

MASALAH KEUANGAN UMKM YANG SERING DIJUMPAI

Banyak orang mengira membuka usaha adalah hal yang paling berat dalam berwirausaha, mereka harus mencari produk dan pemasok bahan baku, memikirkan strategi pemasaran, menentukan harga yang bersaing di pasar, belum lagi mencari pelanggan.

Tapi sebenarnya, yang tersulit adalah mengelola usaha agar tetap *sustain*, mulai dari masalah kesiapan produk, sumber daya manusia, sampai dengan masalah keuangan. Semuanya menuntut kreativitas, kegigihan dan berbagai pengorbanan lainnya dari pemilik UMKM.

Dari sekian banyak tantangan yang ada, keuangan adalah masalah internal UMKM yang paling mendasar, namun dapat menggerogoti kelangsungan UMKM. Kita tentu sering mendengar, pemilik UMKM harus banting setir keluar dari *business plan* atau bahkan berhenti beroperasi akibat masalah keuangan.

supaya jerih payah kita dalam merintis UMKM berbuah manis, pastikan kita memahami apa saja masalah keuangan UMKM dan bagaimana solusi masalah keuangan tersebut.

1. Pencatatan Keuangan Yang Tidak Jelas

Banyak sekali loh manfaat yang bisa didapatkan dari mencatat aktivitas transaksi UMKM secara rutin. Kita dapat mengetahui hal-hal berikut:

- 1) Besaran biaya operasional
- 2) Komponen biaya operasional/produksi yang masih dapat ditekan demi mendapat margin lebih
- 3) Besaran keuntungan dari setiap produk yang ditawarkan

Selain mencatat pemasukkan dan pengeluaran usaha, jangan lupa juga untuk mencatat harta dan utang usaha.

2. Tidak Ada Pemisahan Rekening Usaha Dan Rekening Pribadi

Pencatatan keuangan yang tidak teratur, membuat pengelolaan keuangan usaha maupun pribadi pun semakin sulit dilakukan. Yang paling mengkhawatirkan adalah jika anggaran rumah tangga sampai terpakai untuk biaya operasional usaha. Siapa sangka, hanya dengan memisahkan rekening usaha dan rekening pribadi, kita dapat mempermudah pencatatan keuangan.

Mulai sekarang segera pisahkan rekening usaha dan rekening pribadi ya. Print buku rekening secara teratur untuk mempermudah pencatatan keuangan. Berikut ini merupakan manfaat yang kita dapatkan:


- 1) Total pengeluaran dan pemasukan usaha menjadi jelas
- 2) Pencatatan keuangan lebih rapi
- 3) Dapat membuat perencanaan keuangan usaha yang lebih tertata
- 4) Terhindar dari risiko terpakai untuk keperluan pribadi

3. Tidak Menyisihkan Keuntungan

Saat kita memulai bisnis, pastinya kita optimis mendapatkan keuntungan. Memang, keuntungan adalah bahan bakar dari keberlangsungan suatu bisnis agar dapat berputar dan berkembang. Tapi sebenarnya, mendapat keuntungan saja belum cukup untuk menjaga keberlangsungan UMKM, mengelola keuntungan adalah kuncinya.

Keuntungan tidak sama dengan pemasukan/omzet ya. Keuntungan adalah selisih dari pemasukan dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi/pengadaan produk sampai produk diterima oleh pembeli. Keuntungan, sebaiknya disisihkan sebagian untuk dana darurat usaha, tabungan modal untuk pengembangan usaha, barulah kemudian untuk penghasilan pemilik UMKM.

Melansir hasil survei Asian Development Bank (ADB) yang dikeluarkan pada pertengahan 2020 lalu, 48,6% dari total UMKM menutup usahanya karena pandemi Covid-19. Sebagian besar tutup karena tidak memiliki cukup tabungan untuk bertahan dikala omzet anjlok.



Dengan menyisihkan keuntungan untuk dana darurat dan tabungan modal untuk pengembangan bisnis, kita dapat mempersiapkan diri untuk membangun bisnis berkelanjutan, serta memiliki cadangan kas untuk bertahan jika dihadapkan pada kondisi darurat.

4. Arus Kas Tidak Lancar

Keuangan UMKM juga tidak boleh besar pasak dari pada tiang. Artinya, kita wajib memperhatikan arus kas pengeluaran dan pemasukan UMKM setiap bulannya. Masalahnya, dalam transaksi jual beli, seringkali *timing* pembayaran dari pembeli tidak secepat *timing* pengeluaran usaha. Biasanya, UMKM dengan *delivery* produk yang rumit akan membutuhkan waktu pengadaan/pembuatan yang relatif lebih lama.

Tidak seperti penjual retail yang sudah menyediakan stok barang siap jual, UMKM dengan bisnis model demikian harus menyiapkan kas untuk menutup biaya produksi di kala PO (*purchase order*) menumpuk. Belum lagi kalau ada pembeli yang menunggak pelunasan dan mengacaukan *planning* keuangan UMKM.

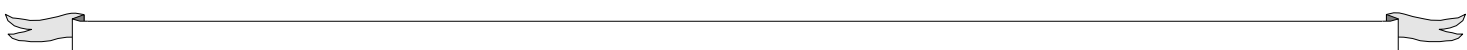
Pemenuhan dana darurat usaha dan pendanaan *invoice* dapat menjadi solusi untuk masalah arus kas yang tidak lancar. Sebagai catatan, pendanaan *invoice* akan meningkatkan rasio utang usaha kita. Oleh karena itu, penggunaannya perlu direncanakan matang-matang.


5. Tidak Ada Rencana Anggaran

Jika kita tidak merencanakan anggaran belanja, kemungkinan besar kita akan mengalami kesulitan dalam mengatur arus kas, terutama saat harga barang-barang modal produksi mengalami kenaikan. Untuk itu, usahakan membuat anggaran belanja secara rutin baik setiap bulan, semester ataupun setiap tahun; menyesuaikan dengan jenis usaha kita.

6. Kurang Modal Untuk Pengembangan Bisnis

Kurang modal adalah salah satu masalah paling klasik pada UMKM dalam mengembangkan bisnisnya. Faktor utama penyebab 74% UMKM ini tidak





memiliki akses permodalan adalah kurangnya informasi dan persyaratan yang sulit.

7. Belum Memiliki Izin Resmi

Dengan mengantongi izin usaha yang resmi, kita memiliki akses permodalan dengan plafon yang lebih besar, jika dibutuhkan di kemudian hari. Bahkan, memiliki izin usaha adalah salah satu persyaratan untuk mendapatkan Bantuan Langsung Tunai (BLT) UMKM dari pemerintah.

8. Pengelolaan Utang

Utang adalah salah satu ancaman terbesar dalam mengelola keuangan UMKM. utang produktif dapat mempercepat pemilik UMKM untuk melakukan pengembangan bisnis, namun tanpa kehati-hatian dapat pula menjerumuskan pemilik usaha. Pertahankan agar rasio utang terhadap aset di bawah 50% dan rasio utang terhadap pendapatan di bawah 30%. Sebelum mengajukan pinjaman, kita harus merencanakan dengan matang penggunaan uang pinjaman dan dampak angsuran bulanan pengembalian pinjaman pada arus kas.

