantu membuat keputusan untuk mengatasi risiko tersebut.. Strategi yang dapat diambil antara lain adalah memindahkan risiko kepada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek negatif risiko, dan menampung sebagian atau semua konsekuensi risiko tertentu. Manajemen risiko tradisional terfokus pada risikorisiko yang timbul oleh penyebab fisik atau legal (seperti bencana alam atau kebakaran, kematian, serta tuntutan hukum. Manajemen risiko keuangan, di sisi lain, terfokus pada risiko yang dapat dikelola dengan menggunakan instrumeninstrumenten keuangan.

4. Pemeriksaan aset dan piutang bisnis

Semua perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan utama yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan perlu melakukan pencatatan keuangan untuk memberikan informasi kepada berbagai pihak yang berkepentingan

dalam rangka pengambilan keputusan ekonomi. Hal ini dapat dilaksanakan dalam penetapan kebijakan dan keputusan yang tepat pada setiap masalah perusahaan.

Strategi yang dipergunakan ialah melakukan pemeriksaan aset serta piutang bisnis. Mengingat masa pandemi ini berjalan dengan kurun waktu yang tidak sebentar, sehingga kelumpuhan ekonomi menyebabkan tidak sedikit usaha menurun dan berpotensi untuk tutup. Untuk menangani permasalahan tersebut selain membuat strategi untuk menggunakan uang dingin UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong juga melakukan pemeriksaan piutang yang dapat dicairkan. Pelaku usaha melakukan kerja sama untuk menarik sebagian piutang yang ada di distributor sehingga sama-sama dapat dipergunakan untuk modal dan menjalankan usaha.

Hasil tersebut sejalan dengan pendapat dari Kamaluddin dan Rappana (2017) yang menyatakan bahwa Pemeriksaan aset, utang, dan piutang dengan baik dan benar, perhitungan yang matang dapat memprediksi sampai sejauh mana perusahaan akan dapat terus berjalan ditengah pandemi Covid-19. Selain itu Yanuar, dkk (2020) memperoleh hasil bahwa Kegiatan ini menghasilkan peningkatan kompetensi pelaku UMKM dalam menelaah laba dan rugi secara lebih tepat, sehingga memberikan gambaran/pandangan bagi para pelaku UMKM untuk membuat kebijakan tentang jalannya operasi usaha

mereka. Ari Susanti dkk (2020) menyatakan bahwa dari pengabdian yang telah kami lakukan dapat disimpulkan bahwa kolaborasi antara pemasaran, keuangan dan manajemen isu perlu diperhatikan dengan segala kondisi. Perlu diperhatikan tidak hanya isu yang terjadi pada saat masa pandemi tapi saat normal juga sudah dipersiapkan sehingga apa pun kondisinya, mampu beradaptasi dengan baik. Hasil tersebut tidak sejalan dengan penelitian Fadilah, dkk yang menemukan hasil bahwa diperlukan peran dari pemerintah untuk meningkatkan perekonomian UMKM. Kemudian menurut Bimtek tujuan adanya pemeriksaan aset adalah; 1) Pemeriksaan dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat internal control yang cukup baik; 2) Apakah aktiva/aset tetap tercantum di neraca dan masih digunakan atau dimiliki perusahaan; 3) Pemeriksaan dilakukan untuk mengetahui apakah aktiva tetap yang diperiksa selama tahun berjalan merupakan Capital Expenditure, dan diotorisasi oleh pejabat yang berwenang yang didukung bukti-bukti yang lengkap dan benar; 4) Pemeriksaan dilakukan untuk mengetahui penarikan aset tetap sudah dicatat dengan benar di buku milik perusahaan dan diotorisasi oleh pejabat yang berwenang; 5) Pemeriksaan dilakukan untuk mengetahui apakah pembebanan penyusutan dalam tahun periode yang diperiksa dilakukan sesuai SAK, konsisten, dan apakah perhitungannya telah dilakukan dengan benar; 6) Untuk memeriksa apakah aset tetap

mengalami penurunan nilai; 7) Pemeriksaan untuk mengetahui apakah aset tetap ada yang disewakan. jika ada sudahkah pendapatan diterima perusahaan; 8) Memeriksa apakah ada aset tetap yang dijadikan jaminan; 9) Memeriksa apakah penyajian dalam laporan keuangan sesuai dengan prinsip akuntansi/SAK yang berlaku.

Di dalam ekonomi Islam, menjalankan aktifitas jual beli harus dengan aturan Islam yang mengutamakan keadilan bersama tanpa ada yang merasa terzalimi, baik dari pihak pelaku UMKM maupun pihak pembeli. Dalam menjalankan pengembangan usaha, para pelaku UMKM Batu Alam diharapkan untuk mampu mengelola dan mengembangkan UMKM secara profesional sesuai peraturan ekonomi Islam agar terhindar dari sistem penjualan kapitalis. Sehingga meskipun posisi dengan pandemi UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong tetap harus menjalankan proses jual beli dan bisnis sesuai dengan ketentuan islam.

Sesuai dengan etika atau sifat yang telah dicontohkan oleh Nabi Muhammad dalam berbisnis. Kunci dari ketahanan bisnis yang sesungguhnya terletak pada pelakunya. Oleh karena itu, sebelum pelaku bisnis menyusun, menetapkan dan menjalankan strategi bisnisnya dengan tetap hal pengelolaan ini lah wajib taat kepada Allah SWT, mengikuti perintah-Nya dan menjauhi larangan-Nya. Karena dalam mengelola harta juga terdapat rambu-rambu yang tidak boleh diterjang. Sebagaimana QS Al Baqarah 148 yang berbunyi:

وَلِكُلِّ وَّجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۗ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ
بِكُمْ اللَّهُ جَمِيعًا ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (gharar) maupun perjudian (maisir) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah. Sehingga jika mengacu pada hasil jawaban dari responden mengenai strategi yang dipergunakan oleh UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong tidak ada yang melanggar ketentuan islam yakni tetap menggunakan pola bisnis yang baik yakni berusaha menghindarkan bisnis dari riba dan gharar, beberapa UMKM bahkan menurunkan profit atau hasilnya demi agar usahanya tetap berjalan dan membuat model pemasaran baru, dan menarik sebagian piutang demi terdistribusinya pendapatan dengan tepat

4.3.3 Strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat untuk menghadapi pandemi Covid-19.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Purwanto, 2020). Namun kini sektor UMKM menjadi salah satu sektor yang terpuruk, akibat pandemi Covid-19. Wabah ini hampir melumpuhkan roda perekonomian dalam negeri, seiring tingginya ancaman terhadap masyarakat untuk kehilangan pendapatan rumah tangga, karena tidak dapat bekerja akibat

maraknya pemutusan hubungan kerja pun kebijakan pembatasan social berskala besar (PSBB).

UMKM mampu beradaptasi dalam penggunaan teknologi yang dituntut untuk melakukan penjualan daring serta mengelola keuangan dengan kondisi yang sangat minim. Apalagi jika tidak memiliki dana darurat, sehingga dalam pengelolaannya keuangan baik untuk menjual produk maupun mempertahankan produknya maka mudah sekali UMKM tersebut mengalami kebangkrutan. Ancaman krisis yang terjadi di masa pandemi ini maka UMKM harus mampu berubah ke penjualan daring, memaksa mau tidak mau dari UMKM kecil sampai besar mampu menemukan cara-cara yang baru dan strategis menemukan semua peluang yang ada.

Dalam perencanaan strategis diasumsikan bahwa strategi suatu organisasi harus disesuaikan dengan tingkat ketidakpastian yang terkait dengan keputusan tertentu. Ansoff (2021) mendefinisikan tiga pola dasar kegiatan strategis: 1) strategi penganggaran, yang tidak mengubah struktur atau proses, yang sesuai untuk pengembangan organisasi dalam lingkungan yang stabil. 2) strategi adaptasi, yang memungkinkan untuk mempertahankan kelangsungan proses dan struktur tetapi membutuhkan perubahan adaptif yang signifikan. Cocok untuk manajemen dalam lingkungan yang dinamis tetapi dapat diprediksi; 3) diskontinuitas strategis, yaitu aktivitas inovatif yang terdiri dari perubahan radikal, baik dalam struktur maupun proses. Pola ini juga digambarkan sebagai terobosan strategis. De Wit dan Meyer (2021)

mendefinisikan jenis perubahan strategis ini sebagai perubahan yang luas dan komprehensif, baik dalam bisnis dan sistem organisasi, struktur, serta budaya organisasi entitas. Seperti yang ditunjukkan oleh P. Banaszyk and S. Cyfert (2015) proses revitalisasi strategis dilaksanakan baik dalam hal adaptasi organisasi terhadap perubahan dalam bentuk penyesuaian terus menerus tetapi juga inkremental. Dengan mempertimbangkan asumsi di atas, kita dapat membangun matriks berikut tindakan bisnis sesuai dengan karakter perubahan yang diterapkan.

1. Efisiensi biaya

Salah satu cara perusahaan menjalankan usahanya yaitu dengan cara melakukan menekan biaya produksi agar tidak terlalu tinggi, maka efisiensi biaya produksi perlu dilakukan seperti biaya pengolahan, transmisi dan distribusi (Nurhotijah, dkk., 2017). Menurut Adisasmita (2011) bahwa efisiensi merupakan komponen input yang digunakan dihitung penggunaannya dan tidak berdampak pada pengeluaran yang tidak berarti (pemborosan).

Sama halnya dengan strategi keuangan yang dilakukan UMKM Batu Marmer di masa pandemi yakni dengan efisiensi biaya dengan mengelola limbah menjadi benda jual. Pada kondisi pandemi ini para pelaku UMKM kemudian mengolahnya menjadi produk baru yang memiliki nilai jual sebagai penambah omset usaha pada pelaku UMKM. Seperti halnya menurut Kepmendagri Nomor 13 Tahun 2006, mengenai

pengertian efisien yakni pencapaian keluaran yang maksimum dengan masukan tertentu atau penggunaan masukan terendah untuk mencapai keluaran tertentu. Perubahan rencana bisnis selanjutnya ada pada perencanaan terhadap sumber daya manusia. Pada usaha yang ada tidak dilakukan pengurangan tenaga kerja akan tetapi lebih mengurangi pada jam kerjanya. Mengingat tidak banyak melakukan produksi maka pelaku usaha menetapkan untuk memotong jam kerja yang mana hal ini akan berpengaruh terhadap gaji yang diterima oleh para tenaga kerja. Kemudian pada aspek pemasaran pelaku usaha juga melakukan perencanaan ulang dengan menurunkan harga sehingga pembeli tertarik untuk melakukan pembelian.

Menurut Adisasmita (2006:43) Efisiensi adalah input yang digunakan, dialokasikan secara optimal dan baik untuk mencapai output yang menggunakan biaya terendah. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia (1995:250) pengertian efisiensi adalah Kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga dan biaya). sedangkan pengertian efisiensi menurut Supriyono (1997:35) mendefinisikan efisiensi sebagai berikut: "Efisiensi adalah jika suatu unit dapat bekerja dengan baik, sehingga dapat mencapai hasil atau tujuan yang diharapkan. Yushita (2020) menyatakan bahwa Efisiensi biaya dapat dilakukan dengan membuat matrik pemasukan dan pengeluaran terlebih dahulu yang berorientasi pada dana

darurat yang dimiliki selama 6 bulan pasca pandemi covid-19. Efisiensi Biaya usaha dapat dilakukan dengan pengelolaan Modal kerja yang Optimal. Perusahaan perlu menekan biaya produksi agar tidak terlalu tinggi, maka efisiensi biaya produksi perlu dilakukan seperti biaya instalasi, pengolahan, transmisi dan distribusi (Nurhotijah, dkk., 2017). Menurut Adisasmita (2011) bahwa efisiensi merupakan komponeninput yang digunakan dihitung penggunaannya dan tidak berdampak pada pengeluaran yang tidak berarti (pemborosan). Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi suatu perusahaan (Agustina, 2014). Biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan seminimal mungkin agar komponen biaya-biaya yang dikeluarkan lebih efisien (Lasena, 2013).

2. Manajemen risiko

Berbicara mengenai bisnis, tentunya tidak terlepas dan dihadapkan pada risiko yang akan dihadapi. Risiko tidak hanya muncul karena adanya faktor internal perusahaan melainkan juga dari faktor eksternal perusahaan yang menuntut perusahaan agar lebih peduli akan risiko tersebut. Risiko ini tidak hanya muncul pada perusahaan-perusahaan besar, tetapi risiko ini juga muncul pada perusahaan-perusahaan kecil, ataupun bisnis kecil, seperti UMKM.

Risiko akan muncul kapan saja, dan pada siapa saja, karena pada dasarnya semua hal sangat berkaitan erat dengan risiko, umumnya risiko

ini diartikan sebagai suatu hal yang memicu akan terjadi kerugian atas kejadian tertentu sama halnya seperti pengertian yang disampaikan oleh Otoritas Jasa Keuangan, 2016 yaitu mengartikan bahwa risiko merupakan potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa, dan pengertian risiko menurut Bambang Rianto, 2017 risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu. Oleh karena itu sebelum kita bertemu dengan risiko yang besar maka perusahaan kita harus siap dalam menghadapi atau meminimalkan risiko tersebut dengan cara menerapkan manajemen risiko.

Manajemen risiko yang dipergunakan yakni dengan menetapkan alokasi sumber dana yang tepat serta membuat cadangan yang memadai untukantisipasi risiko yang terhitung dan terukur sebelumnya, serta melakukan penghindaran terhadap risiko yang lebih besar. Manajemen berbasis risiko yang diterapkan adalah dengan membuat tabungan khusus bisnis yang keperluannya diperuntukkan untuk membiayai bisnis jika terjadi kondisi yang tidak diinginkan atau tidak terprediksi. Para pelaku UMKM ini menyebut uang tersebut dengan uang dingin. Pada kondisi pandemi ini menggunakan uang dingin yang sudah disiapkan untuk membiayai kembali bisnisnya. Seperti merubah strategi pemasaran yang lain sebagainya. Dengan tujuan agar bisnisnya tetap berjalan dan tetap mendapatkan keuntungan sesuai dengan kalkulasi.

Hasil tersebut searah dengan pernyataan dari Kamaluddin (2017) yang menyatakan bahwa Manajemen risiko sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Manajemen risiko sebagai rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha bank. Penerapan manajemen risiko bertujuan untuk menghindari suatu kerugian yang disebabkan oleh terjadinya risiko atau peristiwa. Masalah yang krusial untuk stabilisasi sektor keuangan terutama perbankan adalah meningkatkan kemampuan bank dalam mengelola risiko kredit, risiko pasar maupun risiko operasional yang dihubungkan dengan kemampuan bank dalam menyerap kemungkinan terjadinya kerugian akibat risiko tersebut dalam bentuk kecukupan modal minimum yang mengacu pada prinsip Basel II.

Penerapan manajemen risiko bertujuan untuk menghindari suatu kerugian yang disebabkan oleh terjadinya risiko atau peristiwa. Manajemen risiko mempunyai tujuan tunggal, yaitu meminimalkan risiko yang meliputi beberapa manfaat, antara lain (1) mampu memberikan informasi dan persektif kepada manajemen tentang semua profil risiko, perubahan mendasar mengenai produk dan pasar, lingkungan bisnis dan perubahan yang diperlukan dalam proses

manajemen risiko; (2) mampu menyampaikan isu sentral tentang formulasi kebijakan manajemen risiko dan *review*-nya; (3) mampu menghitung dan mengukur besarnya *risk exposure*; (4) mampu menetapkan alokasi sumber-sumber dana sekaligus limit risiko yang lebih tepat; (5) mampu menghindari konsentrasi portofolio yang berlebihan; (6) mampu membuat cadangan yang memadai untuk mengantisipasi risiko yang sudah diukur dan dihitung; (7) mampu menghindari potensi kerugian yang relatif lebih besar.

Sama halnya menurut Menurut Bramantyo (2008) yang menyatakan bahwa manajemen resiko merupakan proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternatif penanganan resiko, dan memonitor dan mengendalikan penanganan resiko. Implementasi dari manajemen risiko ini membantu perusahaan dalam mengidentifikasi risiko sejak awal dan membantu membuat keputusan untuk mengatasi risiko tersebut.. Strategi yang dapat diambil antara lain adalah memindahkan risiko kepada pihak lain, menghindari risiko, mengurangi efek negatif risiko, dan menampung sebagian atau semua konsekuensi risiko tertentu. Manajemen risiko tradisional terfokus pada risikorisiko yang timbul oleh penyebab fisik atau legal (seperti bencana alam atau kebakaran, kematian, serta tuntutan hukum. Manajemen risiko keuangan, di sisi lain, terfokus pada risiko

yang dapat dikelola dengan menggunakan instrumen-instrumen keuangan.

3. Strategi efisiensi modal kerja

Efisien manajemen modal kerja memainkan peran penting dari strategi perusahaan secara keseluruhan dalam rangka menciptakan nilai pemegang saham atau nilai perusahaan (Gitman and Zutter, 2012 : 600). Efisiensi penggunaan modal kerja berarti tercapainya keseimbangan dalam investasi dan pendanaan modal kerja yang ideal (tidak lebih dan tidak kurang) (Charitou, 2012 : 63). Pengelolaan modal kerja yang efisien memungkinkan sebuah perusahaan untuk bereaksi dengan cepat terhadap perubahan yang terjadi dalam lingkungan ekonomi dan mendapatkan keunggulan kompetitif atas para pesaingnya (Ching, et al, 2011 : 74). Pemanfaatan modal kerja secara efisien karena adanya keyakinan bahwa tindakan ini memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan dalam jangka panjang. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan yang gagal dalam mengelola modal kerja akan terbawa dalam kondisi insolvency dan kesulitan keuangan (financial distress), bahkan bisa terjadi kebangkrutan.

Strategi efisiensi yang dilakukan yakni pengelolaan modal kerja dengan meminimalisir pengeluaran dan membuat produk dengan jenis baru dan harga pangsa pasar yang lebih luas. Modal kerja dikelola dengan baik sehingga dapat mendukung angka penjualan dan pergerakan

roda penjualan mengingat kondisi sedang pandemi. UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong melakukan efisiensi modal kerja dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku yang berupa sisa batuan kecil untuk diolah menjadi produk yang memiliki nilai jual. Selain pengelolaan pada bahan baku pengelolaan juga dilakukan pada piutang usaha.

Kasmir (2019) menyatakan bahwa Dalam mengelola modal kerja pada akhirnya perlu dijabarkan dalam strategi. Adapun strategi modal kerja terdiri dari: strategi modal kerja konservatif, moderat dan strategi modal kerja agresif. Dalam strategi modal kerja agresif ada sebagian aktiva tetap yang didanai oleh dana musiman atau kewajiban jangka pendek, tujuannya mengutamakan imbal hasil atau profitabilitas yang tinggi walaupun resiko yang dihadapi perusahaan juga tinggi. Dalam strategi modal kerja moderat setiap aktiva lancar didanai dengan dana musiman atau kewajiban jangka pendek dan aktiva tetap didanai juga dengan kewajiban jangka panjang, tujuannya menyeimbangkan imbal hasil atau profitabilitas dengan resiko yang harus ditanggung perusahaan. Sedangkan dalam strategi modal kerja konservatif sebagian aktiva lancar permanen justru dibiayai dengan kewajiban jangka panjang atau dana permanen, tujuannya mengutamakan resiko yang rendah meskipun profitabilitas atau laba yang dihasilkan juga rendah.

Efisien manajemen modal kerja memainkan peran penting dari strategi perusahaan secara keseluruhan dalam rangka menciptakan nilai pemegang saham atau nilai perusahaan (Gitman and Zutter, 2012 : 600). Efisiensi penggunaan modal kerja berarti tercapainya keseimbangan dalam investasi dan pendanaan modal kerja yang ideal (tidak lebih dan tidak kurang) (Charitou, 2012 : 63). Pengelolaan modal kerja yang efisien memungkinkan sebuah perusahaan untuk bereaksi dengan cepat terhadap perubahan yang terjadi dalam lingkungan ekonomi dan mendapatkan keunggulan kompetitif atas para pesaingnya (Ching, et al, 2011 : 74). Pemanfaatan modal kerja secara efisien karena adanya keyakinan bahwa tindakan ini memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan dalam jangka panjang. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan yang gagal dalam mengelola modal kerja akan terbawa dalam kondisi insolvency dan kesulitan keuangan (financial distress), bahkan bisa terjadi kebangkrutan. Efisiensi manajemen modal kerja bertujuan untuk memastikan keseimbangan yang optimal antara profitabilitas dan risiko. Tujuan ini dapat dicapai dengan pemantauan secara terus menerus dari komponen modal kerja seperti kas atau setara kas, piutang, persediaan dan utang. Bahkan efisiensi manajemen modal kerja adalah bagian mendasar dari strategi perusahaan secara keseluruhan dalam menciptakan nilai perusahaan (Deloof, 2003 : 573). Nilai perusahaan akan tercermin dari harga

sahamnya. Harga saham di pasar modal terbentuk berdasarkan kesepakatan antara permintaan dan penawaran investor, sehingga harga saham merupakan fair price yang dapat dijadikan sebagai proksi nilai perusahaan (Wijaya, et all, 2010 : 2). Dilema dalam pengelolaan modal kerja adalah untuk mencapai trade-off yang diinginkan antara likuiditas dan profitabilitas (Smith, 1980). Mengacu pada risk and return theory, investasi dengan risiko yang lebih akan mengakibatkan lebih banyak return. Dengan demikian, perusahaan dengan likuiditas modal kerja yang tinggi mungkin memiliki risiko rendah, maka profitabilitas rendah. Sebaliknya, perusahaan yang memiliki likuiditas modal kerja rendah menghadapi risiko tinggi yang mengakibatkan profitabilitas yang tinggi (Ray, 2012 : 127). Tingkat modal kerja yang optimal ditentukan sebagian besar dengan metode pengelolaan aktiva lancar dan kewajiban lancar. Hal ini membutuhkan pemantauan terus menerus untuk mempertahankan tingkat yang tepat dalam berbagai komponen modal kerja. Khususnya bagi perusahaan manufaktur yang jumlah akun aktiva lancarnya meliputi lebih dari setengah total asset perusahaan (Gitman and Zutter, 2012), sehingga tepat untuk mendapat perhatian penuh dalam pengambilan keputusan manager perusahaan. Modal kerja merupakan masalah penting dalam pengambilan keputusan keuangan karena menjadi bagian dari investasi dalam aset yang membutuhkan pembiayaan investasi yang tepat. Namun, modal kerja selalu diabaikan

dalam pengambilan keputusan keuangan karena melibatkan investasi dan pembiayaan dalam jangka pendek (Sadiamajeed, et al, 2012 : 80). Selanjutnya, manajemen modal kerja juga bertindak membatasi dalam kinerja keuangan, karena tidak memberikan kontribusi terhadap return on equity (Sanger, 2001). Bagian penting dalam pengelolaan modal kerja diperlukan untuk mempertahankan likuiditas dalam operasi sehari-hari untuk memastikan kelancaran operasional dan memenuhi kewajiban-kewajiban perusahaan (Eljelly, 2004 : 48).

4. Menerapkan modal kerja Konservatif.

Modal kerja adalah faktor fundamental dalam aktivitas operasional sebuah usaha. Ibarat pelumas mesin, begitupun modal kerja mempunyai fungsi yang sama, yaitu memperlancar keberlangsungan usaha. Modal kerja juga merupakan dana yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari (Riyanto, 2013). Modal kerja dialokasikan untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan, mengeluarkan biaya-biaya yang diperlukan, dan lain sebagainya perlu diatur. Pada umumnya ia akan bersiklus dalam periode tertentu, dan diharapkan akan menuai hasil yang lebih daripada modal kerja awal.

Modal kerja yang diterapkan kali ini adalah modal kerja Konservatif yaitu dengan tujuan meminimalisir risiko meskipun keuntungannya juga rendah. Karena fokus utama usaha bukan pada profit saja akan tetapi juga survivalnya di masa pandemi. Strategi

keuangan lainnya yang dipergunakan oleh pelaku UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung yakni dengan menerapkan modal kerja dengan konsep konservatif yang dilakukan dengan digunakan dana dingin untuk membiayai sebagian keperluan bisnis serta melakukan penarikan piutang usaha untuk keperluan bisnisnya dengan tujuan jika terjadi penurunan bisnis tidak sampai meninggalkan utang jangka panjang sehingga lebih minim risiko.

Penelitian ini searah dengan pendapat dari Kamaluddin (2017) yang menyatakan bahwa strategi modal kerja konservatif sebagian aktiva lancar permanen justru dibiayai dengan kewajiban jangka panjang atau dana permanen, tujuannya mengutamakan resiko yang rendah meskipun profitabilitas atau laba yang dihasilkan juga rendah. Kebijakan Konservatif Pada kebijakan Model konservatif, penetapan tingkat aktiva lancar yang relatif tinggi mengakibatkan likuiditas perusahaan tinggi. Implikasi selanjutnya adalah terjadi resiko kekurangan persediaan atau kehilangan kesempatan penjualan yang rendah akan tetapi profitabilitas rendah (Weston dan Copeland, 2012). Periode hutang dagang, siklus konversi kas, dan siklus perdagangan bersih berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Periode piutang dagang dan perputaran persediaan dalam satuan hari mempunyai hubungan yang negative dengan kinerja perusahaan (Sadiq, 2017) (1) UMKM adalah pemain

utama dalam menggerakkan perekonomian negara karena jumlah mereka hampir 99.9% dari jumlah keseluruhan perusahaan domestic, (2) UMKM mempunyai kesulitan keuangan dan keterbatasan pemasaran, (3) inovasi UMKM sangat rendah, (4). Pengusaha wanita masih sedikit akibat kendala pendidikan, pandangan budaya dan agama. (Tambunan, 2011)

Adapun bentuk strategi bisnis yang dijalankan Nabi Muhammad SAW meliputi strategi operasi, strategi sumber daya manusia, strategi keuangan dan strategi pemasaran. Salah hal yang cukup penting untuk diperhatikan yakni Strategi keuangan. Strategi keuangan Nabi Muhammad SAW bertujuan pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka panjang maupun jangka pendek. Strategi ini mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) maupun perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah. Muhammad Suyanto memaparkan bahwa transaksi bisnis menurut Islam terbagi menjadi lima prinsip:

1. Prinsip bagi hasil, mencakup *musyarakah*, *mudharabah*, *muzara'ah*, dan *musaqah*.
2. Prinsip jual beli, mencakup *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
3. Prinsip kepercayaan, mencakup *wadi'ah*, *wakalah*, dan *kafalah*.
4. Prinsip sewa, yaitu *ijarah*.

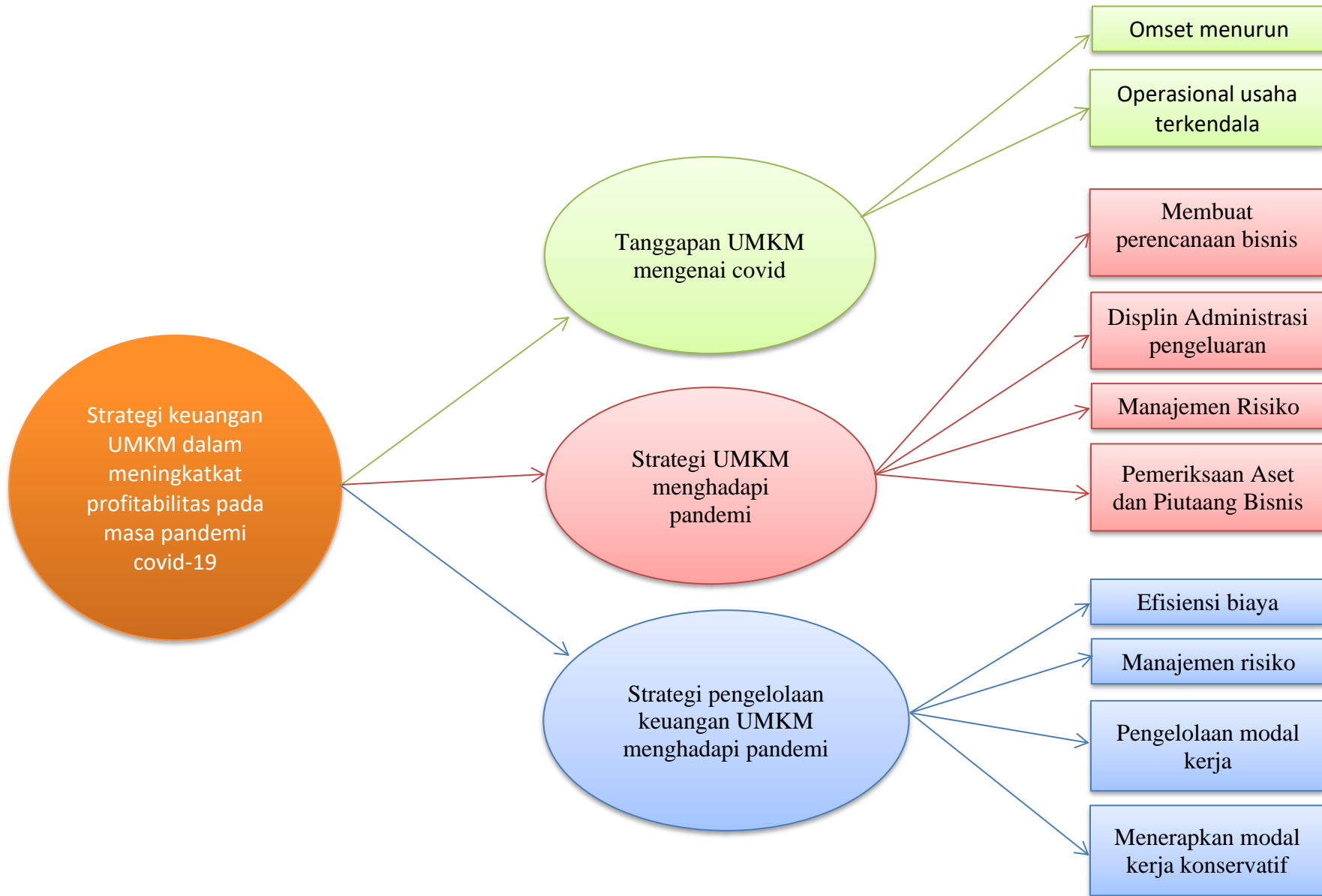
5. Prinsip kesejahteraan sosial, mencakup *qardh*, dan *waqaf*

Profitabilitas dalam Islam merupakan profit yang dicapai dengan tujuan atau orientasi yang sama, yaitu akhirat. Untuk mencapai tujuan akhirat tersebut tentu kita membutuhkan jalan yang harus dilalui, yang dimaksud dengan jalan sesuai yang diperintahkan oleh Allah SWT. Sudah menjadi kewajiban bagi setiap Muslim untuk mengikuti firman Allah SWT dan Sabda Rasul-Nya. Karna sesungguhnya setiap kehidupan kita di dunia sudah ada yang mengaturnya.

Strategi keuangan lain yang dipergunakan mencakup penghapusan riba, spekulasi (*gharar*) maupun perjudian (*maisir*) dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan dan pemerataan distribusi pendapatan serta pencapaian masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah. Sehingga jika mengacu pada hasil jawaban dari responden mengenai strategi yang dipergunakan oleh UMKM batu alam marmer desa Ngentrong tidak ada yang melanggar ketentuan islam yakni tetap menggunakan pola bisnis yang baik yakni berusaha menghindarkan bisnis dari riba dan gharar, beberapa UMKM bahkan menurunkan profit atau hasilnya demi agar usahanya tetap berjalan dan membuat model pemasaran baru, dan menarik sebaigian piutang demi terdistribusinya pendapatan dengan tepat. Baik strategi keuangan maupun efisiensi pembiayaan, dan modal kerja yang diterapkan di UMKM desa

Ngentrong kecamatan Campurdarat kabupaten Tulungagung tidak melanggar syariat islam.

Gambar 4.2.1
Proses Pelaksanaan Strategi Keuangan UMKM dalam Meningkatkan Profitabilitas pada Masa Pandemi Covid-19



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari paparan hasil dan pembahasan diatas maka dapat disimpulkan berikut:

Seluruh UMKM Batu Alam terkena dampak dari pandemi covid karena adanya aturan pemerintah untuk pembatasan sosial, PPKM, dan sebagainya. Dengan adanya hal tersebut maka penjualan terganggu sehingga mempengaruhi operasional usaha. Dapat terbilang bahwa rata-rata operasional perusahaan UMKM di Desa Ngentrong hanya berjalan 65%. Pelaku UMKM memberikan tanggapan yang cukup serius berkenaan dengan Pandemi ini yang mana pandemi menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM karena adanya penurunan omset dan operasional yang minim sehingga mereka harus merespon dengan membuat kebijakan dan menetapkan strategi yang tepat untuk bertahan disituasi pandemi.

UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong menggunakan Strategi Bisnis Manajemen risiko yakni dengan menetapkan tabungan insidental untuk menghindari risiko kebangkrutan, Perencanaan Bisnis baru yakni dengan menetapkan rencana baru yang sesuai dengan kondisi pandemi, Pemeriksaan Aset yakni dengan memeriksa piutang yang mungkin untuk dicairkan dan dipergunakan sebagai tambahan modal, Disiplin Administrasi dan Pengeluaran

yakni menekan pengeluaran dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku dan mengoptimalkan jam kerja.

Strategi Keuangan yang diterapkan oleh UMKM Batu Alam Desa Ngentrong ini adalah Efisiensi pembiayaan yakni dengan melakukan pengelolaan biaya, transmisi, serta Distribusi. Selain itu dapat pula dengan pengelolaan modal kerja dengan meminimalisir pengeluaran dan membuat produk dengan jenis baru dan harga pangsa pasar yang lebih luas. Selanjutnya yakni Manajemen risiko yang dipergunakan ialah dengan menetapkan alokasi sumber dana yang tepat serta membuat cadangan yang memadai untukantisipasi risiko yang terhitung dan terukur sebelumnya, serta melakukan penghindaran terhadap risiko yang lebih besar Menerapkan modal kerja konservatif yaitu dengan tujuan meminimalisir risiko meskipun keuntungannya juga rendah. Karena fokus utama usaha bukan pada profit saja akan tetapi juga survivalnya di masa pandemi.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang dipaparkan tersebut maka diberikan saran kepada :

1. UMKM

Dengan masa pandemi COVID-19 yang tidak ada kepastian kapan akan berakhirnya, maka UMKM selaku entitas bisnis harus dapat mengelola manajemen bisnis dengan baik. Sehingga mampu beradaptasi dengan perubahan berbagai macam aspek demi keberlangsungan perekonomian masyarakat. Berdasarkan hasil yang dibahas dalam

penelitian hendaknya menjadi masukan bagi UMKM dalam menghadapi pandemi dapat menerapkan strategi bisnis dengan basis manajemen risiko, menetapkan perencanaan bisnis baru, melakukan pemeriksaan aset dan piutang serta disiplin dalam hal pengeluaran. Sementara dari hasil analisa strategi keuangan yang ada dapat diberikan saran agar meningkatkan efisiensi pembiayaan selain mengelola limbah juga disiplin dalam penggunaan sumber daya modal, memaksimalkan pemasaran, dan sebagainya. Selain itu dapat pula diberikan masukan untuk dapat berfokus pada penerapan manajemen risiko keuangan dan pemasaran yang mana masalah utama adalah pada modal sehingga modal kerja dapat dijalankan dengan efisien.

2. Pemerintah

Pada masa pandemi Covid-19 yang mengakibatkan banyak perusahaan terancam gulung tikar, hendaknya pemerintah mengkoordinir UMKM untuk bekerja sama dengan dinas koperasi dan UMKM setempat sebagai salah satu bentuk solusi yang bisa diberikan untuk membantu agar UMKM tetap berdiri meskipun di tengah pandemi

3. Peneliti selanjutnya

Saran untuk peneliti selanjutnya yakni dengan menggunakan variabel pembanding lain seperti analisa modal kerja, analisa profitabilitas, Analisa kecukupan modal dan sebagainya dan dapat pula digunakan subjek penelitian pada UMKM dengan bidang usaha lainnya seperti bidang makanan, tekstil, jasa, kesehatan dan lain sebagainya sehingga diperoleh hasil yang lebih sempurna.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Quran dan Terjemahannya

Al-Hadist.

Abu Rizal, MG Wi Endang dan N.P Zahroh ZA. (2015), *Pengelolaan Modal Kerja Usaha Mikro Untuk Memperoleh Profitabilitas (Studi Pada UD. Warna Jaya Periode 2011-2013)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)|Vol. 22 No. 1 Mei 2015.

ADB (2020), “*The Economic Impact of the COVID-19 Outbreak on Developing Asia*”, ADB Briefs, No.128, 6 March, Manila: Asian Development Bank.

Adisasmita, Rahardjo. (2011). *Pengelolaan Pendapatan dan Anggaran Daerah*. Graha Ilmu, Yogyakarta.

Agus Sartono. (2000). *Manajemen Keuangan, Teori dan Aplikasi*. Edisi Kedua. Yogyakarta: BPFU UGM.

Agus, Sartono. (2011). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFU. Hlm. 50

Agustina, R. (2014). *Real Earnings Management dengan Pendekatan Biaya Produksi Analisis Berdasarkan Sektor Industri Pada Perusahaan Manufaktur*. JINAH (Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika), 3(2).

Aknolt Kristian Pakpahan, (2020). *COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional. 2020.

- Allen, N. J., dan Meyer, J. P (2007). *The Measurement and Antecedents of Affective, Continuance and Normative Commitment to the Organization*. Journal of Occupational Psychology, 63, 1-18.
- Ali MH, (2020). *Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen saat Pandemi Covid-19 Bagi UMKM*. Jurnal Eco Entrepreneurship. Vol 6 No 1/Juni/2020.
- Alteza, Muniya. (2012). *Manajemen Keuangan Praktis Bagi UMKM*. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta.
- Amanita Novi Yushita. (2018). *Implementasi Risk Management Pada Industri Perbankan Nasional*. Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia Vol. VI No. 1 – Tahun 2008 Hal. 75 – 86.
- Ariawan, Made Sudarma, Djumahir, dan Ghozali Maskie. (2015). *Penerapan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja UKM (Studi Pada UKM Karawo Di Kota Gorontalo)*.
- Ari Susanti, Budi Istiyanto , Muhammad Jalari, (2020). *Strategi UKM pada Masa Pandemi Covid-19*. Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat, 1 (2), July 2020 – 68.
- Aufar, Arizali. (2014). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UMKM (Survei Pada Perusahaan Rekanan PT. PLN (Persero) di Kota Bandung)*. Jurnal SNA V Bandung. 2015

- Badan pusat statistik. *Statistik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tahun 2010-2011*. Jakarta. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.
- Barbara. (2012). Strategi UMKM selama Crisis Akibat Pandemi. *Sustainly*, 131, 185.
- Berliana Mudrika, dkk, Business Risk Management Analysis (Study at Cuanki Asoy Jember), *Jurnal Akuntansi Universitas Jember* Vol. 18 No. 1 (2020)
- Bhakti, Rizki Tri Anugrah, Mochammad Bakri, Sri Hamidah. (2012). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil Oleh Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal*.
- Brigham dan Houston. (2012). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Buku 1. Salemba Empat. Jakarta.
- Charitou, Melita., Petros Lois and Halim Budi Santoso. (2012). The Relationship between Working Capital Management and Firm's Profitability: An Empirical Investigation for An Emerging Asian Country. *International Business & Economics Research Journal*, Vol 11, Number 8, pp 839 - 848.
- Ching, Hong Yuh, Ayrton Novazzi, and Fábio Gerab. (2011). Relationship Between Working Capital Management And Profitability In Brazilian Listed Companies. *Journal Of Global Business And Economics*, Volume 3. Number 1, pp 74 – 86.

- Dahlia Kamener. (2016). Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Kualitas Strategi Bersaing Industri Ukm Bordiran/Sulaman Di Kota Padang, *Journal of Economic and Economic Education* Vol 1.
- Darsono Dan Tjatjuk, Siswandoko, (2011), *Manajemen Sumber Daya Manusia Abad 21*, Nusantara Consulting, Jakarta
- David, Fred R, (2011). *Strategic Management*, Buku 1. Edisi 12 Jakarta
- Deloof, M. (2003). Does Working Capital Management Affect Profitability of Belgian Firms?, *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 30, Nos. 3-4, pp 573-587.
- Djarwanto. (2011). *Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta
- Djohanputro, Bramantyo. (2008). *Manajemen Risiko Korporat*. Jakarta: Penerbit PPM
- Dwiningtyas. 2015. “Pengaruh Kepuasan Kerja, Stres Kerja, dan Lingkungan Kerja Terhadap Turnover Intention Pada Karyawan CV Aneka Ilmu Semarang.” Skripsi, Universitas Negeri Semarang.
- Eddy Soeryanto Soegoto, (2014). *Entrepreneurship ”Menjadi Pembisnis Ulung”* Cetakan keempat, Revisi kedua, PT. Elex Media Komputindo KOMPAS GRAMEDIA, Jakarta.

- Eljelly, A.M.A. (2004). Liquidity-Profitability Tradeoff: An Empirical Investigation in an Emerging Market. *International Journal of Commerce and Management*, Vol. 14, No. 2, pp 48-61.
- Fadilah Nur Azizah, Igo Fadilah Ilham, Liza Putri Aqidah, Safira Aliyani Firdaus, Setyani Agung Dwi Astuti, dan Imam Buchori (2020). *Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal*. *OECOMICUS Journal of Economics*. Vol.5, No.1, December 2020.
- Fatimah, Samsiar, Production Cost Efficiency as Control of Production Costs in PDAM Kota Parepare, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* Volume 2, Nomor 1, April 2019.
- Fitriyani, Y., Fauzi, I., & Sari, M. Z. (2020). *Motivasi Belajar Mahasiswa Pada Pembelajaran Daring Selama Pandemic Covid-19*. *Jurnal Kependidikan*, 6(2), 165–175.
- Gitman, Lawrence J. and Zutter, Chad J. (2012). *Principles of Managerial Finance*, 13th Edition, Prentice Hall.
- Handayani. (2013). *Analisis Rasio Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan* (Studi Pada Perusahaan Semen Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2011).

- Husein, Umar. (2003). *Metode Riset Perilaku Konsumen Jasa*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Husnan, Suad. (2001). *Dasar-Dasar Teori Portofolio Dan Analisis Sekuritas*. AMP YPKN. Yogyakarta.
- Huba (2020). *Di Masa Pandemi, Pegawai Pln Harus Lebih Berempati*.
<https://www.pasundanekspres.co/opini/di-masa-pandemik-pegawai-pln-harus-lebih-berempati/> (Diakses Pada 2 Juli 2021).
- Iswanto, Yun dan Adie Yusuf. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Banten: Universitas Terbuka.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia. [Online]. Tersedia di kbbi.kemdikbud.go.id/entri/religius. Diakses 2 Juli 2021
- Kasidi. (2010). *Manajemen Risiko*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Kamaluddin, Apiaty. (2017). *Administrasi Bisnis*. Makassar: CV Sah Media.
- Kasmir. (2011). *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kuswantoro dan Alfi Imam. (2020). *Strategi Keuangan UMKM Cilacap Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus UMKM Kabupaten Cilacap)*. Jurnal Teknologi dan Bisnis. Vol 2 No 1 (2020).

- Lambing, Peggy A. Dan Kuehl , Charles R. (1999). *Entrepreneurship*. United States of America: Prentice hall
- Riyanti, P.B (2003). *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo.
- Lasena, S. R. (2013). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada PT. Dimembe Nyiur Agripro. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Marliani Lina, Definisi Administrasi Dalam Berbagai Sudut Pandang, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Galuh
- Miles, M.B & Huberman A.M. (1984). *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan oleh Tjetjep Rohendi Rohidi. 1992. Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.
- Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Muhammad Sadeli. (2011). *Membuat Toko Online dengan PHP untuk Orang Awam*. Maxikom, Palembang.
- Nurhotijah, Y., Situmorang, M., & Alipudin, A. (2017). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Air Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Pdam Tirta Jaya Mandiri Kabupaten Sukabumi Periode 2015-2016. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi*, 2(2).
- Porter, E. M. (1985). *Competitive Advantage-Creating and Sustaining SuperiorPerformance*. New York : Free Press.

- Purnomo, F. (2019). *Program Ladit (Lapak Digital): Optimalisasi Media Digital sebagai Wadah dalam Pengembangan Umkm di Madura*. Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis, 6(2), 89-95.
- Rangkuti, Freddy. (2009). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Ray, Sarbapriya. (2012). Evaluating the Impact of Working Capital Management Components on Corporate Profitability: Evidence from Indian Manufacturing Firms. International Journal of Economic Practices and Theories, Vol. 2, No. 3, pp 127 – 136.
- Rosmadi, M. (2020). *Penerapan Strategi di masa Pandemi Covid-19*. IKRAITH-EKONOMIKA. Vol 4 No 1/Maret/2021
- Rossa Wijaya, dkk, Audit Piutang Usaha Pada Pt. Agus Suta Line Di Samarinda, Jurnal Ilmiah Audit Piutang Usaha Pada PT. Agus Suta Line di Samarinda.
- Rukmana, Sukanta, (2020). *Analisis Strategi Bersaing dan Strategi Bertahan pada Industri Mikro dan Kecil Panganan Keripik Kemasan di Kecamatan Coblong Kota Bandung Jawa Barat Tahun 2020 Ditengah Situasi Sulit Penyebaran Pandemi COVID-19*. Jurnal Sains Manajemen dan Akuntansi. Vol 12 No 1/Mei/2020.
- Sadiamajeed, Muhammad Abdul, Madjidmakki, Saba Saleem & Tariq Aziz. (2012). The Relationship of Cash Conversion Cycle and Firm's Profitability: An

- Empirical Investigation of Pakistani Firms. *International Journal of Financial Management (IJFM)*, Vol 1, Issue 1, pp 80 – 96.
- Sadiq,Raji. (2017). Impact of Working Capital Management on Small and Medium Enterprises' Performance in Nigeria. *Arabian Journal of Business and Management Review*.7:285
- Sanger, J. S. (2001). “Working capital: a modern approach”, *Financial Executive*, 69.
- Smith, K.V. (1973). State of The Art of Working Capital Management. *Financial Management Autumn*, pp 50 – 55.
- Sofyan, Iban. (2015). *Manajemen Strategi*. Yogyakarta: Graha Ilmu Solihin, Ismail. Memahami Business Plan. Jakarta:Salemba Empat
- Suad, Husnan. (2001). *Dasar-Dasar Teori Portofolio dan Analisis Sekuritas*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Sudana, I Made. (2011). *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktik*. Jakarta: Erlangga
- Stoner, S., James A.F., Edward Freeman and Gilbert, Daniel. (2009). *Management*. New Jersey: Prentice Hall inc.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono (2019). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : CV Alfabeta.

Sutrisno. (2008). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi Edisi 1*. Yogyakarta: Ekonisia.

Shinta Wahyu Hati dan Selvy Agita Ningrum. (2015). *Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan UMKM Jasa Studio Kita Peserta Program Mahasiswa Wirausaha (Pmw) Politeknik Negeri Batam*. IQTISHODUNA Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Volume 11 Nomor 1 Tahun 2015. hlm 53-64.

Siregar, Agus Rahayu dan Lili Adi Wibowo, (2020). *Manajemen Strategi di Masa Pandemi Covid-19*. Jurnal Ilmiah Manajemen. Vol 1 No 2 (2020).

Siswanto, B.S. (2005). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia Pendekatan Administratif Dan Operasional*. Jakarta: Bumi Askara.

Sudaryanto., & Hanim, A. (2002). *Evaluasi Kesiapan UMKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA) : Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis*. Jurnal Ekonomi Akuntansi Manajemen, Vol 1 No 2, Desember 2002.

Tambunan , Dr. Tulus T.H, (2009). *UMKN di INDONESIA*, Ghalia Indonesia, Bogor.

Tambunan, T.T. Hamonangan. (2011). *Development of Small and Medium Enterprises in Developing Country-The Indonesia Case*. Journal of Enterprising Communities. 5(1)

Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Undang-Undang Republik Indonesia Nomer 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah.

Wan Laura Hardilawat, (2020). *Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19*. Jurnal Akuntansi & Ekonomika, Vol. 10 No. 1, Juni 2020

Wirahadi Afidian dan Septriani Yossi. 2008. Konflik Keagenan: Tinjauan Teoritis dan Cara Mengatasinya. Jurnal Akuntansi dan Manajemen. Vo. 3. No. 2. ISSN 1858-3687. Hal 47-55.

Wijaya, Lihan Rini Puspo, Bandi, Wibawa, Anas, Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan, dan Kebijakan Dividen terhadap Nilai Perusahaan, Simposium Nasional Akuntansi XIII, Purwokerto.

Yanuar Nugroho, Phima Ruthia Dwikesumasari, dan Bani Alkausar. (2020). *Pelatihan Pemasaran Daring Yang Efektif Di Masa Pandemi Dan Pengelolaan Keuangan UMKM Di Desa Watudandang Kab. Nganjuk*. Jurnal Layanan Masyarakat. (Journal of Public Service), vol 4 no 2 Tahun 2020, halaman 369-376.

Yushita, A. N. (2016). *Pengaruh Penerapan Good Corporate Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan dan Resiko Sistematis terhadap perusahaan*.

- Yohana T, Heru A dan Bambang H (2019). *Analisis Struktur Modal Dan Profitabilitas Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Pada Era Pandemi Covid-19*. Jurnal Bisnis & Manajemen Vol. 19, No. 2, 2019 : 1 – 8
- Yovita Lenni, dkk, Model Kebijakan Modal Kerja Pada Umkm Di Desa Wisata “Cengek” Tingkir Lor Salatiga, Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis, Vol 17.

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Pedoman Wawancara**A. Identitas Informan**

Nama :
Usia :
Pekerjaan :
Lama Bekerja :
Tanggal Wawancara :

B. Pertanyaan

1. Pendapat UMKM Mengenai Kondisi Pandemi Covid-19.
 - a. Bagaimana Pandemi di Kecamatan Campurdarat?
 - b. Bagaimana Kondisi Usaha pada saat Pandemi Covid-19?
2. Apa Strategi yang dilakukan UMKM Pada saat pandemi Covid.
 - a. Apakah pada saat pandemi Covid-19 bisnis tetap berjalan dengan lancar?
 - b. Apa saja hambatan yang dihadapi pada saat Pandemi sedang terjadi?
 - c. Apa Strategi yang dilakukan agar tetap berkembang di masa Pandemi Covid-19?
3. Strategi Keuangan yang digunakan di Masa Pandemi Covid-19.

- a. Bagaimana Strategi keuangan yang dilakukan untuk tetap memperoleh keuntungan di masa pandemi covid-19?
- b. Bagaimana Implementasi Manajemen keuangan Berbasis Risiko di Perusahaan anda?
- c. Bagaimana cara efisiensi biaya dan memaksimalkan keuntungan?
- d. Bagaimana Pengelolaan Modal Kerja selama Pandemi Covid-19?

Lampiran 2 Tabel Jawaban Kuisisioner

No	Nama	Jawaban 1	Jawaban 2	Jawaban 3
1.	Rur-1	<p>Mengenai kondisi pandemi kalau di desa campur darat sendiri dari segi usaha sangat-sangat terdampak. Tapi Alhamdulillahnya masih tetap berjalan karena sumber penghasilan utama jadi di upayakan berjalan meskipun dari segi omset atau penjualan agak susah beda dengan jaman sebelum Corona.</p>	<p>Usaha batu alam saya tetap berjalan dengan lancar, akan tetapi omsetnya menurun dalam artinya, penjualannya tidak stagnan atau meningkat, cenderung menurun atau di bawah standart. Sedangkan untuk hambatan yang dihadapi oleh UMKM milik saya selama pandemi itu adalah karena penyakit Covid ini banyak orang kan butuh Oksigen, sementara kan kita produksinya juga memanfaatkan oksigen untuk keperluan pembakaran bahan. Semenjak covid itu oksigen menjadi susah di cari dan harganya lebih mahal karena banyak rumah sakit yang membutuhkan. Kalau untuk</p>	<p>Strategi untuk tetap untung di masa pandemi meskipun penjualan merosot ialah dengan optimalisasikan pengolahan limbah. Karena kalau limbah diolah bisa di jual lagi dengan harga yang lumayan rendah karena kan limbahnya batu-batuan kecil. Sedangkan Manajemen keuangan yang dipakai usaha ini di masa pandemi memanfaatkan dana cadangan yang sudah disiapkan, diupayakan di pakai di samping menarik piutang usaha untuk tetap mempertahankan operasional usaha. Kemudian untuk efisiensi pembiayaan dilakukan dengan meminimalisir pembelian bahan baku dan pengelolaan limbah yang berupa batu-batuan kecil itu tadi yang masih punya nilai jual. Modal kerjanya di kelola dengan mengupayakan semua bahan baku terpakai balik lagi seperti tadi batu-batuan kecil yang dulunya cuma limbah itu kita pakai sehingga modal operasional tidak terlalu membutuhkan banyak karena dapat bantuan dari limbah tadi.</p>

			Strategi kan kadang kita kirim barang dulu, nah untuk uangnya ditangguhkan sampai beberapa waktu. Nah karena sekarang bisa dibilang agak macet jadi piutang-piutang itu kita tagih untuk diputer kembali jadi modal.	
2.	Lim-2	Pada saat pandemi ini di wilayah saya sendiri mempengaruhi bisnis jadinya apa-apa terbatas. Pada masa pandemi usaha memang berjalan tapi ya diakui nggak seramai sebelum corona dulu.	Alhamdulillah masih lancar ya meskipun sedang pandemi, akan tetapi dari segi omset memang menurun ya. Kita sendiri ini punya target tiap bulan omset harus naik kan. Sedangkan pada bulan pertama adanya covid sampai sekarang itu kira-kira menurun sebanyak 30%. Karena kebanyakan di jualnya di luar kota. Untuk hambatan yang ada itu berkurangnya permintaan produk ya, penjualanpun susah dan berkurang, pengiriman produk juga terhambat sehingga ya omsetnya menurun karena dimana-dimana kan ekonomi	Strategi keuangan yang digunakan biar tetap dapat keuntungan meskipun pandemi covid-19 dengan menurunkan harga. Jadi menurunkan keuntungan secara otomatis kan harga turun dan sebelumnya pihak yang belum bisa menjangkau sekarang jadi bisa dijangkau. Kemudian bagaimana manajemen risiko keuangannya dengan saya siapkan dana darurat. Memang usaha itu kan gitu ya. Kadang naik kadang turun, kadang juga ada musibah apa gitu. Jadi saya ada simpanan dana usaha darurat yang operasionalnya bisa dipakai sampai 3 bulanan. Sedangkan efisiensi pembiayaannya itu dengan cara mengolah lagi limbah-limbah kemudian di jual dengan harga yang murah dan menjangkau semua kalangan. Karena ngga mungkin efisiensi dengan pengurangan karyawan karena semua sodara sendiri. Untuk modal kerjanya kita kelola dengan analisa dulu. Kira-kira toko A butuh berapa dan

			<p>macet. Pembeli juga agak minim. Strategi yang sudah dilakukan ini menurunkan harga, supaya tetap bisa produksi meskipun untungnya tidak banyak asal laku dan asal tetap bisa jalan.</p>	<p>nantinya laku berapa biar ga mandek juga modalnya. Karena dia bayar ketika barang sudah habis atau jangka waktu tertentu ya. Jadi di produksi dan ditribusi barang ke toko ya kita sesuaikan aja. Trus sama piutangnya juga ditagih misal ada yang sampe 3 bulan barang habis belum bayar. Nah itu yang 2 bulannya kita tagih, yang bulan ini sekalian sama bulan depan.</p>
3.	Oro-3	<p>Pandemi sekarang ini industri batu alam ini juga terkena dampak. Kalau usaha milik saya sendiri tetap operasi meskipun cuma 65% karena biayanya ngga nutut yang baik operasi penuh, penjualan merosot.</p>	<p>Bisnis terus terang akan menurun ya tapi tetap jalan alhamdulillah, ya memang di upayakan jalan meskipun posisi lagi pandemi. Untuk hambatannya produk yang dikirim ke luar kota jadinya berhenti ya karena ada pembatasan sosial beberapa waktu lalu. Cuma sekarang perlahan udah mulai lagi meskipun ga serame sebelum ada corona. Strategi yang dilakukan adalah karena pesanan sedikit penjualan hanya di kota sini saja jadi jam kerjanya berkurang ya, biaya operasionalnya jadi menurun, ya memaksimalkan</p>	<p>Nah untuk strategi keuangannya ini disini tuh rata-rata kalau di usaha yang sama pasti ada yang namanya limbah. Sebenarnya itu udah ga dipakai ga sempat ngolah kalo pas rame ya. Jadi itu sekarang di manfaatkan jadi benda-benda hias. Ngisi kalo pas pesenan agak longgar. Itu kan terjangkau sekali jadi itu di olah lagi. Implementasi keuangan basis risikonya adalah menggunakan simpanan untuk memutar modal ya. Cara efisiensi dan memaksimalkan keuntungan adalah dengan memaksimalkan pesanan itu tadi. Nggak mensuplai banyak-banyak, sehingga jam kerja berkurang operasional juga berkurang, sama meminimalisir kerusakan barang biar ga rugi. Untuk modal kerjanya ya di maksimalkan ya tidak produksi berlebihan. Bahkan dikurangi, sesuai sama minat beli konsumen.</p>

			pesanan aja. Otomatis kalo jam kerja turun gaji kan juga menyesuaikan.	
4.	Aya-4	Selama corona dari maret itu usaha juga terkendala operasinya.	Kelancaran usaha, tetap lancar tapi volume pesannya berkurang, lebih sedikit sebelum corona. Hambatannya selama covid ini pengiriman barang itu menjadi lambat, padahal konsumen maunya cepat, sedangkan ada ketentuan pemerintah pembatasan sosial. Sehingga ini mengurangi penjualan disamping ekonomi yang lumpuh. Strategi yang dilakukan dengan tetap mengupayakan penjualan bisa sesuai standart biar operasional tetap jalan. Pemasaran di gencarkan lagi.	Strategi keuangannya biar tetap untung ya itu tadi memaksimalkan pemasaran, cuma kan ini memang ekonominya lagi lumpuh banyak usaha yang juga tutup, pendapatan orang-orang ya terhenti jadinya disamping pemasaran kita juga mengolah batuan kecil yang sebenarnya itu limbah, supaya bisa dijual lagi. Risiko kan pasti ada ya. Cuma ga dibayangkan kalau ternyata pandemi akan sepanjang ini, jadi mau ngga mau cadangan tabungan usaha yang disiapkan harus keluar buat pemasaran. Nah untuk memaksimalkan keuntungan kita menaikkan harga yang jelas, karena ya mau gimana lagi kita pemasarannya besar-besaran otomatis kan ada biaya tambahan yaitu biaya pemasaran. Sedangkan kalau modal kerja ini selama pandemi dilakukan dengan meminimalisir pengeluaran, agak di ketatkan.

5.	Nto-5	Usahanya ya terkendala jadi sepi jualannya, yang awalnya bisa keluar kota karena pembatasan sosial itu kan semua jadi agak terhambat. Tapi bersyukur usaha diupayakan tetep jalan sekalipun ya harus bekerja keras.	Usaha tetap lancar meskipun tidak begitu ramai seperti jaman sebelum corona. Nah kalau hambatannya banyak tapi yang kerasa menghambat sekali adalah pengirimannya lambat karena ya gimana lagi ada pembatasan sosial dan aturan lainnya. Sedangkan strategi dengan memaksimalkan stok produk sehingga produksi tetap lancar.	Cara mendapat keuntungan meskipun pandemi Covid-19 adalah dengan lebih bijak memanfaatkan dan mengolah bahan baku. Jadi upayakan jangan sampai ada yang terbuang. Semua kita olah nggak seperti sebelumnya. Untuk manajemen keuangan yang dipakai yaitu dengan bersiap-siap ada dana darurat dulunya. Jadi sekarang kita keluarkan dananya. Efisiensi biaya dengan pengeluaran ini di minimalisir kemudian harga juga barang juga dinaikan sedikit. Kemudian untuk maksimalisasi modal kerjanya itu dengan pembelian bahan bakunya beli yang memang benar-benar butuh. Nggak nyimpan stok banyak-banyak.
6.	Hyo-6	Kalo melihat dari situasi disini begitu memprihtinkan ya. Kalau dari segi usaha sendiri ya sangat terganggu.	Usahanya tetap lancar dan jalan, tapi keuntungan sedikit menurun karena lagi corona dan itu bukan usaha ini banyak produk lain yang sepi. Hambatan yang ada yaitu sepi pembeli jadi harus giat pemasarannya dan ngasih promo-promo. Nah untuk strategi yang sebelumnya stok bahan baku non batu alam itu banyak sekarang disesuaikan sedangkan dananya	Strategi keuangan yang dipakai dengan memaksimalkan bahan baku. Kan bahan bakunya banyak ada yang kadang ga kepake karena ngejar penjualan produk yang rame. Nah sekarang semua diupayakan semua terpakai. Bahan baku sisa-sisa itu kita olah biar bisa di jual juga dengan harga yang bisa dijangkau. Manajemen keuangan basis risiko yang dipakai ya tabungan itu pada akhirnya dipake buat pemasaran. Efisiensi biaya dan maksimalisasi keuntungan kita lakukan dengan memasarkan dengan membuat promosi ya biar tetap jalan. Jadi ga nyetok

			kita kasih ke pemasaran gimana caranya tetap ada penjualan meskipun tetangga sepi.	banyak-banyak dialihkan gitu uangnya ke pemasaran. Kemudian untuk modal kerjanya selama pandemi ini kita segera putar kembali uang dari penjualan ga biar terus mutar, dan beli bahan baku sesuai kebutuhan pasar aja.
7.	Nul-7	Yang saya tahu kalo di Kecamatan sini sih ga separah kota-kota besar ya, dari segi usaha pendapatan jadi menurun.	Alhamdulillah lancar tetap jalan. Kemudian untuk hambatan yang ada yaitu sepi pembeli karena pengiriman ya terganggu. Orang ngga mau nunggu lama-lama jadi pesanan berkurang. Strateginya dengan tetap mengupayakan penjualan meskipun sepi ya.	Strategi keuangan yang dipakai adalah dengan optimalisasi biaya produksi mengupayakan tidak ada bahan baku dan sumber daya modal yang tidak terpakai dengan baik. Karena penjualan sepi jadi stok di spulier di sesuaikan dengan pesanan dan kebutuhan pasar. Untuk manajemen keuangan dengan memakai uang dingin atau sebelumnya kita ada tabungan sekian persen dari keuntungan nah itu yang di pakai. Untuk efisiensi pembiayaan sehingga keuntungan bisa maksimal itu dengan menekan pengeluaran untuk hal yang paling penting saja, bisa dibilang penghormatan besar-besaran. Untuk modal kerjanya selama pandemi ini dengan membeli bahan baku sesuai kebutuhan tanpa menyimpan stok bahkan.
8.	Zal-8	Kalau dari segi usaha, usahanya terganggu dan omsetnya menurun.	Usaha agak sepi, sempat satu bulan ga ada penjualan sama sekali akhirnya ada lagi meskipun ga serame dulu. Hambatannya adalah pembeli yang berkurang	Strategi bisnis selama pandemi covid-19 ini adalah dengan menggunakan bahan baku semuanya untuk kegiatan produksi. Karyawan di upayakan untuk memaksimalkan bahan baku biar ga sampai di rumahkan. Kemudian implementasi keuangan yang

			drastis sama pengiriman keluar kota juga terhambat. Kemudian untuk strategi dengan kerja sama dengan distributor gimana caranya tetap jalan usahanya.	dilakukan dengan menggunakan dana darurat atau dana dingin karena kan sempet terhenti tuh sebulan penjualan. Nah itu kita keluarkan dana dinginnya yang kita siapkan untuk produksi 6 bulan sebenarnya. Pada akhirnya harus di pakai. Kemudian untuk modal kerja dikelola dengan membeli bahan baku dengan maksimal.
9.	Din-9	Selama pandemi covid kalau daerah ini usaha sangat terdampak tapi masih terus jalan meskipun ga serame sebelum corona.	Omset menurun selama pandemi ini, cuma masih tetap ada penjualan. Sedangkan untuk hambatannya yang dihadapi yaitu lambatnya pengiriman karena PPKM jalurnya di tutup. Sedangkan strategi kerja sama dengan distributor jadi sebagian piutang kita tarik untuk operasional.	Strategi keuangan biar tetap dapat keuntungan yaitu dengan kerja sama dengan distributor jadi biar sama-sama jalan. Piutang yang sebelumnya dibiarkan sampai beberapa bulan ini sebagian diambil untuk operasional. Sedangkan untuk manajemen keuangan berbasis risiko dengan itu tadi menarik piutang sama menggunakan uang dingin atau uang cadangan. Kemudian untuk efisiensi biaya adalah dengan meminimalisir pembelian bahan baku disesuaikan dengan kebutuhan biar ngga banyak modal yang mandek. Kemudian untuk modal kerjanya dikelola dengan memaksimalkan penggunaan bahan baku.

Lampiran 3 Bukti Konsultasi

BUKTI KONSULTASI

Nama Lengkap : Natasya Afif Adiba
 NIM/Jurusan : 17510106/Manajemen
 Pembimbing : Dr. Maretha Ika Prajawati, S.E., M.M
 Judul Skripsi : Analisis Strategi Keuangan UMKM Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Pada UMKM Batu Alam Marmer Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)

No	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan	
				Pembimbing
1	8 Maret 2021	Pengajuan Judul	1.	
2	8 Juni 2021	Konsultasi Bab 1-3		2. 
3	1 Juli 2021	Revisi	3.	
4	2 Juli 2021	Acc Bab 1-3		4. 
5	26 Juli 2021	Seminar Proposal	5.	
6	26 Juli 2021	Revisi		6. 
7	30 Juli 2021	Acc Proposal	7.	
8	23 Agustus 2021	Konsultasi Bab 4-5		8. 
9	23 Agustus 2021	Revisi	9.	
10	29 Agustus 2021	Revisi		10. 
11	1 September 2021	Revisi	11.	
12	1 Desember 2021	Revisi		12. 
13	3 Desember 2021	Revisi	13.	
14	4 Desember 2021	Revisi		14. 
15	9 Desember 2021	Acc Skripsi	15.	

Malang, 10 Desember 2021

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen

A handwritten signature in dark ink, consisting of a long horizontal stroke followed by a loop and a vertical line ending in a hook.

Muhammad Sulhan, S.E., M.M
NIP 197406042006041002







Lampiran 5 Biodata Peneliti

BIODATA PENELITIAN

Nama : Natasya Afif Adiba
 Tempat & Tanggal Lahir : Tulungagung, 17 Juli 1999
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Alamat Asal : RT 03/RW 07, Dsn Centong, Ds Ngentrong,
 Kec Campurdarat, Kab Tulungagung
 Telepon & WA : 081332546145
 E-mail : natasyaadiba6@gmail.com

Pendidikan Formal

2005-2011 : MI Darussalam Ngentrong Tulungagung
 2011-2014 : SMPN 01 Campurdarat Tulungagung
 2014-2017 : SMKN Al-Islam Joresan Ponorogo
 2017-2021 : Universitas Islam Negeri Maulana Malik
 Ibrahim Malang, Jurusan Manajemen dengan
 Konsentrasi Manajemen Keuangan Fakultas
 Ekonomi

Pendidikan Non Formal

2017-2018 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab
 UIN Maliki Malang
 2018 : English Language Center (ELC) UIN Maliki
 Malang

Pengalaman Organisasi

- Anggota Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maliki tahun 2019
- Staff LSO Koperasi Mahasiswa Padang Bulan UIN Maliki tahun 2019
- Pengurus KI LDK At-Tarbiyah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019
- Aslab GIS-BEI UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2019-2020

Aktivitas dan Pelatihan

- Peserta Future Management Training Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Seminar Nasional Manajemen Fiesta “Be Creative In Your Passion” UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Seminar Nasional “Success to be Entrepreneur” DEMA UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Sosialisasi Jurusan Manajemen OSJUR UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Manajemen Fiesta “Aktualisasi Nilai-Nilai Budaya Terhadap Perkembangan Ekonomi Di Era Milennial” UIN Maliki Malang Tahun 2018
- Peserta PBAK UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Seminar Nasional “Build Your Digital Business and be Millennial Entrepreneur” Dema UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Seminar Pengenalan Dunia Tulis Mabna Ummu Salamah UIN Maliki Malang tahun 2017

- Peserta Seminar Nasional “Leadpreneurship” UIN Maliki Malang tahun 2017
- Peserta Sosialisasi Manasik Haji Mahasantri Pusat Ma’had Al-Jami’ah UIN Maliki Malang Tahun 2017
- Peserta Pendidikan Dasar Koperasi XIX UIN Maliki Malang 2018
- Peserta Relaunching GIS dan Sosialisasi Pasar Modal UIN Maliki Malang Tahun 2018
- Peserta Workshop Qur’any dan Public Speaking “Pemuda Cinta Al-Qur’an” UPKM JDFI UIN Maliki Malang Tahun 2018
- Peserta Pendidikan dan Pelatihan Menengah Koperasi Kopma Padang Bulan UIN Maliki Malang Tahun 2018
- Peserta Pendidikan dan Pelatihan Koperasi Lanjutan Tahun 2019
- Panitia Seminar Pasar Modal Syariah GIS BEI di UIN Maliki Malang Tahun 2019
- Peserta Seminar Internasional “Optimising The Millennial Competence In Digital Era” IAIN Bukittinggi tahun 2019
- Peserta Sosialisasi dan Edukasi Pasar Modal Terpadu OJK Tahun 2019
- Panitia Rapat Anggota Tahunan XIX Kopma Padang Bulan UIN Maliki Malang Tahun 2019
- Peserta International Conference Of Islamic Economic & Business (ICONIES) UIN Maliki Malang Tahun 2019
- Peserta Program Leadership Assembly & Business Modal Canvas Session UIN Maliki Malang Tahun 2019
- Peserta Seminar Nasional Temu Ilmiah Regional 2019 FOSSEI Jawa Timur Tahun 2019
- Peserta Seminar Nasional “Let’s Be Moslem Youthpreneur” LDK At-Tarbiyah UIN Maliki Malang Tahun 2019

- Peserta TOEFL Workshop & Scholarship Talks “Jurus Ampuh Meraih Beasiswa Impian” Dinas Pendidikan Kota Malang Tahun 2019
- Panitia Kompetisi Nasional Kopma Fair Kopma Padang Bulan UIN Maliki Malang Tahun 2019
- Panitia Seminar Online Pasar Modal Syariah “Lebih Bijak Berinvestasi di Era Pandemi Covid-19” GIS BEI UIN Maliki Malang Tahun 2020
- Peserta Sharing Session “Tips and Trick Memaksimalkan Kinerja Tim” Asosiasi KSPM Seluruh Indonesia Tahun 2020
- Peserta Pelatihan SPSS di Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2021

Malang, 08 Desember 2021



Natasya Afif Adiba

Lampiran 6 Surat Keterangan Bebas Plagiarisme



**KEMENTRIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME
(FORM C)**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Zuraidah, SE., M.SA
NIP : 19761210 200912 2 001
Jabatan : **UP2M**

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :

Nama : Natasya Afif Adiba
NIM : 17510106
Handphone : 081332546145
Konsentrasi : Keuangan Manajemen
Email : natasyaadiba6@gmail.com

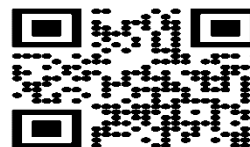
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI KEUANGAN UMKM DALAM MENINGKATKAN PROFITABILITAS PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Pada UMKM Batu Alam Marmar Desa Ngentrong Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung)

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
5%	14%	2%	8%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 24 Januari 2022
UP2M



Zuraidah, SE., M.SA
NIP 197612102009122 001