



## **MODEL AFN SEBAGAI PERAMALAN MODAL TAMBAHAN PADA UMKM MARGAMULYA CILELES BANTEN**

Alfida Aziz<sup>1\*</sup>, Ermawati Ermawati<sup>2</sup>

<sup>1</sup> alfidaaziz61@gmail.com, <sup>2</sup>ermawati@upnvj.ac.id

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

\*Penulis Korespondensi

### **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan dalam rangka berperan serta untuk memajukan Usaha Kecil Menengah pada Kelurahan Margamulya Cileles Lebak Provinsi Banten, tujuan penelitian ini untuk publikasi pada jurnal ilmiah terakreditasi Sinta atau ber ISSN/ISBN Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif, populasi dari penelitian adalah para pelaku UMKM di Cileles Banten. Hasil peningkatan penjualan, pendapatan usaha, dan penambahan kekayaan berpengaruh terhadap penambahan modal dan Pelaku UMKM Cileles banten belum menggunakan metode AFN (Additional Financial Needed) dalam melakukan peramalan keuangan untuk kebutuhan tambahan modal.

**Kata Kunci:** AFN; Peramalan Keuangan; UMKM

### **Abstract**

*The research was done in order to participate in promoting smes in urban villages margamulya cileles lebak banten, the purpose of this research for publication on scientific journal sinta accredited in issn / isbn methods used in this study was a qualitative methodology, the population is among the businesses in cileles. banten The sales increase, operating income and the addition of extra wealth effect on capital and actors cileles banten and not using methods AFN (Additional Financial Needed) in conducting financial forecasting the. additional capital*

**Keywords:** AFN, Financial Forecasting, UMKM

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Karena keberadaannya sangat bermanfaat dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Selain itu juga mampu menciptakan kreatifitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha (Anggraeni, Hardjanto, & Hayat, 2015). Oleh sebab itu UMKM memiliki peran yang sangat vital dan penting dalam mengatasi akibat serta dampak dari krisis ekonomi, terutama masalah ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 yang mana banyak dari perusahaan-perusahaan besar mengalami



kebangkrutan, sedangkan UMKM mampu bertahan dengan kondisi krisis tersebut. Sektor UMKM mempunyai daya tahan yang tinggi sehingga mampu bertahan dari krisis ekonomi dan moneter (Hamzah & Agustien, 2019, dalam Lia Ariani, Luh Indrayani)

Sebagai perwujudan atas renstra Kemertian Roset Teknologi dan Pendidikan Tinggi tersebut, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta (UPNVJ) menandatangani piagam kerja sama dengan pemerintah Provinsi Banten guna membantu pembangunan wilayah pedesaan pada bulan Maret 2017 lalu, hal tersebut merupakan salah satu bentuk dari implementasi berdasarkan roadmap penelitian yang tertuang dalam Rencana Strategis (Renstra) Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta di bidang sosial ekonomi dan humaniora.

Salah satu isu strategis yang diangkat oleh UPNVJ dalam road map tersebut adalah bagaimana meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia melalui peningkatan potensi UMKM dengan lokasi yang berjarak lebih kurang 100 km dari UPNVJ adalah Provinsi Banten yang memiliki desa 1246 dengan 158 berstatus desa tertinggal pada tahun 2017.

Kabupaten Lebak merupakan salah satu kabupaten dengan wilayah terbesar di Provinsi Banten namun potensi wilayah yang besar tersebut tidak diikuti dengan optimalnya pengembangan potensi sumber daya lokal, berdasarkan data dari dinas Koperasi dan UMKM Lebak Banten mencatat hingga tahun 2018 terdapat 26.091 unit pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Lebak, UMKM itu didominasi usaha Mikro Kecil Menengah yakni 21.680 usaha, Usaha kecil sebanyak 4.067 usaha dan usaha menengah 344 usaha.

Kepala Bidang UMKM Diskoperindag Kabupaten Lebak Vita Agustini pada acara Pembinaan, Pengembangan dan Pemberdayaan UMKM di aula Diskoperindag Kabupaten Lebak, (Selasa 10/4 2018) mengatakan jenis UMKM didominasi oleh pengelola hotel dan restoran kemudian disusul oleh jasa, tukang ojek juga masuk UMKM. Sedangkan menurut bupati Serang Pandji Tirtayasa Produk UMKM Kabupaten Lebak sangat beragam dan harus dikenal luas sehingga perlu strategi permodalan dan pengembangan secara efektif, selain itu UMKM harus memperhatikan manajemen keuangan dan manajemen produksi. ([tangerangekpres.co.id](http://tangerangekpres.co.id)). Fenomena ini menjadikan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Model AFN Sebagai Peramalan Modal Tambahan pada UMKM Margamulya Cileles Banten.

### **Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengkaji peramalan kebutuhan tambahan modal pada UMKM Margamulya Cileles Banten
2. Untuk mengkaji bagaimana pengelolaan modal tambahan pada UMKM Margamulya Cileles Banten
3. Untuk Mengkaji apakah peningkatan penjualan, pendapatan usaha dan penambahan kekayaan berpengaruh terhadap modal tambahan.

### **Kegunaan Penelitian**

1. Masukan bagi Dinas Koperasi dan UMKM Lebak Banten kedepannya lebih memahami bagaimana bentuk bantuan modal yang akan diberikan, sehingga UMKM di Cileles mengalami pertumbuhan.

2. Untuk memberikan solusi pada pelaku UMKM Kelurahan Margamulya Lebak Banten tentang Peramalan kebutuhan tambahan Modal.
3. Kontribusi mendasar pada mata kuliah manajemen keuangan dan mata kuliah kewirausahaan
4. Publikasi pada jurnal nasional yang terakreditasi Sinta atau ber ISSN/ ISBN

## **TINJAUAN PUSTAKA**

Model AFN (Additional Funds Needed) atau tambahan dana yang dibutuhkan adalah jumlah dana yang dihimpun untuk mendukung perkembangan usahamelalui ramalan penjualan. (Bringham- Houston)

### **Peramalan Keuangan**

Peramalan Keuangan digunakan untuk memperkirakan kebutuhan keuangan dimasa yang akan datang. Langkah dasar dalam meramalkan pendanaan yang dibutuhkan dimasa yang akan datang itu adalah:

1. Memproyeksikan pendapatan penjualan perusahaan serta semua biaya sepanjang periode perencanaan
2. Memperkirakan tingkat investasi pada aktiva lancar serta aktiva tetap yang dibutuhkan untuk mendukung penjualan yang diramlakan
3. Menentukan jumlah kebutuhan dana bagi perusahaan sepanjang periode perencanaan

Penelitian yang dilakukan oleh, Ria Risky Rahmawati (2016) Perencanaan Keuangan Sebagai dasar Penetapan Kebutuhan Dana pada PT. Mustika ratu, hasil proyeksi nilai penjualan dengan metode trend linear menunjukkan adanya peningkatan penjualan, pertumbuhan dengan metode AFN dapat memenuhi kebutuhan dana.

Penelitian yang dilakukan Kuswanih (2011) Analisis Perencanaan Keuangan PT. Surjaya Abadi Perkasa, hasil estimasi nilai penjualan mengalami pertumbuhan.

Penelitian yang dilakukan oleh, Mutasari (2014) Analisis perencanaan Keuangan Sebagai Dasar Penetapan Kebutuhan Dana. PT. Ultra Jaya Milk, hasil besarnya tingkat pertumbuhan penjualan meningkat dari tahun-tahun sebelumnya.

Penelitian Hery Christian.S (2014) Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengembangkan usaha Kerajinan Rotan Swaka Karya adalah strategi Progresif dengan tujuan untuk mengembangkan usahanya agar dapat lebih maju dari sebelumnya dan dapat mencapai tujuan usaha yang sudah direncanakan. Memerlukan pengeloan modal yang efektif.

Penelitian Endang Purwanti (2012) pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, strategi pemasaran terhadap perkembangan umkm di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha, modal usaha secara individu dan secara bersama berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, sedangkan strategi pemasaran secara individu tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Wiwiek Rabiatal Adawiyah Metode AFN dan Faktor Penghambat Pertumbuhan UMKM di Kabupaten Banyumas, hasil faktor Keuangan (Modal) merupakan faktor penentu utama yang menentukan perkembangan UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Emas Prasasti Faktor penghambat Pengembangan Industri Kecil dan Menengah di Kampung Binaan Bordir Kelurahan Kedung Barak Kecamatan Rungkut Surabaya hasil terdapat banyak faktor Penghambat yang dialami, terdapat faktor penghambat dominan di industri kecil dan menengah bordir yakni, pengelolaan permodalan sumber daya manusia yang dimiliki oleh industri kecil dan menengah dari segi kuantitas serta kualitas masih sangat minim.

Penelitian yang dilakukan Ariani Mohammad Nur Utomo Kajian Strategi Pengembangan UMKM di Kota Tarakan hasil, Berdasarkan analisis internal dan eksternal UMKM kota Tarakan dapat diperoleh bahwa yang menjadi strategi utama adalah strategi *Growth* (pertumbuhan) dimana UMKM kota Tarakan memanfaatkan seluruh kekuatan UMKM yaitu melakukan pengelolaan modal yang efektif, mempertahankan kualitas dari bahan baku, legalitas/ijin produk yang masuk dalam kualifikasi, harga yang tetap bersaing dan melakukan peningkatan SDM di dalam UMKM di kota Tarakan.

Penelitian yang dilakukan Indiarti Chandra, Sisca Eka Fitria Analisis Faktor Penghambat Pengembangan UMKM di Bandung, hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat faktor yang menghambat pengembangan produk usaha mikro dan kecil pada industri kulit, barang dari kulit dan alas kaki, yaitu faktor *capital Shortages* (keterbatasan modal), faktor *consumer needs* (kebutuhan konsumen / peluang pasar / kebutuhan pasar), *cost of development* (biaya pengembangan), dan faktor *creativity* (kreatifitas).

Penelitian yang dilakukan Hartono dan Denny Dwi Hartono, Faktor-Faktor Yang Penghambat Perkembangan UMKM di Surakarta, hasil penelitian menunjukkan, dari pemetaan kondisi kinerja UMKM di Surakarta rata-rata menghadapi permasalahan pada permodalan atau pengelolaan modal dan biaya antara lain: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya promosi.

Penelitian yang dilakukan Sriyana Jaka, Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah, Hasil penelitian menunjukkan bahwa, faktor-faktor yang menghambat program pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Cimahi adalah faktor internal dan faktor eksternal yang berkaitan dengan kemampuan dalam pengelolaan permodalan, dan terbatasnya akses pembiayaan.

Penelitian yang dilakukan Islamic AC, Kurnaiti A dan Gunawan, Ragam Pengukuran Kinerja pada UMKM di Surabaya. Hasil Pengukuran Kinerja UMKM di Surabaya dibagi secara merata antara aspek financial dan non financial secara merata.

Penelitian yang dilakukan Dr, Ikon Michael A. dan Chuwu Anthonette Chika "Small Medium Scale Enterprises and Industrial Growth in Nigeria. Hasil pertumbuhan industri berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan UMKM di Nigeria.

Penelitian yang dilakukan oleh, Dr. Oemar Ali Babiker Altahir, Factor Affecting the Performance & Business Success of small & Medium Enterprises in Sudan (Case study Ummurman). Hasil faktor eksternal, pasar/pelanggan, Sumber

Daya Manusia, dan Modal berpengaruh signifikan terhadap Perkembangan UMKM dan Bisnis Kecil di Omdurman (Sudan).

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan beberapa metode di antaranya adalah:

#### *Focus Group Discussion (FGD)*

Metode ini dilakukan dengan mengundang tidak hanya pelaku UMKM namun juga pemangku UMKM lain di Kabupaten Lebak seperti, Camat, Kepala Desa serta persatuan UMKM Kabupaten Lebak.

#### *Observasi*

Observasi merupakan kegiatan yang dilakukan peneliti dengan melibatkan diri dalam kegiatan sehari-hari responden yang sedang diamati, sehingga diperoleh data yang lebih lengkap, tajam, dan sampai mengetahui pada tingkat mana dari setiap perilaku yang nampak, observasi yang dilakukan berpusat pada kegiatan yang dilakukan para pelaku UMKM di Kabupaten Lebak dimana tim peneliti ikut serta dalam kegiatan yang dilakukan dalam rangka menentukan modal kerja.

#### *Wawancara*

Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data dan menggali informasi yang lebih mendalam yang langsung dilakukan kepada para stakeholder, yaitu tim kabupaten kota sampai dengan pelaku UMKM, wawancara ini dilakukan untuk studi pendahuluan dalam merumuskan permasalahan yang harus diteliti dan wawancara dilakukan kepada tim pusat yang berada di Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Manengah di Kabupaten, kecamatan dan kelurahan Margamulya Cileles Banten

#### *Kuesioner*

Kuesioner diajukan kepada para pelaku UMKM untuk memperoleh informasi dari responden dalam hal pengelolaan aktiva, peningkatan penjualan dan permodalan yang digunakan dalam menghasilkan pendapatan, atau hal-hal yang diketahui responden. Hal ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan langsung dengan kondisi internal dan kondisi eksternal UMKM di Kelurahan Margamulya Cileles Kabupaten Lebak serta Skoring alternatif permodalan.

#### *Studi Kepustakaan*

Metode ini digunakan untuk menggali dasar-dasar teori tentang konsep kebutuhan tambahan permodalan, sehingga apa yang menjadi tujuan studi pustaka ini adalah menemukan alternatif permodalan yang sesuai dengan kondisi di lapangan.



PU1	0,738	
PU2	0,731	
PU3	0,764	
PU4	0,763	
PU5	0,749	
PA1		0,863
PA2		0,887
PA3		0,832
PA4		0,862
PM1		0,866
PM2		0,867
PM3		0,846
PM4		0,568
PM5		0,845
PM6		0,839
PM7		0,835
PM8		0,557
PM9		0,512
PM10		0,536
PM11		0,861
PM12		0,858
PM13		0,784

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*

Semua nilai *loading factor* diatas 0,5 dan nilai paling kecil adalah sebesar 0,512 untuk indikator PM9. indikator dinyatakan valid atau telah memenuhi *convergent validity*. (Imam Ghozali, *Structural Equation Modeling* 61-62)

#### *Uji Validitas Diskriminan*

Tabel 2. *Fornell-Lacker Criterium*

	Peningkatan Penjualan (X1)	Pendapatan Usaha (X2)	Penambahan Asset (X3)	Pernyataan Modal (Y)
Peningkatan Penjualan (X1)	0,805	0,718	0,848	
Pendapatan Usaha (X2)		0,749	0,690	
Penambahan Asset (X3)			0,861	
Pernyataan Modal (Y)	0,832	0,767	0,808	0,765

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*

*Discriminant validity* dari tabel *Fornell-Lacker Criterium* memiliki nilai diatas 0,6 pada konstruk setiap variabel. Nilai peningkatan penjualan 0,805, nilai pendapatan usaha 0,749, nilai penambahan aset 0,861, dan nilai pernyataan modal 0,765. disimpulkan konstruk peningkatan penjualan, pendapatan usaha, penambahan aset dan pernyataan modal adalah valid.

Metode lain untuk melihat *discriminant validity* adalah *square root of Average Variance Extracted (AVE)*. nilai diatas 0,5.

Tabel 3. *Average Variance Extracted (AVE)*

	Average Variance Extracted (AVE)
Peningkatan Penjualan (X1)	0,647
Pendapatan Usaha (X2)	0,561
Penambahan Asset (X3)	0,742
Pernyataan Modal (Y)	0,585

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*

Nilai AVE diatas 0,50 untuk semua konstruk dengan nilai AVE terendah sebesar 0,561 pada konstruk pendapatan usaha. disimpulkan konstruk peningkatan penjualan, pendapatan usaha, penambahan asset dan pernyataan modal adalah valid

*Uji Reliabilitas Partial Least Square*

Tabel 4. *Composite Reliability*

	Composite Reliability
Peningkatan Penjualan (X1)	0,927
Pendapatan Usaha (X2)	0,865
Penambahan Asset (X3)	0,920
Pernyataan Modal (Y)	0,947

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*

Semua variabel memiliki reliabilitas yang baik terhadap masing-masing konstruknya.

Tabel 5. *Cronbach's Alpha*

	Cronbach's Alpha
Peningkatan Penjualan (X1)	0,907
Pendapatan Usaha (X2)	0,807
Penambahan Asset (X3)	0,884
Pernyataan Modal (Y)	0,938

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*

Semua variabel memiliki reliabilitas yang baik terhadap masing-masing konstruknya. Karena nilai diatas 0,70 yang terendah 0,807

*R-Square*

Tabel 6. Nilai *R-Square* Hasil *Output PLS*

	R Square	R Square Adjusted
Pernyataan Modal (Y)	0,771	0,758

Sumber: Hasil *Output Smart-PLS 3.0*



R-Adjusted sebesar 0,758 menunjukkan pengaruh antara peningkatan penjualan, pendapatan usaha, dan penambahan asset terhadap pernyataan modal sebesar 75,8% dan sisanya sebesar 24,2% dipengaruhi oleh variabel lain.

#### Square (Relevansi Prediksi)

Perhitungan Q-Square dilakukan dengan rumus:

$$Q^2 = 1 - (1 - R_1^2) (1 - R_2^2) \dots (1 - R_p^2)$$

$R^2, R_2^2 \dots R_p^2$  adalah R-square variabel endogen dalam model persamaan. Besaran  $Q^2$  memiliki nilai dengan rentang  $0 < Q^2 < 1$ , dimana semakin mendekati 1 berarti model semakin baik.  $Q^2 = 1 - (1 - R^2) = 1 - (1 - 0,771) = 0,771$ . model dinyatakan baik. Karena  $0 < 0,771 < 1$ , semakin mendekati 1 berarti model dinyatakan baik.

#### Kofisien Jalur (Path Coefficients)

Tabel 7. Hasil Nilai Koefisien Analisis Jalur

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
Peningkatan Penjualan (X1) -> Pernyataan Modal (Y)	0,380	0,378	0,123	3,075	0,002
Pendapatan Usaha (X2) -> Pernyataan Modal (Y)	0,304	0,300	0,117	2,604	0,009
Penambahan Asset (X3) -> Pernyataan Modal (Y)	0,276	0,287	0,132	2,093	0,037

Sumber: Hasil Output Smart-PLS 3.0

Dapat disimpulkan semua variabel menunjukkan hubungan positif terhadap pernyataan modal.

#### Uji t-statistik

Tabel 8. Hasil Uji t-Statistik

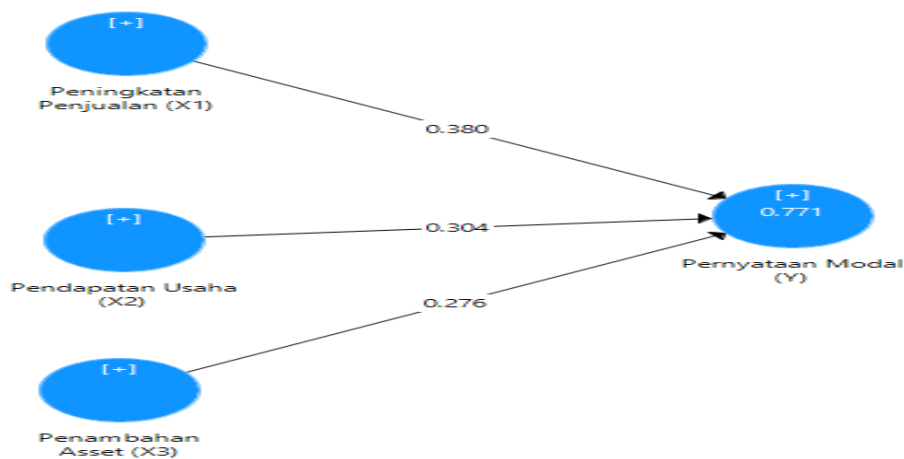
	T Statistik (  O/STDEV  )	P Value s
Peningkatan Penjualan (X1) -> Pernyataan Modal (Y)	3,075	0,002
Pendapatan Usaha (X2) -> Pernyataan Modal (Y)	2,604	0,009
Penambahan Asset (X3) -> Pernyataan Modal (Y)	2,093	0,037

Sumber: Hasil Output smartPLS 3.0

Peningkatan penjualan terhadap pernyataan modal menunjukkan nilai  $t_{hitung}$   $3,075 > t_{tabel}$   $2,008$  disimpulkan peningkatan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pernyataan modal dengan nilai signifikan (*P Values*) sebesar  $0,002 < 0,05$ .

Pendapatan usaha terhadap pernyataan modal menunjukkan nilai  $t_{hitung}$   $2,604 < t_{tabel}$   $2,008$  disimpulkan pendapatan usaha berpengaruh signifikan terhadap pernyataan modal dengan nilai signifikan (*P Values*) sebesar  $0,009 < 0,05$ .

Penambahan asset terhadap pernyataan modal menunjukkan nilai  $t_{hitung}$   $2,093 > t_{tabel}$   $2,008$  disimpulkan penambahan asset berpengaruh signifikan terhadap pernyataan modal dengan nilai signifikan (*P Values*) sebesar  $0,037 < 0,05$ .



## **Pembahasan**

Pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten belum melakukan peramalan kebutuhan penambahan modal, dari 13 ( tiga belas ) pertanyaan yang diajukan kepada para pelaku UMKM Cileles Margamulya Lebak Banten rata-rata indeks skor sebesar 33,37 dikategorikan sebagai sedang, hal ini menunjukkan pelaku UMKM dalam melakukan penambahan modal belum memperkirakan berapa kebutuhan tambahan modal yang diperlukan untuk pengembangan atau untuk meningkatkan pendapatannya, karena para pelaku UMKM Cileles Banten belum memahami tentang peramalan kebutuhan modal tambahan, hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wiwiek Rabiatal Adawiyah. Peramalan kebutuhan tambahan modal sangat diperlukan dalam kegiatan usaha agar rencana penjualan bisa efektif dengan tersedianya modal atau barang dagang maka ketepatan dalam rencana penjualan dapat tercapai.

Peningkatan Penjualan terhadap Pernyataan Modal dari 7 ( tujuh ) pertanyaan yang diajukan kepada para pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten menunjukkan bahwa peningkatan penjualan berpengaruh signifikan terhadap pernyataan Modal, pada pertanyaan ke 7 dengan pertanyaan “Selama saya menjalankan usaha ini telah terjadi penambahan barang yang saya jual/ penambahan barang yang saya produksi” hasil jawaban responden dikategorikan

secara rata-rata sebagai sedang dapat disimpulkan hasil peningkatan penjualan belum digunakan untuk penambahan modal oleh para pelaku UMKM Cileles Banten, karena peningkatan hasil penjualan digunakan untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari karena pendapatan pelaku UMKM bersumber dari hasil usaha yang dikelola, dapat dikatakan peningkatan penjualan belum digunakan untuk meningkatkan modal hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ria Risky Rahmawati.

Pendapatan Usaha terhadap pernyataan Modal dari 5 (lima) pertanyaan yang diajukan kepada para pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten menunjukkan bahwa pada pertanyaan ke 4 (empat) "Setelah melakukan penambahan modal /pembiayaan pendapatan laba usaha saya meningkat" hasil jawaban responden termasuk kategori rendah dapat disimpulkan, pelaku UMKM belum melakukan pengelolaan yang efektif dari penambahan modal, hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mutasari, pendapatan sebagian dapat digunakan untuk tambahan modal yang berasal dari modal pemilik tetapi pelaku UMKM belum melakukan tambahan modal yang bersumber dari peningkatan pendapatan usaha yang dikelola.

Penambahan aset (Kekayaan) terhadap pernyataan Modal dari 4 (empat) pertanyaan yang diajukan kepada para pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten menunjukkan pada pertanyaan ke 3 (tiga) "Selama menjalankan usaha ini pekerja dan aset pada usaha saya bertambah" dengan nilai terendah artinya responden menjawab tidak setuju dengan pernyataan ini. Dapat disimpulkan tidak adanya penambahan kekayaan para pelaku UMKM Cileles Banten sehingga modal yang digunakan dalam mengelola usaha tidak bertambah karena pada UMKM belum adanya pemisahan antara kekayaan usaha dengan kekayaan pribadi atau rumah tangga. hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hartono dan Denny Dwi Hartono.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan hipotesis terkait dengan penelitian Model AFN sebagai peramalan modal tambahan pada UMKM Margamulya Cileles Banten dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

Pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten belum melakukan peramalan kebutuhan penambahan modal, sekalipun terjadinya peningkatan penjualan.

Pendapatan dari hasil usaha belum digunakan oleh pelaku UMKM Margamulya Cileles Lebak Banten dalam penambahan modal. Peningkatan penjualan, pendapatan dari usaha, penambahan aset (kekayaan) berpengaruh signifikan terhadap pernyataan Modal.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Asia Entrepreneurship and Sustainability Ref. Edition ISSN 1176-6592. Vol II, Issue 2, 2006.

Brigham&Houston, Fundamentals of financial Management 10 Edition.

Ghozali Imam, Structural Equation Modeling, Univ Diponegoro Malang, edisi 4.

Islamic. A.C. Kunaiti A. dan Gunawan, jurnal sains seni ITS Vol 6 No2 (2017) ISSN 2337-3520 (2301-928X Print) Ragam Pengukuran Kinerja Pada UMKM di Surabaya.

Ikon Michael A. and Chuwu Anthonette Chika, International Journal of Small Business and Entrepreneurship Reseach vol 6. No.6 pp1-13, Oktober 2018. Small Medium Scale Entreprises and Industrial Growth in Nigeria.

Kao,John. J.1993 *Entrepreneurship Creativity and Organization; Text Case and Reading, Newyork: Mc Grow Hill*

Kasali Renald ,Kewirausahaan untuk program Strata 1 Modul manual untuk instruktur (dosen)

Rose, R.C., Kumar, N., dan Lim, L.Y. 2006. *The Dynamics Of Entrepreneurs' Success Factors in Influencing Venture Growth*. Journal of

Lebak dalam angka [www.bapedabantenprov.go.id](http://www.bapedabantenprov.go.id)

Ria Risky Rahmawati, Perencanaan Keuangan sebagai Dasar Penetapan Kebutuhan dana pada PT. Mustika Ratu

Kuswanih Analisis Perencanaan Keuangan PT. Sutyajaya Abadi Perkasa

Mitasari Analisa perencanaan Keuangan sebagai dasar Penetapan Kebutuhan Dana pada PT. Ultra Jaya Milk.

Oemar Ali Babiker Eltahir, International Journal of small Business and Entrepreneurship Reseach vol6 No6 pp 14-22 November 2018. factor Affecting the Performance & Business Succes of Small & Medium Entreprises in Sudan (case study Omburman).

Sekaran, Uma. 2006. Metodologi Penelitian untuk Bisnis, *Edisi 4, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.

Soegoto, Eddy S. 2009. *Entrepreneurship, Menjadi Pebisnis Ulung*. Jakarta: Kompas Gramedia.

Sekaran, Uma. 2006. Metodologi Penelitian untuk Bisnis, *Edisi 4, Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.

Soegoto, Eddy S. 2009. *Entrepreneurship, Menjadi Pebisnis Ulung*. Jakarta: Kompas Gramedia.

Sriyana, Jaka. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM): Studi Kasus di Kabupaten Bantul. Dipresentasikan pada Simposium Nasional 2010: Menuju Purworejo Dinamis dan Kreatif

Strauss, S. 2006. *Government's Role in Encouraging Small Business*. eJournal USA: Economic Perspectives January 2006 Vol 11 No. 1, page: 10-12.

Sanusi, A 2011, Ilmu ekonomi: metodologi penelitian bisnis, Salemba Empat, Jakarta.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Nunuy Nur Afiah October 2009 *Research Days, Faculty of Economics* - Padjadjaran University, Bandung.

Halaman ini sengaja dikosongkan  
untuk kepentingan penggenapan halaman