

Analisis Penganggaran Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat

Erly Sherlita¹, Apriwandi^{2*}, Andina Nur Fathonah³,
Debbie Christine⁴, Aida Wijaya⁵, Eriana Kartadjumena⁶

^{1,2*,3,4,5,6} Universitas Widyatama, Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat, Indonesia.

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis praktik penganggaran modal pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bandung Barat. Penelitian ini dilakukan karena dalam menjalankan aktivitasnya seringkali para pelaku UMKM mengalami keterbatasan modal. Karena itu diperlukan upaya pengambilan keputusan proyek yang tepat. Penganggaran modal dipandang sebagai suatu hal penting dilakukan oleh pelaku usaha dalam pengambilan keputusan proyek. Penelitian ini mengadopsi pendekatan eksplorasi dan kualitatif dalam mengukur praktik penganggaran modal pada UMKM. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik keputusan penganggaran modal tidak sepenuhnya dapat diterapkan pada UMKM. Hal ini dapat dilihat dari aktivitas proyek, kegiatan perencanaan dan metode penilaian penganggaran modal pada UMKM.

Kata kunci: UMKM; Penganggaran Modal; Informasi Keuangan.

Abstract. This study aims to analyze the practice of capital budgeting in Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in West Bandung Regency. This research was conducted because in carrying out their activities, MSME actors often experience limited capital. Therefore, it is necessary to make the right project decision. Capital budgeting is seen as an important thing done by business actors in making project decisions. This study adopts an exploratory and qualitative approach in measuring capital budgeting practices in MSMEs. Data collection techniques used observation, interviews and documentation. The results show that the practice of capital budgeting decisions is not fully applicable to MSMEs. This can be seen from project activities, planning activities and methods of assessing capital budgeting for SMEs.

Keywords: MSMEs; Capital Budgeting; Financial Information.

* Author. Email Corresponding: apri.wandi@widyatama.ac.id ^{2*}

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan penggerak perekonomian di Indonesia. Hal ini dapat dipahami karena UMKM mempunyai kontribusi yang sangat besar dalam perekonomian nasional. Selama masa pandemi Covid-19, banyak usaha yang terpengaruh termasuk UMKM. Turunnya produktivitas UMKM berkontribusi juga terhadap turunnya perekonomian nasional. Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong pelaku UMKM untuk melakukan pengelolaan keuangan dengan lebih baik. Pada kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, para pelaku UMKM tertantang untuk memikirkan penerapan strategi agar mampu bersaing dan dapat tetap bertahan (Apriwandi & Supriyono, 2021; Davila & Wouters, 2005; Nurfitriani & Suryawati, 2018).

Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM berjumlah 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, atau senilai 8.573,89 triliun rupiah dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. Adapun data dari Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2022, sektor ini menyumbang hampir 97% dari pekerjaan domestik dan mempekerjakan hampir 97,24% dari total tenaga kerja. Dengan demikian, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM terutama usaha mikro yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar. Artinya, UMKM memainkan peran penting bagi pertumbuhan ekonomi dan inklusi sosial di Indonesia (Rinatami *et al.*, 2020).

Di sisi lain, berdasarkan data statistik dari Dinkopukm, Kabupaten Bandung Barat memiliki 40 ribu unit UMKM. Jumlah ini naik 68,41% dibandingkan pada tahun 2014. Tingginya jumlah kenaikan ini disebabkan

karena sektor UMKM saat ini sudah merambah di pedesaan. Namun seiring dengan perkembangannya, UMKM memiliki kendala yang dirasakan dalam bidang pengelolaan keuangan. Kendala yang muncul diantara para pelaku UMKM salah satunya disebabkan oleh kurangnya pengetahuan akan tata kelola perusahaan dan standar pengelolaan yang baik (Jaswadi *et al.*, 2015). Pengelolaan UMKM masih dikelola secara tradisional (Apriwandi & Supriyono, 2021; Kelly & Karau, 1999). Sebagian besar UMKM masih menjalankan bisnis secara konvensional. Pelaku UMKM belum menerapkan pengelolaan yang baik sehingga mampu meningkatkan kinerja entitas serta nilai ekonomi jangka panjang. Sebagai bentuk upaya peningkatan kinerja, dalam hal ini memaksimalkan laba diperlukan perencanaan yang matang terkait dengan penganggaran modal.

Penganggaran modal (*capital budgeting*) merupakan proses penggunaan dana untuk memperoleh operasional aset yang membantu perusahaan dalam menghasilkan pendapatan atau mengurangi biaya di masa depan. Keputusan penganggaran modal ini merupakan faktor penting yang berkontribusi dalam profitabilitas perusahaan (Christine & Apriwandi, 2022; Khamees *et al.*, 2010). Analisis *capital budgeting* yang dilakukan dapat berguna untuk melihat pengaruh dari investasi terhadap peningkatan penjualan, laba, maupun ekuitas perusahaan. *Capital budgeting* mengevaluasi dan memilih investasi proyek. Pada umumnya dilakukan dengan menghitung berapa nilai surplus aliran masuk kas bersih yang akan dihasilkan dari investasi. Kendatipun tidak semua nilai aset tertentu selalu mudah ditentukan, entitas terus dihadapkan dengan keputusan tentang aset yang akan diinvestasikan dan cara untuk memperkirakan manfaat dan biaya yang terkait dengan keputusan ini. Untuk mencapai hal ini, pemilik usaha harus mengevaluasi peluang investasi dan menentukan mana yang akan menambah nilai bagi perusahaan. Karenanya, entitas perlu memastikan bahwa mereka membuat keputusan yang tepat untuk memutuskan investasi apa yang akan dilakukan. Mempertimbangkan dinamika sektor UMKM di Kabupaten Bandung Barat maka penelitian ini akan membahas tentang keputusan penganggaran

modal pada UMKM di Kabupaten Bandung Barat. Penelitian ini mengkaji mengenai aktivitas investasi dan pembiayaan, kegiatan perencanaan, dan metode evaluasi proyek/penganggaran modal yang digunakan UMKM dalam menganalisis investasinya.

Tiga entitas dipilih untuk mewakili UMKM bidang industri otomotif, industri makanan, dan usaha pengolahan limbah kain sebagai sektor yang berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Industri otomotif akan diwakili oleh Ahmad Step Motor, perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan step motor. UMKM ini merupakan salah satu usaha otomotif yang sudah berjalan hampir 5 tahun. Sektor industri makanan akan diwakili oleh Basreng Rizki yang merupakan usaha industri pengolahan makanan rumahan yang daerah penjualannya bukan hanya di wilayah Kabupaten Bandung Barat saja namun telah ke beberapa kota di Jawa Barat. Sedangkan untuk usaha pengolahan limbah kain diwakili oleh usaha Tali Majun Kamojang. Penelitian ini diharapkan dapat membedah praktik penganggaran modal yang dilakukan oleh UMKM di Kabupaten Bandung Barat.

Tinjauan Literatur

Penganggaran Modal

Suatu perusahaan harus terus mengevaluasi kemungkinan investasi, penganggaran modal adalah proses yang berkelanjutan (Rinatami dkk, 2019). Perusahaan harus menentukan strategi terlebih dahulu sebelum memulai usahanya. Penganggaran modal merupakan proses pengalokasian sumber daya yang tidak hanya melibatkan pendekatan objektif dan kuantitatif terkait aset, namun juga cara pengambilan keputusan investasi aktual yang dipilih. Keputusan terkait pemilihan aset yang diharapkan mampu menghasilkan pendapatan atau manfaat ekonomik yang cukup pasti di masa mendatang (Lima *et al.*, 2017).

Penganggaran modal menghitung tingkat keuntungan yang akan diperoleh dalam jangka panjang yang didefinisikan (Van Seters Stevenson *et al.*, 2012) sebagai suatu proses yang terkait pengambilan keputusan sehubungan dengan pilihan proyek investasi

tertentu dan total pengeluaran modal. Menurut (Christine & Winarti, 2022; Hetika & Mahmudah, 2017) penganggaran modal merupakan proses pengumpulan, pengevaluasian, penyeleksian dan penentuan alternatif penanaman modal yang akan memberikan pendapatan bagi perusahaan untuk jangka waktu lebih dari satu tahun.

Menurut Alles *et al.* (2021), pemilihan teknik penganggaran modal dipengaruhi oleh faktor keuangan dan non keuangan. Terkait non keuangan adalah faktor demografi. Terdapat lima teknik yang paling populer untuk menganalisis proposal penganggaran modal, dan metode terbaik menggunakan konsep nilai waktu uang (AlKulaib *et al.*, 2016). Metode tersebut terdiri dari *payback periods (PP)*, *discounted payback periods (DPP)*, *internal rate of return (IRR)*, *modified internal rate of return (MIRR)*, dan *net present value (NPV)*.

Payback period adalah merupakan teknik penganggaran modal yang paling mudah penerapannya karena perhitungannya yang sederhana dan tidak memerlukan pakar khusus. *Discounted Payback Period (PP)*. Metode ini berarti waktu yang dibutuhkan suatu proyek investasi untuk bisa mengembalikan semua dana yang sudah diinvestasikan dalam proyek yang dimaksud. Cara ini terbilang sederhana untuk melakukan evaluasi apakah pantas atau tidak proyek investasi dilakukan. Hal ini sejalan dengan penelitian menurut Nurfitriani dan Suryawati (2018) lebih disukai karena penerapannya yang lebih sederhana dan juga tidak memerlukan pakar dalam bidang keuangan. Hal ini lah yang menjadi acuan peneliti dalam memilih payback period sebagai fokus teknik penganggaran modal yang menjadi bahan penelitian. Di Indonesia sendiri, penelitian terkait faktor-faktor yang memengaruhi penerapan teknik penganggaran modal terbilang sangat jarang, baik itu dilakukan penelitian dalam UMKM ataupun perusahaan besar.

Metode IRR merupakan suatu cara lain dalam mengevaluasi profitabilitas rencana investasi dengan cara menghitung nilai uang. IRR sendiri memiliki artian *discount rate* atau faktor pendiskontoan lain yang digunakan untuk

mendiskonto seluruh *cash inflows* dan *salvage value* yang jelas menghasilkan banyak jumlah present value yang sama dalam jumlah investasi yang ada. Dengan kata lain, IRR mampu menggambarkan persentase keuntungan serealistik mungkin untuk bisa mendapatkan investasi barang atau modal proyek yang sudah direncanakan sebelumnya. Dalam IRR yang dicari adalah nilai *discount rate* yang bisa memberikan nilai NPV sama dengan nol. Bila penghitungan IRR lebih besar daripada *cost of capital*, maka return yang dihasilkan jelas akan lebih besar dari yang diharapkan. Dengan nilai return yang besar, maka kemungkinan besar proyek investasi yang direncanakan pun akan diterima. Kelebihan dari IRR ini adalah dampak investasi yang akan terlihat secara jelas dalam suatu perhitungan. Mulai dari arus kas yang masuk, konsep *time value of money*, hingga risiko investasi yang akan terjadi di masa yang akan datang. Sedangkan kelemahannya, IRR menilai kebutuhan berdasarkan *cost of capital*, sehingga tidak dapat memberi hasil yang maksimal pada pemilihan proyek berupa rasio dan kurang mampu memberikan keputusan yang pasti dan tepat untuk proyek *mutually exclusive*.

MIRR, adalah metode penganggaran modal, yang menghitung tingkat pengembalian dengan memperhitungkan biaya modal. NPV merupakan salah satu metode analisis *capital budgeting* yang berguna agar dapat mengukur nilai profitabilitas rencana investasi proyek dengan menggunakan faktor nilai waktu dan juga keuangan. NPV adalah selisih antara present value yang diperoleh dari nilai investasi yang ditanamkan pada aset saat ini dari penerimaan arus kas yang masuk di masa yang akan datang. Yang perlu diingat, aturan dasar pada investasi adalah menerima proyek apabila nilai NPV nya di atas angka nol. Hal ini disebut sebagai NPV Rule. Para pajak sepakat bahwa ada kelebihan dan kelemahan pada penggunaan keuntungan pada metode ini. Selain pengaplikasiannya yang sederhana dan penggunaan nilai uang dalam menghitung nilai sesuai dengan arus kas membuat sebuah gambaran yang jelas tentang profitabilitas proyek yang lebih riil.

Profitability index (PI) adalah rasio dari *present value* dan *cash flow* setelah dilakukan kegiatan investasi awal pada tahun ke 0 dengan jumlah investasi

pada awal tahun ke 0. Sementara, jika nilai PI lebih kecil dari 1, maka proyek tersebut harus bisa ditolak. Penghitungan yang digunakan cenderung cepat karena berdasarkan intuisi umum yang biasa digunakan dalam dunia bisnis. Proyek dengan nilai PP yang kecil, memungkinkan akan dipilih oleh perusahaan agar dapat dijalankan. Semakin kecil nilai PP, maka akan semakin kecil pula risiko yang dihadapi terkait kondisi yang tidak menentu di masa yang akan datang. Dengan demikin, arus kas perusahaan yang baik mampu mendukung *capital budgeting* dalam menjalankan rencana investasinya dengan maksimal.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Kriteria tentang Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-undang No. 20/2008 Pasal 6 UU UMKM, disebutkan bahwa:

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut; memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Adapun standar akuntansi untuk UMKM adalah Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM) yang berlaku efektif 1 Januari 2018 (DSAK-IAI). SAK EMKM secara eksplisit mendeskripsikan konsep entitas bisnis sebagai salah satu asumsi dasarnya dan oleh karena itu untuk dapat menyusun laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM, entitas harus dapat memisahkan kekayaan pribadi pemilik dengan kekayaan dan hasil usaha entitas tersebut, dan antara suatu usaha/entitas dengan usaha/entitas lainnya.

SAK EMKM merupakan standar yang dibuat sederhana karena mengatur transaksi umum yang dilakukan oleh EMKM dan dasar pengukurannya murni menggunakan biaya historis sehingga EMKM cukup mencatat aset dan liabilitasnya sebesar biaya perolehannya. Entitas yang memenuhi persyaratan menggunakan SAK EMKM ini tetap perlu mempertimbangkan apakah ketentuan yang diatur dalam SAK EMKM ini telah sesuai dan memenuhi kebutuhan pelaporan keuangan entitas tersebut. Karena itu, entitas perlu mempertimbangkan kerangka pelaporan keuangan yang akan diterapkan, apakah berdasarkan SAK EMKM atau SAK lainnya, dengan memperhatikan kemudahan yang ditawarkan dalam SAK EMKM, dan kebutuhan informasi pengguna laporan keuangan entitas tersebut.

Penganggaran Modal dalam UMKM

Proses penganggaran modal dari usaha kecil cenderung berbeda dari proses bisnis besar. Hal ini dikarenakan ukuran usaha dan ketersediaan modal, peluang investasi, dan sifat pembuat keputusan usaha berbeda dengan perusahaan-perusahaan besar. Penelitian Campbell dan Hartcher (2003) mengungkapkan bahwa UMKM memiliki sistem manajemen dan kontrol internal yang lemah. Sistem manajemen UMKM yang lemah ini terutama dalam pembuatan keputusan terkait pembelian aset tetap dalam usahanya, karena sebelum melakukan pembelian suatu aset tetap, diperlukan perhitungan dalam penganggaran modal (Hidayah dan Ningsih, 2015). Beberapa penelitian lain pun mengungkapkan faktor-faktor UMKM dalam menerapkan atau tidak

menerapkan teknik penganggaran modal.

Penelitian Brijlal dan Quesada (2009) dan Rossi (2015) mengungkapkan bahwa suatu usaha yang tidak menerapkan teknik penganggaran modal didominasi oleh faktor ukuran usaha yang kecil dan juga tingkat pendidikan dan pelatihan pengambil keputusan yang tidak memadai. Usaha dengan ukuran yang lebih kecil akan cenderung untuk menggunakan teknik penganggaran modal yang sederhana yaitu *payback period*, atau bahkan tidak menggunakan teknik penganggaran modal untuk menilai kelayakan suatu investasi. Penelitian Hasan (2013), Ahmed (2013), dan Barjaktarovic *et al.* (2015) mengungkapkan bahwa *payback period* merupakan teknik penganggaran modal yang paling banyak digunakan. Teori penganggaran modal mendukung metode *Net Present Value* (NPV) sebagai metode yang disarankan untuk penganggaran modal pada UKM yang melibatkan estimasi arus kas, dan tingkat diskonto yang ditentukan pasar (Uddin & Rassel, 2009:114). Penentuan biaya modal mensyaratkan prinsip pemisahan yang menunjukkan bahwa keputusan investasi dapat dibuat independen dari selera pemilik. Membuat keputusan mengenai produksi, penjualan, keuangan dan administrasi tanpa dukungan atau saran manajemen spesialis seperti pada perusahaan besar.

Danielson dan Scott (2007:157) meneliti masalah keagenan dalam investasi perusahaan kecil. Hasil menunjukkan bahwa konflik manajemen memengaruhi keputusan investasi perusahaan dengan cara yang berbeda sebelum dan sesudah pemisahan kepemilikan dan kontrol. Karena itu, ada kebutuhan untuk mengatasi masalah pengambilan keputusan dalam bisnis kecil. Fungsi tujuan keuangan usaha kecil harus mencerminkan jenis risiko khusus perusahaan yang biasanya ada dalam bisnis kecil yang timbul dari likuiditas, diversifikasi, transferabilitas, fleksibilitas, kontrol, dan pertimbangan akuntabilitas (Uddin & Rassel, 2009:114). Terdapat beberapa aspek yang dapat mempengaruhi metode yang digunakan dalam mengevaluasi investasi bisnis (Danielson & Scott, 2006:7) diantaranya adalah usia usaha, jenis usaha, pertumbuhan dan penjualan, pemilik/manajer.

Danielson dan Scott (2006) juga menyatakan bahwa terdapat tiga alasan untuk mempertanyakan penerapan teori ini bagi perusahaan kecil. Pertama, maksimalisasi kekayaan pemilik boleh jadi bukan tujuan dari setiap perusahaan kecil. Seorang wirausahawan dapat mendirikan perusahaan sebagai alternatif solusi untuk pengangguran, cara untuk menghindari kebosanan kerja sebagai pilihan gaya hidup, atau sebagai sarana untuk mengembangkan, memproduksi, dan memasarkan penemuan. Pada setiap kasus, tujuan utamanya adalah mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, daripada memaksimalkan nilainya. Kedua, banyak perusahaan kecil memiliki sumber daya manajemen yang terbatas, dan tidak memiliki keahlian di bidang keuangan dan akuntansi. Karena kekurangan ini, mereka mungkin tidak mengevaluasi proyek menggunakan arus kas yang didiskontokan. Pengelola usaha kecil lebih cenderung menggunakan metode analisis yang kurang canggih, seperti periode pengembalian modal. Hambatan terakhir adalah pembatasan pilihan pembiayaan untuk usaha kecil. Beberapa tidak dapat memperoleh pinjaman bank, karena ketidakjelasan informasi mereka. Kendala modal ini dapat membuat penting bagi perusahaan kecil untuk mempertahankan ketercukupan saldo.

Hasil studi terhadap pelaku UMKM wanita di Gunung Halu Kabupaten Bandung Barat menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM belum memahami dasar-dasar pencatatan bisnis. Hanya 45% responden yang memisahkan keuangan bisnis dengan rumah tangga, 40% yang rutin mencatat transaksi usahanya, dan 47% belum pernah menerima pinjaman atau modal dari pihak ketiga. Kondisi ini memperkuat dugaan bahwa mayoritas pelaku UMKM memang belum memahami pencatatan bisnis secara baik (Wijaya *et al*, 2020). Katabi dan Dimoso (2018: 65) mengklasifikasikan sumber dana yang dipergunakan UMKM dalam memulai bisnis, diantaranya adalah tabungan pribadi, keluarga dan teman, bank komersial, dan program bantuan pemerintah. Selanjutnya Rinatami *et al.*, (2020) juga memaparkan bahwa terdapat situasi dimana ada peluang investasi tetapi bisnis kekurangan uang tunai. Maka solusi yang

ditawarkan diantaranya adalah menunggu sampai bisnis yang dijalankan mengumpulkan cukup uang, melakukan pinjaman dan melakukan investasi, serta mencari investor luar.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian Kualitatif. Subjek penelitian adalah pelaku UMKM di Kabupaten Bandung Barat yaitu Ahmad Step Motor, Rizki Basreng dan Tali Majun Kamojang. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Wawancara bersifat terbuka dengan pelaku UMKM untuk menggali informasi yang diperlukan diantaranya profil usaha dan pemilik, pengelolaan modal usaha yang dilakukan perusahaan, rata-rata pertumbuhan penjualan, dan rencana investasi masa depan. Selanjutnya, observasi dan dokumentasi untuk memperoleh bukti pendukung pelaksanaan praktik penganggaran modal pada UMKM. Teknik analisis data menggunakan analisis data kualitatif model interaktif yang terdiri dari empat tahap yaitu (1) reduksi data, (2) penyajian data, (3) verifikasi data dan (4) penarikan kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

Deskripsi

Hasil Observasi.

1) Ahmad Step Motor

Ahmad Step Motor merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri otomotif. Usaha yang beralamatkan di Jl. H. Umar Kp. Galanggang, RT 02 RW 19, Desa Galanggang, Kec. Batujajar Kabupaten Bandung Barat ini merupakan produsen karet step motor. Berbagai jenis step motor ditawarkan oleh usaha ini diantaranya untuk motor Yamaha Jupiter, Yamaha F1, Honda Astrea Grand, Honda Supra, Honda Blade, dan motor Honda GL Pro. Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Bapak Ahmad Mulyana pemilik usaha, bengkel ini pertama kali berdiri pada tahun 2019. Bisnis ini didirikan dengan awal sebesar 20 juta rupiah yang berasal dari tabungan pribadi hasil pekerjaan di bidang yang sama sebelumnya. Usaha yang dijalankan

berlangsung begitu saja tanpa perencanaan khusus. Bermodal dari kepercayaan dan keterangan yang diberikan oleh owner perusahaan tempat yang bersangkutan bekerja sebelumnya, Ahmad Step motor mendapatkan order secara rutin. Omset rata-rata per bulan yang dihasilkan sebesar 40 hingga 60 juta per bulan. Pengeluaran rata-rata per bulan untuk membayar upah pegawai adalah sebesar 10 juta rupiah. Pencatatan laporan keuangan masih bersifat manual dan sederhana. Pelaporan keuangan yang disusun terbatas pada laporan laba rugi, itu pun belum sepenuhnya mencatat semua akun dengan lengkap. Pemilik belum memahami standar laporan keuangan seperti yang tertuang pada SAK EMKM. Lebih jauh lagi, pemilik belum mengetahui manfaat dari laporan keuangan dan merasa cukup sebatas informasi terkait penjualan dan biaya-biaya operasional saja.

Perhitungan laba rugi berdasarkan hasil pengurangan dari pemasukan hasil penjualan dan pengeluaran biaya bahan, tenaga kerja dan overhead saja. Perhitungan ini dipandang lebih mudah untuk dibuat dan dipahami dibandingkan dengan laporan keuangan pada umumnya. Selama menjalankan usaha ini, pengalokasian sebagian laba digunakan untuk menambah mesin pres dan tabung gas. Adapun rencana jangka panjang yang diharapkan adalah menambah lokasi tempat produksi di wilayah lain. Investasi yang dipilih berdasarkan pada kebutuhan untuk keberlangsungan proses produksi. Bapak Ahmad mengungkapkan beberapa kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha ini diantaranya masalah karyawan dan harga bahan baku dan overhead yang cenderung naik. Berkaitan dengan daya saing, strategi yang dijalankan adalah dengan menjaga mutu produk.

2) Rizki Basreng

Rizki Basreng merupakan usaha industri rumahan yang didirikan pada tahun 2006 oleh Bapak Herman bertempat di Jl Pamoyanan Tengah Kp Pamoyanan RT 1 RW 13 Desa Padaasih Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Saat didirikan, modal usaha berasal dari dana pribadi. Pada awal usaha, tidak melakukan perencanaan bisnis sedemikian rupa. Keputusan mengenai bagaimana modal

tersebut dialokasikan hanya berdasarkan analisis kebutuhan untuk memulai bisnis ini. Keputusan mengenai bagaimana modal tersebut dialokasikan hanya berdasarkan analisis kebutuhan untuk memulai bisnis ini. Awal bisnis berjalan, produksi masih dikerjakan sendiri di tempat produksi, masih berupa sewa di Jl Permana Desa Padaasih Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Dalam perkembangannya, setelah usaha ini berjalan 2 tahun, pak Herman mendapatkan pinjaman dari Bank senilai 250 juta. Dana digunakan untuk membeli lahan dan membangun pabrik di Jl Pamoyanan Tengah Kp Pamoyanan RT 1 RW 13 Desa Padaasih Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat.

Produk basreng (baso goreng) mulanya dipilih karena mengikuti selera pasar yang sedang trend saat itu, kemudian dalam perkembangannya peminatnya semakin bertambah. Penggunaan bahan dasar yang sederhana menjadi konsep utama yang ditawarkan pak Herman sebagai daya tarik produk. Basreng yang pada awalnya hanya dipasarkan di daerah sekitar, lambat laun menyebar bukan hanya di Kabupaten Bandung Barat saja melainkan memenuhi kebutuhan pasar di Cimahi, Bandung dan sekitarnya bahkan kota lain seperti Garut dan Tasik. Berdasarkan keterangan dari pengelola saat ini, pesanan rutin setiap pekan tidak pernah berkurang, bahkan terus meningkat. Tidak ada teknik pemasaran khusus yang dilakukan, hanya mengandalkan *word of mouth* sebagai alat pemasaran produk ini. Citarasa pedas dan gurih menjadi daya tarik tersendiri terutama di kalangan anak-anak usia sekolah dan ibu-ibu.

Kendatipun omset penjualan sudah cukup tinggi yaitu kisaran sebesar 30 juta setiap bulannya, pencatatan keuangan belum dilaksanakan dengan baik. Pencatatan keuangan masih menggunakan pencatatan secara manual dan sederhana. Rizki Basreng mempekerjakan pegawai tetap yang bertugas menggoreng basreng dan sopir untuk pengiriman barang. Selain itu, untuk proses produksi, Rizki Basreng memberdayakan ibu-ibu rumah tangga di sekitarnya sebagai pegawai harian yang diberi upah sesuai hasil yang dicapainya. Pemilihan investasi dilakukan dengan menyisihkan sebagian labanya untuk membeli mobil angkut

secara angsuran. Tujuan pembelian kendaraan ini adalah untuk mempermudah pengiriman pesanan ke daerah-daerah. Selain pembelian kendaraan, investasi yang direncanakan adalah renovasi pabrik dan penambahan tungku dan alat penggorengan.

3) Tali Majun Kamojang

Tali Majun Kamojang adalah usaha rintisan Bapak Mulyadi yang bergerak di bidang pengolahan limbah kain bertempat di Jl Kamarung Kp Pamoyanan RT 3 RW 14 Desa Padaasih Kecamatan Cisarua Kabupaten Bandung Barat. Usaha ini didirikan berdasarkan adanya peluang usaha pengolahan limbah kain yang cukup menjanjikan dengan modal sebesar 5juta. Usaha tali majun merupakan alternatif pengolahan limbah kain berupa sisa-sisa potongan kain sebagai bahan baku yang kemudian diolah menjadi tali. Sebelumnya, limbah kain banyak digunakan untuk kerajinan keset, cempal, dan tatakan. Tali majun ini banyak digunakan untuk pengemasan barang sebagai pengganti tali rafia. Bahan dasar kain dipandang lebih fleksibel dan ramah lingkungan karena bukan dari plastik. Distribusi produk sebagian besar dipasarkan ke toko-toko plastik dan KUD sekitar kecamatan Cisarua, Cimahi dan Lembang. Kapasitas produksi setiap bulannya setidaknya dapat menghasilkan minimal 800kg tali majun dari 1 ton limbah kain.

Kendala yang dihadapi adalah kurangnya mesin dan tenaga kerja yang terampil untuk memenuhi permintaan pasar agar tepat waktu. Adakalanya usaha ini kewalahan dalam memenuhi pesanan tali majun dari konsumen. Untuk itu sebagai upaya meningkatkan produksi, pemilik berencana melakukan investasi berupa pembelian mesin baru. Terkait pelaporan keuangan, sama halnya dengan Ahmad Step Motor dan Basreng Rizki, Tali Majun Kamojang pun belum melakukan pencatatan keuangan yang memadai. Hal ini tidak lain karena kurangnya pengetahuan dan kesadaran akan pentingnya informasi keuangan dalam pengambilan keputusan. Seringkali pengambilan keputusan didasarkan pada *judgment* semata tanpa pertimbangan yang matang. Begitu pula dengan penganggaran modal. Investasi dilakukan tanpa

mempertimbangkan penganggaran modal dengan baik.

Analisis Praktik

Penganggaran Modal pada UMKM Kabupaten Bandung Barat. Berdasarkan pengelompokan UMKM berdasarkan Undang-undang No. 20/2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, Ahmad Step Motor yang menjadi obyek penelitian masuk ke dalam jenis usaha kecil, karena omset penjualan yang didapatkan dalam satu tahun rata-rata sebesar Rp480.000.000 dengan total aset yang dimiliki selain tanah dan bangunan kurang lebih sebesar Rp.100.000.000. Sedangkan Rizki Basreng dan Tali Majun Kamojang tergolong ke dalam usaha mikro dengan total omset penjualan selama satu tahun rata-rata Rp360.000.000 dengan total nilai aset di luar tanah dan bangunan diperkirakan senilai Rp100.000.000 untuk Rizki Basreng dan Rp120.000.000 untuk Tali Majun Kamojang dengan total nilai aset di luar tanah dan bangunan diperkirakan kurang dari Rp Rp100.000.000. Metode dalam pencatatan laporan keuangan yang diselenggarakan oleh Ahmad Step Motor, Rizki Basreng, maupun Tali Majun Kamojang belum menyelenggarakan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM.

Kurangnya pengetahuan dan pemahaman pemilik usaha terhadap penyusunan laporan keuangan, dalam hal ini SAK EMKM, menjadi penyebab utama tidak terselenggaranya laporan keuangan minimal. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan tentang akuntansi dan pencatatan keuangan masih sangat sederhana (Hetika& Mahmudah, 2017: 259). Kurangnya relevansi informasi keuangan perusahaan menyebabkan pelaku UMKM sulit untuk menilai apakah investasi yang dijalankan mampu menghasilkan laba terbaik yang ingin dicapai.

Aktivitas proyek/investasi dan pembiayaan pada UMKM Saat memulai usaha maupun investasi para pemilik UMKM ini tidak menjalankan lima tahapan penganggaran modal seperti yang dipaparkan oleh Peterson dan Fabozzi (2002: 6-7). Tahapan penganggaran modal yang dijalankan hanya terkait dengan kegiatan penyaringan dan seleksi investasi.

Perencanaan penganggaran lebih berdasarkan pada estimasi kebutuhan yang diperlukan dalam menjaga stabilitas dan keberlangsungan usaha. Keputusan investasi ditekankan pada penunjang kegiatan produksi dan pemeliharaan alat-alat produksi dengan tetap memperhatikan arus kas yang dimiliki. Tahapan lain seperti usulan anggaran modal, persetujuan dan otoritas penganggaran, pelacakan proyek tidak dilaksanakan oleh pelaku UMKM. Hal ini dikarenakan keputusan investasi berpusat pada pemilik. Kegiatan produksi dengan skala kecil memudahkan pemilik usaha dalam menentukan investasi mana yang harus dilakukan dan tidak dilakukan. Pemilik juga memiliki kewenangan penuh dalam penggunaan kas. Audit pasca penyelesaian juga lebih kepada apakah investasi yang dilakukan memberikan keuntungan sesuai harapan atau tidak. Jika tidak sesuai dengan harapan saat pertama menjalankan investasi maka investasi tersebut cenderung dihentikan. Misalnya dalam pembelian kendaraan, jika selama kendaraan yang dibeli dapat membantu meningkatkan tingkat penjualan dan memberi manfaat seperti kemudahan yang diinginkan oleh pelaku UMKM maka kendaraan tersebut dipandang memberikan keuntungan. Namun jika kendaraan tersebut tidak memiliki manfaat terkait penjualan dan bahkan hanya menjadi

beban bagi perusahaan maka kendaraan tersebut cenderung dijual untuk mengurangi tingkat kerugian investasi.

Pada ketiga UMKM, baik Ahmad Step Motor, Rizki Basreng maupun Tali Majun Kamojang, tidak menggunakan rencana bisnis tertulis dalam merencanakan proyek/investasi. Pada pengelolaan UMKM, manajemen perusahaan dikelola langsung oleh pemilik tanpa bantuan tim manajemen dalam membuat perencanaan proyek. Sejalan dengan Uddin dan Chowdhury (2009) dan Rinatami dkk (2022) bahwa terdapat beberapa tingkat kompleksitas dan ketidaktepatan menggunakan teori penganggaran modal yang ada untuk keputusan investasi bisnis kecil.

Kegiatan Perencanaan

Ahmad Step Motor, Rizki Basreng dan Tali Majun Kamojang sudah melakukan perencanaan pengembangan usaha di masa depan. Berdasarkan jenis klasifikasi investasi menurut (Danielson & Scott, 2006; Gupta & Jain, 2016; Lima *et al.*, 2017), maka perencanaan yang telah dilakukan oleh kedua pelaku UMKM tersebut diantara adalah.

Tabel 1. Hasil analisis pelaksanaan kegiatan perencanaan UMKM

Klasifikasi Proyek	Ahmad Step Motor	Rizki Basreng	Tali Majun Kamojang
Investasi Jangka Panjang	Perencanaan perpanjangan sewa tempat	Pembelian Kendaraan Pickup	Sewa tempat
	Pengadaan alat produksi berupa mesin pres karet	Pengadaan alat produksi berupa tungku penggorengan	Pengadaan alat produksi berupa mesin mesin tali majun
Risiko Investasi Proyek	Kerusakan mesin	Pemeliharaan aset	Pemeliharaan aset

Klasifikasi investasi yang dilakukan oleh UMKM pada obyek penelitian termasuk ke dalam investasi jangka panjang. Pengalokasian sumber dana untuk melakukan investasi, diharapkan dapat menghasilkan pengembalian jangka panjang. Hal ini mencakup investasi untuk peralatan baru atau penggantian yang aus, perluasan produk atau pasar yang sudah ada, dan ekspansi ke produk atau pasar yang baru. Tujuan penganggaran modal adalah untuk memilih investasi yang diyakini memiliki peluang terbaik dengan tingkat pengembalian

tinggi. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM yang dijadikan obyek penelitian mendanai bisnis mereka dari dana pribadi dan ada pula yang mendapat bantuan berupa pinjaman bank. Hasil ini sejalan dengan penelitian Katahi dan Dimoso (2018:68) dan Rinatami *et al.*, (2019) yang menyatakan bahwa UMKM membiayai bisnis mereka dari tabungan sendiri sebagai sumber utama, diikuti oleh bank komersial, keluarga dan teman, serta sumber lainnya.

Danielson dan Scott (2006) menyatakan bahwa penggunaan uang tunai berpengaruh secara signifikan terhadap penggunaan metode *Payback Period* dalam menganalisis investasi. Hasil penelitian (Gupta & Jain, 2016; Sungun, 2015) menyatakan bahwa keputusan investasi pada UKM cenderung menggunakan alat analisis periode pengembalian. Alat analisis ini dipandang lebih relevan pada praktik penganggaran modal untuk UMKM dikarenakan metode tersebut merupakan teknik paling sederhana tanpa memerlukan pengetahuan ahli dalam bidang keuangan.

Periode pengembalian mengukur waktu pemulihan investasi. Proyek dengan periode pengembalian yang lebih pendek akan lebih dipilih, karena perkiraan arus kas jangka panjang dipandang berisiko lebih tinggi. Kendtipun demikian *payback period* memiliki kelemahan dalam memilih proyek. PP tidak fokus pada aliran kas di luar periode pemulihan biaya. Biasanya didasarkan pada seberapa cepat mereka dapat membayar atau mengembalikan investasi.

Keputusan investasi pada UMKM mungkin berbeda. Uddin & Chowdhury (2009) menganjurkan penggunaan metode *Net Present Value* (NPV) untuk penganggaran modal pada UMKM. Namun nyatanya pelaku UMKM cenderung mengandalkan intuisi dalam mengambil keputusan investasi seperti penggunaan metode *payback period*. Hasil penelitian lebih lanjut menunjukkan bahwa kegiatan perencanaan yang dilakukan oleh pelaku UMKM bersifat jangka panjang berupa penggantian alat-alat produksi, pembelian kendaraan dan perluasan usaha. Metode evaluasi yang digunakan dalam menganalisis proyek pada UMKM dilakukan secara sederhana. Metode *payback period* menjadi metode paling umum yang digunakan untuk menghitung proyeksi pengembalian modal yang dikeluarkan dalam membiayai proyek/investasi. Asumsi pelaku UMKM proyek dengan tingkat pengembalian kas cepat akan memberikan keuntungan pada perusahaan.

Kesimpulan dan Saran

Aktivitas penganggaran investasi dan pembiayaan pada UMKM dilakukan secara sederhana. Kendala yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman terkait pentingnya informasi keuangan dan pengetahuan tentang penganggaran modal. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman metode analisis investasi atau proyek, pengukuran aliran kas masa depan, sumber pendanaan dan tidak adanya bantuan tenaga ahli menjadi alasan praktik penganggaran modal pada UMKM dilakukan berbeda dengan perusahaan secara umum. Metode *payback period* merupakan metode yang paling umum digunakan oleh UMKM Kabupaten Bandung Barat. Perencanaan investasi bersifat jangka panjang berupa penggantian alat-alat produksi, pembelian kendaraan dan perluasan usaha tanpa menggunakan metode perhitungan investasi yang semestinya.

Berdasarkan hasil penelitian, dari kendala yang dihadapi oleh para UMKM di Kabupaten Bandung Barat maka disarankan adanya sosialisasi dan pendampingan penganggaran modal bagi UMKM agar keputusan investasi yang dipilih tepat.

Daftar Pustaka

AlKulaib, Y. A., Al-Jassar, S. A., & Al-Saad, K. (2016). Theory and practice in capital budgeting: Evidence from Kuwait. *Journal of Applied Business Research*, 32(4), 1273–1286. DOI: <https://doi.org/10.19030/jabr.v32i4.9736>.

Alles, L., Jayathilaka, R., Kumari, N., Malalathunga, T., Obeyesekera, H., & Sharmila, S. (2021). An investigation of the usage of capital budgeting techniques by small and medium enterprises. *Quality and Quantity*, 55(3), 993–1006. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11135-020-01036-z>.

Apriwandi, & Supriyono, R. A. (2021). Actual participation: The effects of information sharing and familiarity team on budget decision quality. *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 14(2), 188–195. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJMEF.2021.114025>.

Christine, D., & Apriwandi. (2022). Audit Internal dan Pencegahan Kecurangan- Bukti Empiris Pada Badan Urusan Logistik (BULOG). *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 6, 3270–3280.

Christine, D., & Winarti. (2022). Pengaruh Return on Assets, Return on Assets, Return on Equity, Earning per Share, Dividend Payout Ratio Terhadap Harga Saham. *Accountthink: Journal of Accounting and Finance*, 7(01), 4113–4124. DOI: <https://doi.org/10.35706/acc.v7i01.6338>

Danielson, M. G., & Scott, J. A. (2006). The capital budgeting decisions of small businesses. *Journal of Applied Finance*, 16(2), 45–56. URL: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25301697&lang=pt-br&site=ehost-live>.

Davila, T., & Wouters, M. (2005). Managing budget emphasis through the explicit design of conditional budgetary slack. *Accounting, Organizations and Society*, 30(7–8), 587–608. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2004.07.002>.

Gupta, P. K., & Jain, V. (2016). Capital budgeting practices in SME 'S : (A study of selected enterprises of Haryana). *International Journal of Commerce and Management Research*, 2(2), 75–79.

Hetika, H., & Mahmudah, N. (2017). Penerapan Akuntansi Dan Kesesuaianya Dengan Sak Etap Pada UMKM Kota Tegal. *JURNAL AKUNTANSI, EKONOMI DAN MANAJEMEN BISNIS*, 5(2), 259. DOI: <https://doi.org/10.30871/jaemb.v5i2.531>

Jaswadi, Iqbal, M., & Sumiadji. (2015). SME Governance in Indonesia – A Survey and Insight from Private Companies. *Procedia Economics and Finance*, 31(15), 387–398. DOI: [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01214-9](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01214-9).

Kelly, J. R., & Karau, S. J. (1999). Group decision making: The effects of initial preferences and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(11), 1342–1354. DOI: <https://doi.org/10.1177/0146167299259002>.

Khamees, B. A., Al-Fayoumi, N., & Al-Thuneibat, A. A. (2010). Capital budgeting practices in the jordanian industrial corporations. *International Journal of Commerce and Management*, 20(1), 49–63. DOI: <https://doi.org/10.1108/10569211011025952>.

Lima, A. C., Da Silveira, J. A. G., Matos, F. R. N., & Xavier, A. M. (2017). A qualitative analysis of capital budgeting in cotton ginning plants. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 14(3), 210–229. DOI: <https://doi.org/10.1108/QRAM-07-2016-0055>.

Nurfitriani, A. F., & Suryawati, R. F. (2018). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Penerapan Payback Period sebagai Teknik Penganggaran Modal pada UMKM di Kota Bogor. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 8(2), 89–102. DOI: <https://doi.org/10.29244/jmo.v8i2.19487>.

Rinatami, C. P., Perdanasari, A., & Sulistyarini, O. E. (2020). *Analisis Keputusan Penganggaran Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Klaten Seminar Nasional Pendidikan Ekonomi Pascasarjana FKIP UNS Surakarta. October 2019.*

Sungun, G. (2015). Capital Investment Decisions in Small and Medium Sized. *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research*, 3(1), 46–55.

Uddin, M. M., & Chowdhury, A. Z. M. R. (2009). Do We Need to Think More about Small Business Capital Budgeting? *International Journal of Business and Management*, 4(1). DOI: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v4n1p112>.

Van Seters Stevenson, D. a, Columbia, B., & Field, R. H. (2012). Evolution of Leadership Theory The Evolution of Leadership Theory. *Journal of Organizational Change Management*, 3(3), 29–45.