



# Dari Tabungan ke Ekspansi: Praktik Pengelolaan Keuangan pada UMKM Kuliner Keluarga

Mutiara Az Zahra<sup>1\*</sup> ; Intan Kusuma Wardani<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Negeri Yogyakarta, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Sebelas Maret, Indonesia

\*Corresponding Author: [mutiaraaz.2024@student.uny.ac.id](mailto:mutiaraaz.2024@student.uny.ac.id)

## ARTICLE INFO

## ABSTRACT

### Article history

Received : 11-06-2025  
Revised : 23-12-2025  
Accepted : 29-06-2026

### Keywords

*Culinary UMKM, informal financial management, business expansion, business formalization, development strategies.*

### Kata Kunci

*UMKM kuliner, pengelolaan keuangan informal, ekspansi usaha, formalisasi usaha, strategi pengembangan.*

This study examines financial management in the family-run culinary MSME *Bakso Pak Kandar* in North Magelang. Using a qualitative case study, data were collected through interviews with the owners. Established in 2010 with personal savings, the business earns an average daily turnover of IDR 925,000 and a net profit of IDR 125,000–145,000. Key challenges include limited access to capital due to informal business status, fluctuating raw material quality, and restricted production capacity. The owners aspire to add product variants, adopt digital platforms (GoFood/QRIS), and open new branches. The study highlights the need for business formalization, digital utilization, and structured financial management to support sustainable MSME growth.

### ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji pengelolaan keuangan UMKM kuliner keluarga *Bakso Pak Kandar* di Magelang Utara melalui studi kasus kualitatif berdasarkan wawancara pemilik. Berdiri sejak 2010 dengan modal tabungan, usaha ini memiliki omzet harian Rp925.000 dan laba Rp125.000–145.000. Tantangan utama meliputi akses modal yang terbatas akibat belum legalnya usaha, fluktuasi bahan baku, dan kapasitas produksi. Pelaku usaha beraspirasi menambah varian produk, memanfaatkan platform digital (GoFood/QRIS), dan membuka cabang. Studi menegaskan pentingnya legalisasi usaha, adopsi teknologi digital, dan manajemen keuangan terstruktur untuk mendukung pertumbuhan UMKM berkelanjutan.

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan landasan perekonomian Indonesia yang berperan penting dalam menyerap tenaga kerja dan mengurangi tingkat pengangguran (Yanthi, 2021). Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia (2022), kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai 60,5% dan berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja sebesar 96,9% dari total tenaga kerja nasional. Angka tersebut menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya berfungsi sebagai pelaku ekonomi pendukung, tetapi juga menjadi tulang punggung utama dalam menjaga stabilitas dan ketahanan ekonomi nasional, khususnya pada masa krisis dan ketidakpastian ekonomi.

Salah satu sektor UMKM yang memiliki perkembangan pesat adalah UMKM kuliner. Sektor ini relatif mudah diakses oleh masyarakat karena tidak memerlukan teknologi tinggi dan mampu beradaptasi dengan perubahan selera konsumen. UMKM kuliner keluarga, seperti Bakso Pak Kandar di Magelang Utara, umumnya dimulai dari usaha mandiri yang didanai melalui tabungan pribadi dan dikelola secara kolaboratif oleh anggota keluarga. Usaha semacam ini tidak hanya bertujuan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga, tetapi juga menjadi sumber penghasilan utama yang menopang kesejahteraan keluarga secara berkelanjutan.

Berdasarkan wawancara dengan pelaku usaha, Ibu Veti Sulistiyaningih, Bakso Pak Kandar berdiri pada tahun 2010 dengan modal awal yang sepenuhnya berasal dari tabungan pribadi. Sejak awal berdiri, usaha ini dikelola oleh pasangan suami-istri tanpa melibatkan karyawan tambahan. Proses produksi dan pemasaran dilakukan secara mandiri dengan pembagian tugas yang fleksibel, di mana suami berperan utama dalam produksi dan penjualan, sementara istri membantu dalam persiapan bahan serta pengelolaan administrasi sederhana. Pola pengelolaan keuangan yang diterapkan masih bersifat informal, tanpa pencatatan keuangan yang terstruktur, sebagaimana lazim terjadi pada banyak UMKM keluarga di Indonesia.

Meskipun mampu bertahan lebih dari satu dekade dan menghasilkan laba harian yang relatif stabil, Bakso Pak Kandar menghadapi berbagai tantangan dalam upaya pengembangan usaha. Keterbatasan modal menjadi kendala utama, terutama karena usaha ini belum memiliki legalitas formal seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) atau Surat Keterangan Usaha (SKU). Kondisi tersebut membatasi akses pelaku usaha terhadap lembaga keuangan, program bantuan pemerintah, maupun fasilitas pembiayaan lainnya. Selain itu, risiko operasional seperti fluktuasi kualitas bahan baku, khususnya daging, turut memengaruhi efisiensi biaya produksi dan konsistensi kualitas produk.

Di sisi lain, sistem operasional yang masih bergantung pada transaksi tunai serta promosi manual melalui *WhatsApp Story* menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital belum optimal. Padahal, digitalisasi usaha melalui platform pemesanan daring dan sistem pembayaran non-tunai memiliki potensi besar untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi transaksi. Meskipun demikian, pelaku usaha memiliki aspirasi yang kuat untuk mengembangkan usahanya, antara lain dengan menambah variasi produk seperti mie ayam, memanfaatkan platform digital, serta membuka cabang baru di lokasi lain. Aspirasi tersebut mencerminkan adanya potensi pertumbuhan yang signifikan apabila

didukung oleh pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur dan strategi pengembangan yang tepat.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis praktik pengelolaan keuangan pada UMKM kuliner keluarga dari tahap awal pendirian usaha yang bersumber dari tabungan pribadi hingga tahap perencanaan ekspansi usaha. Fokus penelitian mencakup sumber modal awal, pola pengeluaran dan penerimaan harian, tantangan dalam pengelolaan keuangan, serta strategi yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Dengan menggunakan studi kasus Bakso Pak Kandar, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran empiris mengenai realitas pengelolaan keuangan UMKM keluarga sekaligus menjadi referensi praktis bagi pelaku UMKM lain dan pemangku kebijakan dalam merumuskan strategi pengembangan UMKM yang lebih efektif dan berkelanjutan.

## TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran strategis dalam perekonomian Indonesia dengan kontribusi signifikan terhadap PDB nasional dan penyerapan tenaga kerja. Selain berfungsi sebagai penggerak ekonomi lokal, UMKM juga menjadi tulang punggung ketahanan ekonomi nasional, terutama dalam menghadapi krisis ekonomi seperti pandemi COVID-19 (Munthe et al., 2023). Ketahanan UMKM dalam situasi krisis menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan adaptasi yang tinggi, meskipun di sisi lain masih dihadapkan pada berbagai keterbatasan struktural.

Pengembangan UMKM tidak terlepas dari sejumlah faktor kunci, antara lain penggunaan media sosial, kreativitas, dan pelatihan. Penelitian Yanthi (2021) menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut berpengaruh terhadap pengembangan usaha mikro, khususnya pada sektor kuliner seperti *coffee shop*. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan bahwa kreativitas memiliki pengaruh paling kuat terhadap pengembangan usaha dengan koefisien regresi sebesar 0,655, diikuti oleh penggunaan media sosial sebesar 0,206 dan pelatihan sebesar 0,124. Temuan ini menegaskan bahwa kemampuan pelaku UMKM dalam menciptakan inovasi produk dan layanan menjadi faktor dominan dalam meningkatkan daya saing usaha.

Sejalan dengan hal tersebut, optimalisasi strategi pemasaran digital melalui *platform* media sosial seperti Instagram dan Facebook terbukti mampu meningkatkan keterlibatan konsumen (*engagement*) dan memperluas jangkauan pasar. Gandawijaya et al. (2025) menunjukkan bahwa UMKM Wedang Jahe Binangkit di Kuningan berhasil memperluas distribusi produk hingga ratusan minimarket melalui inovasi kemasan, pemanfaatan media sosial, serta penerapan pencatatan keuangan berbasis aplikasi digital. Praktik ini menunjukkan bahwa integrasi antara pemasaran digital dan pengelolaan keuangan yang lebih tertata dapat memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan UMKM.

Selain pemasaran digital, penerapan teknologi tepat guna dalam proses produksi juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas UMKM. Penelitian Nurhayati et al. (2020) mengungkapkan bahwa penggunaan alat produksi seperti grinder dan mixer, disertai dengan pelatihan pembukuan sederhana, mampu meningkatkan efisiensi biaya, kualitas produk, serta literasi keuangan UMKM bakso di Bogor. Penerapan teknologi

tersebut menjadi semakin relevan dalam konteks adaptasi UMKM terhadap perubahan perilaku konsumen dan meningkatnya penggunaan platform daring selama pandemi.

Namun demikian, berbagai tantangan masih dihadapi oleh UMKM dalam proses pengembangan usaha. Keterbatasan akses terhadap teknologi, rendahnya literasi keuangan, serta ketergantungan pada faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku dan kondisi pasar menjadi hambatan utama yang menghambat pertumbuhan berkelanjutan. Banyak UMKM, khususnya yang dikelola secara keluarga, masih mengandalkan sistem keuangan informal tanpa pencatatan yang sistematis, sehingga menyulitkan perencanaan ekspansi dan pengambilan keputusan strategis.

Berdasarkan berbagai temuan tersebut, rekomendasi pengembangan UMKM meliputi penguatan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan berkelanjutan, peningkatan literasi keuangan, kolaborasi dengan lembaga pemerintah dan swasta untuk memperluas akses permodalan, serta pemanfaatan platform digital sebagai solusi inovatif dalam menghadapi dinamika pasar global. Integrasi antara kreativitas, teknologi, dan pengelolaan keuangan yang terstruktur menjadi kunci utama dalam memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM di era digital.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus deskriptif untuk menganalisis praktik pengelolaan keuangan pada UMKM kuliner keluarga Bakso Pak Kandar di Magelang Utara. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pelaku usaha, Ibu Veti Sulistyaningsih dan suaminya, yang telah menjalankan usaha sejak 2010 dengan modal awal dari tabungan pribadi. Data tambahan juga diperoleh dari dokumen wawancara yang mencakup aspirasi ekspansi (menambah pelanggan, membuka tempat usaha lain) dan tantangan operasional seperti fluktuasi kualitas daging dan keterbatasan kapasitas produksi. Fokus penelitian mencakup perjalanan keuangan usaha dari tabungan pribadi ke rencana pengembangan, tanpa adanya akses ke pinjaman atau formalisasi usaha (NIB/SKU). Studi ini bertujuan memberikan wawasan praktis tentang bagaimana UMKM keluarga mengelola keuangan secara informal dan mengidentifikasi langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan berkelanjutan berdasarkan pengalaman pelaku usaha.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Perjalanan Keuangan UMKM Bakso Pak Kandar**

Berdasarkan data wawancara, usaha Bakso Pak Kandar dimulai pada tahun 2010 dengan modal awal dari tabungan pribadi pelaku usaha, Ibu Veti Sulistyaningsih dan suaminya. Proses produksi dilakukan secara mandiri setiap hari *fresh daily* dengan pembagian tugas jelas: Pak Kandar bertanggung jawab atas pengadaan bahan baku (daging, bumbu, mie) dan proses pembuatan bakso, sementara Ibu Veti membantu persiapan bahan dan penyajian. Berdasarkan data tambahan, omzet harian usaha ini mencapai Rp925.000 dengan modal berkisar antara Rp780.000–Rp800.000 per hari. Dengan demikian, laba bersih harian berkisar antara Rp125.000–Rp145.000, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan potensi pengembangan usaha.

## B. Analisis Sederhana Arus Kas

Berdasarkan data omzet dan biaya harian yang diperoleh dari wawancara, arus kas Bakso Pak Kandar menunjukkan pola yang relatif stabil. Pemasukan harian sebesar Rp925.000 mampu menutup biaya produksi harian yang berkisar antara Rp780.000–Rp800.000. Selisih antara pemasukan dan biaya tersebut menghasilkan laba bersih yang cukup konsisten, yaitu antara Rp125.000–Rp145.000 per hari. Laba ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga sekaligus menjadi potensi modal internal bagi pengembangan usaha.

Namun, belum adanya pencatatan arus kas secara tertulis menyebabkan pelaku usaha belum memiliki gambaran akumulasi laba dalam jangka bulanan atau tahunan. Jika laba bersih harian tersebut dikelola secara terencana, misalnya dengan menyisihkan sebagian laba sebagai dana cadangan atau dana ekspansi, usaha ini berpotensi mengembangkan skala produksi secara bertahap tanpa ketergantungan pada pinjaman eksternal. Analisis sederhana ini menunjukkan bahwa meskipun skala usaha masih mikro, potensi penguatan modal internal sebenarnya cukup signifikan.

## C. Tantangan dalam Pengelolaan Keuangan

- Keterbatasan Modal untuk Ekspansi

Meski memiliki laba harian yang stabil, usaha ini belum memiliki akses ke lembaga keuangan atau program bantuan pemerintah. Hal ini terkait dengan belum adanya formalisasi usaha (NIB/SKU), yang menjadi penghambat utama untuk mengajukan pinjaman atau bantuan modal.

- Fluktuasi Biaya Produksi

Kualitas bahan baku seperti daging yang tidak konsisten (misalnya daging berair) memengaruhi efisiensi biaya produksi, menyebabkan variasi modal harian.

- Keterbatasan Kapasitas Produksi

Sistem *fresh daily* tanpa stok cadangan membatasi jumlah produksi, sehingga jika bahan habis, penjualan langsung ditutup tanpa *restock*.

## D. Aspirasi dan Strategi Ekspansi

Pelaku usaha menyatakan aspirasi untuk meningkatkan skala usaha, termasuk menambah pelanggan, membuka tempat usaha lain, dan menambah varian produk seperti mie ayam. Untuk mewujudkan hal ini, mereka perlu mengadopsi strategi berikut:

- Formalisasi Usaha

Mengurus NIB/SKU untuk meningkatkan kredibilitas dan akses ke program bantuan teknologi atau permodalan.

- Pemanfaatan Teknologi Digital

Mendaftarkan usaha ke platform digital seperti GoFood/GrabFood untuk menjangkau pelanggan lebih luas dan mengimplementasikan sistem pembayaran QRIS untuk meningkatkan efisiensi transaksi.

- Diversifikasi Produk

Menambah varian menu seperti mie ayam sesuai aspirasi pelaku usaha, serta pengembangan kemasan *takeaway* atau *frozen food*.

- Manajemen Keuangan Formal

Membuat pencatatan keuangan yang terstruktur untuk memantau laba, biaya produksi, dan alokasi dana ekspansi.

#### E. Implikasi Pengelolaan Keuangan terhadap Keberlanjutan Usaha

Pengelolaan keuangan yang belum terstruktur berimplikasi langsung pada keberlanjutan usaha UMKM kuliner keluarga. Ketergantungan pada sistem keuangan informal membuat usaha rentan terhadap guncangan eksternal, seperti kenaikan harga bahan baku atau penurunan permintaan secara tiba-tiba. Tanpa perencanaan keuangan yang matang, pelaku usaha sulit menyiapkan strategi mitigasi risiko atau menyesuaikan skala produksi secara cepat.

Sebaliknya, penerapan manajemen keuangan sederhana namun konsisten dapat meningkatkan ketahanan usaha. Pemisahan keuangan usaha dan rumah tangga, pencatatan rutin, serta perencanaan penggunaan laba akan membantu pelaku usaha dalam menjaga stabilitas keuangan. Dalam jangka panjang, praktik ini dapat menjadi fondasi bagi ekspansi usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan.

#### F. Peran Dinamika Keluarga dalam Pengelolaan Keuangan

Usaha ini sepenuhnya dikelola oleh pasangan suami-istri tanpa karyawan tambahan. Pembagian tugas dilakukan secara fleksibel, dengan Pak Kandar fokus pada produksi dan penjualan langsung, sementara Ibu Veti mengelola administrasi sederhana seperti pencatatan pembelian. Keputusan finansial diambil secara kolektif tanpa struktur formal, seperti kutipan berikut: Pembagian tugas secara bergantian, untuk berjualan fokus pak kandar dan yang mengurus rumah tetap Ibu Veti.



**Gambar 1. UMKM Bakso Pak Kandar**

## KESIMPULAN

Bakso Pak Kandar memiliki potensi besar untuk berkembang dengan memanfaatkan laba harian yang stabil dan mengadopsi strategi pengelolaan keuangan modern. Tantangan utama meliputi keterbatasan modal, kurangnya formalisasi usaha, dan risiko operasional akibat fluktuasi bahan baku. Rekomendasi strategis mencakup formalisasi izin usaha,

pemanfaatan teknologi digital, dan diversifikasi produk untuk mendukung ekspansi. Dengan pendekatan ini, usaha ini dapat mewujudkan harapan pelaku usaha memiliki tempat usaha tetap, variasi produk yang lebih lengkap, serta peningkatan omzet secara signifikan.

### **KETERBATASAN PENELITIAN**

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, penelitian hanya berfokus pada satu UMKM kuliner keluarga sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan ke seluruh UMKM kuliner di Indonesia. Kedua, data yang digunakan sepenuhnya bersumber dari wawancara dengan pelaku usaha tanpa didukung oleh dokumen keuangan tertulis, sehingga analisis keuangan masih bersifat deskriptif. Ketiga, penelitian ini belum mengevaluasi secara langsung dampak penerapan teknologi digital atau formalisasi usaha karena masih berada pada tahap aspirasi pelaku usaha.

### **REKOMENDASI PENELITIAN SELANJUTNYA**

Penelitian selanjutnya disarankan untuk melibatkan lebih banyak UMKM kuliner keluarga dengan karakteristik yang beragam agar diperoleh gambaran yang lebih komprehensif. Selain itu, penelitian longitudinal dapat dilakukan untuk mengamati perubahan kinerja keuangan sebelum dan sesudah penerapan pencatatan keuangan formal atau adopsi platform digital. Pendekatan kuantitatif juga dapat dipertimbangkan untuk mengukur pengaruh pengelolaan keuangan terhadap pertumbuhan omzet dan laba secara lebih objektif.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada Ibu Veti Sulistiyaningsih dan keluarga yang telah berbagi pengalaman dan informasi secara terbuka dalam wawancara, sehingga penelitian ini dapat menggambarkan praktik pengelolaan keuangan UMKM kuliner keluarga secara mendalam. Terima kasih juga disampaikan kepada Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan dukungan akademis, serta orang tua dan pihak-pihak lain yang turut membantu proses penelitian. Kritik dan saran membangun sangat diharapkan untuk penyempurnaan karya di masa mendatang.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Gandawijaya, C., Leffiana, R. V., Pandita, D. H., Arleta, C., Dior, D. V., Keane, R., Deven, D., & Tauryawati, M. L. (2025). Optimalisasi pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran UMKM Jahe Binangkit di Desa Sangkanerang, Kuningan, Jawa Barat. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(1), 259–268.
- Munthe, A., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan usaha mikro kecil menengah terhadap perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi (JEBMAK)*, 2(3), 593–612.
- Nurhayati, I., Latianingsih, N., Rosyidah, A., & Widiawati, Y. (2020). Pengembangan UMKM bakso melalui teknologi tepat guna di Kecamatan Kemang Kabupaten Bogor. *MADIYA: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 7–12.

Yosepha, S. Y. (2021). Determinan penggunaan media sosial, kreativitas, dan pelatihan terhadap pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) coffee shop di Kota Bekasi. *Jurnal Manajemen*, 11(2), 165–180.