

1182 matches from 121 sources, of which 17 are online sources.

PlagLevel: 6.3%/8.2%

- ✓ [0] (20 matches, 0.8%/1.9%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....Kinerja_Usa.docx" dated 2016-10-31
- ✓ [1] (17 matches, 1.3%/2.1%) from mohamadagungdhar.blogspot.com/2013/06/analisa-keuangan-usaha.html
- ✓ [2] (20 matches, 1.5%/2.1%) from chichimoed.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-ukm.html
- ✓ [3] (19 matches, 0.7%/1.8%) from your PlagScan document "12.30.0007...gnes Malisa-3.pdf" dated 2016-10-07
- ✓ [4] (19 matches, 0.7%/1.9%) from your PlagScan document "12.30.0007...gnes Malisa-2.pdf" dated 2016-10-10
- ✓ [5] (20 matches, 0.8%/1.8%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....dagang_Kulin.docx" dated 2017-03-03
- ✓ [6] (21 matches, 0.8%/1.9%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....Kuliner_Sema.doc" dated 2017-03-29
- ✓ [7] (18 matches, 0.6%/1.8%) from your PlagScan document "Santana_Eri..._DI_SEMARANG.docx" dated 2017-03-27
(+ 2 documents with identical matches)
- ✓ [10] (19 matches, 0.6%/1.8%) from your PlagScan document "Skripsi_12.....gaan,_Jepara.docx" dated 2017-03-07
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [12] (15 matches, 0.5%/1.6%) from your PlagScan document "12.30.0007...nes Malisa 1.docx" dated 2016-05-10
- ✓ [13] (15 matches, 0.5%/1.6%) from your PlagScan document "Skripsi_11.....n_keberhasila.doc" dated 2017-04-03
- ✓ [14] (15 matches, 1.5%/1.6%) from docplayer.info/29923214-Analisis-pengaru...ahaan-lq-45-di-bursa-efek-indonesia.html
- ✓ [15] (22 matches, 1.3%/1.6%) from your PlagScan document "Irawan_Cali...OTA_SEMARANG.docx" dated 2017-04-05
- ✓ [16] (18 matches, 0.8%/1.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_/R...ADAP_AKSES_KE.pdf" dated 2017-06-05
- ✓ [17] (14 matches, 0.3%/1.5%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....ITA_PENGUSAHA.doc" dated 2017-06-01
- ✓ [18] (11 matches, 0.5%/1.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....VE_PADA_SERA.docx" dated 2017-03-07
- ✓ [19] (10 matches, 0.5%/1.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....AVE_PADA_SE.docx" dated 2016-11-03
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [21] (12 matches, 0.8%/1.4%) from your PlagScan document "10.11.0094 ...hita Ramadhan.pdf" dated 2016-05-23
- ✓ [22] (9 matches, 0.2%/1.4%) from a PlagScan document of your organisation...tyo Pradipto.docx" dated 2016-08-10
- ✓ [23] (10 matches, 0.3%/1.3%) from your PlagScan document "12.30.0120 Lisa Melinda.docx" dated 2016-10-06
- ✓ [24] (22 matches, 1.0%/1.3%) from your PlagScan document "11.30.0083 Hoo helena.pdf" dated 2016-03-29
- ✓ [25] (9 matches, 0.2%/1.2%) from your PlagScan document "SKRIPSI_YUL...TARA_UMKM_YAN.pdf" dated 2016-11-10
- ✓ [26] (11 matches, 0.8%/1.3%) from https://mahrezarezqy2013.wordpress.com/2013/04/16/usaha-kecil-dan-menengah-ukm/
- ✓ [27] (9 matches, 1.2%/1.2%) from https://www.mikroskil.ac.id/ejurnal/index.php/jwem/article/download/61/50
- ✓ [28] (8 matches, 1.2%) from adeliarahmawati031.blogspot.com/2016/10/makalah-laporan-arus-kas.html
- ✓ [29] (8 matches, 0.1%/1.2%) from www.priooffice.com/page/60
- ✓ [30] (7 matches, 0.1%/1.2%) from tariles41.blogspot.com/2010/04/pengertian-dan-kriteria-usaha-kecil-dan.html
- ✓ [31] (11 matches, 0.3%/1.1%) from a PlagScan document of your organisation...anuel Valian.docx" dated 2016-05-03
- ✓ [32] (6 matches, 0.0%/1.0%) from https://awalusaha.com/perhitungan-tax-amnesty-untuk-ukm/
- ✓ [33] (14 matches, 0.5%/0.8%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11.....DI_SEMARANG.docx" dated 2016-11-07
- ✓ [34] (4 matches, 0.1%/0.9%) from akuntansifreeonline.blogspot.com/2013/05/definisi-pengertian-usaha-mikro-usaha.html
- ✓ [35] (7 matches, 0.8%) from your PlagScan document "PROPOSAL_12...SIKLUS_HIDUP.docx" dated 2016-11-09
- ✓ [36] (4 matches, 0.1%/0.9%) from https://pajakohpajak.wordpress.com/2011/11/03/aspek-perpajakan-koperasi-dan-ukm/
- ✓ [37] (9 matches, 0.4%/0.8%) from a PlagScan document of your organisation...0049 Erikson.docx" dated 2016-07-28
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [39] (12 matches, 0.5%/0.8%) from a PlagScan document of your organisation...ertus Andika.docx" dated 2016-08-02
- ✓ [40] (9 matches, 0.6%/0.7%) from your PlagScan document "Skripsi_11.....p_efisiensi_.docx" dated 2017-02-07
- ✓ [41] (9 matches, 0.5%/0.6%) from a PlagScan document of your organisation...- 12.30.0190.docx" dated 2016-03-28
- ✓ [42] (8 matches, 0.6%/0.7%) from a PlagScan document of your organisation... Ratana Sari.docx" dated 2016-09-05
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [44] (11 matches, 0.6%/0.6%) from your PlagScan document "Skripsi_13...UYING_PAKAIAN.doc" dated 2017-06-06
(+ 2 documents with identical matches)
- ✓ [47] (11 matches, 0.6%/0.6%) from documents.mx/documents/skripsi006pdf.html
- ✓ [48] (9 matches, 0.6%/0.7%) from docplayer.info/34994642-Pengaruh-laba-ak...g-terdaftar-di-bursa-efek-indonesia.html
- ✓ [49] (9 matches, 0.7%) from www.academia.edu/4750288/05_PERANAN_KRED...UMKM_DI_KOTA_MEDAN_STUDI_KASUS_BANK_BRI_
- ✓ [50] (10 matches, 0.5%/0.6%) from a PlagScan document of your organisation...167 Stevalia.docx" dated 2016-07-28
- ✓ [51] (10 matches, 0.4%/0.6%) from a PlagScan document of your organisation...gl 6 Agust 14.doc" dated 2016-03-02
- ✓ [52] (9 matches, 0.5%/0.5%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11.....Harga_Saham.docx" dated 2016-10-31
- ✓ [53] (9 matches, 0.5%/0.5%) from your PlagScan document "09.30.0087 ODDIE EMANUEL S.docx" dated 2016-02-17
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [55] (9 matches, 0.5%/0.5%) from a PlagScan document of your organisation...anto Kinarjo.docx" dated 2016-04-11
- ✓ [56] (10 matches, 0.5%/0.5%) from a PlagScan document of your organisation... Daniel Yuda.docx" dated 2016-07-27
- ✓ [57] (7 matches, 0.6%) from cintailmupengetahuan.blogspot.com/2011/05/usaha-kecil-dan-menengah.html
- ✓ [58] (9 matches, 0.4%/0.5%) from a PlagScan document of your organisation...ny Kelvianto.docx" dated 2016-08-02
- ✓ [59] (9 matches, 0.4%/0.5%) from your PlagScan document "SKRIPSI_12.....esiko_terhad.docx" dated 2017-03-17
- ✓ [60] (9 matches, 0.3%/0.5%) from your PlagScan document "Skripsi_12.....dan_UMKM_Mie.doc" dated 2017-04-03
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [62] (9 matches, 0.4%/0.5%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11.....DAN_DIVIDEN_.docx" dated 2017-03-15
- ✓ [63] (8 matches, 0.4%/0.5%) from a PlagScan document of your organisation...ahmudah_rev1.docx" dated 2016-09-14
- ✓ [64] (10 matches, 0.3%/0.5%) from your PlagScan document "11.60.0072 Yesi.docx" dated 2016-04-26
- ✓ [65] (8 matches, 0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_13...yi_Serbaguna.docx" dated 2017-05-07
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [67] (8 matches, 0.4%/0.5%) from a PlagScan document of your organisation...ny Kelvianto.docx" dated 2016-07-11

- ✓ [67] (6 matches, **0.1%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...y Revisi.doc" dated 2016-07-11
- ✓ [68] (9 matches, **0.5%**) from a PlagScan document of your organisation...y dwi saputra.doc" dated 2016-04-05
- ✓ [69] (8 matches, **0.4%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...ahmudah_rev2.docx" dated 2016-09-21
- ✓ [70] (8 matches, **0.4%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...064 Mahmudah.docx" dated 2016-08-10
- ✓ [71] (7 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_13....DI_KONGREGA.docx" dated 2017-02-07
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [73] (8 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "12.30.0302 SALLY 104.pdf" dated 2016-10-10
- ✓ [74] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "Sari_Asni_K...ruhnya_Terha.docx" dated 2017-03-09
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [76] (8 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "Skripsi_12....di_Semarang.docx" dated 2016-11-08
- ✓ [77] (7 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "12.30.0025 Steven S.docx" dated 2016-05-09
- ✓ [78] (9 matches, **0.4%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...1 Candida SM.docx" dated 2016-06-22
- ✓ [79] (7 matches, **0.3%**/0.5%) from a PlagScan document of your organisation...g Bagaskhara.docx" dated 2016-04-04
- ✓ [80] (9 matches, **0.4%**/0.5%) from a PlagScan document of your organisation... Gita Novira.docx" dated 2016-04-01
- ✓ [81] (9 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_13....Real_Estate.docx" dated 2017-05-10
- ✓ [82] (8 matches, **0.4%**/0.5%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11....en_Laba_Pro.docx" dated 2016-11-10
- ✓ [83] (8 matches, **0.4%**) from your PlagScan document "SKRIPSI_116...IAN_KEUANGAN_.doc" dated 2017-02-08
- ✓ [84] (7 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "Verhoeven_M...ong_ungaran.docx" dated 2017-05-15
- ✓ [85] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "Yuliana_Win...ai_Perusahaan.pdf" dated 2017-03-15
- ✓ [86] (6 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "14.D3.0031 Yohanes.docx" dated 2016-10-06
- ✓ [87] (6 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...0003 Elvira 2.doc" dated 2016-10-04
- ✓ [88] (8 matches, **0.4%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...lita (Revisi).doc" dated 2016-06-10
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [90] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "cek plagiasi.docx" dated 2016-03-03
- ✓ [91] (7 matches, **0.4%**) from your PlagScan document "Skripsi_12....badi_nawatama.pdf" dated 2017-06-06
(+ 2 documents with identical matches)
- ✓ [94] (7 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11....Laba_Propo.docx" dated 2016-11-04
- ✓ [95] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "12.30.0302 SALLY 1.pdf" dated 2016-10-04
- ✓ [96] (6 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "14.d3.0031 Yohanes Wijaya.docx" dated 2016-08-23
- ✓ [97] (6 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "PRA_SKRIPSI...EPRIBADIAN_DA.doc" dated 2017-06-07
- ✓ [98] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "Sulistianin....di_Semarang.docx" dated 2017-05-08
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [100] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "Ismaya_Riri...dan_Dividen.docx" dated 2016-10-28
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [102] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...Winda Yuliana.doc" dated 2016-09-05
- ✓ [103] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...Dewi Liviani.docx" dated 2016-04-05
- ✓ [104] (5 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "12.30.0012 jESSICA.docx" dated 2016-03-14
- ✓ [105] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...092 Agustina.docx" dated 2016-03-08
- ✓ [106] (7 matches, **0.4%**/0.4%) from your PlagScan document "Skripsi_pro...epsi_resiko_.docx" dated 2016-11-08
- ✓ [107] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "12.60.0004 Marcelina 1.docx" dated 2016-05-10
- ✓ [108] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "13.30.0192 ...ELOK DWINANDA.pdf" dated 2017-03-08
- ✓ [109] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_086...CIAL_DISTRESS.doc" dated 2017-03-06
- ✓ [110] (9 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_11....MUAN_KOMITE_.A.doc" dated 2017-03-05
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [112] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from your PlagScan document "SKRIPSI_08....CIAL_DISTRESS.doc" dated 2017-02-09
- ✓ [113] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...phanie Kusuma.doc" dated 2016-09-13
- ✓ [114] (7 matches, **0.4%**) from your PlagScan document "SKRIPSI_13....AN_ASING_DAN.docx" dated 2017-06-01
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [116] (7 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...60.0158 Risma.doc" dated 2016-09-07
- ✓ [117] (8 matches, **0.3%**/0.4%) from a PlagScan document of your organisation...lentina Meta.docx" dated 2016-08-22
(+ 1 documents with identical matches)
- ✓ [119] (5 matches, **0.4%**) from www.academia.edu/4766178/MAKALAH_KONSEP...G_MASA_DEPAN_Yayasan_Pendidikan_Merangin
- ✓ [120] (2 matches, **0.4%**) from text-id.123dok.com/document/wq2e82q1-stu...ahaan-yang-indeks-lq45-di-indonesia.html

Settings

Sensitivity: *Medium*
 Bibliography: *Bibliography excluded*
 Citation detection: *Reduce PlagLevel*
 Whitelist: --

Analyzed document

=====1/71=====

BAB I PENDAHULUAN

1. [0] [3] [4] [5] ...1. Latar Belakang

Penggerak perekonomian di banyak negara berkembang tidak hanya berasal dari pemerintah dan swasta dengan modal yang relatif besar saja, namun juga berasal dari para pelaku usaha dengan modal dan lingkup usaha yang kecil dan menengah atau yang biasa disebut sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di Indonesia misalnya, keberadaan UMKM di Indonesia sangat diperhitungkan mengingat peranan penting serta kontribusi yang telah diberikan UMKM terhadap perekonomian

Indonesia. UMKM menjadi salah satu pilar perekonomian yang tangguh bagi Indonesia. Menteri Keuangan Bambang P.S. Brodjonegoro dalam pidatonya saat pembukaan acara Bazar Ramadhan Dhawa Festival 2015 di Jakarta mengatakan bahwa hanya sektor UMKM yang mampu mempertahankan diri dari collapse-nya perekonomian pada saat terjadi krisis 1998.

Seiring berjalannya waktu, jumlah UMKM di Indonesia pun setiap tahunnya semakin meningkat. Berdasarkan data yang dicatat oleh Kementerian Koperasi dan UKM berikut adalah grafik pertumbuhan UMKM di Indonesia selama lima tahun.

=====2/71=====

Gambar 1.1

Grafik Pertumbuhan Jumlah UMKM

Sumber : www.depkop.go.id

Berdasarkan grafik di atas, pada tahun 2009 jumlah UMKM tercatat sebanyak 52.764.750 unit, mengalami peningkatan sebesar 2,56% menjadi 54.114.821 unit pada tahun 2010. Dari tahun 2010 kembali meningkat sebesar 2,02% menjadi 55.206.444 unit pada tahun 2011. Dari tahun 2011 mengalami peningkatan sebesar 2,41% menjadi 56.534.592 unit pada tahun 2012. Dan kembali mengalami peningkatan sebesar 2,41% menjadi 57.895.721 unit pada tahun 2013.

Peningkatan jumlah UMKM di Indonesia juga diiringi dengan peningkatan jumlah tenaga kerja yang berhasil diserap oleh UMKM. Berdasarkan data yang dicatat oleh Kementerian Koperasi dan UKM berikut grafik pertumbuhan jumlah tenaga kerja yang berhasil diserap oleh UMKM selama lima tahun.



=====3/71=====

Gambar 1.2

Grafik Pertumbuhan Jumlah Tenaga Kerja UMKM

Sumber : www.depkop.go.id

Berdasarkan grafik di atas, tenaga kerja yang berhasil diserap oleh UMKM pada tahun 2009 tercatat sebanyak 96.193.623 orang dan meningkat sebesar 2,13% menjadi 98.238.913 orang pada tahun 2010. Dari tahun 2010 kembali mengalami peningkatan sebesar 3,55% menjadi 101.722.458 orang pada tahun 2011. Dari tahun 2011 meningkat lagi sebesar 5,83% menjadi 107.657.509 orang pada tahun 2012. Dan kembali mengalami peningkatan sebesar 6,03% menjadi 114.144.082 orang pada tahun 2013.

Melihat fenomena peningkatan yang baik setiap tahunnya pemerintah semakin memberikan perhatian kepada sektor UMKM. Salah satunya adalah dengan memberikan pinjaman modal berupa kredit untuk usaha tanpa agunan. Seperti misalnya di Kota Semarang, Jawa Tengah, Bank Jateng telah mengeluarkan kebijakan kredit tanpa agunan yang mana bunganya merupakan bunga kredit terendah di Indonesia.

Bank Jateng memiliki dua program yakni Mitra-25 dengan bunga 7% dan Mitra-02 dengan bunga 2%. Program ini pada awalnya digagas oleh Gubernur Jawa Tengah, Ganjar Pranowo, di mana Beliau terinspirasi dari kebakaran Pasar Johar, bahwa pelaku

=====4/71=====

UMKM seharusnya mendapatkan bantuan modal berupa kredit dengan bunga yang rendah.

Sektor UMKM di Kota Semarang terdiri dari berbagai jenis, baik yang bergerak di bidang perdagangan, jasa maupun industri. Salah satu jenis UMKM yang menarik untuk dicermati adalah yang bergerak di bidang konveksi terutama batik. Batik merupakan warisan budaya Indonesia yang harus dilestarikan. Saat ini batik merupakan salah satu produk UMKM unggulan Jawa Tengah yang pemasarannya sedang dioptimalkan (Antara News). UMKM batik di Kota Semarang terletak di Kampung Batik Semarang yang beralamat di Jalan Patimura, Bubakan, Semarang. Kampung Batik Semarang juga merupakan UMKM yang telah diberi perhatian oleh pemerintah. Berdasarkan survei yang telah dilakukan, para pelaku UMKM mengaku bahwa mereka merupakan binaan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Kota Semarang. Adapun UMKM batik yang ada di Kampung Batik hingga sekarang berjumlah sebanyak 10 unit. Dari 10 unit tersebut ada yang hanya sebagai penjual batik serta penjual sekaligus pengrajin batik. Produk yang dihasilkan dan dijual mulai dari kain batik, pakaian jadi, tas, sandal sepatu, hingga aksesoris kecil dari berbagai motif.

Walaupun sektor UMKM di Semarang telah mendapatkan perhatian dan kemudahan dalam melakukan kredit untuk modal usaha dan memungkinkan para pelaku UMKM mendapatkan modal yang cukup, namun belum tentu sebanding dengan penerimaan atau arus kas (cash flow) di dalam usaha mereka. Seperti yang terjadi di Kampung Batik Semarang, melalui wawancara dengan beberapa pelaku UMKM mereka mengatakan kerap mengalami keterlambatan menerima pembayaran dari konsumen, padahal harus memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan usahanya. Selain mengalami keterlambatan menerima pembayaran dari konsumen mereka juga bercerita bahwa memerlukan waktu yang cukup lama untuk memutar stok di dalam usahanya.

=====5/71=====

Melihat hal yang sedemikian rupa maka kondisi arus kas (cash flow) yang ada di dalam UMKM serta bagaimana penerapan prinsip-prinsip manajemen oleh pelaku UMKM dalam menjaga keberlangsungan hidup usaha, terutama yang berhubungan dengan arus kas (cash flow) menjadi permasalahan yang menarik untuk diteliti.

Dalam ruang lingkup usaha, kas dianggap sebagai raja di mana arus kas (cash flow) adalah point utama dalam keberlangsungan hidup sebuah usaha. Apabila arus kas (cash flow) yang masuk lebih besar dari arus kas (cash flow) yang keluar maka rencana usaha yang telah disusun dapat dijalankan dengan baik. Arus kas (cash flow) yang masuk dan keluar mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan dari sebuah usaha. Apabila usaha tersebut tidak mampu menghasilkan uang maka sudah pasti usaha tersebut memerlukan pinjaman uang dan modal yang telah dipersiapkan untuk investasi akan habis untuk memenuhi kewajiban. Jika kondisi seperti ini terus berlanjut selama periode waktu tertentu maka akan menyebabkan usaha tersebut mengalami kebangkrutan (Peng dan Jihai, 2005) dalam (Uwonda, Okello, & Okello, 2013). Dalam perjalanan UMKM juga diperlukan adanya perencanaan anggaran sebagai alat untuk membantu UMKM menentukan apakah bisnis berada pada garis aman dan sesuai dengan tujuan keuangan yang telah dirancang. Dengan adanya anggaran maka pelaku UMKM akan dengan mudah untuk melakukan perbaikan jika terjadi masalah pada arus kas (cash flow) (Uwonda et al., 2013). Selain itu pentingnya manajemen arus kas (cash flow) dalam sebuah usaha adalah sebagai referensi bagi UMKM dalam berupaya meningkatkan kepercayaan dari investor sehingga akan lebih mudah dalam mendapatkan modal bagi usaha (Menon, 2011) dalam (Uwonda et al., 2013). Berdasarkan pemaparan tersebut maka dalam penelitian ini akan membahas tentang bagaimana manajemen arus kas (cash flow) yang dilakukan oleh UMKM, khususnya UMKM batik di Kampung Batik Semarang. Penelitian ini diberikan judul

=====6/71=====

“Manajemen Arus Kas (Cash Flow) Dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Pada UMKM Batik Di Kampung Batik Semarang”.

1.2. Rumusan Masalah

Pemerintah telah memberikan kemudahan dalam akses modal berupa kredit tanpa agunan kepada UMKM, dan UMKM pun telah mendapatkan modal yang cukup. Walaupun telah mendapatkan modal yang cukup tetapi banyak yang belum sebanding dengan penerimaan arus kas (cash flow) dalam UMKM mereka. Padahal arus kas (cash flow) memegang peranan yang penting dalam sebuah kehidupan usaha. Oleh karena itu masalah yang ingin dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. [86] [96] [7] ..

1. Apakah pelaku UMKM batik di Kampung Batik Semarang sudah melakukan manajemen cash flow di dalam usahanya ?
2. Apakah pelaku UMKM batik di Kampung Batik Semarang sudah mengimplementasikan manajemen cash flow dengan baik (sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow) ?

1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai

berikut. [16] [88] [80] ...

1. Untuk mengetahui bahwa pelaku UMKM batik di Kampung Batik Semarang sudah melakukan manajemen cash flow di dalam usahanya.
2. Untuk mengetahui bahwa pelaku UMKM batik di Kampung Batik Semarang sudah mengimplementasikan manajemen cash flow dengan baik (sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow).

Manfaat Penelitian

=====7/71=====

1. Bagi Penulis

Dapat mengetahui kondisi nyata dari arus kas (cash flow) dalam UMKM batik khususnya Kampung Batik Semarang.

2. Bagi Pelaku UMKM

Sebagai referensi untuk memperbaiki sistem pengelolaan arus kas (cash flow) didalam UMKM.

3. Bagi Pengembangan Ilmu

Dapat dijadikan sebagai referensi terhadap penelitian terkait **arus kas (cash flow) dalam UMKM.** [14]

=====8/71=====

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2. [0] [3] [4] [14] ... 1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan pengertian dari Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, berikut definisi dari UMKM.

1. Usaha Mikro

Usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

2. Usaha Kecil

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. Usaha Menengah

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.

Adapun pengertian lain dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut. [25] [15] [0] [3] ...

=====9/71=====

1. Keputusan Menteri Keuangan No. [1] [2] [24] [37] ... 40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003

a. [2] [37] Usaha Mikro

Adalah usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga negara

Indonesia (WNI) dan memiliki hasil penjualan paling banyak sebesar Rp

100. [24] [2] [16] [37] ... 000.000,00 per tahun. [50] Dapat mengajukan kredit kepada bank paling

banyak sebesar Rp 50. [2] [24] [49] 000.000,00. Adapun ciri-ciri usaha mikro adalah sebagai

berikut. [1] [2] [49]

- Jenis barang/komoditi usaha tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. [1] [2] [49]

- Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah tempat. [1] [2] [15]

- Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak melakukan pemisahan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. [2] [15] [1]

- Pengusaha atau SDM nya rata-rata tingkat pendidikannya masih sangat rendah, umumnya tingkat SD dan belum memiliki pengetahuan kewirausahaan yang memadai.

- Umumnya belum lebih mengenal rentenir daripada perbankan.

- Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. [1] [2] [15] [49] ...

- Tenaga kerja atau karyawan yang dimiliki kurang dari 4 orang. [49]

2. Undang-Undang No. 9 Tahun 1995

a. Usaha Kecil

Usaha produktif yang skalanya masih kecil dan memiliki total

kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp 200.000.000,00, tidak termasuk

tanah dan bangunan, tempat usaha atau memiliki hasil penjualan paling banyak

=====10/71=====

sebesar Rp 1. [2] [16] [0] [3] ...000.000.000,00 per tahun. Dan dapat mengajukan serta menerima kredit dari Bank di atas Rp 50.000.000,00 sampai Rp 500.000.000,00. Ciri-ciri usaha kecil adalah sebagai berikut.

- SDM nya sudah lebih maju, rata-rata berpendidikan SMA dan sudah mempunyai pengalaman usaha. [57]
- Walau masih sederhana umumnya sudah melakukan pembukuan, dan sudah mulai melakukan pemisahan keuangan perusahaan dan keuangan keluarga, serta sudah membuat neraca usaha.
- Umumnya sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP. [1] [2] [15] [26] ...
- Sebagian besar sudah mengenal dan berhubungan dengan perbankan, namun belum mampu membuat perencanaan bisnis, studi kelayakan dan proposal kredit kepada Bank, sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultasi.
- Tenaga kerja yang dipekerjakan antara 5-19 orang.

3. Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1999

a. Usaha Menengah

Usaha produktif yang memiliki kekayaan bersih di atas Rp 200.000.000,00 sampai Rp 10.000.000.000,00 yang mana tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. [0] [1] [2] [3] ... Ciri-ciri yang dimiliki oleh usaha menengah adalah sebagai berikut. [21]

- Umumnya sudah mempunyai manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur dan bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas seperti, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi yang lebih jelas. [2] [21] [26] [1] ...

=====11/71=====

- Telah menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk pengauditan dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan. [2] [15] [21] [26] ...
- Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada Jamsostek, pemeliharaan kesehatan dan sebagainya. [2] [26] [49] [119] ...
- Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dan sebagainya. [21] [57] [1] [2] ...
- Sudah memiliki akses terhadap sumber-sumber pendanaan perbankan. [5] [6]
- Umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik. [1] [2] [15] [26] ...

2.2. Jenis-Jenis UMKM

Seiring berjalannya waktu UMKM tidak hanya berfokus pada satu jenis bidang usaha saja. Berikut adalah jenis-jenis UMKM yang ada di Indonesia secara garis besar.

1. Usaha Perdagangan

Yang termasuk dalam kegiatan usaha perdagangan adalah keagenan (agen sepatu, pakaian, koran, majalah), pengecer (kebutuhan pokok, minyak, buah-buahan), ekspor-impor, dan sektor informal (pengumpul barang bekas, pedagang kaki lima).

2. Usaha Pertanian

Meliputi perikanan (kolam ikan, tambak udang), perkebunan (kebun buah-buahan, sayur-sayuran), dan peternakan (ternak ayam petelur, ternak sapi).

3. Usaha Industri

Meliputi industri makanan dan minuman, konveksi, pengrajin, pertambangan, dan lain-lain.

=====12/71=====

4. Usaha Jasa

Meliputi jasa bengkel, konstruksi, pendidikan, konsultan, rumah makan, transportasi, dan lain-lain.

2.3. Peranan UMKM Bagi Perekonomian

Di Indonesia UMKM dinilai memiliki potensi yang besar untuk menciptakan lapangan kerja, untuk menghasilkan devisa melalui kegiatan ekspor, dan berpotensi untuk tumbuh menjadi perusahaan yang lebih besar. Selain itu UMKM di Indonesia mampu menyerap tenaga kerja dan keberadaannya dapat mengatasi keterpurukan ekonomi Indonesia. Hal ini terbukti pada saat terjadi krisis tahun 1998, UMKM di Indonesia dapat bertahan (Ciputat, 2013). Jumlah UMKM juga meningkat setiap tahunnya, hal ini terbukti dengan bertambahnya tenaga kerja yang berhasil diserap, di mana tahun 2014 terserap tenaga kerja sebanyak 1.146.795 orang dan tahun 2015 sebanyak 1.487.048 orang. Meningkatnya UMKM di Indonesia juga dibuktikan dengan bertambahnya penyaluran dana bergulir terhadap UMKM. Berdasarkan data yang dicatat oleh Kementerian Koperasi dan UKM, berikut jumlah penyaluran dana bergulir pada tahun 2014-2015.

=====13/71=====

Tabel 2.3.1.

Jumlah Penyaluran Dana Bergulir

No.

Keterangan

Mitra

UMKM

Jumlah Penyaluran

1.

Tahun 2014

718

137.793

Rp 1.153.968.001.560

2.

Tahun 2015

553

186.733

Rp 1.563.820.224.530

Sumber : www.depkop.go.id

Dari tabel tersebut diketahui bahwa tahun 2014 Kementerian Koperasi dan UKM memberikan dana sebesar Rp 1.153.968.001.560 kepada 137.793 unit UMKM melalui 718 mitra. Jumlah penyaluran dana bergulir ini meningkat pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp 1.563.820.224.530 kepada 186.733 unit UMKM.

Dengan bertambahnya jumlah UMKM maka semakin besar pula jumlah kredit yang diajukan oleh pelaku UMKM. Berdasarkan data yang dicatat oleh Badan Pusat Statistik, berikut adalah posisi jumlah kredit UMKM dari tahun 2014-2015.

Tabel 2.3.2.

Jumlah Kredit UMKM

Keterangan

Tahun

2014

2015

Skala Usaha

Mikro

140.272

164.869

Kecil

201.976

215.925

Menengah

329.473

359.008

Jenis Penggunaan



Modal Kerja
490.262
537.186
Investasi
181.459
202.615

Sumber : www.depkop.go.id

Dari data tersebut kredit yang diajukan oleh UMKM lebih banyak digunakan sebagai modal dalam menjalankan usaha dibandingkan berinvestasi. Kontribusi yang besar juga diberikan oleh UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Kontribusi yang disumbangkan UMKM terhadap PDB Indonesia setiap tahunnya selalu

=====14/71=====

mengalami peningkatan. Berdasarkan data yang dicatat oleh Badan Pusat Statistik, kontribusi UMKM terhadap PDB Indonesia tahun 2014 adalah sebesar 60,34%, mengalami peningkatan dari tahun 2013 yang memberikan kontribusi sebesar 59,08%.

2.4. Permasalahan yang Dihadapi UMKM

Menurut Urata (2000) dalam (Hapsari, 2014) dalam UMKM ada dua faktor permasalahan yang dihadapi yaitu masalah finansial dan masalah nonfinansial. Masalah finansial yang dihadapi adalah sebagai berikut.

1. Terjadi kurangnya kesesuaian (mismatch) antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM.
2. Tidak ada pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM.
3. Banyaknya UMKM yang belum bankable.
4. Belum ada manajemen keuangan yang transparan.
5. Kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Sedangkan permasalahan nonfinansial adalah sebagai berikut.

1. Kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan quality control karena minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan.[24]
2. Kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, karena informasi yang didapat terbatas.
3. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) karena kurangnya pengembangan untuk SDM.
4. Kurangnya pengetahuan mengenai keuangan dan akuntansi.

=====15/71=====

2.5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UMKM

Untuk memperoleh kinerja yang baik tentunya ada faktor-faktor yang mempengaruhi UMKM. Ada dua faktor yang mempengaruhi UMKM, yaitu faktor internal dan eksternal.[78] Menurut Haeruman (2000) dalam (Mikro et al., 2014) faktor-faktor internal tersebut adalah sebagai berikut.

1. Peningkatan kualitas SDM
2. Kemampuan manajemen
3. Organisasi dan teknologi
4. Kompetensi kewirausahaan
5. Akses terhadap permodalan yang lebih luas
6. Informasi pasar yang transparan
7. Faktor input produksi lainnya
8. Iklim usaha yang sehat dan mendukung inovasi
9. Praktik bisnis serta persaingan yang sehat

Sedangkan menurut Juch dan Glueck (2000) dalam (Mikro et al., 2014) mengatakan bahwa faktor eksternal yang mempengaruhi UMKM adalah sebagai berikut.

1. Jaringan sosial
2. Legalitas
3. Dukungan pemerintah
4. Pembinaan
5. Teknologi
6. Akses terhadap informasi

=====16/71=====

2.6. Laporan Arus Kas (Cash Flow)

Laporan arus kas adalah sebuah laporan yang melaporkan dampak dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan suatu perusahaan pada arus kas sepanjang periode akuntansi (Brigham dan Houston, 2013: [35] 98). Menurut IAI (2007) dalam (Ginting et al., 2012) laporan arus kas diperoleh dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan.[35]

1. Aktivitas Operasi (Operating Activities)

Merupakan indikator penentu apakah dari kegiatan operasinya perusahaan mampu menghasilkan kas yang dapat digunakan untuk melunasi pinjaman,

memelihara kemampuan operasi perusahaan, membayar deviden dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan sumber pendanaan dari luar. [14] [27] [35] [28] ... Arus kas operasi meliputi kas yang dihasilkan dan dikeluarkan yang masuk dalam penentuan laba bersih. [14] [27] [28] Meliputi arus kas dari adanya pengiriman atau produksi barang untuk dijual dan penyediaan jasa, serta pengaruh transaksi dan peristiwa lainnya terhadap kas yang mempengaruhi pendapatan. [28]

2. Aktivitas Investasi (Investing Activities)

Merupakan arus kas yang mencerminkan penerimaan dan pengeluaran kas sehubungan dengan sumber daya yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan dan melibatkan aset jangka panjang. [14] [27] [28] [120] ... Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2007) meliputi aktivitas pemberian dan penagihan pinjaman, perolehan dan pelepasan investasi (baik utang maupun ekuitas) properti, pabrik dan peralatan. [14] [27] [28]

3. Aktivitas Pendanaan (Financing Activities)

Meliputi pos-pos kewajiban dan ekuitas dari pemilik. Merupakan arus kas yang diperoleh karena adanya kegiatan peminjaman dan pembayaran hutang, =====17/71=====

perolehan sumber daya dari pemilik perusahaan, serta pemberian imbalan atas investasi bagi pemilik perusahaan (Naimah, 2000).

2.7. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Saldo Kas

Ada empat faktor penting yang mempengaruhi saldo kas dari sebuah perusahaan (Brigham dan Houston, 2013:98). Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut. [15] [37] [51] ...

1. Arus kas

Arus kas bersih positif akan menambah kas yang tersimpan di bank.

2. Perubahan modal kerja

Apabila modal kerja meningkat maka kas akan mengalami penurunan, namun jika modal kerja menurun maka kas akan mengalami peningkatan.

3. Aset tetap (fixed asset)

Bila sebuah perusahaan berinvestasi pada aset tetap maka kas akan mengalami penurunan, sebaliknya jika perusahaan menjual aset tetap maka kas akan mengalami peningkatan. [62] [100]

4. Transaksi efek dan pembayaran dividen

Apabila perusahaan menerbitkan saham atau obligasi maka kas akan bertambah seiring dengan dana yang dihimpun. Namun jika perusahaan menggunakan kas untuk melunasi utang yang belum jatuh tempo untuk membeli kembali sahamnya atau membayar dividen maka akan mengurangi kas.

2.8. Arus Kas Bersih

Pada dasarnya tujuan manajemen adalah memaksimalkan harga saham. Namun nilai seluruh aset, termasuk lembar saham bergantung pada arus kas yang dihasilkan oleh aset tersebut. Oleh karena itu para pelaku usaha perlu untuk memaksimalkan arus kas yang tersedia dalam jangka pendek maupun jangka panjang. [108] Arus kas bersih adalah =====18/71=====

cerminan dari kas yang dihasilkan oleh satu usaha dalam tahun tertentu. Dalam sebuah perusahaan arus kas bersih berbeda dengan laba akuntansi karena pendapatan dan beban yang dilaporkan tidak dibayarkan secara tunai sepanjang tahun. Laba akuntansi adalah laba bersih suatu perusahaan yang ada di dalam laporan laba rugi.

Arus kas bersih diperoleh dari :

Arus kas bersih = Laba bersih + Penyusutan dan Amortisasi

2.9. Perencanaan Arus Kas (Cash Flow)

Sebelum memulai untuk melakukan investasi, hal pertama yang harus dilakukan oleh sebuah usaha adalah merencanakan arus kas. Karena dengan melakukan perencanaan arus kas maka akan memudahkan sebuah usaha dalam melihat dan memprediksi posisi usaha saat ini serta bagaimana keuangan usaha mereka sehingga tidak berakibat fatal bagi usaha tersebut (Girald, 2011). Osgood (2011) juga mengatakan bahwa perencanaan arus kas merupakan aspek yang penting dari titik awal manajemen arus kas dengan proyeksi arus kas.

2.10. Pemantauan Arus Kas (Cash Flow)

Pemantauan arus kas dilakukan ketika munculnya kas surplus dan defisit sehingga mengharuskan untuk mengambil tindakan berupa berinvestasi pada saat kas surplus atau meminjam dana pada saat kas defisit (SurrIDGE dan Gillespie, 2008 ; dan Kaplan, 2006). Jika UMKM menggunakan perencanaan arus kas sebagai alat untuk melakukan pemantauan arus kas maka akan mempermudah untuk mendapatkan bantuan dana berupa kredit dari bank (Menon, 2011).

2.11. Kontrol Arus Kas

Kontrol arus kas dengan cara mempercepat arus kas masuk dan menunda arus kas keluar dapat memperbaiki kebijakan kredit UMKM dengan tetap memenuhi =====19/71=====

kewajibannya. Kontrol arus kas juga membantu sebuah usaha dalam mempertahankan uang untuk memenuhi kas harian sebagai persyaratan usaha, dan memaksimalkan jumlah uang yang tersedia untuk melakukan investasi dan memperoleh laba maksimum dari investasi (Dowson et al, 2009 ; McCallion dan Warner, 2008).

2.12. Tantangan Manajemen Arus Kas dalam UMKM

Dalam proses sebuah usaha tentunya akan mengalami berbagai kendala dan tantangan dalam melakukan manajemen arus kas. Berikut adalah tantangan manajemen arus kas dalam UMKM menurut beberapa ahli.

1. Menurut Peng dan Jihai (2005)

UMKM sangat rentan terhadap masalah arus kas karena UMKM beroperasi dengan cadangan kas yang sedikit atau bahkan sama sekali tidak memiliki cadangan kas, dan menyadari dampaknya ketika sudah terlambat.

2. Menurut CIMA (2005)

Manajemen arus kas merupakan tantangan yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM karena mereka tidak berkonsentrasi untuk melakukan manajemen arus kas dalam usaha sehingga menyebabkan tidak teridentifikasinya dampak dari kekurangan uang tunai pada operasi usaha serta perputaran modal.

3. Menurut Mbonyane (2006)

Sebagian besar masalah arus kas dalam usaha berdampak pada melambatnya pergerakan saham, dan kas difungsikan untuk pembelian barang atau jasa yang tidak menguntungkan bagi bisnis tersebut (dihabiskan untuk bangunan, rumah, mobil mewah).

4. Menurut Amuzu (2010)

Permasalahan yang dihadapi UMKM dalam manajemen arus kas adalah apabila dalam kegiatan operasinya usaha tidak mampu menghasilkan kas maka

-----20/71-----

usaha akan meminjam uang untuk keberlangsungan usaha dan menggunakan uang yang telah dianggarkan untuk beriventasi guna memenuhi kewajibannya. Apabila kondisi seperti ini terus berlanjut lebih dari periode waktu yang ditetapkan maka dapat mengakibatkan kebangkrutan.

5. Menurut Bay City Solusi Keuangan

Sumber daya dan keterampilan yang tersedia dalam sebagian besar UMKM terbatas dan tidak dimanfaatkan secara maksimal, hanya terfokus pada penjualan saja dan mengabaikan proses keuangan dan operasional usaha.

2.13. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dicantumkan dengan maksud untuk mencari informasi mengenai penelitian serupa dan agar tidak terjadi plagiat. Berikut adalah penelitian yang relevan yang telah dilakukan sebelumnya.

Tabel 2.13.

Penelitian Terdahulu

No

Peneliti

Judul

Penelitian

Variabel

Metode

Analisis

Hasil

Penelitian

1

Nama peneliti : [15] [44] ... Gilbert

Uwonda, Nelson

Okello, dan Nicholas

G. Okello Tahun:

2013 Jurnal : Merit

Research Journal of

Accounting, Auditing,

Economics and

Finance Vol. 1(5) pp.

067-080, October 2013

Cash Flow

Managemen

t Utilization

by Small

Medium

Enterprises

(SMEs) in

Northern

Uganda

Cash

flow,

Manage

ment,

Utilizatio



n, SMEs
Penelitian
Cross-
Sectional
Rata-rata
UMKM
sektor jasa
yang
diteliti
tidak
memiliki
perencana
an arus
kas (cash
flow)

=====21/71=====

2
Nama peneliti :
Augustine Oghenetejiri
Aren dan Athenia
Bongani Sibindi Tahun
: 2014 Jurnal : Risk
governance & control :
financial markets &
institutions / Volume 4,
Issue 2, 2014,
Continued-1
Cash Flow
Managemen
t Practices :
An
Empirical
Study of
Small
Business
Operating
in the South
African
Retail
Sector
Cash
Flow,
Small
Business,
Economy
,
Financia
l
Manage
ment
Penelitian
n
kuallitati
f dengan
metode
analisis
data
yaitu
content
analysis
Arus kas
(cash
flow)
sangat
penting
untuk
kelangsun
gan hidup
usaha



terutama
usaha
kecil, serta
pengelolaa
n arus kas
(cash
flow) yang
buruk
dapat
menyebab
kan
kegagalan
sebuah
usaha
3

Nama Peneliti :
Elisabeth Penti
Kurniawati, Paskah Ika
Nugroho, dan Chandra
Arifin Tahun : 2012
Jurnal : JMK, Vol 10
No. 2, September 2012
Penerapan
Akuntansi
pada Usaha
Mikro,
Kecil, dan
Menengah
Akuntans
i,
UMKM
Analisis
deskripti
f
kualitatif
Rendahny
a latar
belakang
pendidika
n sehingga
kemampua
n untuk
menerapka
n standar
akuntansi
dalam
usaha
masih
kurang



-----22/71-----

2.14. Kerangka Pikir

Arus kas (cash flow) memiliki peranan yang penting dalam keberlangsungan sebuah usaha. Dari dua penelitian yang telah dilakukan di Uganda Utara dan Afrika Selatan menyatakan bahwa kebanyakan dari UMKM tidak melakukan perencanaan arus kas (cash flow) dan arus kas (cash flow) yang buruk dapat menyebabkan kegagalan usaha. [41] Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk melihat apakah fenomena UMKM yang terjadi di Uganda Utara dan Afrika Selatan akan sama dengan UMKM di Indonesia. [63] [69] [55] [58] ... Dengan demikian kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. [24] [44] ...

Gambar 2.14.

Kerangka Pikir Penelitian

2.15. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah untuk mendefinisikan suatu konsep agar dapat diukur (Sekaran, 2006:4). Adapun variabel-variabel yang hendak diukur dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. [47] [116] [44] ...

Kinerja / Pertumbuhan
Usaha UMKM
Pengelolaan Arus Kas
(Cash Flow) yang
Sesuai/Tidak Sesuai
dengan Prinsip
Manajemen Keuangan
yang Benar
UMKM

=====23/71=====

2.15.1. Penerimaan dan pengeluaran arus kas

Arus kas merupakan arus kas yang masuk dan arus kas yang keluar atau setara kas (PSAK No. 2 (IAI, 2009). Dilakukan pengukuran mengenai arus kas dalam UMKM untuk mengetahui lancar atau tidaknya kas yang diterima oleh UMKM. Selain mengetahui lancar atau tidak arus kas, juga untuk mengetahui apakah uang yang diterima lebih besar dari modal yang dikeluarkan untuk UMKM atau justru sebaliknya.

2.15.2. Laporan arus kas

Laporan arus kas memberikan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas dari sebuah perusahaan dalam suatu periode tertentu dengan mengklasifikasikan kegiatan transaksi berdasarkan operasi, investasi, dan pendanaan (Mogi et al. [40] [42] [28] ..., 2016). Dalam laporan arus kas akan tercermin kas dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, dan aktivitas pendanaan. [35] [71] Penggunaan laporan arus kas sebagai variable dalam penelitian ini adalah untuk melihat apakah UMKM khususnya UMKM batik di Kampung Batik membuat pembukuan atau laporan keuangan sederhana. [35] [71] Pembuatan laporan keuangan sederhana bertujuan untuk membantu pelaku UMKM dalam mencatat transaksi yang terjadi sehingga bisa memprediksi apakah untung atau rugi.

2.15.3. Dampak dari ketidaklancaran arus kas

Dari ketidaklancaran arus kas yang terjadi ingin dilihat bahwa apakah terdapat dampak yang berpengaruh terhadap kerja UMKM seperti misalnya tidak mengambil barang dagangan baru karena keterbatasan biaya, melakukan pinjaman modal, atau berhenti produksi bagi UMKM yang sekaligus pengrajin batik.

=====24/71=====

2.15.4. Prinsip Manajemen POAC (Planning, Organizing, Actuating, dan Controlling)

Praktik manajemen yang baik tidak berdiri sendiri, melainkan mempunyai prinsip-prinsip akan menunjang proses sebuah usaha. Ada empat prinsip dalam manajemen, yaitu perencanaan (planning), pengorganisasian (organizing), pengarahan (actuating), dan pengawasan (controlling), atau yang biasa disebut pendekatan POAC (Handoko, 2009).

2.15.4.1. Perencanaan (Planning)

Perencanaan adalah proses memilih kegiatan apa yang akan dilaksanakan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa. Perencanaan memiliki empat tahapan untuk mencapai tujuan. Empat tahap tersebut ditunjukkan dalam skema berikut ini.

Gambar 2.15.4.1.

Skema Tahapan Perencanaan

Tahap pertama dalam perencanaan adalah menetapkan tujuan, di mana organisasi akan membuat keputusan-keputusan mengenai kebutuhan mereka. Tahap kedua berfungsi untuk mengetahui kondisi organisasi, sumber daya apa saja yang tersedia untuk merencanakan kegiatan selanjutnya. Tahap ketiga adalah tahap di mana organisasi mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan organisasi serta faktor-faktor

=====25/71=====

lingkungan internal dan eksternal organisasi yang dapat membantu mencapai tujuan maupun yang akan menyebabkan masalah. Tahap keempat adalah tahap yang meliputi pengembangan alternatif, pemilihan alternatif, dan kemudian dicari alternatif yang paling baik. Perencanaan juga berhubungan erat dengan fungsi manajemen lainnya. [63] [69] [70] Hubungan perencanaan dengan fungsi yang lain ditunjukkan dalam gambar berikut ini.

Gambar 2.15.4.2.

Hubungan Perencanaan dengan Fungsi Lain

2.15.4.2. Pengorganisasian (Organizing)

Pengorganisasian merupakan proses mengatur sumber daya dalam organisasi, seperti keuangan dan manusia dalam organisasi agar bekerja sesuai peran masing-masing.

2.15.4.3. Pengarahan (Actuating)

Pengarahan berkaitan erat dengan perencanaan yang menentukan kombinasi terbaik dari faktor-faktor, kekuatan, serta sumber daya untuk mengarahkan karyawan dalam organisasi.

=====26/71=====

2.15.4.4. Pengawasan (Controlling)

Pengawasan dianggap sebagai produk dari perencanaan yang efektif.

Pengawasan berfungsi untuk melihat apakah rencana yang telah disusun berhasil direalisasikan atau sebaliknya. Pengawasan juga berperan dalam rencana baru. Peran pengawasan dalam rencana baru ditunjukkan oleh gambar berikut ini.

Gambar 2.15.4.4.

Peran Pengawasan dalam Rencana Baru

=====27/71=====

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Objek dan Lokasi Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah UMKM batik (toko batik) yang berada di Kampung Batik Semarang. [0] [3] [4] [12] ... Penelitian ini berlokasi di Kampung Batik Semarang.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari kelompok orang, kejadian, atau minat yang ingin diteliti (Sekaran, 2006). [33] [39] [65] ... Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) batik yang berada di kawasan Kampung Batik Semarang yang masih aktif hingga saat ini. [0] [3] [4] [10] ... Berdasarkan survei yang telah dilakukan, berikut adalah populasi dalam penelitian ini.

Tabel 3.2.1.

Populasi UMKM batik di Kampung Batik Semarang

- | No. | Nama Usaha |
|-----|---------------------------|
| 1. | Ngesti Pandawa 2 |
| 2. | Batik Handayani |
| 3. | Rusyda Batik Semarangan |
| 4. | Batik Temawon |
| 5. | Batik Balqis |
| 6. | Omah Batik Ngesti Pandowo |
| 7. | Rumah Batik Kurnia |
| 8. | Batik Nurayumi |
| 9. | Batik Arjuna |
| 10. | Cinta Batik Semarangan |

Sumber : data primer tahun 2017

=====28/71=====

Sampel dalam penelitian menggunakan metode sensus di mana semua anggota populasi diteliti dalam penelitian ini. Berdasarkan hal tersebut maka daftar UMKM yang akan diteliti adalah sebagai berikut.

Tabel 3.2.2

UMKM yang diteliti

- | No | Nama Usaha |
|----|------------|
|----|------------|



Alamat

1. Ngesti Pandawa 2
Kampung Batik Gedong
2. Batik Handayani
Jalan Krajan No. 699,
Bubakan, Semarang
3. Rusyda Batik Semarangan
Jalan Batik Gedong,
Kampung Batik
4. Batik Temawon
Kampung Batik Gedong
No. 439
5. Batik Balqis
Kampung Batik Gedong
No. 434
6. Omah Batik Ngesti Pandowo
Kampung Batik Gedong
No. 429
7. Rumah Batik Kurnia
Jalan Kampung Batik
Gedong
8. Batik Nurayumi
Jalan Batik Gedong
9. Batik Arjuna
Jalan Kampung Batik
Gedong No. 418
10. Cinta Batik Semarangan
Kampung Batik Gedong,
Bubakan Semarang

Sumber : data primer tahun 2017

3.3. Metode Pengambilan Data

3.3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, di mana peneliti ingin mengetahui manajemen arus kas (cash flow) yang dilakukan oleh UMKM, khususnya UMKM batik di Kampung Batik Semarang, apakah sudah melakukan manajemen arus kas (cash flow) dan apakah sudah diimplementasikan sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen arus kas (cash flow). [41] [14] [40] [42] ... Jadi penelitian kualitatif ini hanya berusaha untuk menggambarkan permasalahan atau kondisi arus kas (cash flow) dalam UMKM saja. [24] [27]

3.3.2. Jenis dan Sumber Data

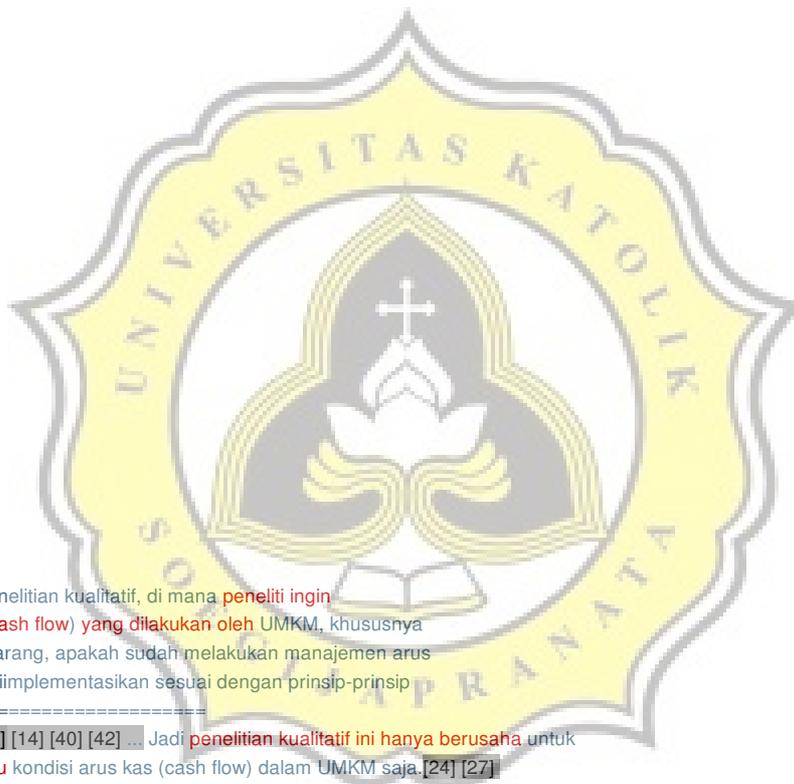
Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. [104] [5] [6] [18] ... Data primer adalah data yang mengacu pada informasi yang diperoleh langsung dari sumber asli pertama oleh peneliti yang berkaitan dengan tujuan penelitian (Sekaran, 2006:55 [86] [96] [18] ...60). Data diperoleh langsung dari UMKM batik yang berada di Kampung Batik melalui tanya jawab langsung (wawancara) dengan menggunakan pertanyaan terbuka sebagai panduan. Responden yang akan menjadi narasumber tersebut adalah para pemilik UMKM batik yang berada di Kawasan Kampung Batik Semarang yang menjadi sampel dalam penelitian ini. [51] [81] [82] [94] ...

3.3.3. Teknik Pengambilan Data

Agar penelitian dapat berhasil, maka pengumpulan data merupakan salah satu hal yang penting. Terdapat tiga cara pengumpulan data yaitu dengan melakukan wawancara (tatap muka, menggunakan komputer, telepon, atau media elektronik), memberikan kuesioner (diserahkan langsung, dikirim via email atau secara elektronik), dan melakukan observasi (peristiwa yang terjadi, rekaman audio, dan lainnya) (Sekaran, 2006:66). Penelitian ini menggunakan data primer sebagai sumber data. [0] [3] [4] [12] ... Oleh karena itu pengambilan data akan dilakukan dengan cara sebagai berikut.

1. Wawancara

Peneliti akan melakukan tanya jawab dengan bertatap muka langsung kepada responden pelaku UMKM dengan mengacu pada kuesioner yang telah dipersiapkan yang mengenai manajemen arus kas (cash flow) yang mereka lakukan dalam UMKM.



=====30/71=====

2. Observasi

Selain wawancara peneliti akan melakukan observasi ke lapangan selama penelitian berlangsung untuk mengamati lebih dekat **fenomena yang diteliti guna memperdalam data yang diperoleh** sebelumnya melalui wawancara.[24]

3.4. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif.[59] [106] Dalam analisis data kualitatif terdapat tiga jalur untuk mendapatkan data yang valid (Miles dan Huberman, 1992) dalam (Agusta, 2003). **Ketiga jalur tersebut adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.**[5] [6]

3.4.1. Reduksi Data

Reduksi adalah sebuah proses penajaman, penggolongan, pengarahan, pembuangan yang tidak perlu, dan pengorganisasian data sedemikian rupa sehingga tercapai kesimpulan akhir. Reduksi data akan terus dilakukan selama penelitian berlangsung. Data yang telah berhasil diperoleh akan diseleksi, kemudian akan dibuat ringkasan atau uraian sehingga lebih terperinci. Data yang telah dirinci tersebut kemudian disusun dan direduksi untuk dipilih hal-hal yang berkaitan topik penelitian saja.

3.4.2. Penyajian Data

Merupakan kegiatan yang memungkinkan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan dari informasi-informasi yang telah disusun. Penyajian dapat berupa teks naratif, matriks, grafik, jaringan, dan bagan. **Namun yang paling sering digunakan adalah penyajian data dalam bentuk teks naratif.**[0] Sedangkan tampilan data dalam matriks, grafik, jaringan, dan bagan untuk memudahkan melihat apa yang sedang terjadi dan untuk merencanakan apa yang akan dilakukan selanjutnya. Dalam penelitian

=====31/71=====

ini data akan disajikan dalam bentuk pembuatan bagan dan diagram dan akan dideskripsikan melalui teks naratif.

3.4.3. Penarikan Kesimpulan

Merupakan tahap pertama melakukan penarikan kesimpulan dari data-data yang berhasil ditemukan. Di tahap ini pada awalnya kesimpulan masih belum jelas, namun kemudian berubah status menjadi lebih rinci, hingga akhirnya menjadi kokoh dalam suatu kesimpulan dari penelitian. **Kesimpulan akhir dari penelitian deskriptif kualitatif adalah temuan yang belum pernah ada sebelumnya,** dapat berupa teori, hipotesis, atau hubungan sebab akibat.[65]

=====32/71=====

BAB IV

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.[0] [3] [4] [5] ...1. Profil Responden

Penelitian mengenai manajemen arus kas (cash flow) dalam UMKM ini dilakukan pada usaha-usaha batik di Kampung Batik Semarang. Dalam penelitian ini terdapat 10 responden yang semuanya merupakan pemilik dari usaha batik di Kampung Batik Semarang. Adapun responden tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 4.1.

Profil Responden

No.

Nama Usaha

Produk

Lama Usaha

1.

Ngesti Pandawa 2

Kain dan pakaian jadi

3 tahun

2.

Batik Handayani

Kain, pakaian jadi,

souvenir, dan

peralatan membatik

6 tahun

3.

Rusyda Batik

Semarangan

Kain, pakaian jadi,

aksesoris, dan tas

4 tahun

4.

Batik Temawon

Kain dan pakaian jadi

- 4 tahun
5.
Batik Balqis
Kain, pakaian jadi,
tas, dan sepatu
10 tahun
6.
Omah Batik Ngesti
Pandowo
Kain dan pakaian jadi
8 tahun
7.
Rumah Batik
Kurnia
Kain dan pakaian jadi
2,5 tahun
8.
Batik Nurayumi
Kain dan pakaian jadi
5 tahun
9.
Batik Arjuna
Kain, pakaian jadi,
peralatan membatik,
dan pelatihan
membatik
1 tahun
10.
Cinta Batik
Semarangan
Kain, pakaian jadi,
aksesoris, dan sepatu
10 tahun



Sumber : data primer tahun 2017

=====33/71=====

Berdasarkan tabel tersebut, pada dasarnya semua toko memiliki produk yang sama, yaitu kain dan pakaian jadi yang terdiri dari batik cap, batik printing, dan batik tulis, namun ada beberapa yang menambah item produknya dengan tas, sepatu, aksesoris, souvenir, peralatan membatik, dan pelatihan membatik. Produk-produk yang mereka jual diperoleh dengan cara memproduksi sendiri dan mengambil barang dari supplier lain. Proses produksi batik tidak semua toko yang melakukannya setiap hari, ada yang membuat batik jika sedang memiliki waktu senggang sambil mengisi waktu menjaga toko. Produksi batik pun nyatanya tidak semudah yang dibayangkan, berdasarkan pengalaman mereka, produksi batik akan jadi kurang bagus apabila sedang musim hujan karena memengaruhi proses penjemuran. Sedangkan untuk mengambil barang, mereka biasanya mengambil dari Solo dan Pekalongan dengan alasan harga yang diberikan lebih murah sehingga memungkinkan mereka untuk menjual dengan harga yang sedikit lebih tinggi dari supplier. Produk-produk yang dijual sudah menjangkau ke daerah di luar Semarang, seperti Jakarta, Aceh, Medan, Palembang, Kalimantan, Sulawesi, dan Papua. Harga produk yang diberikan pun bervariasi tergantung dari jenis batiknya. Batik tulis akan lebih mahal dibandingkan dengan batik cap dan batik printing karena proses produksinya yang memakan waktu lebih lama.

4.2. Jumlah Modal Awal

Dalam pendirian sebuah usaha, modal memiliki peranan yang penting bagi usaha tersebut. Berdasarkan data yang telah diperoleh di lapangan, berikut jumlah modal awal yang dimiliki oleh masing-masing usaha batik.

=====34/71=====

Tabel 4.2.

Jumlah Modal Awal

Jumlah Modal Awal

Frekuensi

Persentase

Rp 5.000.000,00

1

10

Rp 5.000.000,00 - Rp

10.000.000,00
 7
 70
 Rp 10.000.000,00
 2
 20
 TOTAL
 10
 100

Sumber : data primer tahun 2017

Menurut tabel di atas ada 1 responden yaitu Rusyda Batik Semarang yang mana hanya memiliki modal awal sebesar Rp 3.000.000,00. Sedangkan yang memiliki modal awal berkisar antara Rp 5.000.000,00 – Rp 10.000.000,00 ada 7 responden, yaitu sebagai berikut.

1. Ngesti Pandawa 2, sebesar Rp 10.000.000,00
2. Batik Temawon, sebesar Rp 10.000.000,00
3. Batik Balqis, sebesar Rp 5.000.000,00
4. Omah Batik Ngesti Pandowo, sebesar Rp 5.000.000,00
5. Rumah Batik Kurnia, sebesar Rp 5.000.000,00
6. Batik Nurayumi, sebesar Rp 5.000.000,00
7. Cinta Batik Semarang, sebesar Rp 10.000.000,00

Dan yang memiliki modal awal di atas Rp 10.000.000,00 ada sebanyak 2 responden, yaitu sebagai berikut.

1. Batik Handayani, sebesar Rp 15.000.000,00
2. Batik Arjuna, sebesar Rp 15.000.000,00

Beberapa usaha di atas membuka usaha batik berawal dari kecintaan dan hobi mereka terhadap batik. Kampung Batik sendiri mulai hidup kembali pada tahun 2006 silam. Cinta Batik Semarang dan Batik Balqis merupakan yang terlama menjalankan

=====35/71=====

usaha batik di Kampung Batik Semarang, barulah kemudian bermunculan para pelaku usaha batik yang lain. Selain berawal dari kecintaan dan hobi mereka terhadap batik, mereka membuka usaha batik juga bertujuan untuk melestarikan batik sebagai salah satu warisan budaya Indonesia. Mayoritas, usaha batik ini merupakan mata pencaharian utama bagi para pemilik usaha, hanya Batik Arjuna yang menjadikan usaha batik ini sebagai usaha sampingan karena pemiliknya telah memiliki pekerjaan tetap. Modal awal yang mereka gunakan pertama kali digunakan untuk membuat dan membeli beberapa produk batik sebagai percobaan pasar yang berawal dari mulut ke mulut yang sekarang sudah berkembang dengan teknologi yang lebih modern seperti Website, Facebook, Instagram, dan Whatsapp.

4.3. Sumber Modal Awal

Dalam permulaan usaha, para pelaku usaha batik di Kampung Batik Semarang memiliki beberapa sumber untuk memperoleh modal awal. Adapun sumber-sumber yang dimaksud adalah sebagai berikut.

Tabel 4.3.

Sumber Modal Awal

Sumber Modal
 Awal
 Frekuensi
 Persentase
 Modal Sendiri
 9
 90
 Modal Sendiri +
 Pinjaman
 1
 10
 TOTAL
 10
 100

Sumber : [0] [3] [4] data primer tahun 2017

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa sebanyak 9 responden membuka usaha pertama kali dengan menggunakan modal sendiri tanpa menggunakan pinjaman dari bank atau lainnya. [5] [6] [10] Pada awal membuka usaha, kebanyakan dari mereka tidak mau mencari modal pinjaman dari bank atau pihak lainnya karena malas untuk berutang

=====36/71=====

dan mereka takut jika kemungkinan terburuk usaha tidak berjalan dengan lancar maka

mereka tidak bisa membayar pinjaman hingga lunas.

4.4. Jumlah Modal Kerja

Untuk memungkinkan usaha berjalan dengan lancar seperti yang diimpikan, maka membutuhkan modal kerja untuk memenuhi kebutuhan hidup usaha. Berikut adalah jumlah modal kerja yang dimiliki oleh masing-masing usaha batik di Kampung Batik Semarang.

Tabel 4.4.

Jumlah Modal Kerja

Jumlah Modal Kerja	
Frekuensi	
Persentase	
Rp 10.000.000,00	2
	20
Rp 10.000.000,00-Rp	
50.000.000,00	6
	60
Rp 50.000.000,00	2
	20
TOTAL	
	10
	100

Sumber : data primer tahun 2017

Menurut tabel tersebut sebanyak 2 responden memiliki modal kerja per bulan di bawah Rp 10.000.000,00, yaitu sebagai berikut.

1. Rumah Batik Kurnia, Rp 5.000.000,00
2. Batik Arjuna Rp 4.000.000,00

Kemudian ada 6 responden yang memiliki modal kerja berkisar di antara Rp 10.000.000,00 – Rp 50.000.000,00 yaitu sebagai berikut.

1. Ngesti Pandawa 2, Rp 20.000.000,00
2. Batik Handayani, Rp 20.000.000,00
3. Rusyda Batik Semarangan, Rp 25.000.000,00
4. Batik Temawon Rp 10.000.000,00

-----37/71-----

5. Batik Nurayumi, Rp 15.000.000,00
6. Cinta Batik Semarangan, Rp 30.000.000,00

Dan ada 2 responden yang memiliki modal kerja di atas Rp 50.000.000,00 yaitu sebagai berikut.

1. Batik Balqis, Rp 100.000.000,00
2. Omah Batik Ngesti Pandowo, Rp 50.000.000,00 – Rp 100.000.000,00

Nominal uang yang digunakan sebagai kerja pada pelaksanaannya dipakai untuk berbelanja bahan baku dan membeli barang jadi dari supplier, adapun sisanya disimpan sebagai cadangan jika terjadi sesuatu yang diluar perhitungan.

4.5. Sumber Modal Kerja

Dalam memperoleh modal kerja untuk kegiatan operasional usaha, para pelaku usaha batik di Kampung Batik Semarang memperoleh modal dari beberapa sumber, yaitu sebagai berikut.

Tabel 4.5.

Sumber Modal Kerja	
Sumber Modal Kerja	
Frekuensi	
Persentase	
Pendapatan Usaha	3
	30
Pendapatan Usaha +	
Pinjaman	7
	70
TOTAL	
	10
	100

Sumber : data primer tahun 2017

Berdasarkan tabel tersebut ada 3 responden yang modal kerjanya hanya bersumber dari pendapatan usaha saja, yaitu sebagai berikut.

1. Ngesti Pandawa 2
2. Omah Batik Ngesti Pandowo
3. Batik Nurayumi

=====38/71=====

Ketiga responden ini memilih untuk tidak melakukan pinjaman dalam menjalankan usahanya hingga saat ini. Alasan mereka tidak melakukan pinjaman karena malas untuk berutang dan harus membayar setiap bulan, dan mereka merasa bahwa pendapatan dari usahanya pun sudah mencukupi untuk modal kerja dalam sebulan. Dan ada 7 responden yang mendapat modal kerja dari pendapatan usaha dan di tambah dengan pinjaman, yaitu sebagai berikut.

1. Batik Handayani
2. Rusyda Batik Semarangan
3. Batik Temawon
4. Batik Balqis
5. Rumah Batik Kurnia
6. Batik Arjuna
7. Cinta Batik Semarangan

Para pelaku usaha ini menerima pinjaman modal dari beberapa lembaga seperti bank (BRI, BTPN), Kredit Usaha Rakyat (KUR), Badan Keswadayaan Masyarakat (BKM) dan koperasi sekolah. Semua pelaku usaha batik di Kampung Batik Semarang mencari pinjaman dengan bunga yang rendah.

4.6. Sistem Pembukuan

Bagi sebuah usaha, membuat pembukuan atau minimal mencatat pemasukan dan pengeluaran secara sederhana merupakan salah satu hal yang penting karena dari pencatatan sebuah usaha dapat melihat bagaimana aliran arus kas di dalam usahanya. Berikut adalah daftar pencatatan usaha batik di Kampung Batik Semarang.

=====39/71=====

Tabel 4.6.1.

Pencatatan Pemasukan	Frekuensi	Persentase
Dicatat dan disimpan	6	60
Hanya catat nota dan tidak disimpan.	2	20
Tidak pernah dicatat	2	20
TOTAL	10	100



Sumber : data primer 2017

Dari tabel tersebut diketahui bahwa ada sebanyak 6 responden yang telah melakukan pencatatan dan di simpan sebagai arsip, yaitu sebagai berikut.

1. Batik Handayani

Pencatatan dibuat di buku dan mencatat di nota ketika konsumen berbelanja, notanya dua rangkap, satu untuk konsumen satu untuk disimpan.

2. Rusyda Batik Semarangan

Pencatatan dilakukan dalam bentuk nota, notanya untuk konsumen dan untuk disimpan.

3. Batik Balqis

Pencatatan masih dilakukan berupa nota, notanya untuk konsumen dan untuk disimpan. Namun kadang tidak dilakukan pencatatan karena lupa.

4. Omah Batik Ngesti Pandowo

Pencatatan dibuat di buku dan nota, nota untuk diberikan ke konsumen dan untuk disimpan.

5. Batik Arjuna

Pencatatan dibuat di buku sendiri.

6. Cinta Batik Semarangan

Pencatatan dalam bentuk nota, untuk konsumen dan untuk disimpan.

=====40/71=====

Kemudian ada 2 responden yang hanya membuat catatan namun tidak untuk disimpan sebagai arsip, yaitu sebagai berikut.

1. Ngesti Pandawa 2

Hanya membuat nota untuk diberikan ke konsumen, namun tidak disimpan.

2. Batik Temawon

Hanya mencatat kalau ada yang pesan supaya tidak lupa, pencatatan pun di mana saja yang bisa ditulis, kalau sudah selesai di buang. Pencatatan rasanya tidak perlu dibuat karena harga sudah hafal di luar kepala.

Dan yang terakhir ada 2 responden yang tidak pernah membuat pencatatan sama sekali, yaitu Rumah Batik Kurnia dan Batik Nurayumi. Alasan mereka tidak melakukan pencatatan karena merasa tidak perlu untuk mencatat karena usaha milik sendiri, selain itu juga mereka sudah hafal dengan harga produk yang mereka jual. Selain pemasukan, pengeluaran yang terjadi selama berlangsungnya usaha juga harus dicatat agar pada saat melakukan review mengetahui untung atau rugi yang yang diterima. Berikut tabel yang menunjukkan pencatatan pengeluaran oleh seluruh responden.

Tabel 4.6.2.

Pencatatan Pengeluaran

Pencatatan Pengeluaran

Frekuensi

Persentase

Iya

9

90

Tidak

1

10

TOTAL

10

100

Sumber : data primer tahun 2017

Berdasarkan tabel tersebut 9 responden telah mencatat pengeluaran setiap akan berbelanja, hal ini bertujuan untuk mengetahui apa saja yang sudah habis dan harus dibeli untuk melengkapi kebutuhan usaha. Namun ternyata pengeluaran mereka tidak pasti untuk periode waktu per bulan, bisa jadi sekali berbelanja cukup untuk waktu beberapa bulan.

=====41/71=====

4.7. Harga Produk

Berdasarkan hasil wawancara, berikut harga dari produk-produk yang dijual oleh 10 responden di Kampung Batik Semarang.

Tabel 4.7.

Harga Produk

No.

Nama Usaha

Kain

Pakaian

1.

Ngesti

Pandawa 2

mulai dari Rp

100.000,00

mulai dari Rp

70.000,00

2.

Batik

Handayani

mulai dari Rp

100.000,00

mulai dari Rp

50.000,00

3.

Rusyda Batik

Semarangan

mulai dari Rp

100.000,00

mulai dari Rp

75.000,00

4.

Batik

Temawon

mulai dari Rp

50.000,00

mulai dari Rp

50.000,00-Rp



- 900.000,00
- 5.
- Batik Balqis
- mulai dari Rp
- 150.000,00-Rp
- 2.000.000,00
- mulai dari Rp
- 50.000,00-Rp
- 1.500.000,00
- 6.
- Omah Batik
- Ngesti
- Pandowo
- mulai dari Rp
- 300.000,00
- mulai dari Rp
- 70.000,00
- 7.
- Rumah Batik
- Kurnia
- mulai dari Rp
- 50.000,00-Rp
- 400.000,00
- mulai dari Rp
- 50.000,00
- 8.
- Batik
- Nurayumi
- mulai dari Rp
- 75.000,00
- mulai dari Rp
- 50.000,00
- 9.
- Batik Arjuna
- mulai dari Rp
- 100.000,00
- mulai dari Rp
- 50.000,00
- 10.
- Cinta Batik
- Semarang
- mulai dari Rp
- 70.000,00
- mulai dari Rp
- 75.000,00



Sumber : data primer tahun 2017

=====42/71=====

Harga produk-produk dari 10 toko batik tersebut bermacam-macam, harga ini tergantung dari jenis batiknya. Apabila batiknya merupakan batik tulis maka harganya akan lebih tinggi. Harga produk ini merupakan harga yang dipatok lebih tinggi dari harga supplier dan harga yang lebih tinggi dari biaya produksi tentunya. Agar biaya produksi lebih rendah para pemilik melakukan beberapa cara, umumnya dengan mencari supplier yang memberikan harga murah dan jika mendapat pesanan baju dalam jumlah yang lebih banyak maka untuk proses menjahit mereka akan melakukan join dengan penjahit yang lain.

4.8. Omset Usaha

Omset menjadi hal yang patut dipertanyakan mengingat omset berhubungan dengan arus kas yang terjadi dalam sebuah usaha. Berikut adalah omset per bulan yang diterima para pelaku usaha batik di Kampung Batik Semarang.

Tabel 4.7.

Omset Per Bulan

- Omset
- Frekuensi
- Persentase
- Rp 20.000.000,00
- 2
- 20
- Rp 20.000.000,00-Rp
- 50.000.000,00
- 6
- 60

Rp 50.000.000,00

2

20

TOTAL

10

100

Sumber : data primer tahun 2017

Menurut tabel di atas ada 2 responden yang memiliki omset di bawah Rp 20.000.000,00, yaitu sebagai berikut.

1. Rumah Batik Kurnia, Rp 5.000.000,00

2. Batik Arjuna, Rp 5.000.000,00

Sedangkan yang memiliki omset yang berkisar diantara Rp 20.000.000,00 – Rp 50.000.000,00 ada sebanyak 6 responden, yaitu sebagai berikut.

=====43/71=====

1. Ngesti Pandawa 2, Rp 25.000.000,00

2. Batik Handayani, Rp 30.000.000,00

3. Rusyda Batik Semarang, Rp 40.000.000,00

4. Batik Temawon, Rp 40.000.000,00

5. Batik Nurayumi, Rp 20.000.000,00

6. Cinta Batik Semarang, Rp 50.000.000,00

Dan yang memiliki omset di atas Rp 50.000.000,00 per bulan adalah sebagai berikut.[44]

1. Batik Balqis, Rp 200.000.000,00

2. Omah Batik Ngesti Pandowo, Rp 200.000.000,00

Omset yang diterima oleh usaha tiap bulan tidak selalu konstan, namun bisa mengalami peningkatan dan mengalami penurunan. Omset yang diterima cenderung menurun ketika toko sepi pada saat tahun ajaran baru masuk sekolah, di mana orang-orang akan lebih banyak membeli seragam sekolah daripada batik. Agar omset yang diterima lebih besar setiap bulan, para pelaku usaha memiliki cara tersendiri, cara yang paling umum dilakukan adalah mencari untung yang lebih dari penjualan batik tulis. Hal ini dilakukan karena proses produksi batik tulis lebih memakan waktu yang lama serta memungkinkan untuk membuat motif request dari konsumen.

4.9. Penanggulangan Terhadap Piutang

Proses penjualan produk kepada konsumen oleh UMKM batik di Kampung Batik Semarang tidak hanya dilakukan secara tunai saja, namun mereka juga memberikan kredit. Kredit umumnya diberikan kepada konsumen yang memesan dalam jumlah yang tidak sedikit. Dengan memberikan kredit berarti menyebabkan piutang sehingga pendapatan atas transaksi menjadi tertunda. Berikut adalah cara UMKM batik di Kampung Batik Semarang menanggapi piutang di dalam usahanya.

=====44/71=====

Tabel 4.9.

Penanggulangan Terhadap Piutang

Keterangan

n

Nama Usaha

Ngesti

Handayani

Rusyda

Temawo

n

Balqis

Cara

Menyikapi

Piutang

Kalau

kredit di

DP dulu,

baru

setelah

lunas bisa

diambil/di

irim.

Kalau kredit

di DP dulu,

baru setelah

lunas bisa

diambil/diki

rim.

Kalau

kredit di



DP dulu,
baru
setelah
lunas bisa
diambil/di
kirim.

Kalau
kredit di
DP dulu,
baru
setelah
lunas
bisa
diambil/
dikirim.

Kalau
kredit di
DP dulu,
baru
setelah
lunas bisa
diambil/di
kirim.

Keteranga
n

Nama Usaha

Omah

Kurnia

Nurayumi

Arjuna

Cinta

Cara

Menyikapi

Piutang

Kalau

kredit di

DP dulu,

baru

setelah

lunas bisa

diambil/di

kirim.

Kalau kredit

di DP dulu,

baru setelah

lunas bisa

diambil/diki

rim.

Kalau

kredit di

DP dulu,

baru

setelah

lunas bisa

diambil/di

kirim.

Kalau

kredit di

DP dulu,

baru

setelah

lunas

bisa

diambil/
dikirim.

Kalau

kredit di

DP dulu,

baru

setelah

lunas bisa

diambil/di

kirim.



Sumber : data primer tahun 2017

Dari tabel tersebut diketahui bahwa UMKM batik di Kampung Batik Semarang memiliki cara yang sama dalam menyikapi piutang yakni memberlakukan sistem pembayaran uang muka sebagai tanda pengikat dan ketika sudah lunas baru bisa dilakukan pengambilan atau pengiriman.

4.10. Tenaga Kerja

Berdasarkan data yang telah diperoleh, berikut gambaran dari jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh masing-masing usaha batik di Kampung Batik Semarang hingga saat ini.

=====45/71=====

Tabel 4.9.

Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga Kerja

Frekuensi

Persentase

5 karyawan

3

30

5-10 karyawan

3

30

Tidak Ada

4

40

TOTAL

10

100

Sumber : data primer tahun 2017

Dari tabel tersebut diketahui ada 3 responden yang memiliki karyawan kurang dari 5 orang, yaitu sebagai berikut.

1. Rusyda Batik Semarang, 2 orang karyawan tetap. [10] [91] ...

2. Batik Arjuna, 1 orang karyawan tetap, 2 orang freelance.

3. Cinta Batik Semarang, 2 orang karyawan tetap.

Kemudian ada 3 responden yang memiliki karyawan di atas 5 orang, yaitu sebagai berikut.

1. Batik Balqis, 3 orang karyawan tetap, 4 orang freelance.

2. Omah Batik Ngesti Pandowo, 5 orang karyawan tetap.

3. Batik Nurayumi, 5 orang karyawan tetap.

Dan ada 4 responden yang tidak memiliki karyawan sama sekali karena kalau membuat batik tidak dalam jumlah banyak dan masih bisa dikerjakan sendiri atau dibantu anak, mereka lebih banyak mengambil dari supplier daripada membuat sendiri.

Keempat responden tersebut adalah sebagai berikut.

1. Ngesti Pandawa 2

2. Batik Handayani

3. Batik Temawon

4. Rumah Batik Kurnia

Dalam berjalannya usaha selama beberapa tahun, para pemilik usaha yang memiliki tenaga kerja mengungkapkan bahwa sulit untuk mencari karyawan yang bisa

=====46/71=====

membatik dan jujur untuk bekerja dengan mereka. Seperti yang dialami oleh Batik Arjuna dan Cinta Batik Semarang, dulunya mereka mempunyai beberapa karyawan namun sekarang tinggal sedikit karena karyawannya tidak berlaku jujur dan justru bisa merugikan usaha tersebut.

4.11. Penerapan Manajemen Arus Kas (Cash Flow) Dalam Usaha Batik Di Kampung Batik Semarang

Melakukan manajemen arus kas (cash flow) yang tertata dengan baik merupakan hal yang penting dalam menjalankan sebuah usaha. Dengan adanya manajemen arus kas (cash flow) yang baik maka pemilik usaha akan mampu untuk melihat kondisi usaha terutama kondisi keuangannya. Arus kas (cash flow) memegang peranan yang sangat penting di dalam sebuah usaha, di mana jika tidak ada arus kas (cash flow) maka usaha tersebut akan sulit untuk melakukan kegiatan operasinya. Melakukan manajemen arus kas (cash flow) atau tidak bisa dilihat dari hal yang sederhana yaitu melakukan pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran yang terjadi di dalam usahanya. Berikut uraian dari 10 responden mengenai melakukan manajemen arus kas (cash flow) di dalam usahanya.

=====47/71=====

Tabel 4.10.

Penerapan Pencatatan

No.

Nama

Usaha

Melakukan Pencatatan

Pemasukan

Melakukan pencatatan

pengeluaran

Iya

Tidak

Iya

Tidak

1.

Ngesti

Pandawa 2

Catat di nota tapi

tidak disimpan

Catat biar tahu yang

habis apa saja, agar

saat berbelanja tidak

bingung.

2.

Batik

Handayani

Catat di buku dan

nota serta

disimpan.

Catat biar tahu yang

habis apa saja, agar

saat berbelanja tidak

bingung.

3.

Rusyda

Batik

Semarangan

Catat di nota dan

disimpan

Catat biar tahu yang

habis apa saja, agar

saat berbelanja tidak

bingung.

4.

Batik

Temawon

Catat sebagai

peringat

pesanan dan

pembayaran DP

dan tidak

disimpan

Catat biar tahu yang

habis apa saja, agar

saat berbelanja tidak

bingung.

5.

Batik



Balqis
Catat di nota dan
disimpan biar
tahu dapat untung
berapa.

Catat biar tahu yang
habis apa saja, dan
tahu kira-kira berapa
nominal yang akan
dikeluarkan

6.
Omah Batik
Ngesti
Pandowo
Catat di buku dan
nota serta
disimpan, biar
tahu untung
berapa dan mana
yang paling laku

Catat biar tahu yang
habis apa saja, dan
tahu kira-kira berapa
nominal yang akan
dikeluarkan

7.
Rumah
Batik
Kurnia

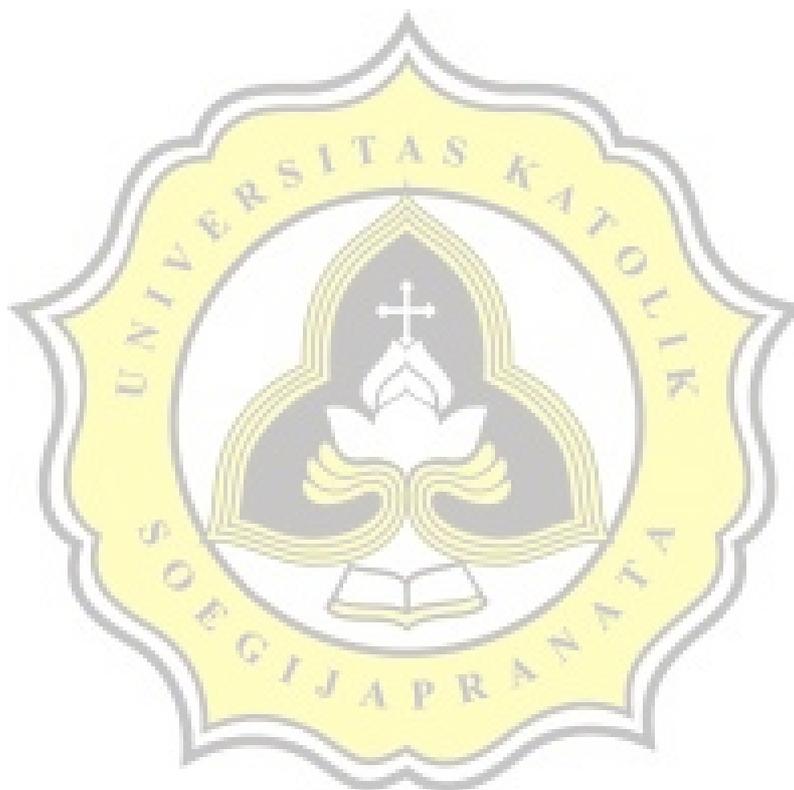
Tidak
dicatat,
tidak perlu,
sudah hafal
harga
Catat biar tahu yang
habis apa saja.

8.
Batik
Nurayumi

Tidak
dicatat,
tidak perlu,
usaha milik
sendiri
Tidak dicatat, karena
tahu sendiri akan
membeli apa

9.
Batik
Arjuna
Catat di buku dan
disimpan biar
tahu mana yang
terjual.

Catat biar tahu yang
habis apa saja, dan
tahu nominal yang
dikeluarkan.



=====48/71=====

10.
Cinta Batik
Semarangan
Catat di nota dan

disimpan

Catat biar tahu yang
habis apa saja, dan
tahu nominal yang
dikeluarkan.

JUMLAH

8
2
9
1
TOTAL
10
10

Sumber : data primer tahun 2017

Berdasarkan tabel tersebut, jumlah usaha yang mencatat pemasukan dan membuat rincian pengeluaran lebih banyak daripada yang tidak. Maka dapat dikatakan bahwa para pelaku usaha batik di Kampung Batik Semarang sudah melakukan manajemen arus kas (cash flow) dalam usahanya, walaupun pencatatan yang dilakukan masih sederhana sekali dan hanya mencatat jumlah yang diterima dan dikeluarkan.

4.12. Pengimplementasian Manajemen Arus Kas (Cash Flow) Sesuai Prinsip-prinsip Manajemen Cash Flow

Manajemen arus kas (cash flow) yang baik dan sesuai prinsip-prinsip manajemen cash flow adalah apabila arus kas (cash flow) selalu dilakukan perencanaan, pemantauan, dan pengontrolan dalam perjalanannya.[41] Adapun komponen untuk masing-masing prinsip di dalam penelitian ini berdasarkan wawancara adalah sebagai berikut.

1. Perencanaan arus kas

- Pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga
- Memiliki target pendapatan
- Memiliki pencatatan pemasukan dan menyimpannya
- Memiliki pencatatan pengeluaran

2. Pemantauan arus kas

- Kesamaan antara rincian pengeluaran dan realita
- Melakukan review dari pemasukan dan pengeluaran yang telah dicatat
- Mengetahui hasil review

=====49/71=====

3. Pengontrolan arus kas

- Memiliki stok barang yang cukup
- Tidak memberikan kredit berlebih kepada konsumen
- Melakukan tindakan setelah mengetahui hasil review
- Memiliki cadangan modal dalam menjalankan usaha
- Melakukan tindakan saat arus kas kurang lancar ketika toko sepi

4.12.1. Perencanaan Arus Kas

Manajemen arus kas (cash flow) diterapkan dengan tujuan agar usaha berjalan lancar dan memiliki performa yang bagus. Agar tujuan dapat dicapai maka sebuah usaha harus merencanakan apa yang hendak dicapai. Berikut perencanaan yang telah dilakukan oleh 10 responden di Kampung Batik Semarang.

4.12.1.1. Ngesti Pandawa 2

Berdasarkan data yang telah diperoleh di lapangan, berikut perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Ngesti Pandawa 2.

Tabel 4.11.1.1.

Perencanaan Arus Kas Ngesti Pandawa 2

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan
usaha dan rumah tangga

√

Supaya tidak

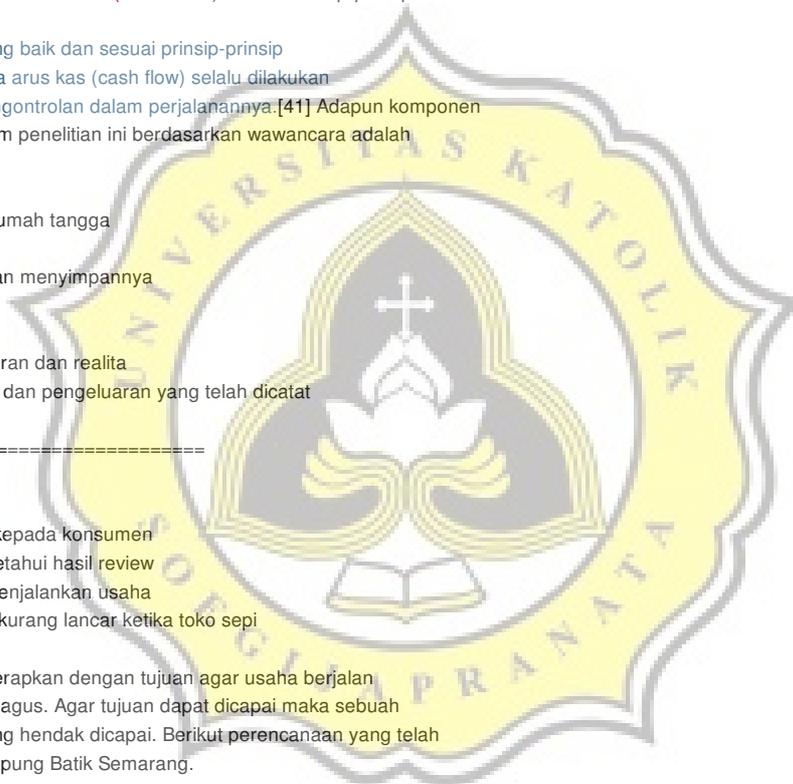
bingung

Memiliki target
pendapatan

√

Berjalan apa adanya

Mencatat pemasukan



dan menyimpannya

√

Mencatat, tapi tidak
untuk disimpan,
karena tidak perlu,
sudah hafal harga
Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang
habis dan berapa
nominal yang akan
dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

=====50/71=====

Tabel tersebut menunjukkan bahwa Ngesti Pandawa 2 belum melakukan perencanaan arus kas secara maksimal. Usaha ini masih memiliki kendala dalam pemisahan keuangan, belum memiliki target pendapatan, dan mencatat pemasukan serta menyimpannya. Usaha ini cenderung masih merasa kebingungan dalam memisahkan keuangan rumah tangga dan usaha karena sudah terbiasa disatukan. Ngesti Pandawa 2 juga masih merasa tidak penting untuk membuat target pendapatan dan merasa tidak perlu untuk menyimpan catatan dari pemasukan yang diterima.

4.12.1.2. Batik Handayani

Hasil survei di lapangan mengenai perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Batik Handayani tercermin dalam tabel berikut.

Tabel 4.11.1.2.

Perencanaan Arus Kas Batik Handayani

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan
usaha dan rumah tangga

√

Supaya tidak bingung
Memiliki target
pendapatan

√

Berjalan apa adanya
Mencatat pemasukan dan
menyimpannya

√

Supaya tahu apa saja
yang terjual
Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang
habis dan berapa
nominal yang akan
dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

Batik Handayani sudah melakukan pencatatan pemasukan serta menyimpannya dan merinci pengeluaran dengan baik, namun tidak dengan pemisahan keuangan dan target pendapatan. Usaha ini masih merasa bingung jika harus memisahkan keuangannya, oleh karena itu beliau memilih menyatukan saja keuangan usaha dan

=====51/71=====

rumah tangganya. Usaha ini pun berjalan tanpa memiliki target pendapatan, karena pemilik merasa tanpa ditarget pun akan mendapatkan pendapatan. Melihat hal yang demikian maka Batik Handayani belum melakukan perencanaan secara maksimal.

4.12.1.3. Rusyda Batik Semarang

Dari wawancara yang telah dilakukan kepada Rusyda Batik Semarang, pemilik mengungkapkan perencanaan arus kas yang telah dilakukan dalam tabel berikut.

Tabel 4.11.1.3.



Perencanaan Arus Kas Rusyda Batik Semarangan

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan

usaha dan rumah

tangga

√

Supaya mudah

membedakan belanja

usaha dan rumah tangga

Memiliki target

pendapatan

√

Supaya memiliki sesuatu

yang harus dicapai guna

meningkatkan

keberhasilan usaha

Mencatat pemasukan

dan menyimpannya

√

Supaya tahu apa saja

yang laku terjual

Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang habis

dan berapa nominal yang

akan dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

Berdasarkan tabel tersebut, Rusyda Batik Semarangan sudah melakukan semua perencanaan arus kas dengan baik. Pemilik sudah membedakan keuangan agar tidak tercampur saat ingin berbelanja, sudah memiliki target pendapatan agar usahanya terus meningkat, serta sudah mencatat pemasukan serta menyimpannya dan merincikan pengeluaran usaha agar bisa mengetahui apa yang sudah terjual dan berapa uang yang harus dikeluarkan untuk berbelanja.

4.12.1.4. Batik Temawon

Berdasarkan survei di lapangan, berikut uraian mengenai perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Batik Temawon.

=====52/71=====

Tabel 4.11.1.4.

Perencanaan Arus Kas Batik Temawon

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan

usaha dan rumah tangga

√

Supaya tidak bingung

Memiliki target

pendapatan

√

Berjalan apa adanya

Mencatat pemasukan

dan menyimpannya

√

Hanya mencatat sebagai

peringat kalau ada yang

memesan dan sudah

memberikan DP, setelah



itu dibuang.
Mencatat Pengeluaran
√

Biar tahu yang habis apa saja, agar saat berbelanja tidak bingung.

Sumber : data primer tahun 2017

Batik Temawon masih menjadikan satu antara keuangan usaha dan rumah tangga, karena jika dipisah pemilik akan merasa kebingungan. Usaha ini juga belum memiliki target pendapatan, karena pemilik juga merasa tanpa ditarget pun usaha akan mendapat keuntungan. Batik Temawon sudah mencatat pemasukan namun belum menyimpannya sebagai arsip, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Batik Temawon belum melakukan perencanaan arus kas dengan baik.

4.12.1.5. Batik Balqis

Berdasarkan data yang telah diperoleh di lapangan, berikut perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Batik Balqis.

=====53/71=====

Tabel 4.11.1.5.
Perencanaan Arus Kas Batik Balqis

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan usaha dan rumah tangga

√

Supaya keuangan lebih tertata dan tidak bercampur aduk
Memiliki target pendapatan

√

Berjalan apa adanya
Mencatat pemasukan dan menyimpannya

√

Biar tahu dapat untung berapa

Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang habis dan berapa nominal yang akan dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

Tabel tersebut menunjukkan bahwa Batik Balqis sudah melakukan perencanaan arus kas, namun masih memiliki kendala di mana usaha ini tidak menargetkan pendapatan yang akan diterima, cenderung berjalan mengikuti arus yang terjadi dan percaya akan tetap mendapat keuntungan.

4.12.1.6. Omah Batik Ngesti Pandowo

Perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Omah Batik Ngesti Pandowo tercermin dalam tabel berikut ini.

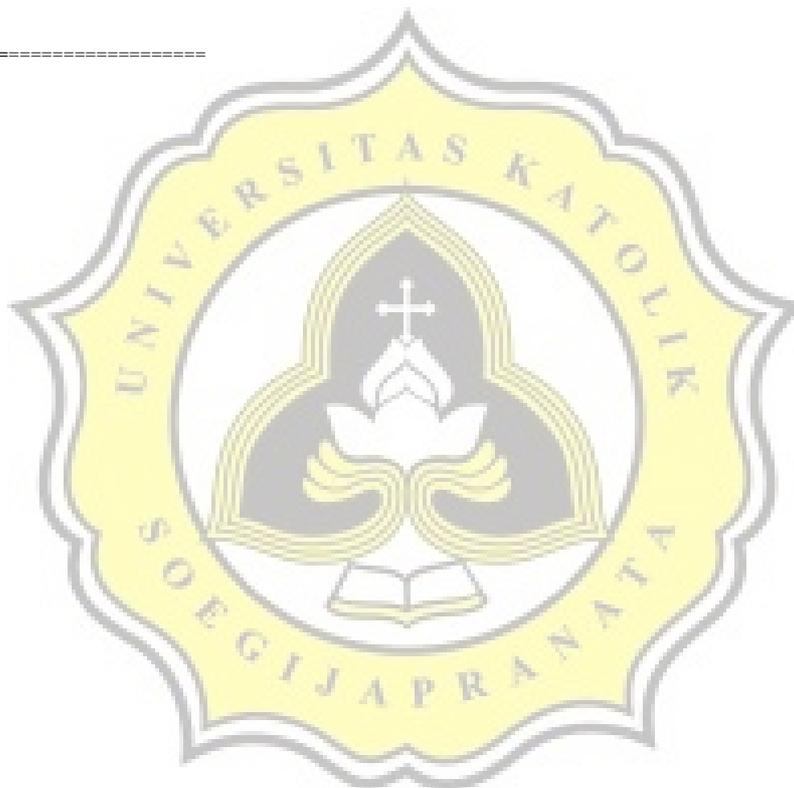
Tabel 4.11.1.6.

Perencanaan Arus Kas Omah Batik Ngesti Pandowo

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya



Tidak
Alasan
Memisahkan Keuangan
usaha dan rumah tangga
√

Supaya mudah
membedakan belanja
usaha dan rumah tangga
Memiliki target pendapatan
√

Biar ada pemacu semangat
dalam menjalankan usaha
Mencatat pemasukan dan
menyimpannya
√

Biar tahu untung berapa,
dan mana yang paling laku
Mencatat Pengeluaran
√

Biar tahu apa yang habis
dan berapa nominal yang
akan dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

=====54/71=====

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa Omah Batik Ngesti Pandowo sudah melakukan perencanaan arus kas dengan baik. Usaha ini telah memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, sudah memiliki target pendapatan, serta sudah mencatat pemasukan dan pengeluaran.

4.12.1.7. Rumah Batik Kurnia

Hasil wawancara mengenai perencanaan arus kas oleh Rumah Batik Kurnia ditunjukkan oleh tabel berikut.

Tabel 4.11.1.7.

Perencanaan Arus Kas Rumah Batik Kurnia

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan usaha
dan rumah tangga

√

Supaya tidak bingung
Memiliki target pendapatan

√

Berjalan apa adanya
Mencatat pemasukan dan
menyimpannya

√

Tidak perlu, sudah
hafal harga
Mencatat Pengeluaran

√

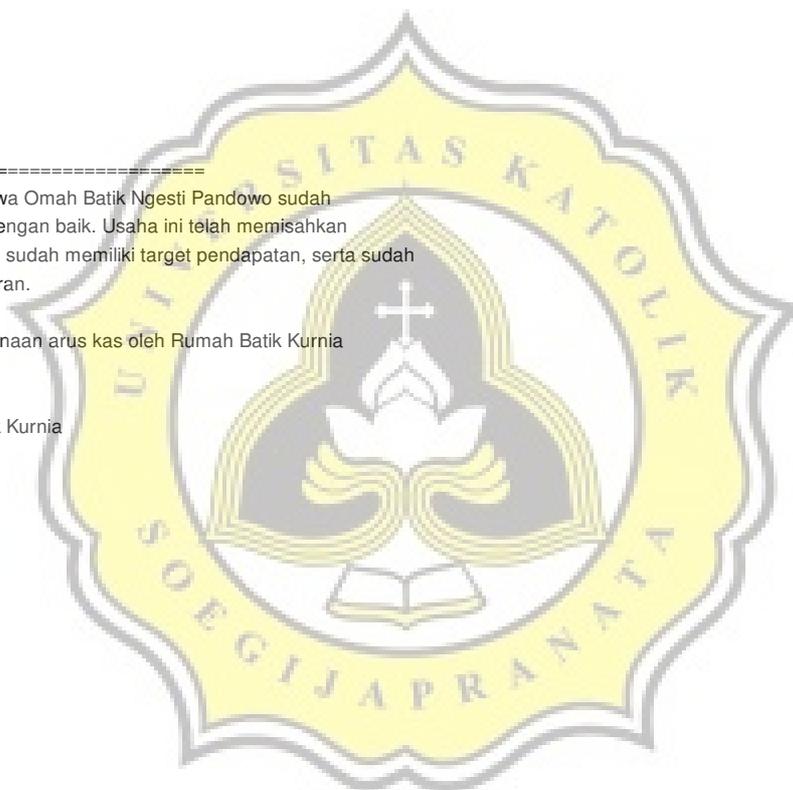
Biar tahu apa yang
habis

Sumber : data primer tahun 2017

Perencanaan arus kas yang dilakukan oleh Rumah Batik Kurnia baru mencatat rincian pengeluaran, selebihnya belum dilaksanakan. Rumah Batik Kurnia masih mengalami kendala dalam memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga, belum memiliki target pendapatan, serta pencatatan pemasukan. Jadi dapat dikatakan bahwa usaha ini belum melakukan perencanaan arus kas dengan baik.

4.12.1.8. Batik Nurayumi

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh di lapangan, perencanaan arus kas Batik



Nurayumi disajikan dalam tabel berikut.

=====55/71=====

Tabel 4.11.1.8

Perencanaan Arus Kas Batik Nurayumi

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan
usaha dan rumah tangga

√

Supaya tidak bingung

Memiliki target pendapatan

√

Berjalan apa adanya

Mencatat pemasukan dan
menyimpannya

√

Tidak perlu dicatat,
usaha milik sendiri
sudah hafal harga

Mencatat Pengeluaran

√

Tidak perlu dicatat,
sudah tahu akan
membeli apa

Sumber : data primer tahun 2017

Tabel tersebut menunjukkan bahwa Batik Nurayumi belum melakukan perencanaan arus kas yang baik. Usaha ini mengalami kendala dari semua komponen perencanaan arus kas. Penyebab usaha ini tidak memerhatikan perencanaannya karena faktor usia, di mana pemilik sudah berumur 60 tahun dan tidak mampu untuk merencanakan sedetail mungkin.

4.12.1.9. Batik Arjuna

Perencanaan arus kas yang dijalankan Batik Arjuna dapat dilihat dari tabel berikut.

Tabel 4.11.1.9.

Perencanaan Arus Kas Batik Arjuna

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan
usaha dan rumah tangga

√

Supaya lebih mudah
untuk mengelolanya

Memiliki target
pendapatan

√

Supaya usaha berjalan
ada kepastian

Mencatat pemasukan
dan menyimpannya

√

Biar tahu mana yang
sudah terjual

Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang habis



dan berapa nominal yang akan dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

=====56/71=====

Dari tabel tersebut terlihat bahwa Batik Arjuna telah melakukan perencanaan arus kas dengan baik, di mana keuangan sudah dilakukan pemisahan, sudah ada target pendapatan agar usaha berjalan dengan pasti, dan sudah membuat pencatatan.

4.12.1.10. Cinta Batik Semarangan

Dari hasil survei di lapangan berikut perencanaan arus kas yang dijalankan oleh Cinta Batik Semarangan.

Tabel 4.11.1.10

Perencanaan Arus Kas Cinta Batik Semarangan

Perencanaan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Memisahkan Keuangan

usaha dan rumah tangga

√

Supaya tidak bingung

Memiliki target

pendapatan

√

Berjalan apa adanya

Mencatat pemasukan

dan menyimpannya

√

Supaya tahu apa yang

sudah terjadi

Mencatat Pengeluaran

√

Biar tahu apa yang habis

dan berapa nominal yang

akan dikeluarkan

Sumber : data primer tahun 2017

Dari tabel di atas diketahui bahwa Cinta Batik Semarangan masih memiliki kendala dari segi pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga serta tidak membuat target pendapatan untuk usahanya.

Perencanaan merupakan langkah awal dalam melakukan manajemen arus kas (cash flow) yang baik. Dari uraian sebelumnya, dari 10 responden, jumlah usaha yang sudah melakukan perencanaan arus kas dengan baik hanya ada 3 responden, yakni Rusyda Batik Semarangan, Omah Batik Ngesti Pandowo, dan Batik Arjuna, sedangkan 7 responden lainnya belum melakukan perencanaan arus kas dengan baik. Kendala yang paling banyak dihadapi dalam menyusun perencanaan arus kas yang pertama adalah tidak adanya target pendapatan dalam usaha. Para pemilik merasa bahwa tanpa

=====57/71=====

ditarget pun akan mendapat keuntungan jadi tetap dijalani seperti biasa. Kendala yang kedua adalah sulitnya melakukan pemisahan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga karena mencampur menjadi satu sudah menjadi kebiasaan, membuat terpisah justru akan membingungkan para pemilik. Kemudian terakhir masih ada yang belum membuat pencatatan dan menyimpannya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa UMKM batik di Kampung Batik Semarang belum mengimplementasikan manajemen arus kas (cash flow) dari segi perencanaan dengan baik (sesuai prinsip-prinsip manajemen cash flow).

4.12.2. Pemantauan Arus Kas

Dalam rangka mencapai tujuan usaha dan menerapkan manajemen arus kas (cash flow) yang baik, setelah merencanakan maka selanjutnya adalah memantau apakah rencana-rencana tersebut berjalan sesuai dengan yang diinginkan. Berikut adalah pemantauan arus kas yang dijalankan oleh usaha-usaha batik di Kampung Batik Semarang.

4.12.2.1. Ngesti Pandawa 2

Berdasarkan data yang dihimpun di lapangan, berikut pemantauan arus kas yang dijalankan Ngesti Pandawa 2.

Tabel 4.11.2.1.

Pemantauan Arus Kas Ngesti Pandawa 2



Pemantauan Arus Kas
Keterangan
Iya
Tidak
Alasan
Kesamaan rincian
pengeluaran
dengan realita

√

Ketika melihat barang yang
bagus akan dibeli walaupun
tidak ada di rincian
Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Catatan tidak disimpan jadi
tidak bisa melakukan
review
Mengetahui hasil
dari review

√

Tidak pernah melakukan
review

Sumber : data primer tahun 2017

=====58/71=====

Dari tabel tersebut tampak jelas bahwa Ngesti Pandawa 2 belum melakukan pemantauan arus kas sama sekali. UMKM ini masih belum konsisten saat berbelanja, di mana masih sering menambah item belanja selain yang benar-benar dibutuhkan. Review juga tidak bisa dilakukan karena catatan tidak disimpan, dan tidak mengetahui kondisi riil usahanya karena memang tidak pernah melakukan review.

4.12.2.2. Batik Handayani

Dari perolehan data yang telah dilakukan, pemantauan arus kas oleh Batik Handayani ditampilkan dalam tabel berikut.

Tabel 4.11.2.2.

Pemantauan Arus Kas Batik Handayani

Pemantauan Arus Kas
Keterangan
Iya
Tidak
Alasan
Kesamaan rincian
pengeluaran dengan
realita

√

Ketika melihat barang yang
bagus akan dibeli walaupun
tidak ada di rincian
Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Malas untuk melakukan
review karena usaha milik
sendiri dan masih untung
Mengetahui hasil
dari review

√

Tidak pernah melakukan
review

Sumber : data primer 2017

Sama seperti UMKM sebelumnya, Batik Handayani belum melakukan pemantauan arus kas sama sekali, dan kendala yang dialami pun sama, berbelanja tidak sesuai



antara rincian dan realita, review tidak pernah dilakukan maka tidak tahu kondisi nyata usaha karena.

4.12.2.3. Rusyda Batik Semarangan

Pemantauan arus kas yang dijalankan oleh Rusyda Batik Semarangan tercermin dalam tabel berikut.

=====59/71=====

Tabel 4.11.2.3.

Pemantauan Arus Kas Rusyda Batik Semarangan

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian

pengeluaran dengan

realita

√

Apa yang telah dicatat itu yang harus dibeli

Melakukan review

memasukan dan

pengeluaran

√

Agar tahu berapa yang diterima dan berapa yang dikeluarkan dalam waktu tertentu

Mengetahui hasil dari review

review

√

Tahu setelah melihat

kembali catatan

Sumber : data primer tahun 2017

Tabel tersebut memperlihatkan bahwa UMKM Rusyda Batik Semarangan telah konsisten dalam berbelanja, telah melakukan review terhadap catatan-catatan, dan mengetahui kondisi riil usaha setelah melakukan review. Oleh karena itu dapat disimpulkan Rusyda Batik Semarangan telah melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.2.4. Batik Temawon

Hasil wawancara mengenai pemantauan arus kas yang dilaksanakan oleh Batik

Temawon adalah sebagai berikut.



=====60/71=====

Tabel 4.11.2.4.

Pemantauan Arus Kas Batik Temawon

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian

pengeluaran dengan

realita

√

Ketika melihat barang

yang bagus akan dibeli

walaupun tidak ada di

rincian

Melakukan review pemasukan dan pengeluaran

√

Tidak ada catatan yang bisa di review, karena kalau sudah selesai catatan dibuang

Mengetahui hasil dari review

√

Tidak pernah melakukan review

Sumber : data primer tahun 2017

Berbelanja tidak sesuai rincian, tidak melakukan review dan tidak tahu hasilnya masih menjadi kendala bagi Batik Temawon. Tabel tersebut menunjukkan bahwa Batik Temawon belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.2.5. Batik Balqis

Pemantauan arus kas dalam usaha Batik Balqis diperlihatkan dalam tabel sebagai berikut.

Tabel 4.11.2.5.

Pemantauan Arus Kas Batik Balqis

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian pengeluaran dengan realita

√

Ketika melihat barang yang bagus akan dibeli walaupun tidak ada di rincian

Melakukan review pemasukan dan pengeluaran

√

Supaya tahu berapa keuntungan yang diperoleh

Mengetahui hasil dari review

√

Tahu setelah melihat catatan kembali

Sumber : data primer tahun 2017

=====61/71=====

Batik Balqis telah melakukan review catatan-catatan dan mengetahui hasilnya.

Namun Batik Balqis masih memiliki kendala dalam berbelanja, yang mana apa yang telah dirincikan nyatanya tidak akan sesuai pada saat berbelanja, menambah item yang di luar rincian masih sering terjadi. Maka dapat disimpulkan Batik Balqis belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.2.6. Omah Batik Ngesti Pandowo

Berdasarkan data yang berhasil diperoleh berikut pemantauan arus kas yang dijalankan oleh Omah Batik Ngesti Pandowo.

Tabel 4.11.2.6.

Pemantauan Arus Kas Omah Batik Ngesti Pandowo

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan



Kesamaan rincian
pengeluaran dengan
realita

√

Ketika melihat barang
yang bagus akan dibeli
walaupun tidak ada di
rincian

Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Supaya tahu untung atau
rugi

Mengetahui hasil dari
review

√

Tahu setelah me review
catatan

Sumber : data primer tahun 2017

Kondisi pemantauan arus kas Omah Batik Ngesti Pandowo mirip dengan tetangganya Batik Balqis, di mana masih menghadapi kendala tidak konsisten dalam berbelanja. Sedangkan untuk melakukan review dan mengetahui hasilnya usaha ini sudah menjalankan dengan baik. Maka dapat disimpulkan bahwa Omah Batik Ngesti Pandowo belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.2.7. Rumah Batik Kurnia

Pemantauan arus kas yang dijalankan oleh Rumah Batik Kurnia akan dilampirkan dalam tabel berikut.

=====62/71=====

Tabel 4.11.2.7.

Pemantauan Arus Kas Rumah Batik Kurnia

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian

pengeluaran dengan realita

√

Ketika melihat barang
yang bagus akan dibeli
walaupun tidak ada di
rincian

Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Tidak ada catatan jadi
tidak ada yang di
review

Mengetahui hasil dari
review

√

Tidak pernah
melakukan review

Sumber : data primer tahun 2017

Dari tabel tersebut terlihat bahwa Rumah Batik Kurnia belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik, di mana ketidaksesuaian rincian dan realita belanja, tidak melakukan review dan tidak mengetahui riil hasilnya masih menjadi kendala bagi UMKM ini.

4.12.2.8. Batik Nurayumi

Dari data yang berhasil dihimpun di lapangan berikut pemantauan arus kas yang dijalankan oleh Batik Nurayumi.

Tabel 4.11.2.8.



Pemantauan Arus Kas Batik Nurayumi

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian
pengeluaran dengan
realita

√

Ketika melihat barang
yang bagus akan dibeli
walaupun tidak ada di
rincian

Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Tiidak ada catatan
untuk melakukan
review

Mengetahui hasil dari
review

√

Tidak pernah
melakukan review

Sumber : data primer tahun 2017

=====63/71=====

Sama seperti rekannya Rumah Batik Kurnia, Batik Nurayumi juga belum melakukan pemantauan arus kas yang baik di dalam usahanya. Kendala yang dihadapi juga sama yaitu ketidaksesuaian antara rincian dan realita belanja, tidak pernah melakukan review sehingga tidak tahu hasil riilnya.

4.12.2.9. Batik Arjuna

Berdasarkan hasil yang telah diperoleh di lapangan berikut pemantauan arus kas yang dijalankan oleh Batik Arjuna.

Tabel 4.11.2.9.

Pemantauan Arus Kas Batik Arjuna



Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian
pengeluaran dengan
realita

√

Apa yang semestinya
dibeli itullah yang harus
dibeli

Melakukan review
pemasukan dan
pengeluaran

√

Supaya tahu berapa yang
diterima dan dikeluarkan
usaha

Mengetahui hasil dari
review

√

Tahu setelah melakukan
review

Sumber : data primer tahun 2017

Tabel tersebut memperlihatkan bahwa Batik Arjuna tidak memiliki kendala dalam

memantau arus kas usahanya. Hal ini menunjukkan Batik Arjuna telah melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.2.10. Cinta Batik Semarangan

Pemantauan arus kas oleh Cinta Batik Semarangan ditampilkan dalam tabel sebagai berikut.

=====64/71=====

Tabel 4.11.2.10.

Pemantauan Arus Kas Cinta Batik Semarangan

Pemantauan Arus Kas

Keterangan

Iya

Tidak

Alasan

Kesamaan rincian

pengeluaran dengan

realita

√

Ketika melihat barang yang bagus akan dibeli walaupun tidak ada di rincian

Melakukan review pemasukan dan pengeluaran

√

Malas untuk melakukan review karena tidak punya waktu

Mengetahui hasil dari review

√

Tidak pernah melakukan review

Sumber : data primer tahun 2017

Cinta Batik Semarangan masih memiliki kendala dalam melakukan pemantauan arus kas. Adapun kendala yang dihadapi yakni belanja masih belum konsisten serta tidak pernah melakukan review sehingga tidak tahu hasilnya seperti apa. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa Cinta Batik Semarangan belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik.[18] [51] [105] [110] ...

Pemantauan arus kas merupakan langkah berikutnya setelah melakukan perencanaan dalam usaha. Dari uraian-uraian di atas, UMKM batik di Kampung Batik Semarang yang sudah melakukan pemantauan arus kas dengan baik hanya ada 2 responden, yaitu Rusyda Batik Semarangan dan Batik Arjuna, 8 responden sisanya belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik. Kendala yang paling banyak dihadapi dalam pemantauan arus kas adalah yang pertama tidak konsisten, di mana rincian pengeluaran yang sudah dibuat ternyata ketika melakukan proses belanja akan menambah item baru yang tidak termasuk dalam rincian. Hal ini terjadi karena ketika berbelanja ada barang yang bagus dan menarik maka akan dibeli walaupun itu bukan suatu kebutuhan. Kendala berikutnya adalah tidak melakukan review atas catatan-catatan yang ada sehingga tidak mengetahui kondisi riil dari usahanya. Penyebab dari hal ini adalah yang pertama memang dari

=====65/71=====

usaha-usaha tersebut tidak memiliki catatan untuk dilakukan review. Yang kedua, memiliki catatan namun merasa tidak mempunyai waktu untuk melakukan review, karena terlalu sibuk. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa UMKM batik di Kampung Batik Semarang belum melakukan pemantauan arus kas dengan baik.

4.12.3. Pengontrolan Arus Kas

Tahapan terakhir dalam mengimplementasikan manajemen arus kas (cash flow) yang baik setelah merencanakan dan memantau adalah mengontrol arus kas. Berikut adalah pengontrolan arus kas yang dijalankan oleh usaha batik di Kampung Batik Semarang.

Tabel 4.11.3.

Pengontrolan Arus Kas

Pengontrolan Arus Kas

Keterangan

Ngesti

Handayani



Rusyda
Temawon
Balqis
Alasan
Memiliki stok
barang yang
cukup
Ya
Ya
Ya
Ya
Stok selalu ada
Tidak
memberikan
kredit
berlebih
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Memberikan
kredit bagi yang
melakukan
pemesanan
Melakukan
tindakan
setelah
review
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak melakukan
review dan tidak
punya waktu
untuk melakukan
review
Memiliki
cadangan
modal
Iya
Iya
Iya
Iya
Iya
Untuk berjaga-
jaga bila terjadi
sesuatu diluar
dugaan
Melakukan
tindakan saat
arus kas
kurang lancar
ketika toko
sepi
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak tahu akan
melakukan apa
Pengontrolan Arus Kas
Keterangan
Ngesti
Handayani
Rusyda
Temawon
Balqis
Alasan



Memiliki stok
barang yang
cukup
Ya
Ya
Ya
Ya
Ya
Stok selalu ada

=====66/71=====

Tidak
memberikan
kredit
berlebih
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Memberikan
kredit bagi yang
melakukan
pemesanan
Melakukan
tindakan
setelah
review
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak melakukan
review dan tidak
punya waktu
untuk melakukan
review
Memiliki
cadangan
modal
Iya
Iya
Iya
Iya
Iya
Untuk berjaga-
jaga bila terjadi
sesuatu diluar
dugaan
Melakukan
tindakan saat
arus kas
kurang lancar
ketika toko
sepi
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak
Tidak tahu akan
melakukan apa



Sumber : data primer tahun 2017

Dari tabel tersebut diketahui bahwa semua UMKM batik di Kampung Batik Semarang selalu memiliki stok barang yang cukup dan sudah memiliki cadangan modal sebagai antisipasi jika terjadi sesuatu di luar perkiraan. Namun, semua UMKM tersebut masih memberikan kredit berlebih bagi konsumen dengan alasan supaya tidak kehilangan konsumen. Kemudian UMKM batik di Kampung Batik Semarang tidak melakukan tindakan apapun guna meningkatkan performa usahanya walau sudah melakukan review. Hal ini karena beberapa usaha tersebut memang tidak pernah melakukan review karena tidak memiliki catatan, memiliki catatan tetapi malas untuk melakukan review, dan melakukan review tapi merasa tidak perlu dilakukan tindakan apa-apa.

Selain itu, ketika arus kas kurang saat kondisi sedang sepi, UMKM ini juga tidak melakukan tindakan apapun karena tidak tahu apa yang harus diperbuat jadi tetap beraktivitas seperti biasa saja.

=====67/71=====

Hasil dari uraian mengenai implementasi manajemen arus kas (cash flow) yang sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow di Kampung Batik Semarang dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Perencanaan Arus Kas

Perencanaan arus kas UMKM batik di Kampung Batik Semarang belum dijalankan dengan baik, masih terkendala pada belum memiliki target pendapatan sebagai pemacu semangat guna meningkatkan performa usaha, masih mencampurkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga supaya tidak membingungkan, dan kurangnya perhatian terhadap pencatatan pemasukan dan pengeluaran.

2. Pemantauan Arus Kas

Sejalan dengan perencanaan, pemantauan arus kas UMKM batik di Kampung Batik Semarang juga belum dilaksanakan dengan baik. Adapun kendala yang dihadapi adalah tidak konsisten dalam berbelanja, di mana apa yang telah dirincikan tidak sesuai dengan realitanya, masih ada yang belum melakukan review atas catatan-catatan pemasukan dan pengeluaran karena tidak memiliki catatan, memiliki catatan namun malas untuk melakukan review karena sibuk.

3. Pengontrolan Arus Kas

Kontrol arus kas oleh UMKM batik di Kampung Batik Semarang pun belum dilakukan dengan baik karena masih memiliki kendala-kendala seperti masih memberikan kredit berlebih agar tidak kehilangan konsumen, tidak melakukan tindakan guna meningkatkan performa usaha setelah melakukan review karena memang tidak tahu hasilnya, dan tahu hasilnya namun merasa tidak perlu dilakukan tindakan, serta tidak melakukan tindakan untuk meningkatkan arus kas ketika kondisi sedang sepi.

=====68/71=====

Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa UMKM batik di Kampung Batik Semarang telah melakukan manajemen arus kas (cash flow) di dalam usahanya. Akan tetapi belum mengimplementasikan manajemen cash flow sesuai dengan baik yakni sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow.

=====69/71=====

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.[23] [24] [31] [33] ...1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah usaha batik di Kampung Batik Semarang sudah melakukan manajemen arus kas (cash flow) di dalam usahanya, serta apakah sudah mengimplementasikan manajemen arus kas (cash flow) sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow. Berdasarkan pada pembahasan hasil penelitian di bab IV, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Usaha batik di Kampung Batik Semarang sudah melakukan manajemen arus kas (cash flow) di dalam usahanya. Hal ini dibuktikan dengan adanya pencatatan pemasukan dan pembuatan rincian pengeluaran yang telah mereka lakukan, walaupun tidak semua, namun jumlah yang mencatat lebih banyak daripada yang tidak. Mereka menyadari pentingnya mencatat apa yang didapat dan apa yang dikeluarkan sehingga mereka mengetahui bagaimana kondisi riil usaha, terutama kondisi keuangannya.

2. Usaha batik di Kampung Batik Semarang belum mengimplementasikan manajemen arus kas (cash flow) sesuai dengan prinsip-prinsip manajemen cash flow. Masih banyak kelemahan dalam perencanaan, pemantauan dan pengontrolan arus kas (cash flow). Dari segi perencanaan arus kas belum memiliki target pendapatan sebagai pemacu semangat guna meningkatkan performa usaha, masih mencampurkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga supaya tidak membingungkan, dan kurangnya perhatian terhadap pencatatan pemasukan dan pengeluaran. Sedangkan kelemahan dalam pemantauan arus kas tidak konsisten dalam berbelanja, di mana apa yang telah dirincikan tidak sesuai dengan

=====70/71=====

realitanya, masih ada yang belum melakukan review atas catatan-catatan pemasukan dan pengeluaran karena tidak memiliki catatan, memiliki catatan namun malas untuk melakukan review karena sibuk. Dan kelemahan dalam pemantauan arus kas yakni masih memberikan kredit berlebih agar tidak kehilangan konsumen, tidak melakukan tindakan guna meningkatkan performa usaha setelah melakukan review karena memang tidak tahu hasilnya, dan tahu hasilnya namun merasa tidak perlu dilakukan tindakan, serta tidak melakukan tindakan untuk meningkatkan arus kas ketika kondisi sedang sepi.

5.2. Saran

Saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagi penelitian selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan penelitian ini dapat menjadi acuan dan

kiranya agar responden selanjutnya terdiri dari jenis usaha yang beragam dengan jumlah yang lebih banyak agar lebih terlihat perbandingannya.

2. Bagi pelaku UMKM

Bagi pelaku UMKM, sebaiknya memerhatikan secara saksama arus kas di dalam usaha, karena arus kas merupakan pemegang peranan penting di dalam usaha. Mulailah untuk melakukan perencanaan, pemantauan, dan pengontrolan arus kas yang baik agar usaha berjalan dengan lancar sesuai yang diinginkan.

=====71/71=====

DAFTAR PUSTAKA

- Agusta, I. (2003). Teknik Pengumpulan dan Analisis Data Kualitatif 1, (1998), 1–11.
Badan Pusat Statistik, www.bps.go.id.
Brigham dan Houston. (2013). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (Essentials Of Financial Management) (11th ed.).
Ciputat, D. I. K. (2013). Implementasi Pencatatan Keuangan Oleh Pengusaha Mikro-Kecil, 2(1), 66–72.
Departemen Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, www.dekop.go.id.
Ginting, S., Profit, N., Investasi, A. K., Pendanaan, A. K., Margin, N. P., & Saham, R. (2012). Analisis Pengaruh Pertumbuhan Arus Kas Dan Profitabilitas Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Lq 45 Di Bursa Efek Indonesia, 2(April), 39–48.
Handoko, T. H. (2009). Manajemen (2nd ed.). Yogyakarta.
Hapsari, I. M. (2014). Identifikasi Berbagai Permasalahan Yang Dihadapi Oleh Ukm Dan Peninjauan Kembali Regulasi Ukm Sebagai Langkah Awal Revitalisasi Ukm.
Mikro, U., Dan, K., Umkm, M., Lanang, I. P., Sudiarta, E., Kirya, I. K., & Cipta, I. W. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja, 2(1).
Mogi, C. D., Poputra, A. T., Alexander, S. W., Akuntansi, J., Ekonomi, F., & Ratulangi, U. S. (2016). Analisa Laporan Arus Kas Sebagai Dasar Pengukuran Likuiditas Pada Perusahaan " U Nicare " Cabang Manado Cash Flow Report Analysis As A Basic Of Liquidity Measurement To The Manado Branch Office Of " Unicare " Company, 16(01), 33–39.
Sekaran, U. (2006). Research Methods for Business (Metodologi Penelitian untuk Bisnis) (4th ed.).
Siregar, S. V. (2012). Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 9(1), 1–21.
Uwonda, G., Okello, N., & Okello, N. G. (2013). Cash flow management utilization by Small Medium Enterprises (SMEs) in Northern Uganda, 1(October), 67–80.

