

Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan Dan Strategi Keberlanjutan

Usaha Perak Di Gaja Silver Bali Pada Masa Pandemi Covid-19

Desak Putu Eka Suari Dewi ⁽¹⁾

I Putu Fery Karyada ⁽²⁾

Putu Nuniek Hutnaleontina ⁽³⁾

⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Pariwisata, Universitas Hindu Indonesia
Jalan Sangalangit, Tembau, Penatih, Denpasar
e-mail: desakeka05@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to determine the financial management strategies and business sustainability strategies applied to Gaja Silver Bali to survive the COVID-19 pandemic. The population of this research is several silver craftsmen in Celuk Sukawati Village, where the sample determination uses the saturated sample method. The stages of the analysis technique used are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. In an effort to maintain its business, Gaja Silver Bali made bank credit loans, these efforts were made to help the company's productivity and pay employee salaries. Purchases of raw materials in cash are also carried out in order to avoid trade debts that will burden his business in the future. Various forms of promotion are carried out by utilizing social media, as well as Word of Mouth with the aim of introducing Gaja Silver Bali to the wider community. In creating consumer satisfaction, Gaja Silver Bali always maintains product quality, provides good service, and a fast production process for consumers so that later consumers will want to survive to transact with Gaja Silver Bali. Focusing on future changes (forward looking) is the task of all businesses, including Gaja Silver Bali. The owner of Gaja Silver Bali plans to upgrade the company from UD to CV with the aim that business continuity is more guaranteed besides that the company can carry out its business activities officially and legally according to the law. In an effort to maintain its business, Gaja Silver Bali is also restructuring.

Keywords: Financial Management Strategy, Business Continuity Strategy

PENDAHULUAN

Pengelolaan keuangan sangat penting bagi usaha apapun termasuk UMKM, dimana pencatatan keuangan yang dilakukan setiap hari menjadi sebuah evaluasi kegiatann bisnis. Untuk itu masyarakat harus tahu bagaimana cara mengelola keuangan dalam usahanya. Pengelolaan keuangan adalah hal yang sering diabaikan oleh para UMKM karena

kurangnya pengetahuan mereka tentang akuntansi yang membuat mereka tidak mampu untuk mengelola keuangan dalam usahanya dengan baik (Anggraeni & Herlinawati, 2019).

Menurut Widayanti *et al.* (2017) keberlanjutan usaha merupakan suatu keseimbangan dari keadaan usaha, dimana sistem berlangsungnya usaha yang meliputi penambahan, kelanjutan dan pendekatan untuk melindungi kelangsungan usaha dan ekspansi usaha. Keberlanjutan sebuah bisnis memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kesejahteraan yang dapat tercapai jika para pelaku UMKM memiliki keterampilan usaha (Fauzi, 2020).

Salah satu UMKM yang terletak di Bali yaitu pada Desa Celuk, Sukawati merupakan desa yang sangat terkenal akan sentral industri kerajinan perak/ silver. Kerajinan yang terkenal di Desa Celuk Sukawati ini adalah kerajinan perak yang rata-rata masyarakatnya memiliki usaha *artshop* perak. Tetapi pada saat ini usaha perak di Desa Celuk Sukawati juga terkena dampak pandemi Covid-19. Usaha kerajinan perak di Desa Celuk Sukawati ini mengalami penurunan omset yang sangat drastis dikarenakan jarang bahkan tidak ada wisatawan yang mengunjungi *artshop* perak di Desa Celuk Sukawati sehingga menyebabkan terhentinya atau terhambatnya proses produksi penjualan perak dan tidak sedikit usaha perak harus melakukan pengurangan karyawan/ karyawan yang harus dirumahkan dan bahkan berdasarkan observasi yang dilakukan di lapangan dimana terdapat UMKM hingga yang gulung tikar akibat dampak dari pandemi, hal ini ditunjukkan dengan minimnya strategi pengelolaan keuangan pengusaha serta lemahnya permodalan, pemasaran produk dan kualitas staf. Semakin, tenaga kerja dan teknologi.

Gaja Silver Bali adalah UMKM yang tergolong pengerajin perak yang ada di Desa Celuk Sukawati, pada observasi awal menemukan bahwa usaha perak di Gaja Silver Bali masih beroperasi dengan baik pada saat pandemi sekarang ini dibandingkan dengan beberapa usaha perak lainnya. Gaja Silver Bali tidak melakukan pengurangan karyawan bahkan usaha perak di Gaja Silver Bali ini dapat mencapai omset \$80.000 (Rp.1.000.000.000) pada bulan November 2021 ini. Perbaikan akan kondisi proses bisnis perusahaan dapat diketahui dengan mempertimbangkan beberapa perspektif. Strategi

pengelolaan keuangan didalam suatu perusahaan sangat penting diterapkan guna untuk terkontrolnya keuangan. Permasalahan yang terjadi yaitu bagaimana strategi pengelolaan keuangan serta bagaimana strategi dalam upaya mendukung keberlanjutan yang dilakukan perusahaan pada Gaja Silver Bali di era pandemi. Maka dari peparan di atas peneliti akan menjelaskan hal lebih lanjut terkait dengan strategi pengelolaan keuangan dan strategi keberlanjutan yang bagaimana diterapkan pada Gaja Silver Bali untuk tetap bisa bertahan pada saat pandemi Covid-19.

KAJIAN PUSTAKA

Strategi pengelolaan keuangan merupakan paduan dari ilmu dan seni dalam hal keuangan yaitu untuk mengolah sumber daya keuangan pada organisasi atau perusahaan yang berkaitan pembiayaan, pengelolaan, dan pengalokasian dana dengan tujuan untuk menjamin keuntungan dan kelangsungan usaha. Sedangkan keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahannya. Tujuan keberlanjutan sebuah usaha dapat diartikan sebagai tahapan memaksimalkan nilai sekarang dari kesejahteraan sebuah bisnis, untuk memprediksi kesempatan dimasa depan. Terdapat keterkaitan antara keberlanjutan usaha dan kebangkrutan. Secara umum sebuah usaha selalu lebih memperhatikan suatu kondisi yang berpotensi merugikan perusahaan.

Peneitian Lestari dan Dewi (2021) dalam penelitiannya mendapatkan kesimpulan yaitu strategi pengelolaan keuangan yang dilakukan UD. Surya Indah adalah dengan membuat perencanaan dengan ekspansi bisnis yang matang dan menciptakan target pasar baru, melakukan restrukturisasi bisnis dengan meminjam kredit bank, memiliki utang usaha yang tidak melebihi asset, dan dengan pengelolaan keuangan yang disiplin. Sedangkan penelitian Wibowo *et al.* (2021) memperoleh hasil bahwa factor internal yang menjadi kekuatan adalah harga yang dijual sesuai dengan harga pasar dan transaksi yang dilakukan melalui rekening tabungan yang dimiliki. Sehingga yang menjadi kelemahan adalah perihal administrasi dalam keuangan yang masih sangat sederhana, yang tentunya

belum memadainya modal usaha, kurang tepatnya perhitungan biaya produksi dan belum melakukan pemisahan keuangan antara uang usaha dan uang pribadi. Penelitian lain oleh Diyana (2017) yang dilakukan pada Asosiasi Batik Mukti Manunggal Kabupaten Sleman. Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM sudah menerapkan pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan yang sering diterapkan oleh UMKM adalah pencatatan, dan penggunaan anggaran.

METODE PENELITIAN

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yakni deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilakukan pada usaha kerajinan perak di Gaja Silver Bali terkait mengenai sistem pengelolaan keuangan dan strategi keberlanjutan usaha yang menjadi acuan untuk penelitian ini untuk mempertahankan usahanya pada saat pandemi atau ancaman yang dapat terjadi diluar dugaan. Pengelolaan keuangan diukur dengan empat indikator yaitu : sistem pengeluaran atau penyelenggaraan, dokumen yang digunakan, prosedur yang membentuk system dan pengelolaan bahan baku. Sedangkan Keberlanjutan usaha juga memiliki empat indikator yaitu : perencanaan modal, pemasaran dan pelanggan, tenaga kerja yang dimilikif, *forward looking* / fokus pada perubahan masa depan. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yakni deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dokumentasi, penyajian data dan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Strategi Pengelolaan Keuangan

Strategi adalah kebijakan dan keputusan yang digunakan oleh manajemen yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Dalam melakukan pengelolaan atas keuangan perusahaan, strategi yang telah dilakukan Pengelola Gaja Silver Bali adalah membuat perencanaan dengan ekspansi bisnis yang matang dan menciptakan target pasar baru, kemudia melakukan pinjaman kredit bank dijadikan pilihan pada situasi seperti

sekarang ini melalui kebijakan suku bunga yang rendah oleh pihak bank, perpanjangan jangka waktu kredit, pengurangan tunggakan bunga dan pokok kredit juga dilakukan untuk menambah biaya kegiatan operasional perusahaan. Selanjutnya Gaja Silver Bali ini mengelola dana cadangan yang dimiliki dari hasil keuntungan penjualan tersebut, memiliki utang usaha yang tidak melebihi asset, dan melakukan pengelolaan keuangan dengan disiplin.

Pemilik usaha Gaja Silver Bali berasal dari lulusan teknologi computer yang tidak memiliki latar beakang pendidikan bisnis maupun keuangan sehingga saat ini dalam pengelolaan manajemen keuangan hanya berdasar pada pada pencatatan manual. Pencatatan dilakukan untuk mengetahui jumlah pemasukan dan pengeluaran secara menyeluruh untuk memudahkan pemilik mengetahui total keuntungan yang didapat setiap bulannya.

1. Pengeluaran & penyelenggaraan

Dalam menjaga pengelolaan keuangan dengan baik, *owner* lebih memiliki trobosan sehingga tetap dapat *survive* dimasa pandemi melalui *planning* yang terstruktur membuat Gaja Silver Bali dapat menjaga keuangannya dengan baik dan tetap dapat melakukan proses produksi. Memperhatikan *budgeting* setiap akan melakukan proses produksi, dengan tujuan mengurangi dana yang tidak terpakai berlebihan dan menekan *budget* ditengah masa pandemic. Pemilik Gaja Silver Bali selalu melakukan pengawasan kuangan dan kinerja produksi, agar selalu dapat mengetahui kondisi keuangan. Kegiatan pelaporan kinerja keuangan sangat diperhatikan pengelola untuk mengetahui perkembangan keuangan dari Gaja Silver Bali. Menyiapkan dana darurat juga dilakukan untuk mencegah terjadinya kendala atau kebutuhan mendesak dapat digunakan dan tidak akan merasa kebingungan, dan terakhir pemilik Gaja Silver Bali mengembangkan lebih meningkatkan dan mengembangkan produk yang dijual dengan harapan lebih menarik minat konsumen.

2. Dokumen yang digunakan

Sebelum memasuki masa pandemi, perusahaan Gaja Silver Bali sangat lah banyak menyediakan dokumen seperti katalog guna mempermudah konsumen melihat model barang yang tersedia di Gaja Silver Bali, karena itu Gaja Silver Bali sangatlah boros dengan dokumen khususnya *paper*. Pada masa pandemi seperti ini pemilik Gaja Silver Bali berupaya menggunakan strategi “*Safe Paper*” dengan cara menggunakan *soft copy* untuk penyediaan *katalog*, maka dari itu perusahaan hemat paper sekitar 50% jika dibandingkan sebelum pandemi. Hal ini dirasa cukup menghemat pengeluaran di Gaja Silver Bali, dimana dengan perkembangan teknologi yang canggih, menggunakan *soft copy* menjadi pilihan yang sangat tepat.

3. Prosedur yang membentuk sistem atau kebijakan perusahaan

Pada masa pandemi saat ini strategi kebijakan yang diambil oleh pengelola Gaja Silver Bali adalah melakukan pengurangan jam kerja karyawan, dimana sebelum pandemi karyawan bekerja dari pukul 08.00 am hingga pukul 18.00 pm atau 10 jam kerja, namun pada saat ini karyawan bekerja mulai pukul 10.00 am hingga pukul 17.00 pm atau 7 jam kerja. Menurut Pemilik Gaja Silver Bali dengan menggunakan strategi atau kebijakan ini dapat menghemat pengeluaran untuk gaji karyawan kurang lebih sekitar 30%. Perusahaan juga dapat menghemat biaya tenaga kerja dengan cara lain, yaitu dengan cara pengurangan jam kerja karyawan hal ini dikutip dari Cermati.com. Hal ini dirasa cukup efektif agar tidak adanya pemangkas karyawan hanya karena tidak dapat membayar gaji. Keputusan ini pun di ambil pemilik hanya bersifat sementara sampai situasi pandemi ini berakhir. Jika situasi kembali normal maka jam kerja akan kembali seperti semula. Jadi Perusahaan Gaja Silver Bali memiliki SOP dalam menghadapi bencana seperti Covid-19.

4. Pengelolaan Bahan Baku

Kebutuhan bahan baku suatu usaha dapat naik atau turun tergantung kondisi dan permintaan dari pelanggan. Didalam pembelian bahan baku, pengelola Gaja Silver lebih memilih membeli bahan baku dengan menggunakan metode pembayaran

tunai. Hal ini dilakukan perusahaan untuk menghindari bunga pembayaran kredit serta beban hutang perusahaan yang terus meningkat. Untuk harga bahan baku jika menggunakan metode pembayaran secara cash sebesar Rp.10.000.000/kg, tetapi jika menggunakan metode pembayaran secara kredit maka akan dikenakan suku bunga sebesar 2% dengan waktu tempo 1 bulan, jika pembayaran jatuh tempo maka akan dikenakan denda sebesar 15.000 untuk 1 hari. Walaupun harga bahan baku meningkat Gaja Silver Bali tetap sangat memperhatikan kualitas bahan yang digunakan hal ini bertujuan agar pelanggan tetap merasa puas dengan produk yang dibeli. Owner Gaja Silver Bali menyatakan "Tidak apa mendapat untung sedikit yang terpenting pelanggan tidak kecewa, jika pelanggan senang makanya dia pun pasti akan kembali lagi".

Keberlanjutan Usaha

Tujuan dari keberlanjutan usaha yaitu untuk maksimasi dari kesejahteraan badan usaha yang diartikan sebagai nilai sekarang badan usaha itu terhadap prospek masa depannya. Konsep keberlanjutan usaha adalah badan usaha yang akan terus melakukan operasinya sepanjang proses penyelesaian proyek, perjanjian dan kegiatan yang sedang berlangsung. Prediksi keberlanjutan usaha suatu badan usaha begitu penting bagi manajemen dan pelaku badan usaha sebagai mengantisipasi kemungkinan adanya potensi kebangkrutan, karena kebangkrutan berhubungan dengan terjadinya biaya-biaya baik biaya yang langsung maupun yang tidak langsung.

1. Perencanaan Modal

Dalam upaya mempertahankan usahanya, Gaja Silver Bali melakukan pinjaman kredit bank, upaya tersebut dilakukan untuk membantu produktivitas perusahaan serta membayar gaji karyawan. Gaja Silver Bali nantinya juga akan berupaya memisahkan antara uang rumah tangga dan uang pribadi upaya ini dilakukan guna mengetahui pendapatan dan pengeluaran perusahaan secara lebih pasti. Hal tersebut sependapat dengan hasil penelitian Savira dan Suharsono (2013) menyatakan modal awal adalah untuk pengembangan usaha di masa depan yang berasal dari modal sendiri atau pinjaman kredit bank. Fasilitas perbankan sebagai

penyalur dana merupakan kebijakan dari pemerintah untuk memberdayakan UMKM. Dengan sumber modal dari pinjaman bank dan modal sendiri pemilik berharap dapat mengembangkan usahanya pada masa pandemi, melakukan pengendalian keuangan dan tidak boros dalam pengeluaran, mengambil sedikit keuntungan dari hasil penjualan untuk ditabung dan sebagian diputar kembali untuk membeli bahan baku serta perlengkapan produksi dan pengembangan usahanya

2. Pemasaran dan Pelanggan

Dimasa pandemi saat ini owner sangat mengencarkan proses promosi melakukan media online mulai dari web, Instagram dan media sosial lainnya hal ini dirasa penting karena pada masa pandemi seluruh aktivitas apapun hanya melalui media online. Hal itupun berhasil pada masa pandemi pembelian online pada Gaja Silver meningkat bahkan banyak pesanan dari luar kota maupun luar negeri. Selain dengan media sosial ownerpun aktif menjadi sponsor dalam berbagai acara seperti pada acara pertandingan sepakbola dengan harapan dapat lebih mengenalkan brand kepada masyarakat. Dalam memantapkan promosinya Gaja Silver Bali menggunakan model asing untuk menjadi model dalam mempromosikan produknya. Walaupun gencar dalam promosi digital. Gaja Silver Bali tetap menggunakan proses *Word of Mouth* proses pemasaran dari mulut ke mulut dipercaya memiliki daya tarik yang paling tinggi, sebab konsumen percaya dengan kualitas perhisan dari Gaja Silver Bali sehingga mereka merekomendasikannya kepada orang lain. Dengan harapan kedepannya semua kalangan baik remaja hingga dewasa bisa mengetahui keberadaan dari Gaja Silver Bali. Selain itu dengan sosial media, para konsumen juga bisa berbelanja dan bertransaksi secara online Sejalan dengan hasil dari penelitian (Fauzi, 2018). Faktor untuk menentukan kepuasan pelanggan yaitu pemilik usaha harus memperhatikan kualitas pelayanan dan kualitas produk. Jika pelayanan yang diterima dan diharapkan sesuai harapan pelanggan, maka kualitas pelayanan dipersepsikan baik dan terciptanya kepuasan pelanggan. Kepuasan pelanggan

merupakan hal yang sangat diutamakan pada usaha Gaja Silver Bali dan selalu menetapkan prinsip “pembeli/pelanggan adalah raja”, karena pembeli yang puas nantinya bukan hanya membeli produk sesuai dengan kebutuhan pembeli tetapi pembeli juga akan melakukan rekomendasi pada orang-orang terdekat untuk membeli produk usaha tersebut. Dari hasil wawancara tersebut bahwa kualitas pelayanan dan kualitas produk pada

3. Tenaga Kerja yang dimiliki

Gaja Silver Bali saat ini memiliki 50 karyawan yang terdiri dari 10 orang dibagian administrasi dan 40 orang dibagian produksi. Dalam menjaga tingkat puas pelanggan dalam hal ini Gaja Silver Bali menuntut pekerjaannya cekatan dalam proses produksi. Mulai dari ontime dan memberikat deadline dalam proses pengerjaan produk dan meningkatkan hasil produksi perharinya dengan harapan dapat meningkatkan hasil penjualan. Besarnya gaji karyawan pada Gaja Silver Bali berkisar Rp. 2.000.000 sampai Rp.3.000.000, untuk bonus akan menyesuaikan tergantung pada penjualan pada bulan tersebut. Namun owner tetap mementingkan kesejahteraan karyawan untuk sistem libur tersebut apabila ada keperluan atau hari raya dan harus pulang kampung secara otomatis akan meliburkan diri. Usaha yang baik adalah usaha yang mensejahterakan karyawannya, dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa karyawan tersebut telah diberikan hak atau kenyamanan oleh Owner gaja Silver Bali. Dari hasil bekerja pada Gaja Silver Bali pun karyawan mengaku dapat menyekolahkan anaknya, membeli motor, memenuhi kebutuhan sehari-hari, bahkan membangun rumah di kampung halamannya.

4. Forward Looking

Fokus terhadap perubahan masa depan (*forward looking*) menjadi tugas dari pada semua usaha, termasuk Gaja Silver Bali. Pemilik Gaja Silver Bali ini berencana akan mengupgrade perusahaan dari UD ke CV dengan tujuan agar kelangsungan usaha lebih terjamin. Hal ini dilakukan agar Gaja Silver Bali tersebut mampu bertahan dan berkembang ditengah keadaan pandemi seperti sekarang ini. Cara

yang harus ditempuh agar usaha tetap bisa bertahan dan berkembang adalah dengan melakukan restrukturisasi. Restrukturisasi adalah strategi atau perubahan untuk melakukan penataan ulang yang nantinya akan berdampak kepada kinerja perusahaan di masa depan. Strategi restrukturisasi dilakukan untuk mencari jalan keluar akan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan saat. Dalam hal ini, restrukturisasi yang dilakukan Gaja Silver Bali untuk fokus terhadap perubahan masa depan adalah restrukturisasi kredit. Restrukturisasi kredit dilakukan Gaja Silver Bali untuk mendapatkan modal yang akan digunakan dalam menjalankan usaha tersebut agar tetap bertahan dan berkembang ditengah pandemi dan kinerja perusahaan menjadi lebih sehat. Aspek tersebut dipertahankan agar usaha yang telah dirintis dari kecil ini tetap berlanjut dalam memproduksi berbagai perhiasan secara turun temurun. Dan dapat lebih dikenal oleh masyarakat local bahkan mancanegara.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian mengenai pengelolaan keuangan yang dilakukan Gaja Silver Bali adalah dengan membuat perencanaan melalui ekspansi bisnis yang matang dan menciptakan target pasar baru, kemudian pada saat pandemi seperti sekarang melakukan restrukturisasi bisnis dengan melakukan pinjaman bank dengan suku bunga yang rendah, perpanjangan jangka waktu kredit, pengurangan tunggakan bunga dan pokok kredit untuk membantu menambah biaya kegiatan operasional perusahaan. Dalam menjaga pengelolaan keuangan dengan baik *owner* lebih memiliki trobosan sehingga tetap dapat survive dimasa pandemic yakni dengan melakukan tahap *planning, budgeting, controlling, reporting*, dan selalu menyiapkan dana darurat. Gaja Silver Bali nantinya juga akan berupaya memisahkan antara uang rumah tangga dan uang pribadi upaya ini dilakukan guna mengetahui pendapatan dan pengeluaran perusahaan secara lebih pasti. Didalam pembelian bahan baku, perusahaan Gaja Silver lebih memilih membeli bahan baku dengan menggunakan metode pembayaran tunai. Dimasa pandemi saat ini *owner*

sangat mengencarkan proses promosi melakukan media *online* mulai dari web, Instagram dan media sosial lainnya. Selain dengan media sosial ownerpun aktif menjadi sponsor dalam berbagai acara seperti pada acara pertandingan sepakbola dengan harapan dapat lebih mengenalkan brand kepada masyarakat. Dalam memantapkan promosinya Gaja Silver Bali menggunakan model asing untuk menjadi model dalam mempromosikan produknya. Gaja Silver Bali dalam proses promosinya juga tetap bertumpu pada *Word of Mouth*. Dalam menjaga tingkat puas pelanggan dalam hal ini Gaja Silver Bali menuntut pekerjaannya cekatan dalam proses produksi. Mulai dari ontime dan memberikan deadline dalam proses pengerjaan produk dan meningkatkan hasil produksi perharinya dengan harapan dapat meningkatkan hasil penjualan. Fokus terhadap perubahan masa depan (*forward looking*) menjadi tugas dari pada semua usaha, termasuk Gaja Silver Bali. Pemilik Gaja Silver Bali ini berencana akan *mengupgrade* perusahaan dari UD ke CV dengan tujuan agar kelangsungan usaha lebih terjamin. Dalam upaya mempertahankan usahanya Gaja Silver Bali juga melakukan restrukturisasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam merancang regulasi dan kebijakan yang berkaitan dengan pengembangan usaha berkelanjutan. Kedepannya pihak Gaja Silver Bali bisa menerapkan sistem pencatatan laporan keuangan yang lebih baik dengan neraca, laporan arus kas, dan lain – lain. Pembuatan laporan keuangan yang sistematis sangat diperlukan agar nantinya perusahaan mengetahui gambaran kondisi usahanya, dari laporan yang ada perusahaan bisa menciptakan strategi untuk perkembangan usahanya.

Daftar Pustaka

- Anggraeni, D., & Herlinawati, E. (2019). Analisis Model Pembiayaan Umkm Melalui Peran Lembaga Keuangan Mikro. *Image : Jurnal Riset Manajemen*, 8(1), 21–27. <https://doi.org/10.17509/image.v8i1.23117>
- Darsono dan Ashari. (2005). *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Andi.
- Fauzi, H. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Umkm Sebagai Upaya Penguatan Umkm Jabar Juara Naik Kelas. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 247–255. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i3.324>

- Lestari, G. A. T. I., & Dewi, R. S. (2021). Analisis Strategi Pengelolaan Keuangan dan Strategi Keberlanjutan Usaha Kerajinan Genteng Pejaten di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus di UD. Surya Indah, Desa Pejaten, Tabanan). *Jurnal Akuntansi Profesi*, 12(2), 318. <https://doi.org/10.23887/jap.v12i2.35766>
- Savira, F., & Suharsono, Y. (2013). Analisis Pengembangan Industri Kecil Kerajinan Genteng Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin Prespektif Ekonomi Islam. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 01(01), 1689–1699.
- Wibowo, B. J., Supriyanto, I., & ... (2021). Strategi Pengelolaan Keuangan Imk Sektor Makanan Berbasis Ketela. *Jurnal Riset Ekonomi Dan ...*, 14(1), 41–51. <https://journals2.usm.ac.id/index.php/jreb/article/view/3201%0Ahttps://journals2.usm.ac.id/index.php/jreb/article/download/3201/2089>
- Widayanti, R., Damayanti, R., & Marwanti, F. (2017). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Keberlangsungan Usaha (Business Sustainability) Pada UMKM Desa Jatisari. *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*, 18(2), 153. <https://doi.org/10.30596/jimb.v18i2.1399>