



Strategi Penguasaan Pasar Usaha Kecil melalui Pengelolaan Laba untuk Bangkit dari Kegagalan

Ismayantika Dyah Puspasari¹, Sudarmiati², Agus Hermawan³

^{1,2,3} Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang No.5, Sumbersari, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur 65145, Indonesia; ¹Universitas Nusantara PGRI Kediri, Jl. Ahmad Dahlan No.76, Mojoroto, Kec. Mojoroto, Kota Kediri, Jawa Timur 64112, Indonesia

^{1*}ismayantika@unpkediri.ac.id, ²sudarmiati@um.ac.id, ³agus.hermawan@um.ac.id

*Corresponding author

doi.org/10.33795/jraam.v6i1.005

Informasi Artikel

Tanggal masuk	03-12-2021
Tanggal revisi	11-04-2022
Tanggal diterima	22-07-2022

Keywords:

*Market domination strategy;
Profit Management;
SMEs.*

Abstract

This research describe Aquarimba's profit management is when it fails and starts its business from scratch. This research uses qualitative case study approach because this study measures the depth of earnings management carried out by Aquarimba. The validity test will be carried out with a time triangulation test, namely the researcher will compare the data that has been obtained at different times. All of the net profit earned by Aquarimba is used for building and adding assets every month. The purpose of accelerating development carried out by Aquarimba is to achieve its target where in the next three years Aquarimba will create a tissue culture that is expected to facilitate work, increase income and profits and focus on Aquarimba's short-term goal of becoming the main supplier of aquatic plants.

Kata kunci:

*Pengelolaan laba;
Strategi penguasaan pasar;
UKM.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengelolaan laba Aquarimba ketika mengalami kegagalan dan memulai usahanya dari awal. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus karena untuk ini mengukur kedalaman atas pengelolaan laba yang dilakukan oleh Aquarimba. Uji keabsahan menggunakan triangulasi waktu dengan membandingkan data yang telah diperoleh dari waktu yang tidak sama. Sebagian besar laba yang didapatkan oleh Aquarimba dialokasikan pada pembangunan serta penambahan aset. Dengan tercapainya pembangunan maka secara langsung mendukung Aquarimba dalam mencapai mimpinya yaitu membuat kultur jaringan (kuljar) yang akan memudahkan semua pekerjaan, menaikkan laba dan menjadi supplier utama tanaman *aquatic*.



1. Pendahuluan

Adanya pergeseran paradigma tujuan perusahaan menjadi salah satu faktor yang paling dipertimbangkan dalam pengelolaan

kekayaan usaha. Paradigma lama yang lebih banyak dipengaruhi oleh paham kapitalis dimana tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan yang semaksimal

mungkin atau yang lebih disebut sebagai *profit maximization* telah bergeser ke arah *value creation* atau nilai perusahaan. Nilai perusahaan sendiri dinilai lebih menjamin *profit maximization* akan terbentuk dengan sendirinya dan lebih memberikan prospek keuntungan dimasa depan dan keberlangsungan hidup perusahaan karena melihat jangka panjang.

Salah satu prinsip dasar UKM untuk menciptakan *value creation* adalah dengan menguasai pasar. UKM harus dapat mengikuti perkembangan usaha dengan cara menguatkan karakteristik *brand*, memahami pola penjualan pada usaha atau produk sejenis sehingga dapat menganalisis secara teknikal bagaimana pola penjualan produk tersebut, menciptakan alur jual beli dan mempertahankan kualitas produk [1]. Seiring berjalannya waktu, hal ini juga yang dilakukan oleh beberapa pengusaha tanaman aquatic yang banyak memanfaatkan *bucephalandra* untuk kepentingan materiilnya. *Bucephalandra* adalah salah satu tanaman aquatic yang merupakan tanaman endemik Indonesia yang berasal dari Kalimantan. Tidak sedikit pengusaha yang secara besar-besaran mengeksploitasi alam tanpa melakukan pemeliharaan maupun konservasi lingkungan.

Beberapa pengusaha berfokus pada sumber yang disediakan oleh alam untuk langsung dijual dengan tidak memaksimalkan budidaya hal ini jugalah yang dulu pernah dilakukan oleh Aquarimba [2]. Sebagai pengusaha yang masuk dalam kelas usaha mikro dan pendatang baru, tentu memperoleh keuntungan dengan cara mudah merupakan sebuah kepuasan tersendiri bagi sebagian besar orang. Mengeluarkan biaya yang seminimal mungkin untuk memperoleh laba sebesar-besarnya atau *profit maximization* merupakan suatu prinsip manajemen keuangan yang banyak diaplikasikan oleh pelaku usaha [3][4]. Memulai usaha tanaman aquatic merupakan salah satu pilihan pemilik dengan berbekal ilmu tanaman dan pengetahuan sumber daya alam yang dapat diperolehnya dengan mudah dan gratis. Terlalu terlena akan kesediaan tanaman yang melimpah membuat pemilik Aquarimba

tidak berfokus pada pengembangan budidaya tanaman tetapi memilih untuk bergantung pada alam dengan terus mengambil tanaman dari alam untuk memenuhi permintaan pasar yang akhirnya membuatnya mengalami kegagalan di tahun 2017-2018. Salah satu mimpi Aquarimba dalam memaksimalkan nilai usahanya adalah memiliki kultur jaringan yang besar yang mampu menampung produksi tanaman dengan jumlah yang dapat memenuhi pasar. Semakin besar aset yang memudahkan dalam budidaya dan pemanenan tanaman, maka dipercaya oleh Aquarimba akan memberikan keuntungan yang lebih besar. Tujuan dari penelitian adalah untuk mendeskripsikan bagaimana pengelolaan laba Aquarimba ketika mengalami kegagalan dan bangkit untuk memulai usahanya dari awal pada tahun 2019.

2. Metode

Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non positivism* dengan pendekatan kualitatif mengenai pengelolaan laba yang dilakukan oleh Aquarimba yang pernah melakukan ekspor tanaman ke beberapa negara dan memperoleh pendapatan besar hingga mengalami kebangkrutan sampai pada posisi keuangan yang minus dan mulai merintis usahanya ditahun 2019. Alasan ini yang mendorong peneliti untuk menganalisis bagaimana pola keuangan Aquarimba sejak tahun 2019 sampai dengan tahun 2021.

Jenis penelitian ini adalah penelitian studi kasus dimana peneliti akan mendiskripsikan kasus untuk dikembangkan dan dianalisis melalui wawancara mendalam atas suatu konteks tertentu dari kasus tersebut [5]. Penelitian strategi pola pengelolaan keuangan untuk menguasai pasar UKM berbasis pada usaha tanaman aquatic memiliki tujuan untuk evaluasi [6].

Kunci dari penelitian dengan pendekatan kualitatif studi kasus akan menghasilkan deskripsi atas suatu kasus dan selanjutnya akan diidentifikasi sehingga peneliti akan menemukan fokus masalah atas kasus tersebut. Penelitian studi kasus akan diakhiri dengan sebuah kesimpulan yang dibuat oleh peneliti

atas makna dari keseluruhan kasus dan tema yang dianalisis secara mendalam [5].

Tahapan penelitian akan dibagi menjadi tiga tahapan antara lain (1) tahap identifikasi masalah, (2) peneliti akan mengerucutkan tujuan penelitian dan (3) selanjutnya menentukan metode penelitian [7]. Pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara mendalam dimana setiap peneliti melakukan kunjungan ke Aquarimba berinteraksi dengan cara berbincang seakrab mungkin. Penelitian ini dilakukan pada usaha perorangan Aquarimba yang merupakan kelompok UKM dan bergerak dalam bidang usaha tanaman aquatic. Subjek penelitian merupakan pemilik usaha yaitu Muhammad Iqbal Kurnianto. Penelitian ini sudah dilakukan sejak Juli hingga November 2021. Peneliti melihat dan mengikuti secara langsung perkembangan usaha Aquarimba selama lima (5) bulan.

Tahapan selanjutnya adalah penyajian data yang berupa tabel dan deskripsi wawancara sehingga dapat dianalisis secara terstruktur

dengan baik. Dalam penyajian data harus dipastikan bahwa data yang diperoleh oleh peneliti bersifat valid dan reliable. Pada penelitian *post positivism*, valid dan reliabel tidak dapat dikuantitatifkan sehingga hanya diukur dengan rasa serta akal peneliti [8]. Uji keabsahan menggunakan triangulasi waktu dengan membandingkan data yang telah diperoleh dari waktu yang tidak sama [9]. Dalam interaksi yang dilakukan oleh peneliti dengan informan, peneliti berulang menanyakan pertanyaan yang memiliki makna yang sama untuk memastikan bahwa jawaban dari informan dapat dinyatakan validitasnya.

3. Hasil dan Pembahasan

Identitas Informan. Subjek penelitian ini adalah Aquarimba, sebuah usaha yang bergerak dalam bidang tanaman aquatic. Telah dilakukan wawancara secara mendalam oleh peneliti terhadap informan yang bertempat di Aquarimba. Data informan dalam penelitian ini ada pada Tabel 1.

Tabel 1. Gambaran Umum Subjek Penelitian

*		Keterangan
Nama Usaha	:	AQUARIMBA
Bidang Usaha	:	Tanaman Aquatic
Nama Pemilik	:	Muhammad Iqbal Kurnianto
Deskripsi singkat tentang usaha	:	Aquarimba merupakan usaha perorangan yang bergerak dalam bidang tanaman aquatic. Awalnya usaha ini belum memiliki nama (belum berlabel Aquarimba), hanya dikenal nama pemiliknya saja yaitu Muhammad Iqbal Kurnianto. Selama tiga tahun, pemilik usaha menggeluti budidaya tanaman aquatic di pekarangan rumahnya dengan memanfaatkan dua petak kolam yang masing-masing berukuran 2x4 meter sebagai media budidaya tanaman untuk dijual. Tanaman yang dibudidayakan terdiri dari tanaman tanam yang membutuhkan media tanah untuk berkembangbiak dan tanaman tempel yang tidak membutuhkan tanah. Usaha yang dimulai tahun 2015 dan bisa menjadi usaha skala kecil (dengan omset setahun ± Rp 500 juta) sampai sekarang ini telah melalui banyak hal sulit yang akan diangkat oleh peneliti sebagai penelitian study kasus.

Uji Keabsahan Data. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan selama lima bulan melalui wawancara mendalam berbasis *story telling* antara peneliti dengan pemilik usaha. Setiap peneliti datang mengunjungi Aquarimba, berulang kali pula peneliti menanyakan pertanyaan yang memiliki makna yang sama kepada informan dan diperoleh jawaban yang sama. Beberapa kali kunjungan yang dilakukan oleh peneliti dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jadwal Pengumpulan Data

No.	Waktu kunjungan
1	Juli 2021
2	23 Agustus 2021
3	05 September 2021
4	27 September 2021
5	28 September 2021
6	06 Oktober 2021
7	25 Oktober 2021
8	09 November 2021

Temuan Data dan Analisis. Dari keterlibatan selama proses pengumpulan data, beberapa hasil wawancara mendalam (05 September, 27 - 28 September dan 06 Oktober 2021) yang menjadi poin penting dari penelitian ini antara lain:

Informan: *"Dulu aku pernah ekspor loo"*

Peneliti: *"Oh ya, kenapa berhenti ekspornya"*

Informan: *"Dulu itu pasarku 80% ekspor karena buce ini peminat di luar negeri nya sangat tinggi dan harganya mahal. Dia merupakan tanaman endemik Kalimantan jadi hanya dapat diperoleh dari Indonesia. Dulu, kolamku cuma dua (2) petak, petak yang depan itu pas awal kamu kesini, nah iku. Jadi budidaya tanamannya sedikit karena aku berfikir dengan tanaman segini saja aku sudah dapat uang ratusan juta, itu yang pertama mindset ku saat itu, udah cukup dan mau apa lagi coba udah dapet penghasilan ratusan juta."*

Peneliti: *"Ratusan juta itu sekali ekspor atau bagaimana?"*

Informan: *"Ratusan juta itu sekali ekspor, jadi omsetku bisa sebulan*

ratusan juta. Dan yang ku ekspor adalah bucepalandra. Jadi aku ambil buce di hutan, aku ke Kalimantan untuk ambil tanaman. Karena di sungai-sungai pedalaman buce itu melimpah banget dan aku sering ke Kalimantan untuk mengambil tanaman."

Peneliti: *"Dan berhenti ekspor karena?"*

Informan: *"Dan seiring berjalannya waktu aku mengalami kerugian, aku masih ingat betul. Saat itu aku posisi di Kalimantan, dapat pesanan tanaman bernilai ratusan juta, dan aku dapat DP 200 juta. Aku ada di Kalimantan mikirnya oke di rumah ada tanaman, ternyata dan ternyata budidaya tanaman di kolamku ini rusak, tidak berhasil lah dan gak bilang ke aku. Sedangkan posisinya saat itu uang sudah habis entah tak pakek buat apa pun aku juga gak tau. Merenung gitu aku, kemana uangku yang sebegitu banyaknya. Ternyata habis gak jelas, aku bener-bener tidak punya pengelolaan keuangan sama sekali."*

Peneliti: *"Dan akhirnya uangnya habis gak jelas ya?"*

Informan: *"Betul sekali, dan aku jadi berpikir bahwa mengelola uang itu sangat penting sekali."*

Peneliti: *"Lalu setelah itu cara mengelola uangnya seperti apa mas?"*

Informan: *"Setelah bangkrut itu, aku mulai semuanya lagi dari nol, eh dari minus malahan dan benar-benar minus. Hutangku 200 juta karena tidak bisa memenuhi ekspor tadi akhirnya aku punya hutang 200 juta buat kembalikan uang DP nya, benar-benar jatuh saat itu. Lalu aku telpon si Ical, saat itu dia kerja di Batam. Aku tanya kamu punya uang berapa, aku butuh duit buat memulai usaha ini lagi dan Ical kebetulan dia juga harus pulang kan dia gak bisa kerja disana terus. Saat itu aku pakai modal dua juta rupiah untuk membangun usaha ini."*

Peneliti: “Terus? Kelanjutannya bagaimana?”

Informan: “Dengan uang 2 juta itu aku mulai dari kecil-kecilan, belum seperti inilah yang jelas, kalau ada orderan ya aku antar sendiri motoran, sampai ke Jombang sana. Bahkan saat itu aku makan dari sayuran di sekitar rumah, jadi sampai ada di titik sama sekali gak punya uang buat makan. Nah, dari kegagalan itulah aku belajar. Benar-benar yang namanya pengeluaran itu aku atur ya, terutama buat usaha. Karena pengalamanku gagal itu karena salah satu faktornya adalah aku menyepelkan yang namanya budidaya dengan cenderung berfikir kolam segitu kecil sudah buat aku banyak duit ya, sejak saat itu yang setiap keuntungan yang kuperoleh pasti aku sisihkan untuk pembangunan, kedua saat itu aku gak fokus pada satu usaha, dulu aku juga merambah ke koi juga jadi aku gak fokus dan yang paling aku sadari kita aku harus menguasai dan fokus pada satu bidang, aku dalam benar.”

Peneliti: “Sekarang ini kalau dapat keuntungan, sampean (red: Anda) putar jadi aset gitu maksudnya? Seberapa besar?”

Informan: “Sejauh ini aku mengalokasikan labaku delapan uluh persen (80%) jadi aset dan yang dua puluh persen (20%) untuk gaji pribadi. Nah, ada dua metode, pertama metode cash andaikata untung bersihku 30 juta berarti ada 20 juta aku pakai buat bangun.”

Peneliti: Tapi kan gak tiap bulan pembangunan”

Informan :
“Hampir tiap bulan, sejauh ini pasti tiap bulan. Makanya tiap mas Adi kesini, setiap sampean (red: Anda) kesini ada tambahan pembangunan tidak?”

Adi adalah teman informan atau pemilik Aquarimba sebagai informan II.

Informan II: “Iya, selalu pasti ada penambahan.”

Informan: “Metode yang kedua dengan cara hutang, jadi misal aku hutang dua ratus juta langsung untuk pembangunan green house, nah keuntungan tiap bulan yang 20 juta tadi kan aku pakai buat nyicil hutang. Jadi sebenarnya sama saja.”

Peneliti: “Delapan puluh persen mesti habis itu uangnya?”

Informan: “Ya harus habis!”

Peneliti: “kenapa gak kayak gini.....”

Informan: “Bentar dulu, karena aku dulu kan pernah bangkrut ketika itu aku balik persentasenya, persentase yang aku ambil lebih besar dari pada untuk pengembangan.”

Peneliti: “he’eh (red: Iya), dulu berapa?”

Informan: Ya sak sukaku, gak di manajemen kayak gini. Sekarangpun juga gak wajib 80%, pokok lebih dari 50% harus untuk pembangunan karena harapan yang aku tuju, yang aku capai adalah saat ini aku bisa mendapatkan gaji yang gak terlalu banyak atau kecil lah, tapi seiring berjalannya waktu nanti beban kerjaku semakin ringan, pekerjaan lebih efisien, waktu luangku akan lebih banyak lagi tapi dengan pendapatan juga ikut naik, yang mana rumus ekonomi ya kita bekerja keras, pendapatan banyak, sedangkan aku ingin pekerjaan yang berkurang tetapi pendapatanku naik, nah itu yang ingin aku kejar karena dengan semua fasilitas green house atau segala macam apa terbangun, pengetahuan pekerjaku semakin bagus, pekerjaan anak-anak jadi semakin mudah, pemanenan yang cepet, income naik iya kan. Nanti targetku juga aku mau bikin kuljar kultur jaringan, itu targetku dalam lima tahun pertama, ini udah dua tahun berarti kurang 3 tahun dan ini akan mendukung mimpiku untuk bisa membangun Yayasan

Konservasi Lingkungan Hidup seperti yang sering aku bilang

Peneliti: *Usaha punya kas gak? Kas usaha ya, bukan pribadi.*

Informan: *"Eeeemmmm"*

Peneliti: *"Gak punya ya"*

Informan: *"Kalau kas usaha, eemmm jujur gak ada"*

Peneliti: *"Trus disaat musim diskon, kan smpean sering tuh kasih diskon, pendapatannya seperti apa?"*

Informan: *"Nah ini nih, bulan ini sudah jalan satu minggu, aku baru dapat delapan ratusan, bentar (beliau berdiri dan pergi, ternyata mengambil laptop). Nah ini pendapatanku di Shopee seminggu ini, jadi minggu ini aku ngandain promo emang gede banget, aku kasih diskon voucher lima belas ribu, ya emang gila sih karna ini targetku supaya pasarku lebih luas dan mereka lebih prefer ke aku, jadinya ya agak pusing nih"*

Peneliti: *"Dan jatuhnya sampean (red: Anda) bingung juga karna kecilnya pendapatan to"* (kami reflek saling memandang dan tersenyum penuh arti).

Informan: *"Kwakakakakaaa"* (jawaban tertawa seolah mengiyakan pernyataan peneliti).

Kebangkrutan dan kegagalan berawal dari tidak memiliki prinsip manajemen yang baik. Bahwasanya informan merasa dengan keuntungan yang diperolehnya dimasa lalu yang cukup besar untuk skala usaha perorangan yang dikelolanya sendiri membuatnya merasa puas dan tidak ada rencana jangka panjang untuk tumbuh menjadi besar.

Pemilik lebih memilih menerima aset secukupnya yang telah dimiliki tanpa ada keinginan untuk meningkatkannya. Pemilik mengambil keputusan sesuai dengan kemauannya sendiri tanpa ada pertimbangan dan kemauan yang besar untuk menjadikan usaha lebih besar dan kuat. Ini tersirat dari pernyataan informan

"Aku berfikir dengan tanaman segini saja aku sudah dapat uang ratusan

juta, itu yang pertama mindset-ku saat itu, udah cukup dan mau apa lagi coba udah dapet penghasilan ratusan juta".

Hal ini serupa dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Tran&Dang yang mengemukakan bahwa struktur kepemilikan memberikan pengaruh terhadap manajemen laba suatu usaha [10]. Disini pemilik Aquarimba sebagai pemilik tunggal usahanya tidak memiliki prinsip manajemen laba yang baik dan kuat untuk jangka panjang sehingga membuatnya berpuas diri akan apa yang diperolehnya. Berbeda dengan usaha yang mulai dirintis kembali setelah bangkrut dimana usaha ini dimiliki oleh dua orang yang pengelolaan manajemennya bukan perorangan tunggal tetapi kedua pemilik memiliki *job desk* atau tanggungjawab pada bidangnya masing-masing. Selain itu, dengan dikelola oleh tim maka akan adanya evaluasi pada keberlangsungan usaha Aquarimba.

Fokus pada satu usaha. Aquarimba saat ini hanya berfokus pada budidaya tanaman Aquatic saja, tidak termasuk menjadi usaha dagang Aquarium maupun aquascape. Pada umumnya sebageian besar toko atau pengusaha pasti menambah produknya seperti menjual aquarium, ikan, maupun alat pelengkap lainnya. Berbeda dengan aquarimba yang berfokus pada tanaman, hanya saja menambahkan pupuk cair sebagai produk penunjang kesuburan tanaman yang menambah nilainya. Dengan hanya berfokus pada satu jenis usaha yaitu budidaya tanaman aquatic maka pemilik akan lebih fokus pada pengembangan budidaya tanaman dan tidak bercabang pada jenis penjualan lainnya.

Manajemen Risiko. Seperti yang telah dialami oleh informan bahwa pengalaman kegagalan membuatnya memahami banyak resiko atas usahanya tersebut sehingga membuatnya belajar dan meminimalkan kemungkinan resiko yang timbul. Berbagai resiko yang pernah dialami antara lain tidak adanya persediaan karena tidak adanya kemauan Aquarimba untuk menginvestasikan labanya pada aset sehingga membuatnya tidak

bisa memenuhi permintaan pasar ekspor yang telah membuatnya merugi. Hal ini serupa dengan temuan penelitian bahwasanya dalam mempelajari resiko tidak hanya dari pengetahuan formal dalam pendidikan namun akan lebih banyak dari pengetahuan non formal [11].

Penambahan *tangible and intangible assets* sebagai bentuk menguatkan posisi usaha. Sebagian besar laba bersih yang didapatkan oleh Aquarimba selalu diperuntukkan untuk pembangunan serta penambahan aset dan persediaan tanaman setiap bulannya. Aquarimba selalu melakukan pengembangan usaha dengan adanya penambahan berupa persediaan barang dagangan yaitu bibit tanaman, penambahan aset tetap berwujud berupa kolam dan *green house*, dan peningkatan aset tidak berwujud berupa kemampuan pegawai dalam bidang tanaman aquatic. Jadi laba bersih yang di peroleh tidak disimpan dalam bentuk kas karena selalu adanya pengeluaran untuk pembangunan. Aquarimba memilih untuk memaksimalkan upaya pembangunan dengan penambahan modal melalui pinjaman atau hutang dan keuntungan yang diperolehnya akan digunakan untuk membayar pokok pinjaman beserta bunganya.

Hal serupa dengan hasil penelitian sebelumnya bahwasanya perusahaan akan menambah modal kerjanya untuk peningkatan laba secara jangka panjang [12]. Dari apa yang diceritakan oleh Aquarimba dalam beberapa kali wawancara, pemilik menyatakan secara langsung akan mimpi dan tujuan dari pembangunan tersebut untuk mencapai targetnya dalam tiga tahun yaitu maksimal tahun 2024 Aquarimba akan membuat kultur jaringan dengan harapan dapat memudahkan pekerjaan, menaikkan laba serta menjadi supplier utama tanaman aquatic.

Dengan adanya penambahan aset (contoh: *green house*) maka akan semakin luas media tanam Aquarimba sehingga bisa menyediakan tanaman yang lebih banyak secara kuantitas dan lebih baik secara kualitas sehingga dapat memperluas pangsa pasar dan menguatkan

posisi usahanya. Hal serupa sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa penambahan aset tidak berwujud yaitu sumber daya manusia merupakan salah hal yang berpengaruh pada perluasan pasar yaitu internasionalisasi atau penjualan ekspor [13].

Likuiditas merupakan suatu hal yang penting tetapi belum dimiliki oleh Aquarimba dan ini sebagai masukan dari peneliti. Suatu hal yang penting bagi usaha untuk memiliki kas sebagai salah satu bentuk manajemen risiko jika suatu saat nanti perusahaan membutuhkan uang dengan cepat. Namun hal ini belum dilakukan oleh Aquarimba karena pemilik hanya berfokus pada penambahan dan pengembangan aset sehingga membuatnya tidak berfikir bahwa kas merupakan satu hal penting lainnya.

Alasan Aquarimba berfokus pada pengembangan aset adalah target dari Aquarimba yaitu untuk membangun kultur jaringan yang nantinya secara jangka panjang akan memudahkan pekerjaan di bidang penanaman dan pemanenan sehingga akan semakin efisiensi waktu bagi karyawan dan pemilik dalam menyelesaikan pekerjaan di lapangan sehingga bisa berfokus pada manajemen dan pemasarannya.

Pada tanggal 25 Oktober dan 09 November 2021 peneliti memberikan saran dan masukan kepada pemilik usaha untuk merubah pola keuangan agar usaha lebih *liquid* dan lebih sehat. Hal ini memang harus dilakukan oleh semua usaha bahwa likuiditas sangat memberikan pengaruh terhadap profitabilitas suatu usaha, dengan nilai likuiditas yang cukup baik tentu secara langsung dapat memberikan pengaruh positif terhadap setiap keputusan strategi usaha dalam memaksimalkan laba [14].

4. Kesimpulan

Pengelolaan laba yang dilakukan oleh Aquarimba yaitu secara sebagian besar laba yang diperoleh Aquarimba dialokasikan untuk pembangunan serta penambahan aset. Dengan terus dilakukan pembangunan sesuai dengan permintaan kapasitas tanaman oleh pasar maka akan mengamankan laba usaha sehingga tidak

habis tanpa perhitungan dan tujuan yang jelas. Tentu dengan adalah terus pembangunan dan penambahan aset maka akan meningkatkan nilai usaha Aquarimba. Dengan tercapainya pembangunan maka secara langsung mendukung Aquarimba dalam mencapai mimpinya yaitu membuat kultur jaringan (kuljar) yang akan memudahkan semua pekerjaan, menaikkan laba dan menjadi supplier utama tanaman *aquatic*. Jangka panjang dari Aquarimba adalah dengan menjadi supplier utama, maka akan mendukung cita-cita Aquarimba untuk memiliki Yayasan Konservasi Lingkungan Hidup.

Penelitian ini memberikan kontribusi pada UKM yang menjadi subjek penelitian yaitu Aquarimba dimana dari keseluruhan pengelolaan laba yang dilakukan oleh Aquarimba masih ada kekuarangan dari sudut pandang peneliti yaitu belum adanya penyediaan kas sehingga diakhir peneliti memberikan saran dan akan diimplementasikan oleh peneliti.

Keterbatasan penelitian ini yaitu hanya dilakukan pada satu UMKM dan belum menjadikan UKM lain sebagai subjek penelitian. Harapannya pada penelitian selanjutnya nantinya dapat melakukan penelitian pada kelompok UKM sehingga akan memberikan interpretasi yang beragam atas pengelolaan laba yang mendukung keberhasilan UKM.

Daftar Rujukan

- [1] Prakoso W. Strategi UMKM Menguasai Pasar 2020.
- [2] Borneo R. Original habitat of bucephalandra aquatic plant from borneo. 2020.
- [3] Chakraborty SK, Kurien V, Singh J, Athreya M, Maira A, Aga A, et al. Management Paradigms Beyond Profit Maximization. *Vikalpa J Decis Makers* 2004;29:97–118. doi: [doi: 10.1177/0256090920040308](https://doi.org/10.1177/0256090920040308)
- [4] Brigham EF, Ehrhardt MC. Financial Management. 11th ed. Singapore: South Western Cengage Learning; 2005.
- [5] Cresswell, John W.; Poth CN. *Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among 5 Approaches*. 4th ed. SAGE; 2016.
- [6] Tomaszewski LE, Zarestky J, Gonzalez E. Planning Qualitative Research: Design and Decision Making for New Researchers. *Int J Qual Methods* 2020;19:160940692096717. doi: [10.1177/1609406920967174](https://doi.org/10.1177/1609406920967174).
- [7] Puspasari ID, Puspita E, Paramitha DA. CINTA UMKM : SADAR SEPENUHNYA ATAU SETENGAH-SETENGAH (?), Surabaya: 2017.
- [8] Triyuwono I. Konsep Transendental Tradisi Islam Untuk Metodologi Penelitian Akuntansi, Bisnis dan Ekonomi. *J Bisnis Strateg* 2003;12:77–88.
- [9] Ismayantika Dyah Puspasari, Zulistiani Z. Peraturan Perpajakan PP Nomor 23 Tahun 2018 sebagai Suntikan Hormon bagi Pelaku UMKM (?). *J Nusant Apl Manaj BISNIS* 2020;5:113–21. doi: [10.29407/nusamba.v5i2.14725](https://doi.org/10.29407/nusamba.v5i2.14725).
- [10] Tran MD, Dang NH. *The Impact of Ownership Structure on Earnings Management: The Case of Vietnam*. SAGE Open 2021;11:215824402110472. doi: [10.1177/21582440211047248](https://doi.org/10.1177/21582440211047248).
- [11] Gao SS, Sung MC, Zhang J. Risk management capability building in SMEs: A social capital perspective. *Int Small Bus J Res Entrep* 2013;31:677–700. doi: [10.1177/0266242611431094](https://doi.org/10.1177/0266242611431094).
- [12] Panda AK, Nanda S, Panda P. Working Capital Management, Macroeconomic Impacts, and Firm Profitability: Evidence from Indian SMEs. *Bus Perspect Res* 2021;9:144–58. doi: [10.1177/2278533720923513](https://doi.org/10.1177/2278533720923513).
- [13] Mansion SE, Bausch A. Intangible assets and SMEs' export behavior: a meta-analytical perspective. *Small Bus Econ* 2020;55:727–60. doi: [10.1007/s11187-019-00182-5](https://doi.org/10.1007/s11187-019-00182-5).
- [14] Mohanty B, Mehrotra S. Relationship between Liquidity and Profitability: An

Exploratory Study of SMEs in India.
Emerg Econ Stud 2018;4:169–81. doi:

[10.1177/2394901518795069](https://doi.org/10.1177/2394901518795069).

Halaman ini sengaja dikosongkan