

ANALISIS MODAL DAN PENGEMBANGAN USAHA YANG BERKELANJUTAN PADA KELOMPOK UMKM SELERA KATONG DI DESA CAHAYA KELURAHAN OESAPA KECAMATAN KELAPA LIMA

Analysis of Capital and Sustainable Business Development in the Selera Katong UMKM Group in Cahaya Village, Oesapa Village, Kelapa Lima Regency

Jeni Mariana Io^{1,a)}, Petrus E. de Rozari^{2,b)}, Yuri S. Fa'ah^{3,c)}, Wehelmina M. Ndoen^{4,d)}
^{1,2,3,4)} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Nusa Cendana Kupang, Indonesia

Koresponden: ^{a)} iojeni491@gmail.com, ^{b)} petrus.rozari@staf.undana.ac.id,

^{c)} yuri.faah@staf.undana.ac.id, ^{d)} wehelmina.ndoen@staf.undana.ac.id

ABSTRAK

Abstrak penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Modal dan Pengembangan usaha yang berkelanjutan pada kelompok UMKM Selera Katong di Desa Cahaya Kelurahan Oesapa Kecamatan Kelapa Lima. Metode Penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian ini dilaksanakan pada kelompok UMKM Selera Katong di Desa Cahaya Kelurahan Oesapa kecamatan Kelapa Lima. Informan untuk penelitian meliputi pemilik dan anggota-anggota UMKM Selera Katong yang memiliki pemahaman yang mendalam mengenai pengelolaan modal, pengambilan keputusan strategi, serta visi untuk pengembangan usaha jangka panjang di UMKM Selera Katong. Hasil penelitian menunjukkan UMKM Selera Katong telah mulai menerapkan prinsip keberlanjutan dalam usahanya, namun masih menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan, distribusi, dan akses permodalan. Untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan, dibutuhkan perbaikan dalam manajemen keuangan, pemanfaatan bahan baku lokal, penguatan branding, serta strategi pemasaran dan distribusi yang lebih efektif. Selain itu, diversifikasi sumber pendanaan penting untuk mendukung kemandirian dan pengembangan usaha ke arah yang lebih profesional dan berkelanjutan.

Kata Kunci : Modal, Pengembangan Usaha Berkelanjutan, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam struktur perekonomian Indonesia. Selain berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), UMKM juga berperan dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan ekonomi, serta pelestarian budaya lokal melalui produk-produk yang dihasilkan. Meskipun memiliki potensi yang besar, pelaku UMKM masih dihadapkan pada berbagai tantangan yang kompleks, mulai dari keterbatasan modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM), hingga akses pasar yang terbatas. Salah satu contoh nyata dari dinamika UMKM di lapangan adalah Kelompok UMKM Selera Katong yang berlokasi di Kelurahan Oesapa, Kecamatan Kelapa Lima, Kota Kupang. Kelompok ini bergerak di bidang pengolahan hasil perikanan dengan produk unggulan seperti abon ikan tuna, stik ikan, dan keripik ikan. Meski telah menunjukkan semangat kewirausahaan yang tinggi dan mendapatkan dukungan modal dari lembaga sosial

seperti YBM PLN, UMKM Selera Katong masih menghadapi hambatan dalam pengelolaan keuangan, distribusi produk, dan keberlanjutan usaha.

Fluktuasi pendapatan yang terjadi selama April hingga Desember 2024 menunjukkan adanya keterkaitan erat antara kelancaran modal, intensitas promosi, serta strategi pemasaran terhadap kinerja penjualan. Permasalahan seperti belum optimalnya pencatatan keuangan, ketergantungan pada sistem titip jual, serta keterbatasan akses pasar menjadi faktor yang menghambat perkembangan usaha secara maksimal. Oleh karena itu, diperlukan analisis mendalam mengenai bagaimana peran modal serta strategi pengelolaan usaha yang berkelanjutan dapat diterapkan untuk meningkatkan kemandirian dan daya saing UMKM. Penelitian ini dilakukan untuk mengeksplorasi strategi pengembangan UMKM Selera Katong dalam menghadapi tantangan yang ada, dengan fokus pada aspek pengelolaan modal, pemanfaatan potensi lokal, serta optimalisasi promosi dan distribusi produk secara berkelanjutan.

TINJAUAN PUSTAKA

Modal Usaha

Modal merupakan salah satu faktor penting dalam pendirian dan pengembangan usaha. Menurut Riyanto (2001), besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dan pencapaian pendapatan. Modal dapat berasal dari sumber internal maupun eksternal, seperti modal sendiri, modal pinjaman, modal patungan, maupun modal operasional. Selain itu, struktur modal yang sehat akan membantu usaha dalam menjaga kelangsungan operasionalnya dan memperluas kapasitas produksi. Jenis-jenis modal seperti modal sendiri memberikan keleluasaan tanpa beban bunga, namun terbatas dalam jumlah. Sebaliknya, modal asing memungkinkan pengembangan usaha lebih luas, tetapi memiliki risiko pembayaran bunga dan administrasi yang harus dikelola secara profesional (Kusumawati & Nurjannah, 2022; Novia et al., 2023).

Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM di Indonesia memiliki kontribusi signifikan terhadap PDB, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan ekonomi. Menurut UU No. 20 Tahun 2008, UMKM diklasifikasikan berdasarkan kekayaan bersih dan omzet penjualan. Namun, pelaku UMKM masih menghadapi berbagai hambatan, seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas SDM, keterbatasan akses pasar, serta lemahnya pemahaman terhadap teknologi dan pemasaran digital (Gideon, 2023). Strategi pengembangan UMKM tidak hanya memerlukan modal dan manajemen yang baik, tetapi juga perlu adanya dukungan eksternal dari pemerintah maupun sektor keuangan untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif.

Pengembangan Usaha Berkelanjutan

Konsep usaha berkelanjutan menekankan pada keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan dalam praktik bisnis. Poerwanto et al. (2021) menyebutkan bahwa model bisnis berkelanjutan melibatkan efisiensi penggunaan sumber daya, penerapan prinsip daur ulang, kolaborasi antarpemangku kepentingan, serta penguatan nilai sosial dan ekonomi dalam jangka panjang. Model ini tidak hanya berdampak pada lingkungan, tetapi juga

membuka peluang pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing usaha di era modern. UMKM yang mengadopsi prinsip keberlanjutan memiliki potensi lebih tinggi dalam bertahan dan berkembang di tengah tantangan global.

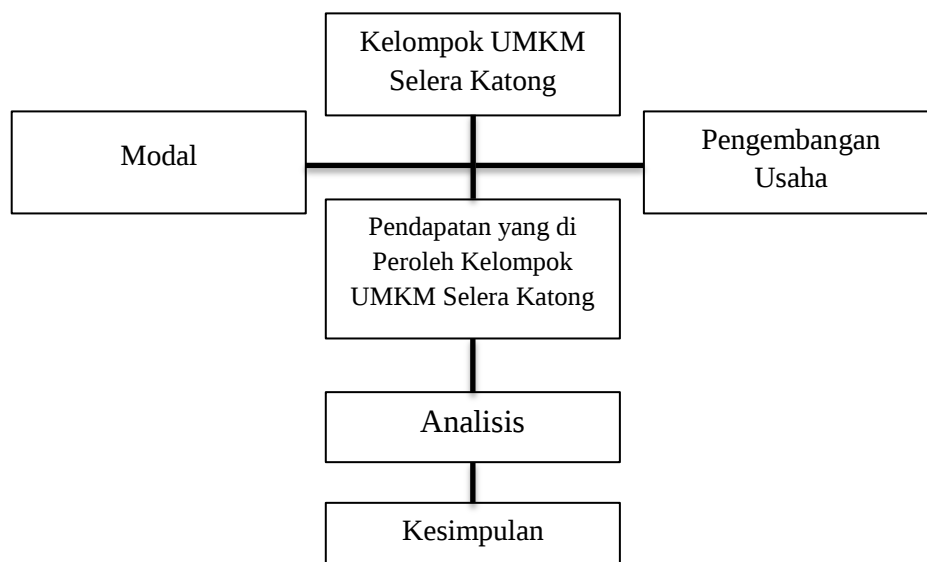
Pengelolaan Keuangan

Manajemen keuangan berperan penting dalam menjaga stabilitas dan pertumbuhan usaha. Pengelolaan yang baik mencakup perencanaan, penganggaran, pengendalian, dan pelaporan keuangan. Risnaningsih (2017) menjelaskan bahwa pengelolaan keuangan yang efisien dapat meningkatkan efisiensi penggunaan dana dan mencegah kegagalan usaha. Penerapan sistem akuntansi sederhana sangat dianjurkan bagi pelaku UMKM agar dapat memahami arus kas dan melakukan pengambilan keputusan yang tepat.

Keberlanjutan Usaha

Keberlanjutan usaha berkaitan dengan kemampuan suatu bisnis untuk bertahan dalam jangka panjang, baik dari sisi internal maupun eksternal. Faktor internal seperti manajemen yang tidak efisien dan modal yang tidak seimbang dengan kewajiban menjadi ancaman serius. Sementara itu, faktor eksternal seperti perubahan preferensi konsumen, kesulitan bahan baku, serta hubungan dengan kreditur juga perlu diantisipasi (Darsono, 2015). Pelaku UMKM perlu membangun sistem usaha yang adaptif dan kolaboratif untuk mengatasi tantangan ini, serta menjaga hubungan baik dengan pemangku kepentingan seperti konsumen, pemasok, dan lembaga keuangan.

Kerangka Berpikir



METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan metode survey lapangan, serta pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Informan pada penelitian ini meliputi pemilik dan anggota-anggota UMKM Selera Katong yang memiliki pemahaman yang mendalam mengenai pengelolaan modal,

pengambilan keputusan strategi, serta visi untuk pengembangan usaha jangka panjang di UMKM Selera Katong.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini peneliti berfokus pada pengumpulan data untuk melihat faktor-faktor yang mempengaruhi pengelolaan keuangan dan strategi pengembangan usaha pada UMKM. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik UMKM, observasi terhadap aktivitas usaha, serta analisis dokumen keuangan yang digunakan dalam operasional bisnis. Fokus penelitian ini mencakup aspek pencatatan keuangan, akses terhadap sumber modal, serta efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan oleh pelaku usaha dalam menjaga keberlanjutan bisnis mereka. Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Ibu Jumria Marola selaku ketua UMKM Selera Katong, ini menyoroti bagaimana dukungan dari berbagai pihak, termasuk YBM PLN, membantu UMKM ini bertahan dan berkembang, mengatakan bahwa:

“ Saya memulai usaha ini dari nol. Awalnya, saya memiliki kios dan warung kecil, tetapi setelah ditinggalkan oleh suami, usaha saya perlahan meredup. Saya terlilit utang, banyak barang disita, dan benar-benar dalam kondisi sulit. Namun, saya tidak menyerah. Saya mulai menjajakan kue dari rumah ke rumah untuk menghidupi anak-anak saya. Titik terang itu datang Ketika YBM PLN hadir di desa kami dan membentuk Kelompok Usaha Selera Katong. Saya awalnya menjadi peserta terakhir yang bergabung dalam program pelatihan abon ikan tuna, tetapi semangat saya untuk belajar sama besarnya dengan peserta lain. Pelatihan ini memberi saya ilmu baru, dan saya langsung mempraktikkannya meskipun alat yang saya miliki masih sangat sederhana.”
(Wawancara dengan Ibu Jumria Marola, pada hari Senin 17 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Jumria Marola, dapat disimpulkan bahwa, perjalanan bisnis yang dialami Ibu Jumria mencerminkan ketahanan dan adaptasi seorang wirausaha dalam menghadapi kesulitan ekonomi. Kisahnya menunjukkan bahwa faktor ketekunan, inovasi, dan dukungan eksternal, seperti pelatihan dan modal dari YBM PLN, sangat berperan dalam mengembangkan usaha.

Selanjutnya, peneliti melakukan wawancara dengan anggota UMKM Selera Katong yaitu Ibu Hj. Nahlia, yang didukung langsung oleh Ibu Jumria Marola, yang memiliki pernyataan sama mengenai, bentuk bantuan yang telah diberikan YBM PLN, mengatakan bahwa:

“YBM PLN memberikan bantuan modal sebesar Rp. 1.700.000 serta alat produksi. Bantuan itu sangat berarti bagi kami, bahkan saat pelatihan kami difasilitasi jemputan ke lokasi pelatihan. Dukungan ini membuat kami lebih percaya diri dalam menjalankan usaha. Selain itu, Dinas perikanan juga membantu dengan menyediakan freezer untuk penyimpanan bahan baku.” (Wawancara dengan Ibu Hj Nahlia, pada hari Senin 17 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Hj. Nahlia, dapat disimpulkan bahwa bantuan tersebut mencakup modal usaha, alat produksi, serta pelatihan dalam bidang produksi dan pemasaran. Bantuan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi serta daya saing produk di pasar. Namun, tantangan yang dihadapi setelah menerima bantuan adalah keterbatasan modal dalam pengembangan usaha lebih lanjut. Selanjutnya peneliti melakukan

wawancara dengan anggota lain di UMKM Selera Katong yaitu Ibu Muliana, yang didukung langsung oleh Ibu Jumria Marola, yang memiliki pernyataan sama mengenai, dampak usaha bagi ibu-ibu lain di desa ini, mengatakan bahwa:

“Alhamdulillah, usaha ini tidak hanya membantu saya, tetapi juga ibu-ibu lain di desa ini. Awalnya kami hanya menjual produk dengan kemasan sederhana, tetapi kini kami sudah bisa menembus pasar Labuan Bajo. Meskipun ada tantangan, seperti kritik konsumen terhadap rasa dan harga, kami terus belajar dan memperbaiki diri.” (Wawancara dengan Ibu Muliana, pada hari Senin 17 Februari 2025).

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Muliana, dapat disimpulkan bahwa dampak usaha bagi ibu-ibu lain di desa ini sangat positif. Usaha yang dijalankan oleh kelompok UMKM tidak hanya membantu perekonomian individu tetapi juga komunitas secara lebih luas. Salah satu dampak utama adalah peningkatan kapasitas produksi dan akses pasar yang lebih luas, seperti menembus pasar Labuan Bajo. Hal ini menunjukkan bahwa usaha yang dikelola dengan baik dapat memberikan peluang ekonomi yang lebih besar bagi masyarakat sekitar. Namun, tantangan tetap ada, terutama dalam hal modal dan distribusi. Sistem penitipan produk di toko-toko memiliki kelemahan karena pembayaran yang lambat, sehingga memperlambat perputaran modal. Oleh karena itu, perlu ada strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti mengutamakan penjualan langsung dan pemasaran digital agar usaha ini dapat terus berkembang.

Pengelolaan Usaha Secara Berkelanjutan

Hasil wawancara dengan para informan ini menjelaskan bahwa salah satu tantangan terbesar yang dihadapi dalam pengelolaan usaha adalah keterbatasan modal yang berdampak pada kapasitas produksi dan strategi ekspansi bisnis. Para informan mengakui bahwa modal yang tersedia sering kali tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat, sehingga mereka harus mencari alternatif sumber pendanaan, seperti pinjaman atau kemitraan dengan lembaga keuangan. Beberapa aspek utama terkait pengelolaan usaha secara berkelanjutan antara lain.

1. Strategi Pengelolaan Keuangan

Ketua UMKM Selera Katong masih menghadapi tantangan dalam memisahkan keuangan bisnis dan pribadi. Pencatatan transaksi dilakukan secara manual, dan belum ada sistem akuntansi yang terstruktur.

2. Manajemen Produksi dan Kualitas Produk

Produksi UMKM Selera Katong mengalami kendala dalam menjaga stok bahan baku yang konsisten. Keterbatasan dana menyebabkan kesulitan dalam membeli bahan baku dalam jumlah besar, sehingga sering terjadi ketidakseimbangan antara permintaan dan persediaan produk. Untuk mengatasi masalah ini, UMKM telah menerapkan beberapa langkah:

- a. Peningkatan efisiensi produksi dengan memanfaatkan peralatan yang diberikan oleh YBM PLN.
- b. Kontrol kualitas untuk memastikan produk olahan ikan tetap memiliki daya saing di pasar.

- c. Diversifikasi produk dengan mencoba varian baru untuk menarik lebih banyak konsumen. Produk utama yang dihasilkan meliputi abon ikan tuna dengan varian original dan pedas, serta stik tulang ikan tuna dengan rasa balado dan original.
3. Pemasaran dan Akses Pasar
- UMKM Selera Katong masih menghadapi tantangan dalam memperluas jaringan pemasaran. Saat ini, pemasaran dilakukan secara langsung kepada konsumen tanpa melibatkan banyak pihak ketiga seperti toko atau reseller. Strategi yang telah dilakukan antara lain.
- a. Pemasaran online
UMKM sudah mulai memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk promosi, namun hasilnya belum maksimal karena keterbatasan sumber daya dan jaringan pemasaran yang belum luas.
 - b. Pemasaran offline
UMKM Selera Katong menerapkan strategi pemasaran langsung untuk memperkenalkan produk mereka kepada konsumen. Salah satu metode yang digunakan adalah memberikan sampel produk kepada tetangga sekitar agar mereka dapat mencoba dan memberikan umpan balik. Strategi ini terbukti efektif, karena beberapa tetangga yang mencicipi produk akhirnya menyukai rasa abon ikan pedas dan stik tulang ikan balado, bahkan menjadi pelanggan tetap karena ketagihan dengan cita rasanya.

Selain itu, para informan juga mengungkapkan bahwa pencatatan keuangan yang belum terstruktur dengan baik menjadi kendala dalam mengelola arus kas dan merencanakan pertumbuhan usaha. Banyak di antara mereka masih menggunakan metode manual dalam mencatat transaksi, yang berisiko menyebabkan kesalahan dalam perhitungan keuntungan dan pengeluaran. Dari segi pemasaran, UMKM mulai beradaptasi dengan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing mereka. Beberapa pemilik usaha telah menggunakan platform digital untuk promosi dan transaksi, seperti media sosial dan marketplace online. Namun, mereka menghadapi kendala dalam hal keterampilan digital dan akses terhadap pelatihan yang dapat membantu mereka mengoptimalkan strategi pemasaran berbasis teknologi. Keberlanjutan usaha juga menjadi perhatian utama bagi para informan. Mereka menyadari pentingnya inovasi produk dan peningkatan kualitas layanan untuk mempertahankan pelanggan dan menarik konsumen baru. Namun tantangan yang dihadapi adalah kurangnya akses terhadap informasi pasar dan keterbatasan dalam mengembangkan produk baru.

Pendapatan UMKM Selera Katong

Tabel 1.
Pendapatan UMKM Selera Katong

Bulan	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
April	1.	Stik tulang ikan tuna balado	200	30.000	94	1.410.000
	2.	Keripik ikan tuna	200	30.000	88	1.320.000
	3.	Abon ikan tuna	200	46.000	70	1.610.000
	Total bulan April				252	4.340.000
	No	Jenis Produk	Ukuran	Harga	Jumlah	Pendapatan

Mei			(Gram)	(Rp)		(Rp)
	1.	Stik tulang ikan tuna balado	100	30.000	392	5.880.000
	2.	Keripik ikan tuna	100	30.000	386	5.790.000
	3.	Abon ikan tuna	100	46.000	74	1.702.000
Total bulan Mei					852	13.372.000
Juni	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Stik tulang ikan balado	100	15.000	5	75.000
	2.	Keripik ikan tuna	200	35.000	20	265.000
	3.	Abon ikan tuna	200	46.000	141	3.243.000
	4.	Stik tulang ikan tuna	100	20.000	203	2.030.000
Total bulan Juni					369	5.613.000
Juli	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Keripik ikan tuna	300	50.000	447	5.745.000
	2.	Abon ikan tuna	200	46.000	142	3.266.000
	3.	Stik tulang ikan tuna	100	20.000	196	1.960.000
	4.	Stik tulang ikan ikan tuna balado	100 Gram	15.000	169	2.535.000
	5.	Abon ikan pedas	100	24.000	27	648.000
Total bulan Juli					981	14.154.000
Agustus	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Stik tulang ikan ikan tuna balado	200	30.000	258	3.870.000
	2.	Keripik ikan tuna	250	40.000	287	4.060.000
	3.	Abon ikan tuna	200	46.000	110	2.530.000
	4.	Abon ikan pedas	200	48.000	35	840.000
Total bulan Agustus					690	11.300.000
September	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Stik tulang ikan tuna balado	200	30.000	414	6.210.000
	2.	Keripik ikan tuna	300	50.000	463	6.305.000
	3.	Abon ikan tuna	200	46.000	141	3.243.000
	4.	Abon ikan pedas	200	48.000	70	1.680.000
	5.	Stik tulang ikan tuna	50	10.000	11	110.000
Total bulan September					1.099	17.548.000
Oktober	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Stik tulang ikan tuna balado	200	30.000	631	9.465.000
	2.	Keripik ikan tuna	300	50.000	642	9.280.000
	3.	Abon ikan tuna	200	46.000	152	3.496.000
	4.	Stik tulang ikan tuna	100	20.000	33	330.000
	5.	Abon ikan pedas	200	48.000	84	2.016.000
Total bulan Oktober					1.542	24.587.000
	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Abon ikan pedas	200	48.000	75	1.800.000
	2.	Abon ikan tuna	200	46.000	73	1.679.000

November	3.	Keripik ikan tuna	200	30.000	320	4.800.000
	4.	Stik tulang ikan tuna	50	10.000	7	70.000
	5.	Stik tulang ikan tuna balado	200	30.000	258	3.870.000
	Total bulan November				733	12.219.000
Desember	No	Jenis Produk	Ukuran (Gram)	Harga (Rp)	Jumlah	Pendapatan (Rp)
	1.	Abon ikan pedas	200	48.000	66	1.584.000
	2.	Abon ikan tuna	200	46.000	108	2.484.000
	3.	Keripik ikan tuna	200	30.000	186	2.790.000
	4.	Stik tulang ikan tuna balado	200	30.000	186	2.790.000
	Total bulan Desember				546	9.648.000

Sumber: Data diolah peneliti, 2025

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran modal dalam pengembangan usaha berkelanjutan pada UMKM Selera Katong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal menjadi fondasi utama dalam menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha. UMKM Selera Katong masih bergantung pada modal pribadi dan bantuan dari YBM PLN, namun keterbatasan akses terhadap pembiayaan eksternal serta rendahnya literasi keuangan menjadi kendala dalam pengembangan usaha. Dari sisi pengelolaan keuangan, UMKM ini telah menerapkan pencatatan sederhana namun belum terstruktur secara profesional, sehingga menghambat evaluasi keuntungan dan arus kas. Penggunaan sistem titip jual di toko mitra juga memperlambat perputaran modal. Oleh karena itu, strategi seperti menabung sebagian pendapatan, diversifikasi produk, serta pencatatan keuangan yang lebih baik perlu ditingkatkan.

Dalam hal pemasaran, strategi digital seperti promosi melalui media sosial (WhatsApp, Facebook) telah mulai diterapkan, namun belum maksimal. Sistem penjualan langsung dan penggunaan platform e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia berpotensi mempercepat perputaran modal serta menjangkau pasar yang lebih luas. Di sisi lain, kemitraan dengan toko oleh-oleh dan partisipasi dalam bazar juga menjadi upaya dalam memperluas distribusi produk. Pendapatan UMKM Selera Katong selama April–Desember 2024 mengalami fluktuasi yang menunjukkan ketergantungan pada kelancaran modal, promosi aktif, dan jaringan pemasaran. Puncak pendapatan terjadi pada Oktober 2024, sementara penurunan di bulan Juni, November, dan Desember disebabkan oleh terbatasnya modal dan kurangnya aktivitas promosi. Untuk menjaga keberlanjutan, UMKM ini telah melakukan beberapa upaya seperti inovasi produk, peningkatan kapasitas produksi, serta pelatihan keuangan dan manajerial. Dukungan dari lembaga eksternal seperti pemerintah, yayasan sosial, dan dinas terkait sangat dibutuhkan dalam bentuk bantuan modal, pelatihan, dan akses pasar. Secara keseluruhan, keberlanjutan UMKM Selera Katong sangat dipengaruhi oleh efisiensi pengelolaan modal, penerapan strategi pemasaran digital, pencatatan keuangan yang baik, serta dukungan dari pihak eksternal. Strategi terintegrasi pada aspek-aspek tersebut akan memperkuat daya saing dan kesinambungan usaha di masa depan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penemuan dari observasi, wawancara dan dokumentasi yang dilakukan, maka secara ringkas dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pengelolaan Usaha Secara Berkelanjutan

Pengelolaan usaha di UMKM Selera Katong sudah mulai diterapkan dengan mempertimbangkan aspek keberlanjutan. Namun, masih terdapat beberapa kendala seperti perputaran modal yang lambat akibat sistem titip jual di toko mitra serta kurangnya efisiensi dalam proses produksi. Untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha, diperlukan peningkatan dalam manajemen keuangan, seperti penerapan pencatatan keuangan yang lebih sistematis, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta analisis arus kas untuk memastikan kelancaran modal usaha. Dengan sistem keuangan yang lebih baik, UMKM dapat mengelola pendapatan dan pengeluaran secara lebih efektif serta merencanakan ekspansi usaha dengan lebih berkualitas. Selain itu, pemanfaatan bahan baku lokal juga perlu ditingkatkan dengan cara menjalin kerja sama langsung dengan pemasok ikan di daerah sekitar untuk mendapatkan bahan baku yang lebih segar, berkualitas, dan dengan harga yang lebih stabil. Hal ini tidak hanya mengurangi biaya produksi, tetapi juga mendukung pemberdayaan ekonomi lokal serta meningkatkan daya saing produk di pasar.

2. Pendapatan UMKM Selera Katong

Pendapatan yang diperoleh UMKM Selera Katong masih fluktuatif dan bergantung pada permintaan pasar. Strategi pemasaran digital melalui media sosial telah memberikan dampak positif terhadap penjualan, namun masih memerlukan penguatan dalam manajemen distribusi dapat dilakukan dengan memperluas jaringan pemasaran, misalnya dengan menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh, supermarket lokal, serta platform *e-commerce* agar produk lebih mudah diakses oleh konsumen. Selain itu, sistem pengiriman juga perlu diperbaiki dengan memastikan ketersediaan stok yang memadai dan pengiriman yang lebih cepat, sehingga pelanggan tidak mengalami keterlambatan dalam menerima produk. Sementara itu, branding perlu diperkuat dengan memperjelas identitas produk melalui desain kemasan yang lebih menarik, pencantuman label yang profesional, serta strategi *storytelling* yang menonjolkan keunikan produk, seperti bahan baku berkualitas dan proses produksi yang higienis. Selain itu, penggunaan testimoni pelanggan dan promosi berbayar di media sosial juga dapat meningkatkan kepercayaan dan daya tarik konsumen terhadap produk.

3. Peran Permodalan dalam Kemandirian Usaha

Modal merupakan faktor kunci dalam pengembangan usaha. UMKM Selera Katong memperoleh modal dari berbagai sumber, termasuk dari Yayasan Baitul Maal PLN. Namun, keterbatasan akses terhadap modal tambahan masih menjadi hambatan bagi pengembangan usaha. Oleh karena itu, diperlukan strategi pendanaan yang lebih beragam, seperti pemanfaatan program kredit usaha rakyat (KUR) dengan bunga rendah, kerja sama dengan koperasi simpan pinjam, serta mencari investor atau mitra bisnis yang dapat membantu dalam ekspansi usaha. Selain itu, pemanfaatan platform pendanaan kolektif atau pembiayaan gotong royong juga bisa menjadi alternatif untuk memperoleh tambahan modal tanpa harus bergantung pada pinjaman konvensional. Dengan adanya strategi pendanaan yang lebih beragam, UMKM Selera Katong dapat meningkatkan kemandirian usaha dengan mengelola modal secara lebih fleksibel, memperluas kapasitas produksi,

serta mengembangkan inovasi produk. Selain itu, daya saing usaha juga dapat meningkat melalui investasi dalam peralatan produksi yang lebih efisien, peningkatan kualitas produk, serta penguatan strategi pemasaran yang lebih luas. Kesimpulan ini menunjukkan bahwa pengelolaan usaha, pendapatan, dan permodalan memiliki peran penting dalam memastikan keberlanjutan UMKM. Dengan pendekatan yang tepat dalam aspek-aspek tersebut, UMKM Selera Katong memiliki potensi untuk terus berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian ini, beberapa masukan peneliti ajukan untuk mendukung pengembangan dan keberlanjutan UMKM Selera Katong, sebagai berikut:

1. Bagi pelaku UMKM Selera Katong, diharapkan untuk meningkatkan efisiensi operasional dengan memperbaiki sistem pencatatan keuangan, memisahkan keuangan pribadi dan usaha, serta mengelola arus kas dengan lebih baik agar perputaran modal lebih lancar. Dalam pemasaran, UMKM perlu memperluas jaringan distribusi dengan bekerja sama dengan toko oleh-oleh, supermarket, dan platform *e-commerce*. Selain itu, penguatan identitas merek dapat dilakukan melalui desain kemasan yang lebih menarik, label produk yang profesional, serta strategi pemasaran digital yang lebih efektif, seperti promosi berbayar dan penggunaan media sosial. Dari segi permodalan, UMKM sebaiknya mengakses sumber pendanaan alternatif seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), koperasi simpan pinjam, atau pendanaan kolektif guna mendukung pengembangan usaha dan meningkatkan daya saing.
2. Bagi penelitian selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi lanjutan dan diharapkan dapat dikembangkan lagi dengan lebih mendalami strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan UMKM dengan pendekatan kuantitatif agar diperoleh data yang lebih akurat dan terukur. Selain itu, cakupan penelitian dapat diperluas dengan menambah jumlah informan serta mengkaji UMKM di berbagai sektor usaha lainnya, sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih luas mengenai faktor keberlanjutan usaha dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Gideon, Rima Anggun Aprilya, Sintha Dayu Aringgani, Devi Istyalita, Wakhidatul Ummah, & Moch. Rizky Ramadhan. (2023). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) di Kelurahan Klampok Kota Blitar. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 1(3), 31–49. <https://doi.org/10.59024/jumek.v1i3.110>
- Kusumawati, R. D., & Nurjannah, S. (2022). Penerapan Sistem Modal Usaha dan Likuiditas di Usaha Batik Tatsaka Desa Tampo Banyuwangi. *JEKOBIS: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 70–75. http://ejournal.ubibanyuwangi.ac.id/index.php/jurnal_jekobis
- Novia Agustina Putri, Azib. (2023). *Pengaruh Literasi Keuangan, Locus of Control, dan Gaya Hidup terhadap Financial Management Behavior Anggota PKK Desa Cihanjuang*. Bandung Conference Series: Business and Management (Vol. 3, No. 1).
- Poerwanto, G. H., Kristia, K., & Pranatasari, F. (2021). Praktik Model Bisnis Berkelanjutan pada Komunitas UMKM di Yogyakarta. *EXERO : Journal of Research in Business and Economics*, 2(2), 183–204. <https://doi.org/10.24071/exero.v2i2.4050>

- Risnaningsih, R. (2017). Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Dengan Economic Entity Concept. Jurnal Analisa Akuntansi Dan Perpajakan, 1(1), 41–50.
<https://doi.org/10.25139/jaap.v1i1.97>
- Riyanto, Bambang. (2021). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.