

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Teori Umum

Dalam menjalankan bisnis, pemahaman terhadap teori manajemen dan strategi manajemen menjadi dasar untuk mengatur, mengarahkan, serta mengembangkan organisasi secara efektif. Manajemen berperan dalam pengelolaan sumber daya, sementara strategi manajemen membantu menentukan langkah terbaik untuk mencapai tujuan bisnis. Selain itu, konsep *entrepreneurship* menekankan pentingnya inovasi, kreativitas, dan keberanian mengambil risiko dalam menciptakan peluang usaha baru. Proses ini kemudian berlanjut pada pengembangan bisnis, yaitu upaya memperluas skala usaha dan meningkatkan daya saing melalui inovasi dan efisiensi. Sebelum suatu ide dijalankan, diperlukan validasi pasar untuk memastikan produk atau layanan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dengan demikian, keterpaduan antara manajemen, strategi, kewirausahaan, pengembangan bisnis, dan validasi pasar menjadi dasar penting dalam membangun bisnis yang berkelanjutan.

3.1.1 Manajemen dan strategi manajemen

Salah satu aspek terpenting dalam memulai sesuatu adalah manajemen. Aspek tersebut penting dalam membentuk organisasi, baik itu organisasi sosial, pendidikan, pemerintahan, maupun kelompok kecil dalam kehidupan sehari-hari. Secara aspek, manajemen terbagi ke dalam beberapa jenis, tergantung dari bidang dan fungsinya, misalnya manajemen waktu, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen operasional, dan lainnya. Pada dasarnya, manajemen berperan dalam kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya. Apabila manajemen dijalankan dengan buruk, maka proses tersebut tidak akan berjalan secara optimal. Hal ini dapat mengakibatkan penggunaan sumber daya yang tidak efisien, pemborosan waktu dan biaya. Irawan (2022) menyatakan bahwa manajemen merupakan proses yang

dimulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, hingga pengawasan terhadap jalannya kegiatan organisasi serta penggunaan sumber daya agar tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Sejalan dengan itu, Faiharani (2022) mendefinisikan manajemen sebagai seperangkat kegiatan yang diarahkan pada pemanfaatan sumber daya organisasi secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Kemudian, Joseph (2020) menyatakan dasar dari manajemen terletak pada kinerja, bukan semata-mata pada pengetahuan, melainkan juga pada penggunaan akal sehat dan kemampuan kepemimpinan.

Terdapat empat tujuan utama manajemen yang hendak dicapai, yaitu meningkatkan efisiensi, mencapai efektivitas, berorientasi pada pencapaian tujuan, serta mendukung keberlangsungan kegiatan organisasi dalam upaya mencapai tujuan tersebut (Yusuf et al., 2023). Efisiensi diartikan sebagai kemampuan dalam mengelola sumber daya secara optimal tanpa menimbulkan pemborosan, misalnya dengan menggunakan biaya sehemat mungkin atau mencari alternatif pembiayaan yang lebih murah. Efektivitas berkaitan dengan kemampuan untuk memaksimalkan hasil melalui pengelolaan proses dan sumber daya secara tepat, seperti menyelesaikan pekerjaan sesuai waktu dan target yang telah ditentukan. Berorientasi pada tujuan berarti setiap kegiatan manajerial harus diarahkan untuk mencapai visi dan misi organisasi. Oleh karena itu, manajer maupun anggota organisasi perlu memahami tujuan bersama agar langkah-langkah yang dilakukan tetap fokus dan terarah. Terakhir, mendukung keberlanjutan organisasi berarti manajemen berperan penting dalam menjaga stabilitas dan kelangsungan kegiatan organisasi, baik secara langsung maupun tidak langsung. Dukungan manajerial yang baik akan menghasilkan kinerja optimal sehingga tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan berkelanjutan. Untuk mendukung tujuan utama manajemen, diperlukan strategi manajemen dan fungsi manajemen yang jelas karena berfungsi sebagai pedoman dalam menentukan arah dan langkah organisasi.

Secara umum, strategi merupakan rencana yang difokuskan pada pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan melalui metode yang tepat untuk mewujudkannya (Sulaiman & Asmawi, 2022). Sementara itu, fungsi manajemen berperan sebagai fondasi utama yang memastikan seluruh kegiatan organisasi dapat berjalan secara efektif dan efisien. Fungsi ini mencakup proses perencanaan, pengorganisasian, pengaturan sumber daya manusia (SDM), hingga tahap pengendalian (Yusuf et al., 2023). Fungsi manajemen dikenal dengan konsep “POAC”, yang merupakan singkatan dari *Planning*, *Organizing*, *Actuating*, dan *Controlling* (Yusuf et al., 2023). *Planning* (Perencanaan) merupakan proses menetapkan tujuan yang ingin dicapai serta menentukan langkah, strategi, dan sumber daya yang diperlukan agar tujuan tersebut dapat dicapai secara efektif dan efisien. *Organizing* (Perencanaan) mencakup proses pembagian tugas, wewenang, serta tanggung jawab kepada setiap anggota organisasi agar kegiatan berjalan terkoordinasi dengan baik. *Actualizing* (Pengarahan) adalah upaya untuk memotivasi, mengarahkan, dan menggerakkan karyawan agar bekerja sesuai rencana yang telah ditetapkan. *Controlling* (Pengendalian) merupakan kegiatan untuk memantau, menilai, serta melakukan perbaikan terhadap pelaksanaan agar tetap sejalan dengan rencana yang telah dibuat (Ayu & Nawawi, 2024).

Dengan demikian, manajemen dan strategi manajemen memegang peran yang penting karena melibatkan berbagai kegiatan seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya. Melalui penerapan fungsi-fungsi tersebut, organisasi dapat berjalan secara lebih terarah, efisien, dan efektif dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan manajemen yang baik, setiap sumber daya dapat dimanfaatkan secara optimal sehingga mampu meningkatkan produktivitas, kinerja, dan keberlanjutan perusahaan dalam jangka panjang.

3.1.2 Entrepreneurship

Para sarjana memiliki peran penting dalam memajukan perekonomian. Namun, kenyataannya saat ini angka pengangguran di kalangan lulusan sarjana semakin meningkat karena jumlah tenaga kerja yang tersedia tidak sebanding dengan lapangan pekerjaan yang ada. Banyak lulusan lebih memilih mencari pekerjaan daripada menciptakan peluang kerja sendiri (Pelipa & Marganingsih, 2020). Padahal, mencari peluang kerja sendiri dan menjadi wirausahawan juga merupakan pilihan yang baik, karena menunjukkan kemandirian, kreativitas, dan kemampuan seseorang dalam menciptakan sumber penghasilan tanpa harus bergantung pada ketersediaan pekerjaan dari pihak lain.

Kewirausahaan atau *entrepreneurship* sendiri adalah sebuah kegiatan untuk menghasilkan sesuatu bernilai dan bermanfaat bagi orang lain, baik berbentuk produk maupun jasa dengan tujuan menghasilkan keuntungan (Bisono, 2022). Disisi lain, menurut Pelipa & Marganingsih (2020), *entrepreneurship* adalah sebuah sikap, jiwa, serta kemampuan untuk menghasilkan hal baru, yang memiliki nilai dan manfaat tinggi, baik bagi diri sendiri maupun bagi orang lain. Sementara itu, menurut Febrianty et al. (2021), *entrepreneurship* adalah suatu proses menciptakan nilai melalui inovasi, perkembangan, dan pembaruan sektor bisnis, dengan menggunakan sumber daya tertentu dalam memanfaatkan peluang. Disisi lain, menurut teori Schumpter yang dikutip oleh Purnomo (2021), *entrepreneurship* adalah kegiatan yang mendorong pertumbuhan ekonomi melalui dektruksi kreatif dengan *entrepreneur* menjadi inovator utama melalui penciptaan kombinasi baru.

Wirausahawan atau *entrepreneur* sendiri adalah seseorang yang melakukan kegiatan *entrepreneurship* (Bisono, 2022). *Entrepreneur* dengan inventor adalah dua peran yang berbeda. Inventor adalah orang yang menciptakan sesuatu, sementara *entrepreneur* mengubahnya menjadi

kekuatan ekonomi, sesuai dengan teori Schumpeter (Purnomo, 2021). Dalam menjalankan perannya, seorang *entrepreneur* harus memiliki keterampilan kewirausahaan. Menurut Astuti, Sari, dan Kurniawan (2024), dalam berwirausaha, harus memiliki kreativitas yang tinggi untuk berinovasi untuk menuju kesuksesan. Sementara, menurut Bisono (2022), dengan memiliki kemampuan mencari peluang, kreativitas tinggi, berani mengambil risiko, dan memanfaatkan sumber daya yang ada, dapat menghasilkan ide bisnis yang potensial bagi wirausahawan. Walaupun begitu, begitu, kemampuan tersebut harus diimbangi dengan *entrepreneurship development*. Menurut Bisono (2022), *entrepreneurship development* adalah proses mempelajari pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan, yang salah satunya berkaitan dengan perilaku kewirausahaan. Kemudian, menurut Astuti, Sari, & Kurniawan (2024), perilaku kewirausahaan sendiri berkembang dari berbagai perspektif, antara lain:

1) Teori Ekonomi

Teori ini menjelaskan bahwa wirausahawan dapat memanfaatkan peluang usaha untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dan menuju kesuksesan. Keberhasilan ini didukung oleh pemanfaatan teknologi, komunikasi, dan informasi dalam menangkap peluang usaha.

2) Teori Psikologi

Teori ini menjelaskan bahwa karakteristik individu satu sama lain berbeda antara *entrepreneur* dan bukan *entrepreneur*, serta menjelaskan karakteristik yang membedakan apakah seorang *entrepreneur* akan berhasil atau tidak. Indikasinya dapat dilihat melalui cara menjalani kehidupan, seperti pengalaman hidup, lingkungan keluarga, dan peristiwa yang pernah dialami.

3) Teori Perilaku

Teori ini menjelaskan hubungan antara perilaku kewirausahaan dengan hasil yang diperoleh. Perilaku kewirausahaan yang baik mencakup kemampuan memimpin, memasarkan produk, mengambil keputusan dan berinovasi, pengalaman kerja, pemilihan bidang usaha, kemampuan bekerja sama, serta kepandaian dalam menerapkan manajemen bisnis.

Dengan demikian, kewirausahaan bukan hanya tentang menciptakan produk atau jasa yang bernilai, tetapi juga mencerminkan kemandirian, kreativitas, dan kemampuan seseorang dalam menciptakan peluang kerja baru. *Entrepreneurship* mencakup proses inovasi dan pembaruan yang dapat mendorong kemajuan ekonomi melalui ide-ide baru yang bermanfaat. Seorang wirausahawan dituntut untuk memiliki kemampuan dalam memanfaatkan peluang, berpikir kreatif, berani mengambil risiko, serta memiliki keterampilan manajerial yang baik. Selain itu, pengembangan kewirausahaan (*entrepreneurship development*) menjadi penting agar pengetahuan dan keterampilan tersebut dapat terus diasah.

3.1.3 Teori pengembangan bisnis

Pengembangan menjadi aspek yang sangat penting karena kehidupan manusia bersifat dinamis dan senantiasa mengalami perubahan. Oleh sebab itu, masyarakat perlu terus mengembangkan diri agar mampu beradaptasi dengan dinamika lingkungan, kemajuan teknologi, serta berbagai tuntutan yang muncul seiring perkembangan zaman, seperti meningkatnya kebutuhan akan keterampilan baru dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan sosial maupun ekonomi. Hal yang sama berlaku bagi dunia bisnis, yang juga harus senantiasa mengalami perkembangan sebagai indikator kemajuan dan keberhasilan. Secara umum, pengembangan dapat diartikan sebagai upaya untuk melakukan penyempurnaan terhadap suatu sistem atau tatanan, dengan tujuan agar sistem tersebut mampu berkembang secara mandiri dan berkelanjutan (Qamidah, 2024). Pengembangan usaha merupakan tanggung jawab dari setiap pengusaha

atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas (Cerahwati, 2020).

Dalam melakukan pengembangan bisnis, diperlukan serangkaian perencanaan yang matang. Strategi pengembangan bisnis merupakan proses yang melibatkan berbagai upaya dalam memelihara hubungan dengan pelanggan, mengidentifikasi serta menarik konsumen baru, dan meningkatkan peluang bisnis untuk mencapai profitabilitas (Afrinda, 2023). Tahap awal mencakup analisis menyeluruh terhadap pasar, pesaing, dan tren industri untuk mengidentifikasi potensi peluang pertumbuhan. Selain itu, perencanaan juga meliputi penentuan strategi pemasaran, penjualan, pengembangan merek, segmentasi pasar, serta penetapan harga yang tepat agar pengembangan bisnis dapat berjalan secara efektif dan terarah (Sagala et al., 2024). Beberapa faktor seperti kepemimpinan yang kuat, komunikasi yang efektif, keterlibatan karyawan dalam proses perencanaan, rencana aksi yang jelas, alokasi sumber daya, serta pengawasan dan penyesuaian yang mendukung mempengaruhi keberhasilan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis (Khumaira et al., 2024). Selain itu, strategi juga diperlukan untuk memastikan tercapainya visi, misi, serta tujuan jangka pendek maupun jangka panjang perusahaan secara berkelanjutan (Afrinda, 2023).

Dengan demikian, pengembangan bisnis dapat disimpulkan sebagai proses strategis yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, daya saing, dan keberlanjutan suatu usaha melalui inovasi, perluasan pasar, dan optimalisasi sumber daya yang dimiliki. Selain itu, beberapa faktor dan strategi sangat mempengaruhi keberhasilan dalam perencanaan dan pengembangan bisnis.

3.1.4 Teori validasi pasar

Dalam menjalankan bisnis, kegiatan pengembangan bisnis dan melakukan inovasi dibutuhkan untuk menghadapi perubahan yang dinamis. Namun, dalam prosesnya, validasi pasar menjadi hal penting

untuk dilakukan karena dapat membantu memverifikasi apakah inovasi tersebut dapat memenuhi kebutuhan pasar. Menurut Kittelsen (2020), pemahaman mengenai karakteristik validasi pasar yang memadai sangatlah penting, mengingat bahwa banyak inovator yang gagal dalam melakukan inovasinya. Selain itu, menurut Mayhook (2024), validasi pasar sangat penting karena menyangkut biaya yang tinggi dalam meluncurkan suatu produk atau layanan baru. Tidak hanya itu, dengan validasi pasar dapat membantu menentukan apakah suatu ide layak untuk diwujudkan dan membantu mengelola risiko dan mencegah kegagalan yang mungkin terjadi akibat penjualan produk atau layanan baru yang tidak memadai (Mayhook, 2024).

Validasi pasar adalah proses untuk menyelidiki, mencoba, dan memvalidasi inovasi yang dilakukan dan menjawab pertanyaan “Apakah inovasi ini layak dilakukan?”, sehingga pada akhirnya kerugian mahal dapat dihindari dan keputusan didasarkan atas kebutuhan pelanggan (Kittelsen, 2020). Sementara itu, menurut Stevenson, Allen, dan Wang (2022), validasi pasar adalah alat pendorong ketekunan wirausahawan dalam memahami dan memutuskan apakah proyek akan dilanjutkan atau tidak, serta dapat memprediksi proyek selanjutnya. Adapun, menurut Mayhook (2024) validasi pasar adalah sebuah proses sistematis yang mengidentifikasi dan menguji secara sistematis kebutuhan pasar sebelum meluncurkan ide bisnis, produk, atau layanan baru. Salah satu pendekatan dalam proses validasi pasar adalah dengan menggunakan *keyword analysis* di mesin pencari (Mayhook, 2024). Kesuksesan proses validasi pasar dapat diukur melalui kemampuan dalam mengurangi risiko, sehingga semakin kecil risiko, maka investor akan lebih percaya dan berpeluang mendapatkan pendanaan serta dukungan (Kittelsen, 2020).

Dengan demikian, validasi pasar merupakan langkah krusial dalam proses pengembangan bisnis dan inovasi. Melalui validasi pasar, pelaku bisnis dapat memastikan bahwa ide atau produk yang dikembangkan dapat diterima oleh pasar dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Tidak hanya itu,

validasi pasar membantu pelaku bisnis untuk meminimalkan risiko kegagalan dan menjadi dasar dalam mengambil keputusan yang lebih rasional dan berbasis data.

3.2 Teori Khusus

Dalam menganalisis pengelolaan keuangan FITNFULL, digunakan teori-teori yang berkaitan langsung dengan aktivitas manajemen keuangan. Teori khusus tersebut mencakup teori manajemen keuangan yang menjelaskan prinsip dasar dalam mengelola dana perusahaan secara efektif dan efisien, serta teori mengenai fungsi-fungsi manajemen keuangan yang meliputi perencanaan, penganggaran, pengendalian, pemeriksaan, dan pelaporan keuangan. Kedua teori ini menjadi dasar dalam mengevaluasi efektivitas pengelolaan keuangan perusahaan.

3.2.1 Manajemen dan Strategi Manajemen

Secara umum, bidang manajemen terbagi ke dalam beberapa cabang sesuai dengan fokus dan fungsi masing-masing dalam organisasi. Salah satu bidang utamanya adalah manajemen keuangan, yang memiliki peran penting dalam mengatur seluruh aktivitas terkait pengelolaan dana perusahaan. Manajemen keuangan tidak hanya mencakup proses perolehan dan pengelolaan dana, tetapi juga bagaimana dana tersebut dimanfaatkan secara efektif dan efisien untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara berkelanjutan. Proses ini mencakup tahap perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, serta pengawasan terhadap seluruh kegiatan keuangan (Jirwanto et al., 2024).

Sejalan dengan pendapat Aryawati et al. (2022), manajemen keuangan memiliki keterkaitan yang kuat dengan berbagai bidang manajemen lainnya, seperti manajemen produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia. Hal ini karena setiap keputusan dalam pengelolaan keuangan berperan dalam menentukan besarnya dana yang dialokasikan untuk mendukung kegiatan produksi, promosi, serta pengelolaan tenaga kerja. Tanpa adanya dukungan keuangan yang memadai, proses produksi tidak akan berjalan secara optimal, pelaksanaan strategi pemasaran menjadi kurang efektif, dan pengembangan sumber daya manusia akan terhambat.

Kemudian, manajemen keuangan yang baik berperan penting dalam menjaga stabilitas dan keberlanjutan bisnis. Dengan pengelolaan yang terencana, perusahaan dapat melakukan pengaturan pengeluaran modal secara efektif. Misalnya dalam pembelian aset tetap, investasi jangka panjang, serta perluasan usaha, sehingga dana yang dikeluarkan memberikan nilai tambah bagi perusahaan. Selain itu, manajemen keuangan membantu mengelola kas operasional, dengan memastikan arus kas masuk dan keluar seimbang, sehingga perusahaan memiliki likuiditas yang cukup untuk memenuhi kewajiban jangka pendek seperti pembayaran gaji, pembelian bahan baku, dan biaya operasional lainnya. Tidak hanya itu, penerapan manajemen keuangan baik juga berkontribusi dalam menurunkan biaya. Misalnya melakukan efisiensi pada penggunaan sumber daya, menekankan pengeluaran yang tidak perlu, serta mengoptimalkan penggunaan modal kerja (Hasan et al., 2022).

3.2.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan strategi bisnis perusahaan karena setiap fungsi saling berkaitan dalam proses pengambilan keputusan dan pengendalian kegiatan operasional. Dalam penerapannya, fungsi manajemen keuangan mencakup perencanaan (*planning*), anggaran (*budgeting*), pengendalian (*controlling*), dan pelaporan (*reporting*) keuangan bisnis.

Perencanaan (*Planning*) merupakan proses penentuan langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan (Fauzi, 2024). Melalui proses ini, organisasi dapat merumuskan tujuan serta menentukan langkah strategis untuk mewujudkan sasaran yang telah ditetapkan. Perencanaan keuangan yang jelas membantu perusahaan bekerja dengan arah dan tujuan yang sama sehingga meningkatkan koordinasi antar bagian. Selain itu, perencanaan berperan penting dalam mengurangi ketidakpastian keuangan, seperti risiko kekurangan kas secara tiba-tiba atau pemborosan pengeluaran, serta memperkuat pengendalian terhadap penggunaan dana agar tetap sesuai dengan prioritas. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang disertai dengan perencanaan yang baik akan

memastikan bahwa sumber dana dimanfaatkan secara optimal, efisien, dan berkelanjutan untuk mendukung kegiatan operasional organisasi (Sasoko, 2022; Azzahra et al., 2024).

Anggaran (*budgeting*) adalah rencana keuangan yang berisi perkiraan kegiatan perusahaan dalam bentuk angka, baik dalam satuan uang maupun bentuk non moneter (Anwar et al., 2022). Anggaran biasanya disusun secara sistematis sesuai dengan periode tertentu dan berfungsi sebagai panduan dalam memperkirakan kebutuhan serta penggunaan dana perusahaan agar mendukung pertumbuhan ekonomi internal (Asman, 2022). Tujuan utama penyusunan anggaran adalah untuk menjelaskan harapan perusahaan secara jelas dan formal, sehingga dapat menghindari kebingungan serta memberikan arah yang pasti terhadap target yang ingin dicapai. Selain itu, anggaran juga menjadi sarana komunikasi antara manajemen dan pihak terkait agar seluruh rencana dapat dipahami, didukung, dan dijalankan secara selaras. Proses penyusunan anggaran membantu mengoordinasikan langkah-langkah pencapaian tujuan sekaligus memastikan sumber daya digunakan secara efisien. Selain itu, anggaran berfungsi sebagai alat pengendalian dan penilaian kinerja, baik individu maupun kelompok, serta menjadi dasar dalam melakukan evaluasi dan perbaikan jika terjadi penyimpangan dari rencana yang telah ditetapkan (Fuad et al., 2020).

Pengendalian (*controlling*) merupakan proses pemantauan dan evaluasi terhadap kegiatan keuangan yang sedang berjalan (Hasan et al., 2022). Menurut Wahyuni (2023), pengendalian dilakukan untuk memastikan seluruh aktivitas berjalan sesuai dengan rencana dan arahan yang telah ditetapkan. Melalui proses ini, manajemen dapat mengetahui kendala yang muncul, menilai tingkat efisiensi pelaksanaan, serta menemukan solusi yang tepat apabila terjadi permasalahan (Ayu & Nawawi, 2024). Dari aspek keuangan, pengendalian meliputi beberapa kegiatan penting seperti pengelolaan anggaran, pengendalian biaya, serta pengelolaan risiko untuk menjaga stabilitas dan efektivitas keuangan perusahaan (Ompusunggu & Irenetia, 2023).

Pelaporan (*reporting*) adalah kegiatan penyampaian informasi keuangan secara terbuka dan transparan untuk menunjukkan kondisi keuangan perusahaan

(Hasan et al., 2022). Laporan keuangan berfungsi sebagai sumber informasi penting yang digunakan dalam pengambilan keputusan, seperti menilai kinerja manajemen, menentukan kompensasi, serta menetapkan pembagian dividen kepada pemegang saham. Selain itu, pelaporan keuangan juga menjadi bentuk pertanggungjawaban manajemen atas pengelolaan sumber daya perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan, seperti pemegang saham, investor, dan kreditor (Mustika & Farikhah, 2021).

