

STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI LINGKUNGAN KAMPUS DALAM MENGHADAPI PENURUNAN DAYA BELI MAHASISWA

Moh Afrizal Miradji¹⁾, Revalina Apriliya²⁾, Andhariea Mayletta Putri Ariyanto³⁾, Poppy Juliatin⁴⁾, Nabila Eka Nurfiyanti⁵⁾.

afrizal@unipasby.ac.id¹⁾, revalinaapr19@gmail.com²⁾, paletta046@gmail.com³⁾, poppyjltn@gmail.com⁴⁾, nabilaekanrf1403@gmail.com⁵⁾.

Faculity of Economy Bussines, Adi Buana University, Surabaya, Indonesian

ABSTRACT

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, terutama berfungsi sebagai penopang kegiatan ekonomi dan penyedia lapangan pekerjaan. Dalam lingkungan kampus, UMKM menghadapi tantangan terkait penurunan daya beli mahasiswa yang berdampak pada pendapatan, permintaan produk, dan kestabilan cash flow usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi pengelolaan keuangan yang digunakan oleh UMKM dalam menghadapi situasi tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif melalui studi literatur, dengan fokus pada data sekunder yang diambil dari jurnal, buku, dan dokumen yang relevan. Temuan penelitian menunjukkan bahwa penurunan daya beli mengakibatkan berkurangnya permintaan, penumpukan stok barang, dan gangguan dalam arus kas UMKM. Faktor-faktor seperti harga, kualitas produk, pendapatan mahasiswa, dan dampak sosial berkontribusi dalam membentuk pola konsumsi di kalangan mahasiswa. Tantangan utama dalam pengelolaan keuangan meliputi lemahnya pencatatan keuangan, ketidakstabilan arus kas, dan minimnya pengendalian terhadap biaya operasional. Oleh karena itu, UMKM harus menerapkan strategi seperti penghematan biaya, pencatatan keuangan yang lebih teratur, inovasi produk, serta penyesuaian harga yang sesuai dengan ekonomi mahasiswa. Penelitian ini menggambarkan pentingnya pengembangan literasi keuangan dan manajemen bisnis bagi UMKM agar dapat bertahan dan bersaing dalam ekonomi yang sulit.

Keywords: UMKM, daya beli mahasiswa, pengelolaan keuangan, arus kas, strategi usaha.

INTRODUCTION

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian Indonesia. Keberadaan UMKM berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta penguatan aktivitas ekonomi di berbagai daerah. Selain itu, UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, yaitu sekitar 60,5%, serta mampu menyerap

sekitar 96,9% tenaga kerja di Indonesia. Besarnya kontribusi tersebut menunjukkan bahwa UMKM menjadi salah satu pilar utama yang menopang pertumbuhan ekonomi nasional sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Aprieni et al., 2024).

UMKM juga termasuk dalam kategori usaha yang mampu bertahan dari tekanan ekonomi. Ketika krisis ekonomi global langsung memperburuk kondisi ekonomi Indonesia. Hanya sektor UMKM (Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah) yang tetap bertahan dengan baik selama resesi tahun 1997-1998. Badan Pusat Statistik melaporkan bahwa selama krisis ekonomi, jumlah UMKM tidak hanya berkurang, tetapi justru meningkat dengan menyerap tenaga kerja antara 85 juta hingga 107 juta orang pada tahun 2012. Secara keseluruhan, terdapat 56.539.560 unit usaha di Indonesia pada tahun tersebut. Sebanyak 56.534.592 perusahaan, atau sekitar 99,99% dari total merupakan UMKM. Sisanya, yaitu 4.968 perusahaan, atau sekitar 0,01% dari total merupakan perusahaan berskala besar.

Fenomena ketahanan ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan sektor produktif yang layak untuk dikembangkan, karena mereka menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi makro dan mikro di Indonesia serta memberikan dampak positif bagi sektor-sektor lainnya. Mengingat sekitar 30% UMKM bergantung pada modal kerja dari bank, industri perbankan merupakan salah satu faktor yang terdampak oleh perkembangan UMKM. Pengalaman tersebut telah membuat banyak orang menyadari pentingnya memberikan perhatian lebih besar kepada usaha mikro, kecil, dan menengah. Masalah-masalah yang sudah lama ada juga mulai ditangani. Hal ini disebabkan oleh ketentuan undang-undang yang berkaitan dengan peningkatan pembiayaan dan dukungan dari lembaga keuangan bank dan non-bank (Yuli Rahmini Suci, 2017).

Selain berdampak pada aspek finansial, UMKM memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Kehadiran sektor ini membantu pemerintah menurunkan tingkat pengangguran dengan mempekerjakan tenaga kerja yang siap bekerja namun belum mendapatkan kesempatan. Meningkatnya peluang kerja yang dihasilkan dari pertumbuhan sektor usaha mikro akan meningkatkan pendapatan negara sekaligus membantu upaya pengurangan kemiskinan (Al Farisi, 2022) (Aftitah et al., 2025).

METHOD

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Penelitian ini difokuskan pada analisis strategi pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di lingkungan kampus sebagai upaya menghadapi fenomena penurunan daya beli mahasiswa. Pendekatan kualitatif ini dipilih karena mampu menggambarkan kondisi dan strategi UMKM secara lebih komprehensif melalui analisis naratif, bukan angka statistik. Pendekatan deskriptif digunakan untuk memaparkan temuan berdasarkan data teori dan dokumen yang dianalisis (Rudiantoro & Siregar, 2012) (Covin et al., 2018).

Penelitian ini memanfaatkan data sekunder sebagai sumber utama dalam proses analisis yang dikumpulkan melalui studi kepustakaan. Pengumpulan data dilakukan melalui penelaahan dari berbagai referensi ilmiah, seperti jurnal nasional dan internasional, buku teks, publikasi resmi pemerintah dan berbagai dokumen

ilmiah lain yang relevan dengan pertumbuhan usaha UMKM, dan daya beli konsumen. Selain itu, peneliti juga merujuk pada kajian mengenai pemanfaatan teknologi digital dan promosi melalui media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Pemilihan sumber data dilakukan secara selektif berdasarkan kredibilitas, kesesuaian tema, serta informasi terbaru. Data sekunder ini penting untuk memberikan landasan teoritis dan mendukung analisis dalam penelitian (Lusardi & Mitchell, 2013)(Nurmalasari et al., 2024) (Farida et al., 2019).

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap data yang telah dikumpulkan. Proses analisis dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu mereduksi data, mengelompokkan informasi berdasarkan tema atau kategori tertentu, menginterpretasikan hasil temuan, serta menyajikannya secara sistematis agar mudah dipahami. Hasil perolehan data dari berbagai sumber literatur selanjutnya diklasifikasikan ke dalam topik utama yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan UMKM, strategi adaptasi dalam menghadapi perubahan kondisi pasar, serta dampak penurunan daya beli mahasiswa terhadap keberlangsungan usaha.

RESULT AND DISCUSSION

1. Dampak Penurunan Daya Beli Mahasiswa Terhadap UMKM Di Lingkungan Kampus

Penurunan daya beli masyarakat merupakan salah satu faktor yang memengaruhi perilaku konsumsi. Ketika kemampuan membeli menurun, konsumen cenderung menjadi lebih selektif dalam menentukan produk yang akan dibeli dengan mempertimbangkan harga, kualitas, serta manfaat yang diperoleh. Perubahan perilaku tersebut berdampak pada menurunnya permintaan terhadap produk UMKM, khususnya di lingkungan kampus yang sebagian besar konsumennya adalah mahasiswa dengan keterbatasan pendapatan. Oleh karena itu, pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian mahasiswa menjadi penting untuk mengetahui bagaimana UMKM dapat mempertahankan daya saing produknya (Lucky Mahesa Yahya et al., 2023).

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi mahasiswa dalam melakukan pembelian terhadap UMKM di sekitar lingkungan kampus. Sebagian besar mahasiswa mempertimbangkan kualitas produk karena meyakini bahwa merek yang dikenal umumnya memiliki kualitas yang baik. Selain itu, fenomena ini juga dipengaruhi oleh faktor lain, yaitu harga. Kebanyakan mahasiswa lebih memprioritaskan harga yang terjangkau saat berbelanja, tetapi ada juga sejumlah mahasiswa yang lebih menekankan kualitas dibandingkan harga dengan alasan manfaat yang diberikan. Jika produk tersebut memiliki keuntungan jangka panjang, mereka cenderung lebih mengutamakan kualitas daripada harga.

Pengaruh tersebut juga diperkuat oleh tingkat pendapatan mahasiswa dan juga aspek sosial. Pendapatan secara langsung menentukan kemampuan pembelian; ketika pendapatan tinggi, mereka cenderung memilih produk yang terkenal dan berkualitas. Sebaliknya, jika pendapatan rendah, mereka akan beralih memilih barang dengan harga yang lebih ekonomis. Di samping pendapatan, faktor sosial, seperti rekomendasi dari orang lain, juga memengaruhi mahasiswa dalam

berbelanja di UMKM yang ada di sekitar kampus, karena seringkali mahasiswa membeli produk yang sedang banyak dibicarakan (Udin, 2023).

2. Masalah Utama Dalam Pengelolaan Keuangan (Arus kas, Biaya Operasional, dan Pencatatan Keuangan)

Masalah utama dalam manajemen keuangan UMKM umumnya berkaitan dengan aliran kas, biaya operasional, dan pencatatan keuangan. Aliran kas menjadi aspek yang paling penting karena menentukan kemampuan usaha dalam memenuhi kewajiban jangka pendek serta menjaga kelangsungan operasional. Banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan mengelola aliran kas akibat pendapatan yang tidak stabil, pengeluaran yang tidak teratur, serta kebiasaan mencampurkan keuangan pribadi dan bisnis. Kondisi tersebut menyebabkan aliran kas sulit dipantau sehingga meskipun usaha terlihat memperoleh keuntungan, pemilik tetap mengalami kekurangan kas untuk menjalankan aktivitas bisnis sehari-hari (Wati et al., 2025).

Di sisi lain, masalah biaya operasional juga menjadi kendala yang signifikan bagi UMKM. Banyak pelaku usaha belum mampu merencanakan dan mengendalikan biaya dengan baik sehingga pengeluaran sering melebihi anggaran yang telah ditetapkan. Selain itu, biaya seperti pembelian bahan baku, listrik, transportasi, dan gaji karyawan sering kali tidak dicatat secara teliti sehingga menyulitkan perhitungan laba dan penentuan harga jual yang tepat. Akibatnya, pengelolaan biaya operasional yang kurang optimal dapat menurunkan profitabilitas usaha serta melemahkan daya saing UMKM (Siregar & Sari, 2025).

Permasalahan berikutnya adalah administrasi keuangan UMKM yang masih belum memadai dan belum sesuai dengan ketentuan akuntansi. Sebagian besar pelaku UMKM hanya mencatat penerimaan dan pengeluaran, bahkan ada yang hanya mengandalkan ingatan. Kondisi ini menyebabkan informasi keuangan kurang akurat dan sulit digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Rendahnya pemahaman tentang pencatatan keuangan dan SAK-EMKM menjadi salah satu penyebab utama (Ali Afif, 2021).

3. Strategi pengelolaan keuangan Usaha, Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)

Langkah awal dalam manajemen keuangan UMKM adalah menyusun perencanaan keuangan yang teratur dan mendetail. Perencanaan ini mencakup penyusunan anggaran, estimasi pendapatan, dan pengawasan pengeluaran untuk memastikan usaha berjalan dengan efisien. Dengan perencanaan yang baik, pelaku UMKM akan lebih mampu menghadapi risiko finansial. Perencanaan yang efektif juga membantu pengusaha dalam membuat keputusan penting, seperti memperluas usaha atau mengurangi biaya yang tidak perlu. Tanpa adanya rencana yang jelas, pengelolaan keuangan menjadi berisiko menciptakan ketidakstabilan antara pemasukan dan pengeluaran (Covid et al., n.d.).

Selanjutnya, pengelolaan arus kas yang efisien menjadi kunci agar keuangan pribadi dari usaha terpisah. Dengan pengelolaan arus kas yang baik, pelaku UMKM bisa memantau keadaan finansial secara langsung sehingga dapat menjaga likuiditas usaha. Selain itu, pencatatan yang tertata juga bermanfaat

untuk mengontrol pemasukan dan pengeluaran serta menghindari pemborosan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan UMKM dalam mengelola arus kas secara efektif serta menerapkan pencatatan keuangan yang tertib berkontribusi terhadap terciptanya kondisi keuangan yang lebih sehat dan peningkatan laba usaha (Luckieta, 2025).

Kemudian, pemanfaatan teknologi digital menjadi strategi penting untuk meningkatkan efektivitas manajemen keuangan UMKM. Penggunaan aplikasi keuangan dapat mempermudah pencatatan transaksi, penyusunan laporan keuangan, dan pemantauan perkembangan usaha. Digitalisasi juga meningkatkan keakuratan informasi keuangan serta mempercepat akses data untuk mendukung pengambilan keputusan. Dengan demikian, pelaku UMKM dapat mengurangi kesalahan pencatatan dan meningkatkan efisiensi operasional usaha (Ilmiah et al., 2025)

4. Pengendalian Biaya Operasional

Pengelolaan biaya operasional yang dilakukan secara efektif merupakan salah satu langkah penting bagi UMKM untuk menjaga efisiensi usaha sekaligus mendukung keberlangsungan bisnis. Biaya operasional mencakup semua pengeluaran yang digunakan dalam kegiatan sehari-hari usaha, seperti biaya bahan baku, gaji karyawan, listrik, dan pengiriman. Tanpa pengelolaan yang baik, pengeluaran tersebut bisa meningkat tanpa kendali dan menyebabkan penurunan laba. Oleh sebab itu, pelaku UMKM harus memiliki sistem pengendalian biaya yang dapat memantau dan mengarahkan penggunaan dana secara tepat agar sesuai dengan kebutuhan usaha dan mencegah pemborosan (Siregar & Sari, 2025).

Salah satu cara untuk mengendalikan biaya operasional dengan baik adalah dengan menyusun anggaran operasional. Anggaran ini berfungsi sebagai alat untuk perencanaan dan pengendalian yang membantu pemilik usaha membandingkan biaya yang direncanakan dan biaya aktual. Dengan adanya anggaran, pelaku UMKM dapat mendeteksi penyimpangan (*variance*) dan segera mengambil langkah perbaikan jika ada pemborosan. Namun, sebagian besar UMKM masih belum memiliki sistem penyusunan anggaran yang terencana. Kondisi tersebut menyebabkan pengelolaan biaya operasional dan perencanaan keuntungan belum berjalan secara efektif (Waru et al., 2024).

Selain itu, pengendalian biaya operasional juga bisa dilakukan melalui analisis varians biaya, yang membandingkan anggaran dengan biaya yang sebenarnya dikeluarkan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui apakah biaya yang dikeluarkan masih dalam batas wajar atau mengalami pemborosan. Apabila terdapat perbedaan yang signifikan, pelaku usaha dapat menyelidiki penyebabnya dan mengevaluasi proses operasional yang ada. Penerapan analisis varians terbukti dapat meningkatkan efisiensi biaya dan menjaga stabilitas keuangan usaha dalam jangka waktu yang lama (Pangaribuan et al., 2024.)

5. Penyesuaian Harga Dan Produk

Penyesuaian harga produk adalah langkah krusial yang perlu diambil oleh para pelaku bisnis untuk tetap eksis di tengah perubahan pasar. Harga tidak dapat ditetapkan secara permanen dalam waktu lama karena biaya bahan baku,

pengiriman, gaji karyawan, dan permintaan konsumen selalu mengalami fluktuasi. Jika biaya produksi meningkat tetapi harga tetap tidak berubah, laba usaha akan berkurang bahkan bisa merugikan. Sebaliknya, apabila harga dinaikkan terlalu drastis tanpa melihat kemampuan konsumen, penjualan dapat menurun. Oleh sebab itu, pelaku usaha harus melakukan analisis harga secara rutin dengan mempertimbangkan biaya, kondisi pesaing, dan perilaku konsumen agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan menguntungkan (Rasyid et al., 2025).

Dalam kenyataannya, banyak UMKM masih kesulitan dalam penyesuaian harga karena belum membuat catatan biaya yang mendetail. Padahal, penghitungan biaya pokok produksi sangat penting agar harga yang ditentukan untuk dijual berada dibawah standar maupun melebihi batas. Tanpa mengetahui total biaya produksi, pelaku usaha berisiko menjual produk di bawah biaya atau menetapkan harga yang tidak sesuai dengan pasar. Oleh karena itu, pelatihan mengenai cara menentukan biaya pokok produksi dan strategi harga sangat dibutuhkan supaya UMKM dapat membuat keputusan harga yang lebih akurat dan berkelanjutan (Febriansyah et al., 2025).

Penyesuaian harga yang efektif pada akhirnya akan membantu bisnis meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha. Harga yang tepat dapat menarik minat konsumen, menjaga profitabilitas, memperluas pasar, dan membuat usaha lebih siap menghadapi kompetisi. Di era digital saat ini, pelaku usaha juga bisa memanfaatkan data penjualan untuk memahami produk mana yang paling disukai, kapan permintaan meningkat, dan berapa harga terbaik yang dapat diterima oleh pasar. Dengan keputusan harga yang berbasis data, bisnis akan menjadi lebih adaptif, efisien, dan memiliki peluang untuk tumbuh lebih cepat (Putera & Cahyawati, 2021).

6. Pemanfaatan Promosi Digital

Pemanfaatan promosi digital menjadi strategi penting bagi UMKM dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat. Melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan WhatsApp Business, pelaku UMKM dapat memperkenalkan produk secara lebih banyak tanpa perlu mengeluarkan banyak dana untuk iklan. Promosi digital memungkinkan usaha menjangkau konsumen di luar wilayah sekitar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, serta membangun citra merek secara konsisten melalui konten foto, video, maupun testimoni pelanggan. Selain itu, fitur iklan berbayar pada platform digital dapat membantu menargetkan konsumen sesuai usia, lokasi, dan minat sehingga promosi menjadi lebih efektif. Pemanfaatan marketplace dan e-commerce juga mempermudah transaksi serta meningkatkan kepercayaan pelanggan karena proses pembelian lebih praktis. Dengan penggunaan strategi pemasaran digital yang efektif, UMKM dapat meningkatkan volume penjualan, membuka peluang pasar yang lebih luas, serta menjaga kelangsungan bisnis di zaman sekarang (Pada et al., 2026).

Pemanfaatan promosi digital juga terbukti mampu meningkatkan volume penjualan UMKM apabila didukung dengan edukasi penggunaan teknologi dan kreativitas pembuatan konten pemasaran. Konten yang menarik, informatif, dan sesuai kebutuhan pasar dapat menarik perhatian calon konsumen serta

mendorong keputusan pembelian. Pelaku UMKM perlu memanfaatkan fitur promosi seperti diskon online, live shopping, endorsement, dan ulasan pelanggan untuk memperkuat daya tarik produk. Selain itu, analisis data dari media digital membantu pelaku bisnis mengerti tindakan konsumen agar rencana pemasaran bisa terus ditingkatkan. Dengan demikian, promosi digital bukan hanya sarana pemasaran, tetapi juga alat pengembangan bisnis yang adaptif dan berkelanjutan bagi UMKM (Telaumbanua et al., 2024).

Dalam menghadapi penurunan kemampuan beli, usaha mikro, kecil, dan menengah di lingkungan perguruan tinggi harus mengimplementasikan strategi yang dapat beradaptasi, seperti menggunakan teknologi digital untuk promosi dan manajemen bisnis. Dengan digitalisasi, pelaku usaha kecil bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan itu sangat menguntungkan karena biaya yang dikeluarkan bisa lebih hemat. Di samping itu, penguatan UMKM melalui strategi manajemen yang sesuai dapat meningkatkan daya saing serta kelangsungan usaha di tengah kondisi ekonomi yang labil (Manajemen Strategi Pemberdayaan Ekonomi UMKM Bagi Masyarakat Menengah ke Bawah dalam Menghadapi Digitalisasi, Majalah Ekonomi) (Afrizal Miradji et al., 2024).

Table

Table 1. Data Kontribusi dan Struktur UMKM di Indonesia

Indikator Ekonomi	Nilai	Persentase	Sumber Data
Kontribusi terhadap PDB	Rp 8.573 Triliun	60,5%	Susanto (2023)
Penyerapan Tenaga Kerja	116 Juta Orang	97,0%	Melvin Reinaldi, dkk (2024)
Jumlah Unit Usaha UMKM (2012)	56.534.592 Unit	99,99%	Badan Pusat Statistik
Jumlah Usaha Skala Besar (2012)	4.968 Unit	0,01%	Badan Pusat Statistik
Total	22	89	90

Jika Tabel 1 Menyajikan gambaran tentang kontribusi dan struktur UMKM di tingkat nasional, maka tantangan yang dihadapi UMKM dalam konteks kampus membutuhkan pemetaan yang lebih mendetail. Untuk itu, hubungan sebab-akibat antara fenomena penurunan kemampuan beli mahasiswa, dampak finansial yang

muncul, hingga pengembangan strategi solusinya ditampilkan dengan sistematis dalam diagram alur pada figure 1.

Figure



Figure 1. Bagan Alur Dampak Ekonomi dan Strategi Pengelolaan Keuangan UMKM Kampus

Bagan alur di atas menggambarkan hubungan sebab-akibat yang sistematis mengenai tantangan ekonomi yang dihadapi oleh UMKM di lingkungan kampus. Fenomena ini diawali oleh Faktor Eksternal berupa penurunan daya beli mahasiswa, yang kemudian berdampak langsung pada timbulnya Masalah Finansial UMKM seperti ketidakstabilan arus kas dan inflasi biaya operasional. Sebagai langkah mitigasi, dirumuskan Strategi Solusi terintegrasi yang mencakup tiga langkah taktis keuangan: digitalisasi pencatatan, pengendalian biaya melalui analisis varian, serta optimasi penetapan harga berbasis data guna menjaga stabilitas dan keberlanjutan usaha.

Equation

Persamaan untuk menghitung varians biaya operasional guna mendeteksi pemborosan anggaran dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Varians Biaya} = \text{Biaya Aktual} - \text{Biaya Anggaran}$$

Sedangkan untuk menentukan harga jual yang akurat, pelaku UMKM harus menghitung total Biaya Pokok Produksi (BPP) terlebih dahulu dengan rumus:

$$\text{BPP} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja} + \text{Biaya Overhead}$$

CONCLUSION

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penurunan daya beli mahasiswa memberikan dampak yang signifikan terhadap kinerja UMKM di lingkungan kampus, terutama dalam hal penurunan penjualan, penumpukan stok, serta terganggunya arus kas usaha. Kondisi ini menuntut pelaku UMKM untuk lebih adaptif dalam menghadapi perubahan perilaku konsumen dengan mempertimbangkan faktor kualitas produk, harga, pendapatan, serta pengaruh sosial yang memengaruhi keputusan pembelian mahasiswa. Di sisi lain, berbagai permasalahan dalam pengelolaan keuangan seperti arus kas yang tidak

seimbang, biaya operasional yang tidak terkendali, serta pencatatan keuangan yang belum optimal semakin memperburuk kondisi usaha apabila tidak ditangani dengan baik.

Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan strategi pengelolaan keuangan yang tepat, seperti pemisahan keuangan pribadi dan usaha, pencatatan transaksi yang konsisten, penyusunan anggaran, serta pengendalian biaya operasional. Selain itu, penyediaan dana darurat dan pemanfaatan teknologi digital dalam pencatatan maupun pemasaran menjadi langkah penting untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha. Penyesuaian harga dan inovasi produk juga menjadi strategi yang efektif agar UMKM tetap relevan dengan kebutuhan pasar dan mampu menarik minat konsumen di tengah kondisi ekonomi yang menurun.

Lebih lanjut, pemanfaatan promosi digital dan platform teknologi memberikan peluang besar bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan interaksi dengan konsumen secara lebih efektif dan efisien. Penggunaan sistem pembayaran digital seperti QRIS juga mendukung kemudahan transaksi serta membantu pencatatan keuangan yang lebih akurat. Selain itu, legalitas usaha dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan kepercayaan konsumen serta akses terhadap berbagai peluang pengembangan usaha.

Secara keseluruhan, keberlangsungan UMKM di lingkungan kampus sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan, beradaptasi dengan perubahan pasar, serta memanfaatkan teknologi secara optimal. Dengan strategi yang tepat, disiplin dalam pengelolaan keuangan, serta inovasi yang berkelanjutan, UMKM tidak hanya mampu bertahan di tengah penurunan daya beli mahasiswa, tetapi juga memiliki peluang untuk berkembang dan meningkatkan daya saing di masa depan.

ACKNOWLEDGEMENT

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan artikel ini terdapat banyak bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak.

Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Dr. Mohammad Afrizal Miradji, SE., Ak., M.SA., CA. selaku dosen mata kuliah Manajemen Keuangan yang telah memberikan arahan, bimbingan, motivasi, serta masukan yang sangat bermanfaat dalam proses penyusunan artikel ini sehingga penelitian dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh anggota kelompok yang telah bekerja sama dan berkontribusi dalam penyusunan penelitian ini, yaitu:

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| 1. Revalina Apriliya | (251600014) |
| 2. Andhariea Mayletta Putri Ariyanto | (251600017) |
| 3. Poppy Juliatin | (251600019) |
| 4. Nabila Eka Nurfiyanti | (251600027) |

Selain itu, penulis turut menyampaikan terima kasih kepada teman-teman mata kuliah Manajemen Keuangan Kelas B yang telah memberikan dukungan,

semangat, serta berbagi informasi selama proses penyusunan artikel ini berlangsung.

Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan penelitian di masa mendatang. Semoga artikel ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi tambahan wawasan dalam bidang pengelolaan keuangan UMKM.

REFERENCES

- Afrizal Miradji, Siti Istikhoroh, Diantri Nur Anggraini, Nisha Afriliyanti, Safinaton Najah, Nabilah Alfin Nisa, & Adi Nur Endahsari, W. M. (2024). Manajemen Startegi Pemberdayaan Ekonomi UMKM Bagi Masyarakat Menengah Kebawah Dalam Menghadapi Digitalisasi. *Majalah Ekonomi*, 29(1), 1–13. <https://doi.org/10.36456/majeko.vol29.no1.a8939>
- Aftitah, F. N., K, J. L., Hasanah, K., Lailatul, N., Bina, U., & Informatika, S. (2025). Pengaruh UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia Pada Tahun 2023 Pemerintah mendukung UMKM melalui program seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), meskipun penyalurannya tahun 2023 belum memenuhi target . UMKM kini terus. *JKPIM: Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 3(2), 32–43.
- Al Farisi, S. (2022). Dalam Meningkatkan Kesejahteraan. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Ali Afif. (2021). *Implementasi Pengelolaan Keuangan Pelaku Umkm*.
- Aprieni, Farida Ratna Meilantika, Lastriana Sihotang, & Febrina Vidya Rachma S. (2024). UMKM Memiliki Peran Penting Dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen*, 2(4), 188–193. <https://doi.org/10.59024/jise.v2i4.976>
- Covid, T. P., Fitriyana, M., & Prasajo, E. (n.d.). *STRATEGI PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DALAM MENGHADAPI ERA LATAR BELAKANG Perencanaan keuangan untuk pelaku usaha adalah hal yang penting , bagaimana dalam menjalankan usaha diperlukan adanya menjalankan fungsi perusahaan yang baik . Fungsi perusahaan sangat berkaitan dengan pelaksanaan manajemen perusahaan . Secara umum , pengertian manajemen perusahaan adalah serangkaian unsur dalam perusahaan sebagai proses memimpin , mengarahkan dan mengadministrasikan sumber daya yang dimiliki perusahaan . Dari definisinya tersebut dapat melihat bahwa manajemen adalah unsur penting yang harus dimiliki oleh sebuah perusahaan atau bisnis . Dalam sebuah perusahaan , manajemen merupakan komponen penting yang harus dimiliki perusahaan untuk mewujudkan visi dan misi yang ingin dicapai , salah satunya yaitu manajemen keuangan dalam perusahaan . Didalam fungsi perusahaan terdapat fungsi pemasaran , fungsi sdm , keuangan hingga operasional . Salah satunya adalah menjalankan fungsi keuangan yang baik . Kemahiran seorang pemilik usaha maupun manajer dalam menjalankan fungsi keuangan yang baik tentunya akan membuat pengelolaan keuangan tertata dapat dimanfaatkan seefektif sefisien mungkin , menghindari kebocoran serta keborosan bahkan bisa membuat manajer keuangan / pemilik usaha dapat membuat berbagai analisa dan juga perencanaan starategis mengenai dana di usaha karna tentunya mengelola keuangan adalah point yang perlu diperhatikan . Seorang manajer keuangan memegang peranan yang sangat penting , dengan perkembangannya tugas manajer keuangan selain mencatat , membuat laporan , mengendalikan posisi kas , membayar tagihan-tagihan , dan*

mencari dana , akan tetapi , manajer keuangan juga harus mampu menginvestasikan dana mengatur kombinasi sumber dana yang optimal , serta meningkatkan nilai perusahaan . Para pelaku usaha , dalam hal ini fokusnya pada umkm , dimana saat ini memiliki tantangan baru , tantangan baru ini muncul tentunya setelah adanya pandemi . Dengan adanya pandemi banyak sekali usaha bahkan pelaku usaha “ mengikat kepala ” memutar cara dan terus bertahan bagaimanapun supaya bisnisnya bisa tetap ada , karna tidak sedikit umkm bahkan usaha – usaha banyak yang terdampak hingga harus melakukan phk karyawannya karna sedikitnya pemasukan . Dengan adanya batasan – batasan untuk menekan lajunya peningkatan covid 19 , sehingga ada dampak juga bagi umkm dalam pemasukannya . Tentunya tantangan ini membuat. 163–172.

- Covin, J. G., Garrett, R. P., Gupta, J. P., Kuratko, D. F., & Shepherd, D. A. (2018). The interdependence of planning and learning among internal corporate ventures. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 42(4), 537–570. <https://doi.org/10.1111/etap.12265>
- Farida, N., Handayani, N. U., & Wibowo, M. A. (2019). Developing Indicators of Green Construction of Green Supply Chain Management in Construction Industry: A Literature Review. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 598(1). <https://doi.org/10.1088/1757-899X/598/1/012021>
- Febriansyah, E., Dhayan, H., Martya, C., Azwani, A., Gaol, T. R. L., Pascasia, R. C. L., Lestari, F. A., & Zultami, S. I. (2025). Pelatihan penentuan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Ijtima'*, 2(1), 21–30. <https://doi.org/10.25299/ijtima.2024.21752>
- Ilmiah, J., Dan, E., Maret, N., Wahyudi, A., & Imanda, C. A. (2025). Agus Wahyudi. 2025.Strategi Peningkatan Kinerja Keuangan UMKM melalui Digitalisasi. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen*. Vol.3, No.3 Maret. 3(3), 36–39.
- Luckieta, M. (2025). Strategi Pengelolaan Keuangan Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas Umkm. *Jurnal Locus Penelitian Dan Pengabdian*, 4(3), 1279–1289. <https://doi.org/10.58344/locus.v4i3.3932>
- Lucky Mahesa Yahya, Rahmi Datul Ulfa, Renada Amalia, & Mutia Khairun Nisa. (2023). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Mahasiswa Terhadap Pembelian Produk UMKM. *Jurnal Riset Manajemen*, 1(3), 224–232. <https://doi.org/10.54066/jurma.v1i3.622>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2013). The economic importance of financial literacy. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 65.
- Nurmalasari, S., Abidin, J., & Ferianto. (2024). The Impact of Implementing Islamic Religious Education Learning in Shaping Student Character. *Al-Hasanah : Jurnal Pendidikan Agama Islam*, 9(1), 221–231.
- Pada, S., Dapoer, U., & Di, M. (2026). PEMANFAATAN PROMOSI DIGITAL SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN SERTA PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN. 2(1), 355–366.
- Pangaribuan, B. K., Tirayoh, V. Z., & Mintalangi, S. S. E. (2024). Analisis varians biaya dalam mengukur efektivitas pengendalian biaya operasional pada Usaha Fellow Coffee Manado. *Manajemen Bisnis Dan Keuangan Korporat*, 2(2), 316–326. <https://doi.org/10.58784/mbkk.233>
- Putera, L. R., & Cahyawati, N. K. (2021). Penguatan Strategi Penetapan Harga Berbasis Data untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil. 65–74.
- Rasyid, A., Putri Ndraha, P., Patricia Winata, J., Marvin Sumedi, R., & Farhan, M. (2025). Penerapan Strategi Penetapan Harga pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sultan Indonesia*, 2(2), 25–32. <https://doi.org/10.58291/abdisultan.v2i2.420>

- Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2012). Kualitas Laporan Keuangan Umkm Serta Prospek Implementasi Sak Etap. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1–21. <https://doi.org/10.21002/jaki.2012.01>
- Siregar, R. A., & Sari, T. N. (2025). Peranan Biaya Operasional dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Biaya Operasional Pada PT. Global Pratama Persada. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Medan*, 7(2), 459–466. <https://doi.org/10.47709/jumansi.v7i2.6272>
- Telaumbanua, H. M., Mendrofa, Y., Harefa, I. H., & Zebua, E. Z. (2024). Analysis of Marketing Strategies in Increasing Sales of Pesticide Products. *Golden Ratio of Data in Summary*, 4(2), 718–726. <https://doi.org/10.52970/grdis.v4i2.669>
- Udin, M. M. (2023). Analisis kontribusi mahasiswa terhadap pertumbuhan ekonomi sektor UMKM di wilayah kampus : Studi kasus pada mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dan pelaku UMKM di sekitarnya. 1(4), 486–494.
- Waru, A. T. , R., D. A., J. A. , A. A. , M. A. , & Haris, M. R. (2024). Penyusunan Anggaran Operasional Pada Umkm Kopi Lia. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2), 60–66.
- Wati, R., Radiata, L. V., & Rahayuningsih, S. (2025). Analisis Pengelolaan Kas Sebagai Upaya Menjaga Kelancaran Arus Keuangan Pada UMKM Studi Kasus Penjualan Sayur Di Pasar Semolowaru. *Jma*, 3(11), 3031–5220.
- Yuli Rahmini Suci. (2017). Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Canos Ekonomos*, (1), 1–31.