

# PENGUATAN SEKTOR UMKM DALAM MENGHADAPI MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA) MELALUI *CASH MANAGEMENT*

**Intan Puspitasari**

[intanps.msc@gmail.com](mailto:intanps.msc@gmail.com)

**Universitas Muahammadiyah Purworejo**

## **Abstrak**

UMKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis baik krisis moneter maupun krisis global yang melanda dunia. sehingga UMKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan kekompetitifan pasar dan stabilisasi sistem ekonomi yang ada. Oleh karena itu perlu adanya penguatan UMKM agar dapat bertahan dan bersaing dalam perdagangan bebas atau MEA yang sebentar lagi akan diterapkan di Indonesia

Penguatan UMKM dalam bidang manajemen usaha dapat dilakukan melalui *cash managemet* yang focus dalam tiga hal, yaitu 1). Mempercepat Pemasukan Kas, 2). Memperlambat Pengeluaran kas dan 3). Memelihara Saldo Kas yang Optimal.

**Kata kunci:** UMKM, *cash managemet*, MEA.

## **PENDAHULUAN**

Sejarah perjalanan perekonomian dunia mengalami beberapa kali kejadian. Pada tahun 1997/1998 terjadi krisis moneter yang mana pada saat itu usaha berskala besar mengalami kebangkrutan atau pailit di karenakan tidak mampu lagi memproduksi yang di sebabkan oleh meningkatnya harga bahan baku yang impor, kenaikan pajak impor, melemahnya nilai tukar rupiah terhadap dollar sehingga biaya cicilan utang juga naik, selain itu sektor perbankan yang umumnya juga mengalami keterpurukan sehingga menjadi permasalahan dalam hal

permodalan pada usaha-usaha skala besar. Ketika terjadi Krisis Global pun demikian yang berdampak kepada industri-industri besar. Namun hal tersebut tidak berdampak kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang pada saat itu justru cenderung bertahan, bahkan kian bertambah.

UMKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global yang melanda dunia. Dalam analisis makro ekonomi UMKM memiliki peran strategis dalam pendapatan nasional dan pengurangan pengangguran sesuai dengan

**Intan Puspitasari:** Penguatan Sektor UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) Melalui *Cash Management*

**Volume 11, No.3, Agustus 2015 - Segmen Jurna Manajemen Dan Bisnis |Edisi Khusus Era MEA**

UU.No 20 Th 2008 BAB III Pasal V yang berbunyi “meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan”. Dalam ekonomi makro salah satu yang menjadi pokok permasalahan adalah pengangguran dan membahas tentang pendapatan nasional atau pertumbuhan ekonomi.

Sebentar lagi, perdagangan bebas akan mulai diberlakukan di negara kita. Tentunya ada dampak positif dan negative yang akan terjadi. Namun demikian kita perlu mempersiapkan semua kemungkinan yang akan terjadi. Kita harus mempersiapkan UMKM dalam menyongsong datangnya MEA, karena salah satu langkah yang dilakukan pemerintah berdasarkan rencana strategisnya dalam menghadapi MEA adalah penguatan pada sektor UMKM. UMKM hadir sebagai suatu solusi dari sistem perekonomian yang sehat. UMKM merupakan salah satu sektor industri yang sedikit bahkan tidak sama sekali terkena dampak krisis global yang melanda dunia. Dengan bukti ini, jelas bahwa UMKM dapat diperhitungkan dalam meningkatkan kekompetan pasar dan

stabilisasi sistem ekonomi yang ada, sehingga perlu adanya penguatan UMKM agar dapat bertahan dan bersaing dalam perdagangan bebas atau MEA yang sebentar lagi akan diterapkan di Indonesia.

Salah satu cara memperkuat keberadaan UMKM dalam menghadapi MEA di Indonesia adalah melalui kegiatan pengelolaan keuangan, yaitu manajemen kas.

## **PENGERTIAN UMKM**

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang

memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdirisendiri, 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 adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Adapun kriteria Usaha Kecil Mikro dan Menengah adalah sebagai berikut:

No.	URAIAN	KRITERIA	
		ASSET	OMZET
1	USAHA MIKRO	Maks. 50 Juta	Maks. 300 Juta
2	USAHA KECIL	> 50 Juta - 500 Juta	> 300 Juta - 2,5 Miliar
3	USAHA MENENGAH	> 500 Juta - 10 Miliar	> 2,5 Miliar - 50 Miliar

Sumber: [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)

Selain berdasar Undang-undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya Usaha Kecil Dan Menengah dapat dikelompokkan dalam beberapa kriteria Usaha Kecil Dan Menengah yaitu:

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk

mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.

2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan

mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

## **PENGERTIAN KAS**

Kas merupakan salah satu bagian dari aktiva yang memiliki sifat paling lancar (paling liquid) dan paling mudah berpindah tangan dalam suatu transaksi. Kas dibutuhkan perusahaan baik digunakan untuk operasi perusahaan sehari-hari (dalam bentuk modal kerja) maupun untuk pembelian aktiva tetap memiliki sifat kontinyu dan tidak kontinyu.

Aliran kas kontinyu (terus menerus) digunakan untuk pembelian bahan baku dan baha pembantu, membayar upah dan gaji, membayar siplies kantor habis pakai, dan sebagainya. Sedangkan aliran kas yang tidak kontinyu (tidak rutin) digunkan untuk pembelian aktiva tetap, hutang, pembayaran deviden, pembayaran pajak, dan sebagainya. (Harjito dan Martono, 2001:117)

## **MOTIF MEMEGANG KAS**

Perusahaan memegang kas karena kas merupakan asset yang paling tidak produktif dibandingkan asset lainnya.

Karena ditinjau dari sisi produktivitas, memegang asset seminimal mungkin merupakan pilihan yang baik untuk perusahaan.

Menurut Harjito dan Martono (2001) perusahaan menyimpan uang kas memiliki tiga tujuan, yaitu:

### **1. Kebutuhan kas untuk Transaksi**

Kebutuhan kas untuk transaksi diperlukan dalam pelaksanaan operasi usaha perusahaan, seperti pembayaran upah, pembelian bahan baku, biaya adminitrasi, dan biaya kantor.

### **2. Kebutuhan Kas untuk berjaga-jaga**

Kebutuhan kas untuk berjaga-jaga dimaksudkan untuk mengantisipasi aliran kas masuk dan keluar yang tidak kontinyu dan sulit diperkirakan. Pengeluaran yang tiba-tiba muncul dan harus dibayar perusahaan akan menyulitkan perusahaan apabila tidak memiliki cadangan kas yang cukup.

### **3. Kebutuhan kas untuk spekulasi**

Kebutuhan kas untuk spekulasi dimaksudkan agar perusahaan dapat memanfaatkan kesempatan agar apabila ada barang yang dapat dibeli secara lebih murah.

Sedangkan menurut Hanafi, (2004: 537-538) ada empat motif memegang

kas yang dilakukan oleh suatu perusahaan, yaitu

#### 1. Motif Transaksi

Perusahaan memegang kas karena untuk memenuhi kebutuhan transaksi.

#### 2. Motif Berjaga-jaga

Perusahaan memegang kas untuk berjaga-jaga menghadapi ketidakpastian di masa mendatang.

#### 3. Kebutuhan di Masa Mendatang

Kebutuhan kas bias meningkat pada saat kejadian-kejadian tertentu di masa mendatang.

#### 4. Saldo Kas Minimal

Bank seringkali mensyaratkan saldo kas minimal yang tetap berada di rekening perusahaan di Bank.

### **CASH MANAGEMENT (MANAJEMEN KAS)**

Perusahaan dalam mengelola keuangannya harus mempertimbangkan aliran kasnya agar dapat terkontrol dan dapat digunakan sesuai dengan tujuan perusahaan. Aliran kas yang harus dikelola perusahaan adalah aliran kas masuk dan aliran kas keluar. Ada tiga hal yang ingin dilakukan manajer keuangan ketika mengelola kas (Hanafi, 2004:538)

#### 1. Mempercepat Pemasukan Kas

Mempercepat aliran kas bertujuan menaikkan ketersediaan kas, dengan cara:

##### a. Penjualan kas

Penjualan yang dilakukan secara langsung tanpa piutang.

##### b. Potongan Kas (*cash discount*)

Potongan kas yang ditujukan untuk mempercepat pembayaran piutang oleh pembeli/pelanggan perusahaan.

##### c. Desentralisasi pusat penerimaan pembayaran

Yaitu Membagi pada berbagai tempat untuk dilakukannya pembayaran

##### d. *Lockboxes*

Adalah menyediakan kotak-kotak pembayaran pada suatu tempat.

#### 2. Memperlambat Pengeluaran kas

Memperlambat pengeluaran kas bertujuan agar perusahaan mempunyai kesempatan yang lebih lama untuk menggunakan kas. Ada beberapa cara untuk memperlambat pembayaran, yaitu:

##### a. Pembelian dengan kredit

Adalah suplier mendanai terlebih dahulu pembelian yang dilakukan oleh perusahaan.

- b. Memanfaatkan *float*  
*Float* Merupakan selisih perbedaan saldo bank dengan saldo kas perusahaan.
- c. Menggunakan *draft*  
*Draft* merupakan tanda bayar yang harus diotorisasi oleh pihak perusahaan untuk kemudian dibayarkan.
- d. Pembayaran secara sentral  
Yaitu pembayaran yang dilakukan di setiap cabang perusahaan akan diserahkan ke pusat untuk dimintakan otorisasi.
- e. Cek dibayar pada hari tertentu  
Cek dapat dipakai untuk memperlambat pembayaran kas.

### 3. Memelihara Saldo Kas yang Optimal

Setelah ketersediaan kas meningkat, langkah berikutnya adalah menentukan saldo kas yang optimal. Memegang kas memiliki *trade off* tingkat keuntungan dan risiko. Semakin besar saldo kas, semakin liquid perusahaan dan semakin aman dari risiko kekurangan kas.

Kekurangan kas dapat menyebabkan operasi perusahaan terganggu. Sebaliknya kas yang besar menyebabkan kurangnya produktifitas asset perusahaan, karena secara umum kas merupakan asset yang paling

rendah produktivitasnya. Dengan trade off maka perusahaan diharapkan memegang saldo kas yang optimal, yaitu saldo kas yang bias menjaga likuiditas perusahaan, tetapi juga bias menjaga produktivitas perusahaan. (Hanafi, 2004: 544)

## PEMBAHASAN

Diberlakukannya perdagangan bebas atau MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) di Indonesia tentunya akan mempengaruhi perkembangan UMKM di Indonesia yang dapat bersaing dengan produk produk asing yang masuk ke Indonesia adalah dengan memperkuat sector UMKM di Indonesia. Salah satu bagian yang harus diperkuat dalam UMKM adalah memberikan pengetahuan dan pemahaman dalam mengelola kas atau dalam pembahasan ini adalah (*cash management*) manajemen kas.

### CASH MANAGEMENT BAGI UMKM DALAM MENGHADAPI MEA

#### 1. Mempercepat Pemasukan Kas

##### a. Penjualan Kas

UMKM akan memperoleh kas melalui penjualan langsung tanpa Piutang atau kredit. Karena piutang atau kredit hanya akan menunda penerimaan kas. Penjualan kredit

diberikan dengan cara-cara untuk mempercepat pemasukan kas dari penjualan kredit tersebut.

b. Potongan Kas (*cash discount*)

UMKM menentukan term atau persyaratan potongan kas. Term yang ditetapkan biasanya adalah  $1/10 - n/30$ . Artinya UMKM menawarkan potongan (discount) sebesar 1% apabila pelanggan bersedia membayar dalam jangka waktu 10 hari. apabila pelanggan tidak mau memanfaatkan tawaran tersebut, pelanggan harus melunasi utangnya dalam jangka waktu 30 hari. Pembayaran dalam jangka waktu 11 sampai 30 hari tidak akan memperoleh potongan.

Apabila dalam jangka waktu 30 hari piutang tersebut belum dibayarkan, UMKM bisa mengubah piutang dagang tersebut menjadi piutang wesel. Piutang wesel merupakan janji tertulis pelanggan akan membayar sejumlah uang tertentu beserta bunganya, dalam jangka waktu tertentu. Piutang wesel memiliki kekuatan hukum yang lebih tinggi dibandingkan dengan piutang dagang yang biasanya hanya timbul dari kebiasaan bisnis (tanpa bukti tertulis yang cukup).

Apabila pelanggan berniat memanfaatkan potongan kas, maka ia akan membayar pada hari kesepuluh, bukan pada hari pertama. Karena pelanggan masih bias menunda pengeluaran kas. Jika pelanggan tidak berniat memanfaatkan potongan kas, maka sebaiknya pelanggan membayar pada hari ketiga puluh, dengan alasan yang sama dengan alasan sebelumnya.

c. *Desentralisasi* pusat penerimaan pembayaran

Apabila pelanggan yang tersebar secara geografis mempunyai kebiasaan menggunakan pos wesel sebagai alat pembayaran, yang pusat pembayaran ada di suatu tempat, misalnya Jakarta. Jika ada pos wesel dari pelanggan di Banyuwangi membutuhkan waktu 7 hari untuk sampai di Jakarta. Apabila uang yang beredar (*outstanding*) setiap harinya adalah Rp 1 milyar, maka ada Rp 7 milyar (7 hari x Rp 1 milyar) uang yang tidak bisa dipakai karena masih dalam perjalanan. Untuk mempercepat perjalanan tersebut, UMKM dapat menyebarkan pusat penerimaan. Misalnya UMKM

membuka rekening penerima pembayaran di bank di tiga kota. Sehingga pelanggan dapat memilih tempat terdekat untuk mengirimkan weselnya yang dapat mempercepat waktu dan meminimumkan biaya. Dan pada akhirnya dapat dilakukan suatu penghematan dibandingkan dengan biaya pelaksanaan *concentration banking* tersebut.

d. *Lockboxes*

*Lockboxes* memiliki ide yang sama dengan *concentration banking*. Misalnya pembeli yang tersebar ke pelosok-pelosok kota akan melakukan pembayaran, maka mereka dapat melakukannya melalui Kantor Pos terdekat yang telah disediakan kotak-kotak penerimaan oleh UMKM dengan kerjasama yang telah terjalin. Dan pada periode tertentu UMKM mengirimkan petugas untuk berkeliling dan mengumpulkan pembayaran dalam kotak-kotak tersebut.

## 2. Memperlambat Pengeluaran kas

a. Pembelian dengan kredit

Pebelian dengan kredit berarti supplier mendanai terlebih dahulu pembelian yang dilakukan oleh UMKM. UMKM memiliki

kesempatan menunda pengeluaran kas. Namun demikian perlu dipertimbangkan terlebih dahulu manfaat dari penundaan pembayaran tersebut dibandingkan dengan biaya yang ditimbulkan. Apabila manfaat penundaan tersebut lebih besar dibandingkan biaya yang ditimbulkan, maka alternative pembelian dengan kredit dapat dilakukan.

b. Memanfaatkan float

Apabila UMKM memiliki saldo kas RP 1 Juta, kemudian UMKM tersebut mengeluarkan cek sebesar Rp 300.000,00 maka saldo kas UMKM akan tercatat Rp 700.000,00. Namun saldo di bank tidak langsung menjadi Rp 700.000,00 karena cek tersebut biasanya tidak langsung diuangkan. Ada tenggang waktu untuk menguangkan cek. Apabila UMKM dapat menaksir jumlah float setiap periodenya dengan cukup akurat, maka float tersebut dapat dimanfaatkan sebagai sumber dana. Risiko yang ditimbulkan adalah peramalan/penaksiran yang salah akan menimbulkan overdrawn (jumlah kewajiban melebihi saldo kas yang ada). Bank bisa

memberikan penalty atau denda terhadap overdrawn semacam itu, kecuali antara UMKM dengan bank ada perjanjian khusus sebelumnya.

c. Menggunakan draft

Istilah yang paling populer adalah kas bon. Dalam kas bon apabila ada tagihan datang, maka akan dibuatkan surat pembayaran yang kemudian baru bisa diuangkan beberapa hari kemudian. Hal ini bermanfaat juga untuk pengendalian keuangan UMKM.

d. Pembayaran secara sentral

Setiap tagihan yang datang ke cabang UMKM akan diserahkan ke pusat untuk dimintai otorisasi. Setelah pusat memberikan otorisasi, baru kemudian diserahkan lagi ke cabang dan kemudian bisa dibayarkan. Dengan cara semacam ini pembayaran bisa ditunda. Surat tagihan yang dibawa ke pusat dan dikembalikan lagi akan memakan waktu. Manfaat lain dari cara semacam ini adalah pengendalian keuangan yang lebih baik, sehingga supplier diharapkan akan lebih memahami prosedur semacam itu.

e. Cek dibayar pada hari tertentu

Misalnya pembayaran gaji pegawai dari UMKM melalui cek yang

dibayarkan pada hari jumat. Biasanya cek tidak langsung diuangkan, apalagi hari jumat yang merupakan hari terakhir transaksi di bank dalam setiap minggunya. Dan biasanya nasabah akan melakukan transaksi di bank pada hari senin.

### 3. Memelihara Saldo Kas yang Optimal

Apabila UMKM telah berhasil mengelola kas dengan baik, langkah yang harus dilakukan adalah menentukan saldo kas yang optimal.

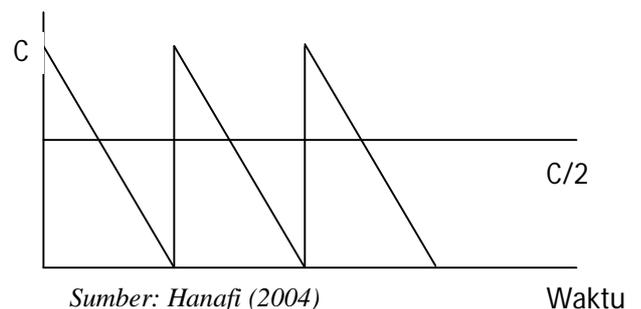
Dalam menentukan saldo kas yang optimal, terdapat dua model analisis yaitu Model Persediaan dan model Miller-Orr.

Dari dua metode tersebut yang lebih sesuai dengan kondisi saldo kas pada UMKM adalah dengan menggunakan model persediaan Boumol, karena secara rata-rata UMKM menggunakan kas dengan pola yang konstan.

Pola konsumsi yang konstan dengan model Boumol dapat dilihat pada gambar berikut:

**Gambar 1**

Pola Konsumsi dengan Model *Boumol*



Model Persediaan (Model *Baumol*) bertujuan untuk menghitung saldo kas yang optimal, yaitu saldo kas yang bisa

meminimalkan total biaya transaksi. Total biaya transaksi yang akan diminimalkan untuk memperoleh saldo kas optimal terdiri dari dua item, yaitu:

a. Biaya simpan

Berupa biaya kesempatan (opportunity cost) yang muncul karena perusahaan memegang kas, bukannya memegang surat berharga.

b. Biaya transaksi

Biaya transaksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh saldo kas tersebut.

Sehingga total biaya dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Biaya\ Total = Biaya\ Simpan + Biaya\ Transaksi$$

Atau

$$TC = (C/2)i + (T/C)b$$

Dimana:

C = Saldo kas optimal

i = Tingkat bunga

T = Total kebutuhan kas dalam satu periode

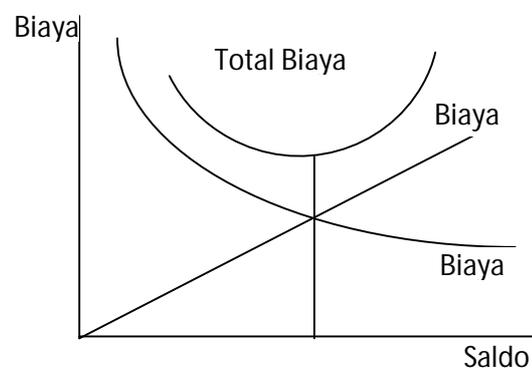
b = Biaya order kas

Yang diperhatikan adalah *trade off* antara **biaya simpan** dan **biaya transaksi**. Jika saldo kas optimal besar, maka biaya simpan akan menjadi lebih tinggi, tetapi biaya transaksi akan lebih

kecil. Dan sebaliknya, Jika saldo kas optimal kecil, maka UMKM harus sering mengisi kas, yang berarti semakin tinggi biaya transaksi pengadaan kas, tetapi simpan akan menjadi semakin kecil karena rata-rata persediaan menjadi kecil.

Adapun *trade off* total biaya kas dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini:

Gambar 2  
*Trade Off* Total Biaya Kas



sumber: Hanafi (2004)

## PENUTUP

Penguatan sektor UMKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) dapat dilakukan melalui *cash management* (manajemen kas). UMKM yang dapat mengelola kas dengan baik, maka dia dapat eksis bertahan dalam persaingan pasar bebas di Indonesia.

*Cash management* yang dilakukan antara lain Mempercepat Pemasukan Kas, dan memperlambat Pengeluaran kas, serta apabila apabila UMKM telah berhasil

mengelola kas dengan baik, langkah yang harus dilakukan adalah memelihara saldo kas yang optimal.

Metode yang digunakan untuk memelihara saldo kas yang optimal pada UMKM adalah model Model Persediaan (Model *Baumol*). Model ini bertujuan untuk menghitung saldo kas yang optimal, yaitu saldo kas yang bisa meminimalkan total biaya transaksi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Martono dan Harjito, Agus. 2001. *Manajemen Keuangan*. Ekonisia. Yogyakarta
- Hanafi, Mamduh. 2004. *Manajemen Keuangan*. BPFE. Yogyakarta
- [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)
- Undang-Undang No 20 tahun 2008 tentang Usaha Kecil Mikro dan Menengah.

