

"Strategi Manajemen Keuangan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah"

Melvin Reinaldi, Agus Suyatno², Indra Hastuti³

¹ Universitas Duta Bangsa Surakarta, E-mail: melvinreinaldiii@gmail.com

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article History</p> <p>Received: Revised: Published:</p> <p>Keywords Qualitative, Financial Management, Leker Gajahan, and Case Study</p>	<p><i>This study aims to analyze financial management strategies in micro, small, and medium enterprises (UMKM), focusing on the business "Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr." in Solo. The background of this research is based on the significant role of UMKM in the Indonesian economy, contributing considerably to the gross domestic product (GDP) and employment. However, UMKM also faces financial risks that can hinder operations and business continuity. This research identifies the financial management strategies applied to the Leker Gajahan business. The study uses a qualitative method with a case study approach. Data were collected through interviews with the business owner and direct observation of the financial management practices implemented. The results indicate that although the financial records at Leker Gajahan are still simple and not fully in accordance with good accounting principles, the business can still grow. This demonstrates that an understanding and application of appropriate financial management strategies can help UMKM face financial challenges and maintain business continuity. This research contributes to the understanding of the importance of financial management for UMKM and can serve as a reference for business practitioners and researchers in related fields. It is hoped that the results of this study can help other UMKM in enhancing financial resilience and supporting economic growth in Indonesia.</i></p>

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
<p>Riwayat Artikel</p> <p>Diterima: Direvisi Dipublikasikan:</p> <p>Kata Kunci UMKM, Kualitatif, Manajemen Keuangan, Leker Gajahan, dan Studi Kasus</p>	<p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi manajemen keuangan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dengan fokus pada usaha "Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr." di Solo. Latar belakang penelitian ini didasari oleh pentingnya peran UMKM dalam perekonomian Indonesia, yang berkontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Namun, UMKM juga menghadapi risiko keuangan yang dapat menghambat operasional dan keberlangsungan usaha. Melalui penelitian ini, identifikasi strategi-strategi pengelolaan keuangan yang diterapkan pada usaha Leker Gajahan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan pemilik usaha dan observasi langsung terhadap praktik manajemen keuangan yang diterapkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun pencatatan keuangan pada Leker Gajahan masih sederhana dan belum sepenuhnya sesuai dengan prinsip akuntansi yang baik, usaha ini tetap dapat berkembang. Ini menunjukkan bahwa pemahaman dan penerapan strategi manajemen keuangan yang tepat dapat membantu UMKM menghadapi tantangan finansial dan menjaga kelangsungan usaha. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam bentuk pemahaman tentang pentingnya manajemen keuangan bagi UMKM dan dapat menjadi referensi bagi pelaku bisnis serta peneliti di bidang yang sama. Diharapkan, hasil penelitian ini dapat membantu UMKM lainnya dalam meningkatkan ketahanan finansial dan mendukung pertumbuhan ekonomi di Indonesia.</p>

A. Pendahuluan

Perekonomian Indonesia secara signifikan didorong oleh sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang berperan krusial dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM memberikan kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, mencapai 60,5% atau sekitar Rp 8.573 triliun setiap tahunnya. Selain itu, sektor ini menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia, atau sekitar 116 juta orang (Susanto, 2023).

Perkembangan UMKM di Kota Solo menunjukkan tren positif dengan dukungan pemerintah yang kuat. Menurut data dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah, dan Industri Kota Surakarta, pada tahun 2022 terdapat 11.157 UMKM beroperasi di wilayah tersebut, meningkat signifikan dari 3.635 UMKM pada tahun 2021. UMKM di Kota Solo terbagi dalam kategori usaha mikro, kecil, dan menengah dengan proporsi yang bervariasi di lima kecamatan (Wibowo, 2024).

Namun, dengan pertumbuhan yang pesat, UMKM juga menghadapi berbagai risiko, khususnya risiko keuangan, yang dapat menghambat operasional mereka. Risiko ini meliputi fluktuasi pasar, ketidakpastian ekonomi, perubahan kebijakan pemerintah, masalah likuiditas, dan kredit macet. Oleh karena itu, pengelolaan risiko keuangan menjadi sangat penting untuk menjaga kesehatan finansial dan keberlangsungan usaha. Tanpa strategi yang tepat, UMKM berisiko mengalami kerugian yang dapat mengancam keberlangsungan bisnis mereka (Bela, 2020).

Dalam konteks ini, penelitian tentang strategi pengelolaan risiko keuangan pada UMKM menjadi sangat relevan. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi praktik-praktik terbaik dalam pengelolaan risiko keuangan yang dapat diterapkan oleh pelaku UMKM, serta memberikan wawasan tentang tantangan dan peluang yang dihadapi dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompleks.

Penelitian ini akan fokus pada Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr., sebuah usaha jajanan tradisional di Kota Solo yang telah berdiri sejak 1968. Usaha ini, yang dikelola oleh generasi kedua, terkenal dengan aneka topping yang bervariasi dan sering terlibat dalam berbagai event. Meskipun pencatatan keuangan di Leker Gajahan masih menggunakan metode sederhana dan belum sepenuhnya mengikuti prinsip laporan keuangan yang baik, usaha ini tetap menunjukkan kemajuan yang signifikan. Melalui penelitian berjudul "Strategi Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pada." diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam meningkatkan ketahanan finansial dan keberlanjutan UMKM, serta memperkuat peran UMKM dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan pembangunan berkelanjutan di Indonesia.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan pada latar belakang sebelumnya, permasalahan yang akan dibahas adalah sebagai berikut::

1. Bagaimana Strategi Manajemen keuangan yang diterapkan pada Usaha Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr?
2. Bagaimana Strategi pengelolaan keuangan pada Usaha Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr?

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya menjadi penggerak utama ekonomi lokal, tetapi juga berperan besar secara nasional, dengan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta dalam Penciptaan lapangan kerja. Berdasarkan undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, usaha mikro didefinisikan sebagai usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi syarat sebagaimana di ataur dalam Undang-Undang tersebut. Sementara usaha kecil dan menengah memiliki kriteria yang berbeda, ditentukan berdasarkan jumlah asset dan omset yang dimiliki.

Menurut Brigham dan Houston (2020) , manajemen kuangan pada dasarnya mencakup bagaimana perusahaan menangani pendanaan, invensi, dan kebijakan deviden untuk meningkatkan nilai perusahaan. Dalam konteks UMKM manajemen keuangan meliputi pengelolaan modal kerja, penganggaran, pelaporan keuangan, dan pengendalian keuangan.

Menurut Setiawan dan Haryanto (2021) mengelola modal kerja dengan baik dapat meningkatkan kemampuan likuiditas dan fleksibilitas finansial perusahaan. Pengelolaan modal yang baik dan efektif adalah kunci berhasilnya suatu oprasional UMKM. Modal kerja mencakup pengelolaan kas, piutang dan persediaan.

Menurut (Dinda Aprianda et al., 2020) Keuangan atau pengelolaan keuangan merujuk pada pengaturan aktivitas finansial yang meliputi perencanaan usaha, pengelolaan kas, dan pengendalian keuangan

Menurut Dinda Aprianda (2020) Manajemen keuangan, atau pengelolaan keuangan, adalah pengaturan kegiatan keuangan yang mencakup perencanaan usaha, pengelolaan kas, dan pengendalian. Pengelolaan keuangan harus dilakukan dengan cara yang efektif dan efisien untuk mempengaruhi peningkatan kinerja dan daya saing usaha.

Menurut Dahrani (2022), pengelolaan kas, dan pengendalian. Pengelolaan keuangan harus dilakukan dengan cara yang efektif dan efisien untuk mempengaruhi peningkatan kinerja dan daya saing usaha.

Menurut (Safrianti, 2021) UMKM memiliki peran yang penting dalam membantu meningkatkan ekonomi masyarakat di tingkat kota dan kabupaten, hal ini dikarenakan UMKM merupakan entitas produsen sekaligus konsumen yang cukup besar sehingga uang yang ada di masyarakat mengalami perputaran dari dana yang dikelola oleh UMKM

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Metode penelitian merujuk pada skenario pelaksanaan penelitian yang dijalankan (Darmalaksana, 2020). Penelitian kualitatif sering digunakan untuk "eksplorasi" dan berbeda dengan penelitian kuantitatif yang biasanya digunakan untuk "mengukur," metode ini lebih umum diterapkan oleh para akademisi di bidang matematika dan ilmu pengetahuan alam (Darmalaksana, 2020).

Penelitian kualitatif melibatkan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang diberikan oleh individu atau kelompok terkait masalah sosial atau kemanusiaan. Proses ini melibatkan berbagai langkah penting, seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan menetapkan prosedur, mengumpulkan data spesifik dari para partisipan, serta menganalisis data secara induktif dari tema umum hingga tema khusus dan menafsirkan makna dari data tersebut. Salah satu ciri khas penelitian kualitatif adalah strukturnya yang fleksibel (Efrem, 2022).

Studi kasus adalah metode penelitian yang fokus pada pemeriksaan mendalam terhadap satu subjek spesifik untuk mengungkap realitas di balik fenomena yang diamati. Metode ini bertujuan untuk menganalisis dan memahami suatu kasus secara mendalam, sehingga dapat menghasilkan pengetahuan yang bermanfaat (Assyakurrohim et al., 2022).

Dalam penelitian ini, responden adalah pelaku bisnis UMKM kuliner. Sesuai dengan sifat dan tujuan penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data kualitatif dengan wawancara langsung yang dilakukan dengan pelaku usaha UMKM kuliner yang menjadi objek penelitian.

C. Hasil dan Pembahasan

“*Jadi Leker Gajahan itu berasal dari nama kelurahan yang ada di kota Solo namanya Kelurahan Gajahan dengan nama Leker Gajahan Bapak Fathoni, Bapak Fatoni itu almarhum dari Bapak istri saya. Makanya saya menamakan Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr, junior karena istri saya itu anak terakhir. Jadi usaha ini adalah usaha yang dirintis oleh almarhum Bapak mertua saya, itu sudah dari zaman dulu, perkiraan tahun 68an. Beberapa buka cabang yang ada di kota Solo dan juga ada yang di luar kota juga. Insya Allah kedepannya nanti kita akan buka di beberapa kota lain. Mungkin juga tidak gampang. Jadi kita step by step belajar bagaimana caranya agar usaha ini bisa berkembang.*”

Berdasarkan hasil wawancara, nama usaha “Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr” merupakan nama desa Gajahan di Kota Solo tempat dimana usaha leker ini berdiri. Sedangkan Nama “Bapak Fatoni” dipilih karena menghormati mendiang ayah mertua pemilik yang merupakan ayah dari istri pemilik took, dan pendiri dari Leker Gajahan ini. Kemudian kata "Jr" pada nama usaha ini karena istrinya adalah anak terakhir dalam keluarganya.

Perusahaan ini didirikan oleh mendiang mertua pemilik yang sudah berdiri dari tahun 1968 dan telah berkembang, hingga sudah ada beberapa cabang baik di Solo maupun di luar kota. Pemilik usaha berencana untuk kedepannya mengembangkan usaha ini dengan cara membuka cabang di kota-kota lain. Namun, pemilik menyadari bahwa ekspansi ini tidak akan mudah dan memerlukan proses pembelajaran dan adaptasi secara bertahap agar bisnis ini dapat berkembang dengan sukses.

“Karena saya berpendapat kalau jajanan tradisional apalagi leker itu adalah makanan yang tidak ada matinya, dari zaman dahulu sampai sekarang namanya leker ya seperti itu, tinggal kita gimana caranya supaya tetap bisa eksis dan bertahan yaitu dengan cara kita harus selalu promosi, Memperbaiki diri, packaging, dari kualitas bahan dan juga tempat usaha serta bagaimana cara kita mempromosikan Jadi supaya usaha jadul Tidak kalah saing dengan usaha yang kekinian-kekinian. Karena kita tahu sendiri bahwa usaha yang kekinian itu beberapa ada yang memang langsung melonjak namun kemudian tiba-tiba jatuh, saya juga gak ingin seperti itu karena usaha yang saya teruskan ini juga ingin berlangsung sampai dengan anak dan cucu jadi kenapa saya tetap memilih usaha ini karena namanya leker kalau kita lihat sendiri dari zaman dulu sampai sekarang ada leker gitu kenapa saya memilih usaha ini”

Dari jawaban wawancara ini, pemilik perusahaan “Leker Gajahan Bapak Fatoni Jr” mengatakan komitmennya menjalankan bisnis jajanan tradisional Leker karena ia yakin bahwa makanan tradisional ini memiliki daya tarik yang dapat bertahan lama dan tidak kalah bersaing dengan produk kekinian, hal ini ditunjukkan dengan Leker yang sudah ada sejak lama dan masih sangat populer hingga saat ini. Untuk menjaga keberlangsungan usaha yang dijalankan, pemilik mengedepankan promosi yang berkesinambungan dan meningkatkan kualitas bahan baku produk yang berkualitas, kemasan produk yang menarik, dan tampilan tempat usaha yang nyaman. Meskipun perusahaan ini berbasis pada konsep tradisional, namun pemilik tetap ingin memastikan usaha yang dijalankan mampu bersaing dengan usaha modern yang populer dengan cepat namun tidak dapat bertahan lama. Pemilik juga berharap usaha Leker ini dapat bertahan hingga anak cucunya nanti.

“Jadi memang di awal catatannya kita UMKM, jadi namanya UMKM kadang di awal-awal keuangan yang penting kita untung aja gitu kan ya, kita beli jualan kadang gak kecatat, kadang kita cuma beli, terus yang penting kita cuma nyatet dapat penghasilannya aja, kita gak tau ini nanti boncos rugi atau enggak terus berjalan waktu karena kita punya beberapa cabang, jadi kalau kita harus atur sendiri kayaknya juga sudah mulai kerepotan karena enggak semua dari masuknya keluar aja nanti banyak ada, biaya sewa, biaya karyawan dan sebagainya sedikit demi sedikit kita mulai merekrut admin untuk bisa mencatat keuangan itu. Jadi minimal kita bisa tahu untuk outlet ini berapa keuntungannya berapa penghasilannya jadi itu bisa kita buat untuk membuat sebuah keputusan apa yang harus dilakukan.”

Dalam wawancaranya, pemilik usaha “Leker Gajahann Bapak Fatoni Jr”, menjelaskan pengalamannya dalam pengelolaan keuangan sejak awal usahanya. Karena perusahaan ini merupakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), pengelolaan keuangan pada awalnya dilakukan secara sederhana dan tidak terstruktur. Fokus utama mereka padal awal mendirikan usaha adalah mengamankan keuntungan tanpa memantau pembelian dan pengeluaran secara cermat. Seiring berjalannya waktu dan jumlah cabang yang bertambah, pengelolaan keuangan menjadi semakin kompleks dan tersetruktur. Pemilik bisnis menyadari bahwa belum semua transaksi tercatat dengan baik, terutama karena banyak biaya seperti sewa dan gaji karyawan yang perlu dikendalikan. Hal ini membuat sulit untuk menentukan secara akurat keuntungan dan pendapatan setiap cabang. Untuk mengatasi masalah ini, pemilik usaha mulai mempekerjakan seorang admin khusus untuk membantu mencatat dan mengelola keuangan usaha. Pencatatan yang lebih baik akan memberikan pemilik pemahaman yang lebih mendalam tentang kesehatan keuangan pada setiap outlet dan memungkinkan pemilik dalam membuat keputusan yang lebih baik. Ini merupakan salah satu langkah yang penting dalam meningkatkan transparansi dan kontrol arus kas usaha.

“Jadi memang untuk catatan yang kalau bisa kita akan menghindari adanya kelolosan, kita bikin sebuah grup WA. Jadi nanti disitu semua laporan pembelian bahan pengeluaran itu kita kirim di grup itu yang kemudian nantinya akan dicatat oleh admin kita jadi sebisa mungkin jangan sampai ada yang lolos. Mungkin karena kita masih baru belajar dan awal-awal dari mencatat uang ada beberapa yang mungkin masih ada yang kelolosan makah sebisa mungkin kita harus mengurunginya hal seperti itu, karena kita juga masih belajar dan menata supaya pencatatan yang benar itu seperti apa.”

Wawancara tersebut menjelaskan cara pemilik usaha "Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr" meningkatkan ketelitian dan keakuratan dalam pencatatan keuangan. Untuk meminimalkan kesalahan dalam pencatatan transaksi, mereka membentuk grup WhatsApp (WA) sebagai media komunikasi internal. Semua laporan mengenai pembelian bahan baku dan pengeluaran lainnya dikirim melalui grup WA ini.

Kemudian admin yang bertanggung jawab mencatat semua informasi yang dikirim dalam grup tersebut. Dengan demikian, pemilik dapat memastikan bahwa tidak ada transaksi yang terlewat atau tidak tercatat. Pemilik menyadari bahwa sebagai usaha yang masih dalam tahap belajar dalam penyusunan pencatatan keuangan yang benar, masih ada kemungkinan terjadinya kesalahan atau kelolosan. Namun, pemilik belajar dan memperbaiki sistem pencatatan agar lebih akurat dan efisien, sehingga keuangan usaha dapat dikelola dengan lebih baik.

“Jadi memang untuk arus kas masih kita handle sendiri terutama istri saya yang memegang keuangan dan juga saya. Untuk arus kas nanti kita ada pembayaran, baik itu yang secara online maupun offline. Kalau online biasanya melalui saya kalau offline melalui istri saya, jadi kayak pembayaran sewa nanti saya coba untuk transfer pembayaran itu kemudian saya share di grup nanti akan dicatat satu persatu. Jadi untuk arus kasnya nanti kita ada catatan di excel, nanti itu untuk mengetahui arus kas dari outlet-outlet tertentu.”

Pada wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr' menjelaskan bagaimana mengelola arus kas yang ada di usahanya. Pemilik dan istrinya mempunyai kendali langsung terhadap keuangan perusahaan dan mempunyai pembagian tanggung jawab masing-masing. Arus kas dikelola secara online dan offline. Pembayaran secara online seperti transfer bank biasanya ditangani oleh pemilik, sedangkan pembayaran offline seperti pembayaran tunai ditangani oleh istri. Untuk memastikan transparansi dan keakuratan, semua transaksi, termasuk pembayaran sewa dan biaya lainnya, dicatat dan dibagikan dalam suatu grup WhatsApp yang digunakan untuk koordinasi pencatatan transaksi. Kemudian pencatatan ini diproses dalam format Excel untuk pencatatan arus kas dari masing-masing cabang. Dengan menggunakan metode ini memungkinkan pemilik mengawasi pengeluaran dan pendapatan dari berbagai area bisnis, yang membantu pemilik memahami situasi keuangan usaha secara keseluruhan supaya dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik.

“Untuk saat ini menggunakan modal pribadi sebisa Mungkin saya menggunakan modal pribadi. Semoga saja ya dengan Margin yang kita banyak kita kumpulkan dari keuntungan kita kumpulkan sedikit-sedikit untuk bisa Membuka cabang lain Di satu sisi saya juga ingin menghindari Pinjaman dari bank karena dari agama saya ada yang namanya riba saya takutnya ada ada akibatnya, makanya saya mencoba untuk segala sesuatunya saya menggunakan uang pribadi, uang sendiri.”

Dari hasil wawancara dapat, terlihat jelas bahwa pemilik usaha “Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr” memilih menggunakan modal pribadi untuk pendanaan operasional dan pengembangan usahanya. Pemilik lebih memilih mengandalkan keuntungan usahanya untuk modal dalam membukak cabang baru dibandingkan meminjam ke bank. Alasan utama mereka menghindari pinjaman bank adalah keyakinan agama mereka terhadap riba. Pemilik lebih memilih menggunakan dana sendiri karena khawatir akan dampak negatif yang mungkin timbul dari praktik riba. Melalui pengelolaan keuangan yang cermat dan akumulasi keuntungan secara bertahap, perusahaan berharap dapat terus mengembangkan bisnisnya tanpa bergantung pada pinjaman berbunga.

“Margin yang kita kumpulkan dari keuntungan itu kita kumpulkan sedikit-sedikit untuk bisa membuka cabang lain disatu sisi saya juga ingin menghindari pinjaman dari bank”

Dari jawaban wawancara ini, pemilik “Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr” menjelaskan strategi keuangan yang diterapkan selama mengembangkan usahanya. Pemiliknya menggunakan keuntungan yang diperoleh dari bisnisnya untuk mengembangkan usahanya secara bertahap. Tujuannya menggunakan dana yang ada untuk membuka toko baru tanpa bergantung pada pinjaman bank. Pemilik menegaskan ingin menghindari pinjaman bank karena alasan prinsip menghindari riba. Oleh karena itu, pemilik fokus pada pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dengan menggunakan modal yang dihasilkan perusahaan sendiri.

“Untuk harga yang naik memang kita nggak bisa begitu harga naik, terus kita naikkan harganya gitu kan itu sudah masuk ke dalam harga pokok kita dalam leker. misalkan leker kita jual harga Rp 5.000 ya di harga pokoknya itu sudah ada persentase khusus untuk mengatasi kenaikan harga seperti itu. jadi ketika harganya naik kita tetap aja cuman dari keuntungan kita mungkin agak sedikit berkurang, karena dari cosnya kan lebih besar, jadi memang hal seperti itu sudah wajar ada kalanya kita pas harga naik, ada kalanya pas harga turun, contohnya pas lebaran, bisa-bisa naik 2 kali lipat tapi kenapa kita gak naikkan

harganya berarti kita dengan cara meningkatkan omset kita bisa untuk menutup, untuk menambah supaya tidak terlalu banyak kerugian kita harus mengejar omset kita itu lebih tinggi lagi.”

Dalam wawancara ini, pemilik 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr' memberikan bagaimana cara mengelola harga produk dalam menghadapi harga bahan baku yang tidak stabil. Kalaupun harga bahan baku melonjak, pemilik tidak serta merta menaikkan harga jual produk. Sebaliknya, keuntungan tertentu dimasukkan ke dalam biaya produksi Leker untuk mencegah kenaikan harga bahan mentah. Misalnya, jika harga bahan baku naik, pemilik tetap memutuskan untuk mempertahankan harga jual Leker di Rp 5.000. Biaya produk yang lebih tinggi akan menyebabkan keuntungan yang didapat lebih rendah, namun pemilik tidak ingin membebankan kenaikan harga secara langsung pada konsumen. Dalam keadaan tertentu, seperti saat Idul Fitri, ketika harga bahan baku bisa naik dua kali lipat, pemilik tetap mempertahankan harga produknya. Namun untuk meningkatkan keuntungan pemilik akan meningkatkan penjualan sehingga omset harian akan menutupi kerugian dari kenaikan harga bahan baku tersebut.

“untuk penganggaran, contohnya untuk biaya iklan, di delivery ke booth itu nanti biasanya itu tergantung dari ada dari PIC nya dari delivery sendiri, biasanya mereka menghubungi kalau ada biaya misalnya salah satunya Go-food, nanti mereka akan memberitahukan mas, nanti ada biaya buat iklan, itu nanti akan masuk dalam biaya kos iklan itu”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr' memberitahukan bagaimana cara yang dilakukan pemilik usaha mengelola anggarannya, terutama untuk biaya periklanan dan promosi. Contohnya, pada biaya iklan layanan pesan-antar makanan seperti GoFood ditentukan oleh penanggung jawab layanan atau biasa disebut dengan Person In Charge (PIC). Biasanya, PIC akan menghubungi pemilik dan memberi tahu mereka tentang biaya iklan yang diperlukan. Pemilik bisnis harus dapat mempertimbangkan biaya-biaya ini sebagai bagian dari keseluruhan biaya operasional dan memastikan bahwa biaya iklan ini dimasukkan dalam keseluruhan anggaran. Hal ini memungkinkan pemilik merencanakan dan mengelola pembelanjaan iklan dengan lebih baik serta memastikan anggaran yang ada dapat memenuhi kebutuhan periklanan dan pemasaran.

“kalau untuk analisis dan evaluasi kinerja keuangannya jadi setiap bulan nanti kita kan ada evaluasi, kita lihat kontrak ini naik apa turun, jadi kalau ketika hitung naik, berarti itu perlu dipertahankan dan ditingkatkan lagi. Ketika ada outlet yang nilainya turun terus-menerus, itu memang jadi tanda tanya, supaya kita lebih fokus ke outlet itu, supaya meningkatkan outlet itu agar tidak terus turun, karena jika terus mengalami penurunan maka risikonya kita akan tutup toko seperti itu. jadi memang gak harus banyak diperhatikan dengan berbagai macam masalah kayak contohnya ya peningkatan promosi baik offline maupun online gitu. juga di luar outlet kita juga untuk menambah omset kita melakukan event-event yang ada di beberapa kota Baik itu di Solo maupun di luar kota Solo. Jadi itu untuk menambah penghasilan kita dan juga itu sebagai teknik pemasaran kita untuk meningkatkan branding kita dengan branding berarti kan seseorang akan lebih banyak tahu tentang leher gajahan”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr', Evaluasi dilakukan setiap bulan untuk memantau perubahan kinerja masing-masing cabang. Jika terjadi peningkatan, maka strategi yang diterapkan harus dipertahankan dan dikembangkan lagi supaya mendapatkan hasil semaksimal mungkin. Namun, jika cabang terus menurun, sangat penting untuk meningkatkan kinerja cabang tersebut untuk menghindari kemungkinan penutupan. Selain itu, pemilik usaha juga mengikuti berbagai acara atau event baik dalam dan luar Solo dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan dan memperkuat citra merek. Tujuan dari pemilik mengikuti kegiatan ini adalah untuk meningkatkan brand awareness dan visibilitas serta membuat lebih banyak masyarakat mengetahui produk dan layanan yang ditawarkan.

“Yang mempengaruhi, pengaruh secara langsung itu karena dengan kenaikan harga barang-barangnya itu mempengaruhi secara langsung keuangannya mungkin untuk faktor eksternal. Selain itu faktor internal yang mempengaruhinya dari bahan baku. Eksternal karena waktu ketika ada kayak covid dulu, dengan adanya covid berarti omset turun ketika omset turun, akan menggoyahkan cas yang ada untuk menutupi beberapa dengan adanya omset yang kurang, maka operasional tetap jalan, kos tetap jalan, akan mengurangi mengurangi omset keuntungannya.”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr', Faktor eksternal yang mempengaruhi adalah kenaikan harga bahan baku yang berdampak langsung terhadap keuangan perusahaan. Selain itu, keadaan seperti pandemi COVID-19 juga mempengaruhi penjualan. Penurunan penjualan ini membuat biaya operasional tidak dapat ditutupi sehingga berdampak pada penurunan laba.

Dari segi internal, bahan baku merupakan faktor yang mempengaruhi. Perubahan harga bahan baku dapat mempengaruhi kinerja keuangan suatu perusahaan. Secara keseluruhan, baik dari faktor eksternal maupun internal dapat menentukan kesehatan keuangan dan operasional suatu perusahaan.

“Kendalanya, masih belum mempunyai sistem atau software yang lebih tepat, juga masih belajar untuk mengembangkan mulai dari Excel dulu, kita mulai dari yang mudah mungkin kedepannya mungkin ingin ada software khusus yang bisa, compatible dengan usaha saya ini Jadi misalnya dengan pengeluaran, pemasukan dan sebagainya Itu bisa lebih cepat, ringkas dan tepat, mungkin saat ini karena kita juga masih baru dalam sistem keuangan Masih menggunakan dasar menggunakan Microsoft Excel.”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr', mengatakan usaha yang dijalankan belum memiliki sistem dan software khusus terbaik untuk mendukung proses untuk. Saat ini, pemilik baru menggunakan Microsoft Excel untuk mengelola data keuangan seperti pengeluaran dan pendapatan. Namun untuk masa depan, pemilik akan mengembangkan atau menerapkan perangkat lunak khusus yang lebih kompatibel dan efisien untuk mendukung operasional keuangan.

“Kalau kewajibannya seperti biaya sewa tokonya, biaya karyawan, biaya untuk pemasaran seperti biaya iklan di delivery food, juga ada biaya itu tadi sewa pameran, biaya iklan itu biaya, biaya overhead pabrik juga, biaya transportasi kalau kita mau ada pengiriman, ke cabang ada biaya bensin juga, biaya bensin, biaya parkir, dan juga biaya bahan baku, seperti itu.”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr', pada jawaban ini pemilik menjelaskan ada beberapa biaya yang ada di usaha guna menunjang kegiatan operasional terdapat biaya antara lain, biaya iklan dari delivery food yang akan otomatis terpotong setiap harinya, biaya sewa tempat yang harus dibayarkan secara rutin, ada juga biaya overhead pabrik, serta biaya transportasi guna menghantarkan bahan baku ke setiap cabang yang ada.

“Yang paling mempengaruhi kita kan ada yang dibayarnya harian, ada yang bulanan jadi kalau yang harian biasanya dari iklan, kalau dari iklan sendiri iklan online terutama kita ada biaya namanya per klik jadi setiap hari mengeluarkan biaya biaya periklan. Terus juga ada biaya untuk mesin kasir, juga ada biaya setiap hari itu kayak mesin sportnya dari Go-kasirnya itu ada biaya 5.000 per hari. terus ada biaya QRIS seperti yang di belakangnya, itu 1.900 per hari, jadi itu biaya memang harus selalu dibayarkan tiap hari, biaya bulanan memang dibayar, untuk biaya sewa dibayar setiap bulan, juga beberapa outlet ada yang cukup mahal, mahal, dan ada yang murah juga jadi memang berbeda-beda, selama kita masih bisa mendapatkan keuntungan dari semua outlet itu, kita masih bisa ada subsidi silang kalau di global ini bisa buat tutup-tutup ini, ini bisa buat tutup itu, seperti itu.”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha “Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr” memberitahukan berbagai biaya operasional yang dikeluarkan setiap hari dan bulanan pada usahanya. Untuk biaya harian seperti biaya iklan per klik yaitu biaya iklan yang dimana setiap orang yang mengunjungi atau mengklik iklan yang ada, pemilik akan dikenakan biaya. Biaya QRIS yang dikenakan setiap harinya. Kemudian ada biaya yang dikeluarkan setiap bulan, dengan jumlah yang berbeda-beda tergantung lokasi cabang. Ada beberapa cabang yang memiliki harga sewa yang lumayan mahal dan ada yang lebih murah. Pemilik juga menggunakan subsidi silang untuk menutupi biaya yang ada, dengan pemilik dapat memastikan keuntungan dan stabilitas bisnis. Meskipun ada perbedaan dari biaya yang ada di masing-masing cabang dan penjualan yang ada.

“Untuk hutang, hutangnya bukan hutang yang harus dengan bayar dengan riba jadi hutang kita ini memang karena kita belanja, kita bayar nanti, terus kita bayar jadi hutang itu memang karena bukan hutang, kayak pembayaran tapi dengan tempo sebenarnya. kayak kita beli bahan baku pisang, nanti kita bayar mungkin dalam waktu ketika pisang lagi datang, dalam waktu seminggu dua kali, kita bayar seperti itu, jadi selama ini kita tidak ada kendala, jadi begitu kita beli bahan baku nanti kita catat berapa nominalnya, nanti

berapa hari kemudian kita bayar jadi itu lebih ke pembayaran tempoh, bukan keutang kalau utang adanya bunga dan riba seperti itu.”

Dalam wawancara ini, pemilik usaha “Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr” menjelaskan bagaimana cara yang dilakukan pemilik menangani utang dan melakukan pembayaran tepat pada waktu yang sudah ditentukan. Pemilik juga menekankan bahwa utang yang mereka miliki bukanlah utang yang berkaitan dengan bunga atau riba yang berasal dari bank, yang menurut mereka harus dihindari. Utang yang dimaksud berupa pembayaran bertempo untuk pembelian bahan baku, seperti pisang yang menjadi bahan baku utama dari leker. Maksud dari pembayaran bertempo adalah, ketika bahan baku dibeli, pembayaran dilakukan beberapa hari kemudian, biasanya dua kali seminggu, atau setelah barang diserahkan. Mekanisme ini memungkinkan pemilik dapat mengelola arus kas dengan lebih baik karena tidak perlu membayar seluruh biaya bahan baku di muka. Catatlah nominal hutang dan bayarlah pada waktu yang telah disepakati. Pemilik menekankan dengan melakukan pembayaran bertempo yang dilakukan sejauh ini telah berhasil, menghindari beban bunga dan utang berbunga tinggi yang dapat memberikan beban tambahan bagi usahanya.

“Jadi jika labanya cukup tinggi dengan banyaknya kita biaya kita masih bisa menutupi itu semua itu kita anggap kita masih bisa jalan. Tapi kalau kita pengeluarannya lebih besar daripada pendapatannya dan kita anggap selama berapa waktu, satu bulan dua bulan tidak bisa menutupi berarti perlu kita evaluasi kalau memang benar-benar sudah tidak bisa dipertahankan harus kita close. jadi dari penghasilan itu bisa mempengaruhi itu semua.”

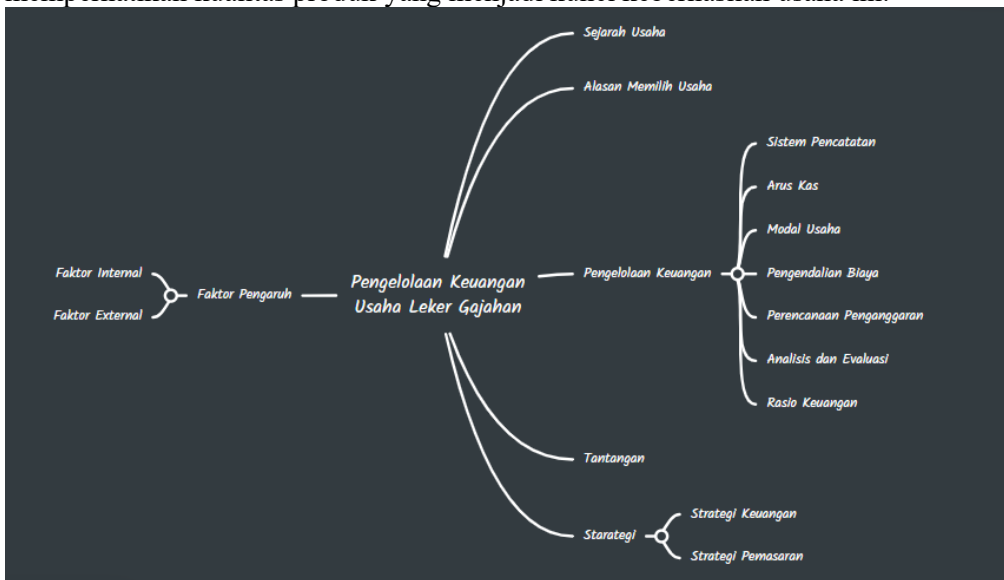
Dalam wawancara ini, pemilik bisnis "Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr" berbicara tentang bagaimana cara yang dilakukan untuk mengevaluasi kinerja keuangan dan mengambil keputusan bisnis. Pemilik menjelaskan bahwa keberlanjutan operasional setiap cabang sangat bergantung pada apakah pendapatan yang dihasilkan dapat menutupi biaya. Namun, jika pengeluaran melebihi pendapatan selama jangka waktu tertentu (1-2 bulan) dan tidak ada tanda-tanda perbaikan, maka pemilik melakukan evaluasi. Jika penilaian pada saat evaluasi menentukan bahwa cabang tersebut tidak layak dipertahankan, maka dapat diambil keputusan untuk menutup cabang tersebut. Pemilik memahami pentingnya memantau pendapatan dan pengeluaran secara cermat untuk menjamin kelangsungan bisnis. Keputusan menutup cabang-cabang yang tidak menguntungkan merupakan langkah untuk menjaga stabilitas dan kesehatan keuangan perusahaan secara keseluruhan.

“Jadi asset, dari keuntungan menyisihkan sebagian laba kita untuk membeli sebuah aset, seperti ketika ingin karena kita ada beberapa cabang yang harus kita jangkau untuk dalam kota, kemarin membeli aset misalnya sebuah motor tiga roda untuk pengiriman distribusi, juga kadang ada yang di luar kota dan membutuhkan sebuah kendaraan roda 4 maka kita membeli aset sebuah kendaraan roda 4 dan juga karena kita mempunyai beberapa aset seperti peralatan dan perlengkapan, yang lainnya dan cukup banyak. ketika akan melakukan sebuah event maka dibutuhkan tempat untuk menyimpan itu semua kita membeli aset sebuah bangunan untuk menyimpan bahan-bahan seperti itu karena kita juga ada karyawan yang dari luar kota dan kita juga membeli aset tempat tinggal bagi karyawan tersebut. jadi dari sebagian dari keuntungan itu kita memberikan sebuah aset untuk memudahkan usaha, agar terus berkembang dan lebih efektif dan efisien.”

Dalam wawancara kali ini, pemilik bisnis 'Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr' menjelaskan strateginya mengelola keuntungan dengan menginvestasikan sebagian keuntungan dalam pembelian aset. Aset-aset yang dimiliki tersebut digunakan untuk menunjang operasional bisnis dan berbagai aspek bisnis, antara lain, dalam kegiatan distribusi dan penyimpanan. Pemilik mempunyai Sepeda motor roda tiga, untuk mempermudah distribusi bahan baku ke cabang-cabang yang ada di dalam kota. Kemudian ada kendaraan roda empat yang digunakan untuk distribusi bahan baku ke luar kota. Selanjutnya peralatan dan Perlengkapan Aset ini mencakup berbagai perlengkapan yang digunakan untuk operasional sehari-hari dan acara-acara khusus seperti alat yang digunakan untuk memasak dan boot di masing-masing cabang. Gedung Penyimpanan, pemilik membeli gedung untuk menyimpan bahan dan peralatan yang dibutuhkan untuk operasional dan acara khusus serta digunakan untuk tempat tinggal karyawan. Pemilik menegaskan bahwa pembelian aset tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memperlancar operasional usaha, meningkatkan

pemilik dari Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr. Kata biaya yang menonjol menunjukkan bahwa pengelolaan bisnis ini sangat memperhatikan aspek keuangan dan pengeluaran yang terjadi di dalam usaha Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr ini.

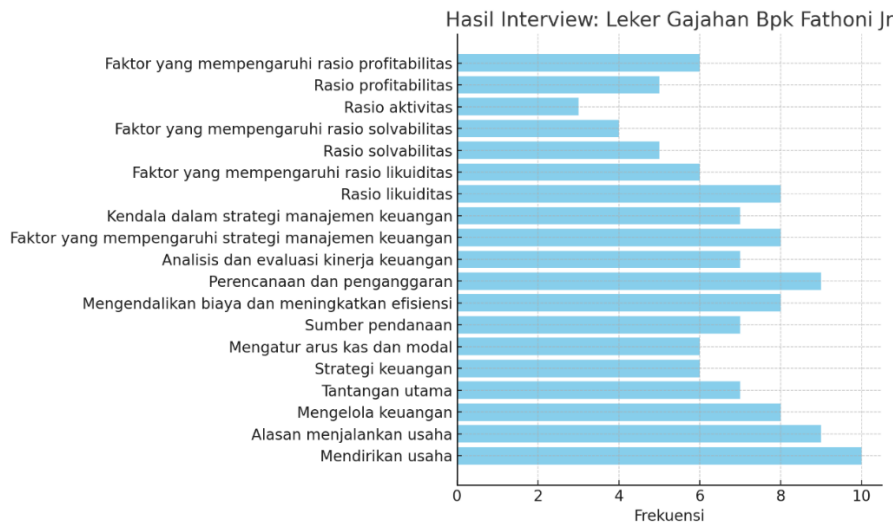
Kemudian pada aspek pengelolaan keuangan terdapat kata-kata seperti “Keuangan”, “Anggaran”, dan “Bayaran” yang menunjukkan adanya upaya untuk mengelola keuangan secara cermat, namun masih terkendala terhadap software yang masih belum memadai. Pada aspek tantangan biaya adanya kata-kata “Naik”, “Harga” mengindikasikan bahwa bisnis ini menghadapi tantangan yang berkaitan dengan biaya bahan baku atau operasional yang bisa naik maupun turun. Word could diatas menggambarkan tentang bisnis Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr. sebagai usaha kuliner tradisional yang fokus untuk membuat pengelolaan keuangan yang benar dan baik. Bisnis ini menghadapi tantangan terkait kenaikan biaya, namun pemilik usaha tetap berusaha untuk berkembang namun tetap memperhatikan kualitas produk yang menjadi kunci keberhasilan usaha ini.



Gambar 4. 2 Visualisasi Data Word Tree

Dari visualisasi Word Tree di atas memberikan gambaran yang sangat jelas tentang struktur dan focus dari satu kasus “Pengelolaan Keuangan Usaha Leker Gajahan” yang sedang diteliti oleh penulis. Struktur utama menjelaskan tentang pengelolaan keuangan usaha leker Gajahan, yang menjadi inti dari seluruh analisis yang muncul. Yang membuat titik yang berhubungan langsung dengan aspek-aspek yang dapat mempengaruhi pengelolaan keuangan yang terjadi di bisnis Leker Gajahan ini. Selanjutnya terdapat faktor pengaruh yang menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan tidak dapat berdiri sendiri, namun mendapat pengaruh dari beberapa faktor baik internal maupun eksternal.

Word Tree ini menunjukkan bahwa Pengelolaan Keuangan Leker Gajahan adalah satu sistem yang kompleks dan dipengaruhi oleh banyak faktor untuk mencapai keberhasilan dalam mengelola keuangan, memerlukan perencanaan yang matang, pemantauan yang dilakukan terus-menerus, evaluasi, dan adaptasi terhadap perubahan yang terus terjadi baik faktor internal maupun eksternal yang ada di kegiatan usaha Leker Gajahan ini.



Grafik 4. 1 Visualisasi Data Bar Chart

Visualisasi data Bar Chart memberikan gambaran visual yang menarik tentang fokus diskusi dalam wawancara terkait bisnis Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr. Fokus utama dari interview ini membicarakan tentang pengelolaan keuangan, hampir semua kategori dalam bar chart berkaitan dengan pengelolaan keuangan. Ini menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan merupakan aspek utama atau topic utama yang dibahas dalam wawancara ini. Terdapat pembahasan tentang, tantangan dan solusi banyak kategori yang berhubungan dengan tantangan yang akan dihadapi dalam pengelolaan keuangan, serta strategi yang digunakan dalam mengatasinya. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik bisnis ini sangat sadar akan kompleksnya pengelolaan keuangan dan selalu mencari solusi dari masalah yang ada.

Temuan Spesifik membahas tentang, rasio keuangan dapat diambil kesimpulan bahwa pemilik bisnis ini sangat ingin mempelajari dan memahami kinerja keuangan bisnis ini secara mendalam. Faktor pengaruh, pemilik usaha sangat memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan yang ada di usaha Leker Gajahan ini, baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. Strategi dan tantangan, pemilik usaha ini memiliki berbagai strategi yang dapat diterapkan dalam meningkatkan kinerja keuangan, mulai dari pengendalian biaya, perencanaan anggaran, dan pengelolaan arus kas yang terjadi di usaha ini. Serta pemilik usaha juga menyadari bahwa dalam menerapkan strategi manajemen keuangan terdapat kendala mulai dari software yang belum memadai dan bukti transaksi yang masih dicatat secara manual, namun pemilik usaha tetap mencari penyelesaian guna menyelesaikan tantangan yang ada.

Wawancara ini memberikan gambaran yang sangat jelas tentang bagaimana pemilik bisnis Leker Gajahan Bpk Fathoni jr. melihat tentang pengelolaan keuangan, pemilik usaha ini sangat proaktif dalam mencari solusi guna meningkatkan kinerja keuangan bisnis. Hasil wawancara ini memiliki fokus utama adalah pada pemahaman yang lebih dalam tantangan keuangan bisnis, identifikasi tantangan, dan penerapan strategi yang tepat untuk mengatasi tantangan yang ada di usaha Leker Gajahan ini.

D. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa strategi pengelolaan keuangan yang digunakan pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Leker Gajahan Bpk Fathoni Jr. berfokus pada perencanaan keuangan, pencatatan keuangan, pengendalian keuangan, serta pelaporan keuangan yang sistematis, akurat dan jelas. Strategi keuangan yang efektif pada UMKM akan meningkatkan kinerja dari usaha yang dijalankan secara signifikan. Dan penerapan pencatatan keuangan yang baik dan pengendalian biaya merupakan faktor yang akan menjaga stabilitas keuangan yang ada diusah yang dijalankan. Hasil dari penelitian, dapat terlihat bahwa penerapan manajemen keuangan yang baik dan benar akan berkontribusi dengan signifikan terhadap kinerja dan daya saing usaha Mikro, kecil, dan Menengah leker Gajahan untuk tetap bersaing dengan usaha lain, di kala banyaknya persaingan usaha.

E. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih pertama ditujukan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Terima kasih juga kepada keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam proses penyusunan artikel ini.

Secara khusus, penulis mengucapkan terimakasih kepada Bapak Agus Suyatno, S.Pd., M.M selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Indra Hastuti, S.E., M.Si., M.M yang telah sabar, meluangkan waktu, merelakan tenaga dan pikiran serta turut memberi perhatian dalam memberikan pendampingan selama proses penulisan jurnal ini.. Terima kasih kepada narasumber yakni pelaku usaha UMKM Leker Gajahan Bapak Fathoni Jr., yang telah bersedia meluangkan waktu untuk berbagi pengalaman dan pengetahuan, yang menjadi bagian penting dalam penelitian ini.

F. Referensi

- Armereo, C. ;Marzuki A. S. A. A. (2020). *Buku Manajemen Keuangan*. Nusa Litera Inspirasi.
- Assyakurrohim, D., Ikhrum, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2022). Metode Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, 3(01), 1–9. <https://doi.org/10.47709/jpsk.v3i01.1951>
- Bela, P. siti G. M. (2020). Analisis Rasio Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan. *Jurnal IlmPutri, B. G., & Munfaqiroh, S. (2020). Analisis Rasio Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan. Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial, 17(1), 214–226.u-Ilmu Sosial, 17(1), 214–226.*
- Buniarto, E. A. (2021). Perputaran Perputaran Modal Kerja, Likuiditas dan Leverage, Memacu Rentabilitas Perusahaan. *JMK (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan)*, 6(3), 38. <https://doi.org/10.32503/jmk.v6i3.1903>
- Dahrani, D., Saragih, F., & Ritonga, P. (2022). Model Pengelolaan Keuangan Berbasis Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan : Studi pada UMKM di Kota Binjai. *Owner*, 6(2), 1509–1518. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i2.778>
- Darmalaksana, W. (2020). Cara Menulis Proposal Penelitian. In *Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung*. <http://digilib.uinsgd.ac.id/30545/>
- Dinda Aprianda, Kristiawati, E., & Afif, A. (2020). Analisis Pengelolaan Keuangan UMKM pada Sektor Pariwisata di Kota Pontianak (Studi Kasus Pelaku UMKM di Tepian Sungai Kapuas Pontianak). *Jurnal Akuntansi, Auditing Dan Investasi (JAADI)*, 2(1), 1–20.
- Efrem, J. F. (2022). Aneka Teori & Jenis Penelitian Kualitatif (Sebuah Review pada Buku Second Edition- Qualitative Inquiry & Research Design Choosing Among Five Approachers, London: Sage Publication, 2007, Jhon W. Creswell). *Akademia Pustaka*, 24.
- Safrianti, S. P. V. (2021). Peran Manajemen Keuangan Umkm Di Kota Bengkulu Sebagai Strategi Pada Masa New Normal Covid-19. *Creative Research Management Journal*, 4(1), 61. <https://doi.org/10.32663/crmj.v4i1.1923>
- Susanto, L. (2023). Cek Data: Gibran Sebut UMKM Sumbang 61% untuk PDB, Benarkah? *Databoks.Katadata.Co.Id, 2019*, 12–13. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/12/22/cek-data-gibran-sebut-umkm-sumbang-61-untuk-pdb-benarkah>
- Wibowo, A. G. (2024). *UMKM Kota Solo Tumbuh, Tenaga Kerja Terserap*. SOLOPOS.COM. <https://espospedia.solopos.com/umkm-kota-solo-tumbuh-tenaga-kerja-terserap-1839042>