

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA DAN MANAJEMEN
KEUANGAN PADA UMKM BAKUL KEMBANG *OFFICIAL*
KELURAHAN KEDURUS
KECAMATAN KARANG PILANG
KOTA SURABAYA



Pelaksana :

Mochamad Jamil, S.E., M.M.	NIDN: 0718056304
Dewi Mutmainnah, S.H.I., M.S.I.	NIDN: 0711068104
Muftiyatul Azizah, S.Si., M.Mat.	NIDN: 0722109402
Drs. Kasrowi Ahmad , M.HI	NIDN: 0728055801
Laurent Patricia Chandra	NPM : 2010165478
Sheila Salsabila Brilyadita	NPM : 1910212070

LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA

Februari 2022

HALAMAN PENGESAHAN

Judul **Pendampingan Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan Pada UMKM Bakul Kembang *Official* Kelurahan Kedurus, Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya**

Ketua Pelaksana	:	
• Nama	:	Mochamad Jamil, S.E., M.M. (NIDN: 0718056304)
• Pangkat/ Golongan	:	Asisten Ahli/IIIB
Anggota Kelompok	:	
• Nama Anggota I	:	Dewi Mutmainah S.H.I., M.S.I. (NIDN: 0711068104)
• Nama Anggota II	:	Muftiyatul Azizah, S.Si., M.Mat. (NIDN: 0722109402)
• Nama Anggota III	:	Drs. Kasrowi Ahmad, M.HI (NIDN: 0728055801)
• Nama Anggota IV	:	Laurent Patricia Chandra NPM: 2010165478
• Nama Anggota V	:	Sheila Salsabila Briiyadita NPM: 1910212070
Lokasi Pengabdian	:	Desa Karangkembang
Mitra Program	:	
• Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan)	:	Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan
Luaran yang Dihasilkan	:	Publikasi Jurnal
Waktu Pelaksanaan	:	September 2021 – Februari 2022
Biaya Total	:	Rp 5.000.000
• Internal STIESIA	:	Rp 5.000.000

Diterima dan Disetujui Oleh :

Ketua LP2M

Dr. Nur Laily, M., Si
 NIDN. 0714126203

Surabaya, 24 Februari 2022

Ketua Pelaksana

Mochamad Jamil, SE, MM
 NIDN. 0718056304

Ketua STIESIA

Dr. Nur Fadrih Asyik, SE, M.Si, Ak, CA
 NIDN.0730117301

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Pendampingan Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan Pada UMKM Bakul Kembang *Official* Kelurahan Kedurus, Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya
2. Tim Pelaksana

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian
1	Mochamad Jamil, S.E., M.M.	Ketua	Manajemen Keuangan
2	Dewi Mutmainah S.H.I., M.S.I.	Anggota 1	Penyusunan dan Penggunaan Pembukuan
3	Muhtiyatul Azizah, S.Si., M.Mat.	Anggota 2	Manajemen Produksi
4	Drs. Kasrowi Ahmad, M.HI	Anggota 3	Etika Bisniss
5	Laurent Patricia Chandra	Anggota 4	Membantu kegiatan identifikasi masalah dan penyiapan infrastruktur kegiatan PKM
6	Sheila Salsabila Brilyadita	Anggota 5	Membantu kegiatan identifikasi masalah dan penyiapan infrastruktur kegiatan PKM

3. Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat: UMKM Bakul Kembang *Official* Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya.
4. Waktu Pelaksanaan: September 2021 – Februari 2022
5. Usulan Biaya: Rp 5.000.000
6. Lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat: Kelurahan Kedurus, Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya
7. Mitra yang Terlibat (kontribusi mitra):
Mitra dalam kegiatan ini adalah pelaku UMKM Bakul Kembang *Official* Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya. Dalam kegiatan ini pelaku UMKM memberikan data dan informasi yang dibutuhkan dalam identifikasi masalah dengan memberikan cakupan orientasi kegiatan usaha yang ingin dikembangkan.
8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:
Permasalahan yang menjadi hambatan dalam pengembangan kegiatan usaha mitra UMKM dijadikan inventarisasi dan identifikasi permasalahan yang digunakan sebagai dasar untuk memberikan pemecahan permasalahan sesuai dengan karakteristik kegiatan usaha mitra UMKM dengan memberikan pendampingan melalui mekanisme monitoring dan evaluasi

yang dijadikan sebagai rujukan dalam pengembangan usaha mitra UMKM dalam berkegiatan usaha.

9. Kontribusi mendasar pada mitra:

Dalam kegiatan ini sumbangsih yang dapat diberikan kepada mitra usaha UMKM adalah memberikan rekomendasi yang perlu dilakukan oleh mitra UMKM terkait manajemen usaha agar memiliki arah, terukur dan terencana dengan baik, juga mengenai pengelolaan keuangan, agar kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan, serta pengendalian dana dapat mendukung kegiatan dan pengembangan usaha mitra UMKM, sebagai hasil pendampingan dan pelatihan secara aplikatif.

10. Rencana luaran yang ditargetkan:

Rencana luaran yang diargetkan adalah bahwa hasil program PKM ini dipublikasikan dalam jurnal nasional dan dipaparkan dalam simposium kegiatan pengabdian kepada masyarakat

RINGKASAN PELAPORAN

Kegiatan PKM dilakukan pada mitra UMKM Bakul Kembangan *Official* yang kegiatannya berbasis *handmade*, dengan varian produk *flower bouquet: dry flowers, fresh flowers, framegift, hampers, macrame, money bouquet*, mahar perkawinan dan lainnya yang pasarkan melalui berbagai media digital. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah memberikan pemahaman mengenai manajemen usaha agar memiliki arah, terukur dan terencana dengan baik, juga mengenai pengelolaan keuangan, agar kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan, serta pengendalian dana dapat mendukung kegiatan dan pengembangan usaha mitra UMKM, sebagai hasil pendampingan dan pelatihan secara aplikatif.

Metode pelaksanaan kegiatan ini melalui tahapan pra kegiatan, yakni melakukan survey awal, identifikasi permasalahan, konsolidasi Tim dalam melakukan pemetaan dan distribusi tugas sesuai dengan kepakaran, penyusunan dan pengajuan proposal kegiatan. Tahap pelaksanaan yaitu diskusi dan konsultasi, paparan materi pelatihan Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan dengan praktikum pembukuan sederhana. Tahap evaluasi dan monitoring, yakni dengan melakukan komparasi kondisi sebelum dan setelah kegiatan program dengan pendekatan interview dan diskusi serta observasi. Tahap akhir dilakukan penyusunan laporan dengan target publikasi dan dipaparkan dalam simposium kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Kata Kunci: UMKM, pendampingan, manajemen usaha dan manajemen keuangan.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Identitas dan Uraian Umum	iii
Abstrak.....	v
Daftar Isi	vi
Daftar Lampiran.....	vii
Daftar Tabel	viii
Daftar Gambar	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB 1.1 Analisa Situasi	1
BAB 1.2 Permasalahan	4
BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN.....	9
2.1 Solusi Kegiatan	9
2.2 Target Luaran	16
BAB III METODE PELAKSANAAN	21
3.1 Metode Pelaksanaan	21
3.2 Rencana Kegiatan	23
BAB IV BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN	26
4.1 Anggaran Biaya	26
4.2 Jadwal Kegiatan	26
BAB V HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	28
BAB VI RENCANA TAHAP BERIKUTNYA.....	31
BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN	32
7.1 Kesimpulan	32
7.2 Saran	32
Referensi	33

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Tugas Pengabdian Kepada Masyarakat	34
Lampiran 2	Foto Kegiatan	35
Lampiran 3	Varian Produk Mitra UMKM	46
Lampiran 4	Proses Produksi	48
Lampiran 5	Materi Pelatihan	49
Lampiran 6	Sertifikat Kegiatan.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Target Luaran Program PKM	16
Tabel 2	Rencana Target Capaian Luaran	20
Tabel 3	Metode Pelaksanaan	22
Tabel 4	Tahapan Kegiatan	23
Tabel 5	Rencana Kegiatan	25
Tabel 6	Jadwal Kegiatan	27
Tabel 7	Rencana Kegiatan Berikutnya	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	<i>Marketing Media</i> Mitra UMKM.....	5
Gambar 2	<i>Marketing Media</i> - Tokopedia	6
Gambar 3	<i>Marketing Media</i> - Shopee.....	6
Gambar 4	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan.....	29
Gambar 5	Pratikum Manajemen Kas.....	30

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional memiliki peran penting bagi pemulihan ekonomi Indonesia sebagai dampak pandemi Covid-19. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) sampai bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta. Pelaku UMKM telah berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07% atau senilai Rp 8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42% dari total investasi di Indonesia. ¹⁾

Fakta bahwa proporsi terbesar sebagai penggerak perekonomian di Indonesia merupakan pelaku usaha mikro yang mampu berkontribusi menyerap tenaga kerja sebesar 97% atau sebesar 116,98 juta jiwa, dan hal ini berbanding terbalik dengan angka serapa dari pelaku ekonomi besar yang hanya sisanya, yakni menyerap sekitar 6,6 juta jiwa atau hanya sekitar 3% saja. Fakta ketimpangan ini harusnya menjadi pertimbangan semua pemangku kepentingan dalam kebijakan-kebijakan ekonominya lebih mengarah pada sektor usaha mikro.

Pandemi Covid-19 memiliki peran juga terhadap penurunan aktivitas pelaku UMKM, Kementerian Koperasi dan UKM, pelaku usaha sektor makanan dan minuman merupakan sektor yang paling berdampak yakni mencapai 163.713 pelaku, 56% pelaku UMKM lainnya mengalami dampak penurunan omzet penjualan dan sekitar 22% berdampak pada permasalahan terhadap akses sumber pembiayaan/pendanaan, serta yang mengalami permasalahan terakut distribusi barang dan yang mengalami kesulitan mendapatkan pasokan bahan baku produksi sebanyak 4% pelaku umkm. ²⁾

1) <https://www.suarasurabaya.net/ekonomibisnis/2021/pemerintah-siapkan-berbagai-program-bantuan-untuk-umkm/>

2) <http://www.depkop.go.id/>

Dalam webinar *GoTo Financial* secara virtual, Rabu (25/8/2021), Oke Nurwan Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan membeberkan

setidaknya terdapat 5 (lima) permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM selama masa Pandemi Covid-19 ini, yakni :

- turunnya daya beli masyarakat, hal ini diperparah dengan adanya kebijakan pembatasan mobilitas masyarakat
- hambatan distribusi sebagai akibat kebijakan pembatasan mobilitas masyarakat, yang membuat sulit mendistribusikan produk yang dipesan atau yang dibeli konsumen.
- Akses permodalan/pembiayaan, akibat banyaknya UMKM yang belum *bankable*, hal ini yang akhirnya pelaku UMKM terpaksa melakukan pendanaan/pembiayaan melalui rentenir lantaran sulitnya memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan formal.
- Sulitnya mendapatkan bahan baku
- Terhambatnya produksi karena pembatasan pergerakan tenaga kerja.

Untuk itu pelaku UMKM bisa bertahan dengan cara beradaptasi dan mau berkolaborasi dengan berbagai *stakeholder* untuk ikut kedalam program Pemerintah seperti program gerakan Bangga Buatan Indonesia.³⁾

Keterpurukan pelaku UMKM akibat Pandemi Covid-19 juga menjadi fokus penelitian yang dilakukan oleh Pusat Penelitian Politik (P2P) – LIPI bahwa dampak Covid-19, industri pariwisata merupakan sektor paling tinggi terdampak dan memiliki efek domino terhadap sektor lain, khususnya sektor usaha makanan dan minuman mikro yang mencapai sekitar 27%, sektor unit kerajinan kayu dan rotan 17,03%, sedangkan konsumsi rumah tangga mengalami koreksi antara 0,5% hingga 0,8%. Pandemi Covid-19 juga memiliki pengaruh terhadap sisi permintaan dan penawaran atas barang/jasa, hal ini tentu saja berdampak pada likuiditas para pejuang ekonomi mikro, sebagaimana diungkap oleh Organisasi untuk Pembangunan dan Kerjasama Ekonomi (*Organisation for Economic Co-operation and Development/OECD*).

³⁾ <https://money.kompas.com/read/2021/08/25/125859826/kemendag-beberkan-5-masalah-yang-dihadapi-umkm-selama-pandemi>.

Berbagai kebijakan mitigasi yang dilakukan oleh Pemerintah sebagai upaya mengatasi penurunan aktivitas ekonomi, yang terus komitmen mendukung pelaku UMKM untuk mampu bertahan, berkembang dan bertumbuh di tengah tantangan pandemi dan transformasi melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). “Alokasi anggaran yang disediakan untuk kluster dukungan UMKM adalah sebesar Rp95,87 triliun, program lainnya, seperti subsidi bunga, penempatan dana pemerintah pada bank umum mitra, perluasan kredit modal kerja dan

restrukturisasi kredit UMKM, serta penjaminan kredit modal kerja UMKM, termasuk di antaranya Banpres Produktif Usaha Mikro (BPUM), Bantuan Tunai untuk PKL dan Warung (BT-PKLW), dan insentif PPh Final UMKM ditanggung Pemerintah, sebagai mana diungkap oleh Airlangga Hartarto Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Senin (27/9/2021).

Kunci penting adalah berbagai pihak yang berkepentingan memiliki fokus yang sama atas produk kebijakan yang dilakukannya yakni mempecepat eksekusi program-program dalam rangka pemulihan ekonomi mikro, misalnya Pemerintah segera eksekusi program relaksasi, restrukturisasi kredit bagi UMKM yang mengalami kesulitan, bantuan untuk kredit baik berupa subsidi bunga, penundaan pembayaran pokok, dan pemberian tambahan kredit modal kerja, mempersiapkan skema baru dalam pembiayaan, terutama yang berkaitan dengan investasi dan tenaga kerja, skema bantuan sosial terutama yang berkaitan dengan paket sembako, diberikan peluang terus untuk memproduksi terutama di sektor pertanian, sektor industri rumah tangga serta warung-warung tradisional, dan sektor makanan. Bagi pemangku kepentingan lain, diharapkan juga berperan dalam produk kebijakannya untuk partisipasi sesuai kapasitasnya untuk berkontribusi dalam pemulihan ekonomi dimasa pandemi Covid-19 ini.

Hal tersebut merupakan beberapa langkah mitigasi mengatasi kesulitan dan permasalahan yang dialami oleh para pelaku UMKM untuk bertahan dan bangkit dalam berkegiatan usaha, disamping memberikan motivasi meningkatkan sumber daya yang dimiliki untuk mampu menuangkan gagasan-gagasan produktif dengan menghasilkan produk/jasa yang memiliki daya saing di pasar dengan memanfaatkan berbagai media untuk pengenalan produk maupun *brand*-nya di masyarakat. Untuk mendukung hal ini tentunya perlu peran dari berbagai pihak untuk meningkatkan kompetensi yang menjadi permasalahan umum UMKM, yakni terkait manajemen usaha, perencanaan bisnis, strategi pemasaran, manajemen keuangan dengan fokus pemahaman mengenai pencatatan pembukuan, dan lainnya untuk terus memberikan peluang dengan menyediakan media pengenalan produk dengan mengikutsertakan dalam berbagai pameran produk UMKM diberbagai kesempatan.

1.2 Permasalahan

Tatanan sosial maupun ekonomi telah berubah seiring dengan kondisi Pandemi Covid-19 yang sampai saat ini masih dirasakan oleh pelaku ekonomi mikro, kebijakan *social distancing* dan *physical distancing* juga turut merubah perilaku sosial-ekonomi masyarakat. Pelaku ekonomi mikro harus adaptasi dengan media digital untuk mengenalkan produk/jasanya

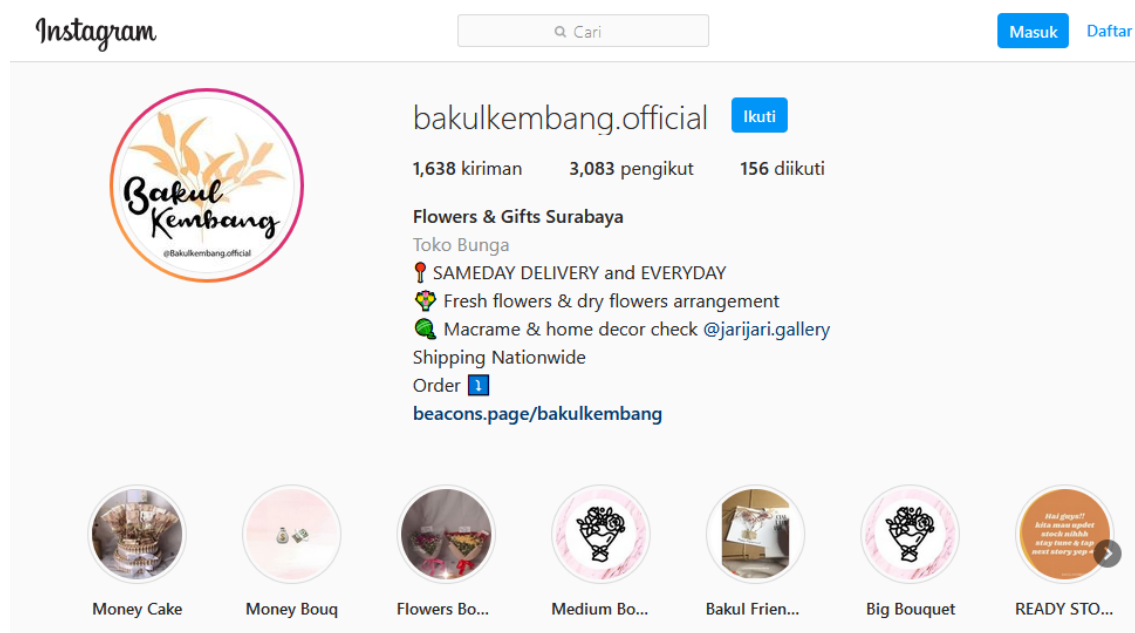
kepada konsumen, sebaliknya konsumen dalam memenuhi kebutuhan juga dituntut beradaptasi dengan kondisi serupa, yakni media digital menjadi bagian dari kegiatan sosial-ekonominya.

Bagi pelaku ekonomi menengah-besar dukungan sumber daya manusia dalam beradaptasi dengan media digital relatif tidak menjadi masalah, karena didukung sumber daya dan kemampuan kompetensi SDM yang dimilikinya. Namun tidak demikian dengan pelaku usaha mikro (UMKM) diperlukan berbagai kondisi untuk beradaptasi dengan media digital, keterbatasan kompetensi SDM, sumber daya yang dimiliki menjadikan hambatan bagi pelaku usaha kelompok ini untuk bertahan berkegiatan usaha dimasa pandemi. Untuk itu diperlukan peran serta dari para pemangku kepentingan untuk memberikan kontribusi energi, pemikiran dari permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha mikro.

Penguasaan media digital merupakan keniscayaan yang perlu dikuasai oleh pelaku usaha pada umumnya, termasuk pelaku usaha mikro. Penggunaan teknologi digital berbasis *e-commerce* sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kegiatan transaksi ekonomi atas kebutuhan apapun, baik kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Kehadiran aplikasi *marketplace* berbasis *website* seperti seperti Bukalapak, Shopee, Blibli, Tokopedia, Lazada, dan lainnya menawarkan kemudahan bagi pelaku ekonomi untuk mengenalkan produk/jasa dan *brand*-nya kepada konsumen. Untuk itu penguasaan *digital marketing*, sudah menjadi kebutuhan mendesak bagi pelaku usaha, khususnya pelaku usaha mikro bila bermaksud untuk menumbuh-kembangkan usahanya dari waktu ke waktu.

Permasalahan terkait *digital marketing* sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari penguasaan teknologi digital, sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari aktivitas usaha yang dilakukan oleh mitra UMKM Bakul Kembang *Official* dalam mengenalkan *brand* dan produknya kepada konsumen. Sejak awal membidani usaha mitra UMKM Bakul Kembang *Official* telah mengedukasi diri dalam memanfaatkan teknologi digital, yakni dengan memanfaatkan media sosial [www.instagram.com](https://www.instagram.com/bakulkembang.official) dengan *address* @bakulkembang.official

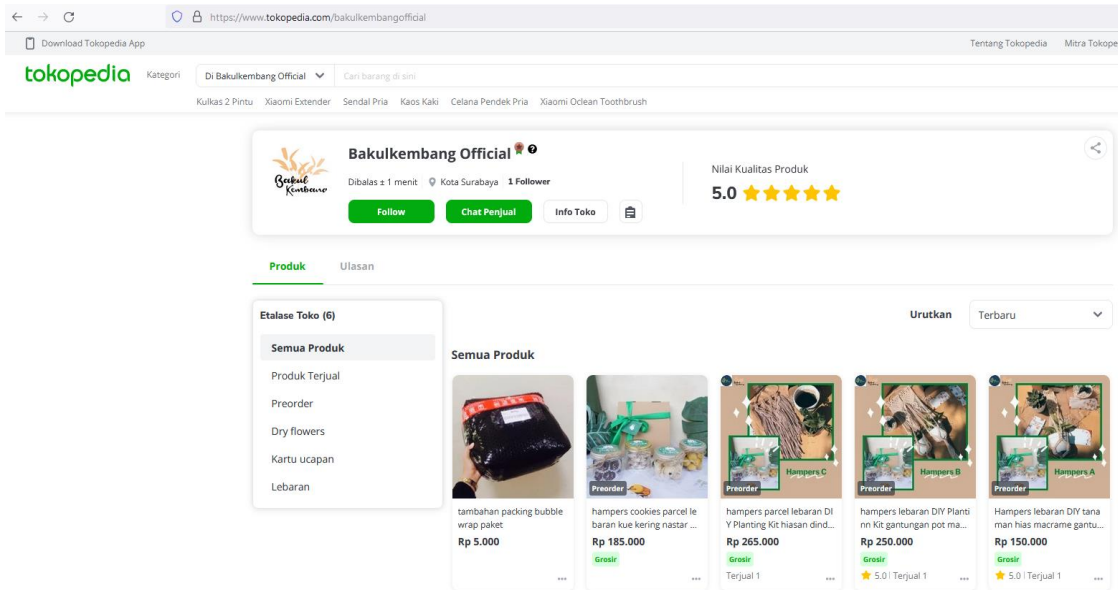
untuk mengenalkan brand dan katalog varian produk yang dihasilkan.



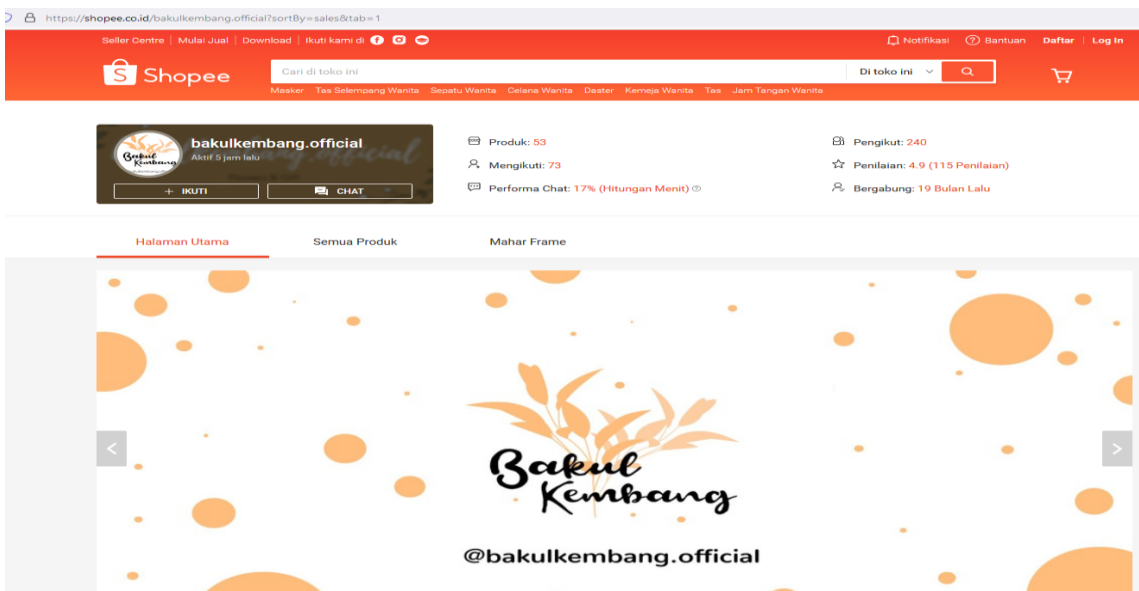
Gambar 1: *Marketing Media* Mitra UMKM

Digital marketing sudah menjadi aktivitas rutin dalam kegiatan usaha, sebagai bagian dari strategi pemasaran digital yang dilakukan oleh mitra UMKM Bakul Kembang *Official* yang merupakan hasil pendampingan program pengabdian masyarakat pada periode April 2020 - Agustus 2020 dengan program pendampingan dan pelatihan mengenai Pemasaran Digital dan Etika Bisnis. Program lanjutan yang dilaksanakan pada periode Desember 2020 – Januari 2021 dilakukan program pendampingan dan pelatihan mengenai Perencanaan Bisnis (*Business Plan*) dan Pengemasan Produk (*Packaging*), sedangkan pada program lanjutan yang periode pelaksanaannya pada April 2021 – Agustus 2021, dilakukan program pendampingan Monitoring dan Evaluasi (M & E) kepada mitra, sehingga arah dan strategi bisnis yang dijalankan merupakan hasil adaptasi yang dilakukan selama program pendampingan.

Dalam rangka untuk pengembangan bisnis dengan tujuan meningkatkan nilai penjualan dan sebagai bagian dari strategi pemasasaran yang dijalankan, maka mitra UMKM Bakul Kembang *Official* memaksimalkan teknologi digital dengan memanfaatkan media berbasis *marketplace* berbayar seperti Shopee dan Tokopedia untuk mengenalkan dan mempromosikan produknya terlebih pada event-event tertentu, misalnya hari raya keagamaan atau event *valentine day*, sebagaimana nampak dalam tampilan berikut ini :



Gambar 2: Marketing Media -Tokopedia



Gambar 3: Marketing Media-Shopee

Pemanfaatan pemasaran digital telah dimaksimalkan oleh mitra UMKM dengan deskripsi produk yang ditambahkan cukup apik dan mengundang konsumen minat sebagai pengguna produk mitra, namun yang menjadi perhatian adalah untuk terus menuangkan gagasan-gagasan produk baru untuk memperkaya varian produk yang disesuaikan dengan arah/trend atau *lifestyle* masyarakat. Pengembangan jaringan sebagai upaya distribusi produk yang perlu atensi dengan memuat pada konten media digital yang dikelolanya terkait testimoni-testimoni positif dari konsumen atas produknya yang memiliki tujuan dapat memberikan dampak pada nilai penjualan.

Identifikasi permasalahan selama dalam pendampingan dan yang menjadi fokus pembenahan adalah terkait dengan peningkatan pemahaman mengenai Manajemen Usaha UMKM dan Manajemen Keuangan yang difokuskan pada pengelolaan administrasi terkait manajemen *cashflow*-nya yang selama ini dilakukan secara konvensional dan tidak dicatat secara teratur dan masih dianggap bukan kebutuhan primer, permasalahan seperti ini menjadi permasalahan yang umum UMKM yang hanya fokus pada kegiatan produksi dan pemasaran saja.

Pembenahan manajemen usaha terkait dengan aspek pemanfaatan sumber daya manusia (SDM) dan sumber daya lainnya yang dimiliki mitra UMKM secara efektif dan efisien dapat dimaksimalkan untuk tujuan strategi pengembangan usaha, dengan materi diskusi terkait tujuan manajemen keuangan, manajemen dan perencanaan, identifikasi peluang bisnis, perencanaan bisnis dan perencanaan pemasaran dengan penguatan terkait dengan materi UMKM –Era Digital.

Sedangkan pembenahan terkait manajemen keuangan fokus pada kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki mitra UMKM. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari yang mengakibatkan mengganggu kelangsungan dan kinerja usaha mitra UMKM. Untuk itu pemahaman terkait dengan fungsi dan prinsip manajemen keuangan, tertib administrasi sebagai basis manajemen keuangan UMKM serta laporan keuangan dengan mengaplikasikan pembukuan transaksi keuangan yang dilakukan dengan metode praktikum melakukan pencatatan atas transaksi keuangan usaha, berikut pencatatan perhitungan laba/rugi usahanya.

Monitoring dan Evaluasi (Monev) merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam pendampingan, hal ini sebagai wujud dilakukannya evaluasi menyeluruh sejauhmana mitra UMKM Bakul Kembang *Official* menjalankan inputan sumbang saran yang diberikan dalam rangka pengembangan usaha. kedepan. Selama pendampingan dilakukan monitoring terhadap aktivitas usaha mitra UMKM untuk mengetahui sejauhmana mitra menjalankan tahapan sumbang saran yang diberikan, yang selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap pencapaian tahapan aktivitas yang disarankan memberikan dampak pada efektivitas dan efisien baik terkait aspek input, proses maupun output dari aktivitas usaha yang dijalankan oleh mitra UMKM.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET KELUARAN

2.1 Solusi Kegiatan

Program pendampingan kepada mitra UMKM ini merupakan lanjutan dari program pengabdian sebelumnya, sehingga solusi yang ditawarkan hanya fokus pada aspek Manajemen Usaha UMKM dan Manajemen Keuangan, yang didiskripsikan sebagaimana berikut :

a **Manajemen Usaha UMKM**

Pembenahan manajemen usaha terkait dengan aspek pemanfaatan sumber daya manusia (SDM) dan sumber daya lainnya yang dimiliki mitra UMKM secara efektif dan efisien dapat dimaksimalkan untuk tujuan strategi pengembangan usaha mitra UMKM, dengan melakukan tindakan berikut :

- **Identifikasi Peluang Bisnis**

Mitra UMKM menangkap peluang bisnis didasarkan atas gagasan/ide dari hobi/kegemaran yang selanjutnya dituangkan dalam kreativitas berbagai varian produk unggulan yang berciri kas sebagai produk '*handmade*' dengan nilai ekonomis tinggi dan memiliki nilai pembeda dibandingkan dengan produk pesaing, maka produk dapat diterima oleh masyarakat konsumen.

Untuk menjaga kelangsungan usaha secara berkesinambungan perlu dilakukan hal-hal berikut:

- evaluasi produk, dimaksudkan mengetahui kekurangan yang terdapat pada setiap varian produk yang dihasilkan, hal ini digunakan sebagai dasar melakukan tindakan perbaikan produk agar kualitas dan brand tetap terjaga.
 - catatan *varian produk*, perlu melakukan *pencatatan* detil mengenai spesifikasi setiap varian produk, hal ini bertujuan untuk identifikasi kelayakan pengembangan produk yang disesuaikan dengan volume penjualan atas suatu varian produk.
 - Tetapkan tenggat waktu (*deadline*), bermanfaat terhadap pelaksanaan program kerja yang telah diagendakan. Idealnya penyusunan *deadline* dan tempo waktu dilakukan pada awal perencanaan varian produk hingga pasca peluncuran varian produk tersebut di pasar.
-
- Perencanaan Bisnis

Setelah melakukan identifikasi peluang bisnis, pelaku usaha diharapkan memiliki gambaran umum mengenai hasil usaha yang diinginkan, bagaimana memperoleh sumber daya, meningkatkan kompetensi dan keahlian sumber daya manusianya dan menghasilkan rencana untuk mencapai hasil yang diharapkan. Uraian tersebut merupakan bagian dari perencanaan bisnis, dalam mengelola manajemen usaha, maka pelaku usaha perlu terlebih dahulu merumuskan bagaimana proses perencanaan strategi bisnis dilakukan, hal ini penting untuk merumuskan antara lain :

- Merumuskan misi dan misi usaha
- Menganalisis lingkungan, terutama terkait dengan pelanggan dan pesaing
- Menetapkan sasaran bisnis
- Merumuskan strategi bisnis

Bila setiap pelaku usaha melakukan perencanaan bisnis yang disertai dengan proses perencanaan strategi bisnis, maka penjabaran suatu ide usaha ke dalam dimensi-dimensi bisnis yang relevan, harus akan dapat diimplementasikan.

Pelaku UMKM pada umumnya mengabaikan perencanaan bisnis yang metinya terlebih dahulu dilakukan proses perencanaan strategi bisnis dalam menjalankan usaha, hal demikian juga dilakukan oleh mitra UMKM dalam menjalankan usaha tidak memiliki formula perencanaan bisnis maupun proses perencanaan strategi bisnisnya, yang dikedepankan adalah ide/gagasan produk yang dihasilkan memiliki nilai pasar di masyarakat (*marketable*). Untuk itu direkomendasikan untuk melakukan perencanaan bisnis dengan melakukan tahapan strategi bisnis yang mencakup antara lain, merumuskan misi dan misi, menganalisis lingkungan yang fokus pada segmentasi pasar dan pesaing, menetapkan sasaran bisnis serta merumuskan strategi bisnis.

- **Perencanaan Pemasaran**

Keberhasilan suatu usaha terletak pada strategi dan terobosan-terobosan pemasaran yang dilakukan oleh pelaku usaha efektif berdampak pada nilai penjualan. Untuk itu mengelola usaha perlu melakukan langkah-langkah dalam perencanaan pemasaran yang merupakan proses memilih dan menganalisis target pasar, mengembangkan dan memelihara bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi) untuk dapat memuaskan kebutuhan konsumen

Diperlukan untuk merubah paradigma berpikir pelaku UMKM pada umumnya dan khususnya kepada mitra UMKM dari pemahaman konsep berwawan penjual menjadi konsep wawassan pemasaran. Konsep berwawasan penjualan berpendapat bahwa kalau konsumen dibiarkan begitu saja mereka tidak akan membeli produk organisasi dalam

jumlah memadai. Oleh karena itu, pelaku usaha harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. Sedangkan konsep berwawasan pemasaran berpendapat bahwa kunci untuk mencapai tujuan organisasi terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran dan pemenuhan kepuasan yang diinginkan secara lebih efektif dan efisien daripada pesaing.⁴⁾

Orientasi pemasaran memang harus menempatkan kepuasan konsumen sebagai obyek untuk ciptakan laba usaha, bukan mendorong volume penjualan besar untuk ciptakan laba usaha, hal ini belum menjadi paradigma atau pola pikir kebanyakan pelaku usaha mikro, termasuk mitra UMKM, pengenalan produk dan *brand* dilakukan secara konstan dengan memanfaatkan media digital yang didukung kemampuan visualisasi dan diskripsi produk yang menarik, untuk itu rekomendasi yang diberikan yakni:

- Melakukan strategi pemasaran efektif yang mampu mengidentifikasi peluang pasar melalui tingkat perluasan produk/pasar yang memahami kebutuhan, keinginan, dan permintaan pasar sasaran (*target market*).
- Perlu miliki dukungan database informasi mengenai riwayat transaksi pelanggan di masa lalu, demografis, psikografis, media dan distribusi yang lebih disukai dengan membangun loyalitas pelanggan yang tinggi.
- Penetapan strategi pemasaran untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target yang tentunya bermanfaat untuk pengembangan produk baru, strategi peluncuran produk baru, strategi pemasaran yang berhubungan dengan kompetitor dan pengikut pasar.

⁴⁾ Sukanti, Konsep Pemasaran dan Proses Manajemen Pemasaran (2014: Modul 1, 1.12)

b Manajemen Keuangan

Pembenahan terkait manajemen keuangan fokus pada kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki mitra UMKM. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari yang mengakibatkan mengganggu kelangsungan dan kinerja usaha mitra UMKM. Untuk itu pemahaman terkait dengan fungsi dan prinsip manajemen keuangan, tertib administrasi sebagai basis manajemen keuangan UMKM serta laporan keuangan perlu menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari aktivitas usaha yang dilakukan.

Sebagaimana pada umumnya pelaku UMKM di Indonesia dalam kegiatan usahanya dilakukan tanpa dukungan informasi keuangan yang disusun secara sistematis, tertib dan teratur, hal ini juga dilakukan oleh mitra UMKM, dalam melakukan kegiatan usahanya tanpa melakukan penyusunan laporan keuangan sebagai dasar dalam mengambil keputusan. Pengalaman dan intuisi digunakan sebagai dasar dalam mengambil keputusan, sehingga permasalahan yang timbul terkait dengan kegiatan usaha diselesaikan secara mandiri tanpa dukungan informasi keuangan yang melatarbelakangi.

Mitra UMKM dalam menjalankan usahanya hanya fokus pada aktivitas produksi dan pemasaran, sedangkan terkait penyusunan laporan keuangan diabaikan atau belum menjadi perhatian yang perlu tersedia, sehingga mengakibatkan tidak mengetahui besaran pendapatan (kas) yang diterima, berapa besaran biaya operasi yang dikeluarkan dan berapa yang seharusnya tersisa. Posisi kas yang diterima (yang terdapat di rekening Bank) hanya diketahui oleh mitra UMKM, bila bermaksud untuk melakukan perencanaan dalam aktivitas usahanya, yang biasanya tidak tersusun secara rapi, maka mengakibatkan akan berdampak pada kesulitan dalam alokasi kas yang dikelolanya. Bila permasalahan laporan keuangan terus terabaikan, seiring dengan semakin luas kegiatan usahanya, maka pelaku usaha akan tidak mampu lagi memantau kegiatan usaha yang sedang berjalan, misalnya terkait aktivitas produksi, jumlah dan aktivitas penjualan, jumlah dan kondisi aktiva tetap dan lainnya. Permasalahan hal tersebut bisa diselesaikan bila pelaku usaha melakukan pencatatan atau menyusun laporan keuangan dan ditindaklanjuti dengan menganalisisnya. Apabila pelaku usaha melakukan penyusunan laporan keuangan memiliki banyak manfaat, antara lain :⁵⁾

- Mengentahui informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, perubahan modal Berdasarkan ikhtisar neraca, akan diketahui berapa posisi kas, piutang yang belum tertagih, berapa nilai persediaan yang masih ada, berapa nilai peralatan yang dimiliki, berapa jumlah hutang yang wajib dibayar dan bagaimana posisi modal saat ini. Sedangkan dari ikhtisar laba/rugi, akan mengetahui berapa pendapatan yang dihasilkan, apakah pendapatan berasal dari penjualan produk atau pendapatan sampingan, mengetahui beban gaji yang dibayarkan, berapa barang dagangan yang sudah pernah dibeli, berapa biaya lainnya yang telah dikeluarkan, yang pada akhirnya ikhtisar laba/rugi dapat diketahui berapa keuntungan yang dihasilkan atau kerugian yang terjadi.
- Menjadi salah satu pertimbangan dalam pengambilan keputusan

Data yang terdapat dalam laporan keuangan dapat digunakan untuk pengambilan keputusan dimasa yang akan datang. Misalnya nilai piutang yang besar dalam neraca dapat digunakan sebagai dasar perlunya diaktifkan kembali bagian penagihan. Posisi jumlah laba bersih dalam laporan laba/rugi dapat digunakan sebagai dasar dalam pembagian dividen, misalnya atau digunakan sebagai keputusan perlu tidaknya melakukan ekspansi usaha.

- Mengetahui nilai perubahan kas dan distribusinya

Berdasarkan laporan arus kas, akan diketahui berapa nilai kenaikan/penurunan kas dalam 1 (satu) periode, disamping itu juga dapat mengetahui dari mana sumber kas diperoleh, dialokasikan kemana, berapa jumlah penerimaan dan pengeluaran kas, baik yang berasal dari kegiatan operasi, investasi maupun pendanaan.

- Pemenuhan syarat dalam pengajuan pembiayaan kepada lembaga keuangan

Laporan keuangan yang diaudit dipakai dasar sebagai pertimbangan lembaga keuangan dalam memberikan pembiayaan yang diajukan oleh pelaku usaha.

- 5) Abdullah, Jaka Waskita,& Dien Noviany R, '*Manajemen Keuangan, Aplikasi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah* (2019:10)

Laporan keuangan dapat sebagai jaminan bagi pelaku usaha mikro yang memiliki aset kurang dari yang disyaratkan, laporan keuangan bulanan dan proyeksi arus kas menjadi dasar bagi lembaga keuangan dalam persetujuan pembiayaan yang diajukan oleh pelaku usaha mikro.

- Manfaat lain

Manfaat lain dari laporan keuangan adalah sebagai salah satu bahan pelaporan untuk pajak, penyusunan anggaran kas, penetapan harga jual, penyusunan analisis impas dan lainnya.

Penting untuk mendorong para pelaku UMKM melakukan penyusunan laporan keuangan rutin secara periodik, karena hal ini merupakan ukuran kinerja dari kegiatan usaha yang dilakukannya. Demikian juga kepada mitra UMKM dalam kegiatan pendampingan ini diberikan pemahaman materi mengenai penyusunan laporan keuangan dengan mengaplikasikan pembukuan transaksi keuangan yang dilakukan dengan metode pratikum penyusunan pencatatan atas transaksi keuangan usaha, berikut pencatatan perhitungan laba/rugi usahanya.

Untuk itu rekomendasi yang perlu dilakukan oleh mitra UMKM setelah mendapatkan materi manajemen keuangan dengan metode pembelajaran aplikatif, antara lain:

a) Penyusunan Laporan Keuangan

Salah satu keberhasilan pengembangan usaha juga ditentukan oleh dukungan Penyusunan Laporan Keuangan yang dilakukan, karena Laporan Keuangan dapat menjadi dasar bagi pelaku usaha dalam pengambilan keputusan strategis, misalnya dalam pengembangan pasar, ekspansi maupun investasi. Disamping itu Laporan Keuangan dapat berfungsi sebagai pedoman dalam monitoring maupun perencanaan usaha di masa yang akan datang, selain digunakan untuk memperoleh sumber pembiayaan/pendanaan dari kreditur.

Selama pendampingan kepada mitra UMKM kurang memiliki kesadaran pentingnya fungsi dari Laporan Keuangan, hal ini ditunjang dengan kurangnya pengetahuan metode pencatatan dan pelaporan keuangan yang semestinya. Dampak atas permasalahan tersebut memiliki potensi terhadap kesulitan bila mitra UMKM melakukan pengembangan usaha yang membutuhkan sumber pendanaan/pembiayaan dari lembaga kreditur. Sedangkan lembaga kreditur dalam memberikan persetujuan pembiayaan didasarkan pada informasi prospek usaha yang tersajikan dalam Laporan Keuangan.

Atas permasalahan dimaksud, solusi yang direkomendasikan yakni memberikan pelatihan mengenai Penyusunan Laporan Keuangan dengan metode diskusi interaktif dengan mengaplikasikan materi yang disampaikan. Materi pelatihan mencakup pencatatan dan penyusunan laporan keuangan. Materi penyusunan laporan keuangan menjelaskan peran penting dari laporan keuangan, pencatatan keuangan secara sederhana, penyusunan laporan keuangan yaitu mengenai Laporan Laba Rugi, Neraca. Materi pelatihan diberikan dengan metode pendampingan untuk melakukan penyusunan pencatatan laporan keuangan secara aplikatif dengan cakupan materi pembukuan sederhana, pencatatan transaksi melalui tabel persamaan dasar akuntansi yang dapat disusun laporan keuangan Neraca dan Laporan Laba-Rugi yang telah mencakup informasi kekayaan usaha, sumber dana usaha dan prospek usaha ke depan. Dalam penyampaian materi dengan tujuan mitra UMKM dapat mengaplikasikan, maka diberikan soal kasus berikut penyelesaiannya di didiskusikan selama pelaksanaan pelatihan. Metode dengan pratikum langsung dengan menyusun laporan keuangan dan disertai diskusi dan tanya jawab menjadikan pelatihan relatif dapat diserap mitra UMKM dengan baik.

b) Manajemen Kas

Bagi pelaku usaha, kas merupakan jantung operasional kegiatan usaha yang dilakukannya, tanpa kecukupan likuiditas kas, maka akan mengganggu aktivitas dalam mempertahankan usahanya. Untuk itu manajemen kas penting diaplikasikan sebagai bagian yang tidak terpisahkan dalam suatu kegiatan usaha. Pada umumnya pelaku UMKM mengabaikan pentingnya manajemen kas sebagai pilar pendukung eksistensi usaha bisnis mereka. Demikian juga yang terjadi pada

mitra UMKM, pengelolaan kas dilakukan secara konvensional, hanya dicatat secara sederhana yang tidak mencerminkan kegiatan usaha sebagaimana mestinya, sehingga kondisi pengelolaan kas tidak mencerminkan posisi likuiditas yang dapat digunakan sebagai referensi dalam memutuskan pengembangan usaha. Rekomendasikan yang perlu dilakukan mitra UMKM yakni melakukan manajemen kas, karena memiliki dampak pengaruh terhadap pertumbuhan usaha yang dilakukan. Untuk itu kepada mitra UMKM diberikan pelatihan mengenai manajemen kas baik secara teoritis maupun secara aplikatif, sehingga pengelolaan kas dapat membantu mitra UMKM dalam posisi likuiditas yang aman karena hal ini memiliki tujuan kondisi kas harus selalu terjaga likuiditasnya untuk mendukung kelancaran kegiatan pengembangan usaha yang dilakukannya. Disamping itu perencanaan kas yang baik memungkinkan mitra UMKM dapat memprediksi kebutuhan dana yang diperlukan untuk mendukung peningkatan skala produksi yang diinginkan. Perlu adanya pemahaman bagi mitra UMKM bahwa kas memiliki pengaruh positif terhadap kemampuan menghasilkan laba. Likuiditas kas akan mampu mendukung kegiatan produksi yang pada akhirnya turut memberikan kontribusi terciptanya laba dari kegiatan usaha yang dilakukan.

2.2 Target Luaran

Berdasarkan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra UMKM, maka target luaran yang ingin dicapai meliputi :

Tabel 1
Target Luaran Program PKM

Mitra UMKM Bakul Kembang Official	
Solusi	Luaran
Manajemen Usaha	
<ul style="list-style-type: none">• Identifikasi Peluang Bisnis peluang bisnis didasarkan atas gagasan/ide dari hobi/kegemaran yang	<ul style="list-style-type: none">• Melakukan evaluasi produk, dimaksudkan mengetahui kekurangan

<p>selanjutnya dituangkan dalam kreativitas berbagai varian produk unggulan yang berciri kas sebagai produk ‘<i>handmade</i>’ dengan nilai ekonomis tinggi dan memiliki nilai pembeda dibandingkan dengan produk pesaing, maka produk dapat diterima oleh masyarakat konsumen.</p>	<p>yang terdapat pada setiap varian produk yang dihasilkan, hal ini digunakan sebagai dasar melakukan tindakan perbaikan produk agar kualitas dan brand tetap terjaga.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Catatan <i>varian produk</i>, perlu dilakukan <i>pencatatan</i> detil mengenai spesifikasi setiap varian produk, hal ini bertujuan untuk identifikasi kelayakan pengembangan produk yang disesuaikan dengan volume penjualan atas suatu varian produk. • Tetapkan tenggat waktu (<i>deadline</i>), bermanfaat terhadap pelaksanaan program kerja yang telah diagendakan. Idealnya penyusunan <i>deadline</i> dan tempo waktu dilakukan pada awal perencanaan varian produk hingga pasca peluncuran varian produk tersebut di pasar.
<ul style="list-style-type: none"> • Perencanaan Bisnis memiliki gambaran umum mengenai hasil usaha yang diinginkan, bagaimana memperoleh sumber daya, meningkatkan kompetensi dan keahlian sumber daya manusianya dan menghasilkan rencana untuk mencapai hasil yang diharapkan. Uraian tersebut merupakan bagian dari perencanaan bisnis, dalam mengelola manajemen usaha, maka pelaku usaha perlu terlebih 	<ul style="list-style-type: none"> • Penjabaran ide usaha ke dalam dimensi-dimensi bisnis yang relevan perlu diimplementasikan. • Melakukan perencanaan bisnis dengan melakukan tahapan strategi bisnis yang mencakup antara lain, merumuskan misi dan misi, menganalisis lingkungan yang fokus pada segmentasi pasar dan pesaing, menetapkan sasaran bisnis serta merumuskan strategi bisnis.

<p>dahulu merumuskan bagaimana proses perencanaan strategi bisnis dilakukan</p>	
<p>• Perencanaan Pemasaran Keberhasilan suatu usaha terletak pada strategi dan terobosan-terobosan pemasaran yang dilakukan oleh pelaku usaha efektif berdampak pada nilai penjualan. Untuk itu mengelola usaha perlu melakukan langkah-langkah dalam perencanaan pemasaran yang merupakan proses memilih dan menganalisis target pasar, mengembangkan dan memelihara bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi) untuk dapat memuaskan kebutuhan konsumen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan strategi pemasaran efektif yang mampu mengidentifikasi peluang pasar melalui tingkat perluasan produk/pasar yang memahami kebutuhan, keinginan, dan permintaan pasar sasaran (<i>target market</i>). • Miliki dukungan database informasi mengenai riwayat transaksi pelanggan di masa lalu, demografis, psikografis, media dan distribusi yang lebih disukai dengan membangun loyalitas pelanggan yang tinggi. • Penetapan strategi pemasaran untuk melayani pasar atau segmen pasar yang dijadikan target yang tentunya bermanfaat untuk pengembangan produk baru, strategi peluncuran produk baru, strategi pemasaran yang berhubungan dengan kompetitor dan pengikut pasar.
<p>Manajemen Keuangan</p>	
<p>• Penyusunan Laporan Keuangan Laporan Keuangan menjadi dasar bagi pelaku usaha dalam pengambilan keputusan strategis, misalnya dalam pengembangan pasar, ekspansi maupun investasi. Laporan Keuangan juga berfungsi sebagai pedoman dalam monitoring maupun perencanaan usaha di masa yang akan</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan penyusunan laporan keuangan rutin secara periodik, karena hal ini merupakan ukuran kinerja dari kegiatan usaha yang dilakukannya. Kebutuhan pelatihan mengenai penyusunan laporan keuangan secara aplikatif terkait pembukuan transaksi keuangan dengan metode praktikum mengenai

<p>datang, selain digunakan untuk memperoleh sumber pembiayaan/pendanaan dari kreditur</p>	<p>penyusunan pencatatan atas transaksi keuangan usaha dan pencatatan perhitungan laba/rugi.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Manajemen Kas Pengelolaan kas dilakukan secara konvensional, hanya dicatat secara sederhana yang tidak mencerminkan kegiatan usaha sebagaimana mestinya, sehingga kondisi pengelolaan kas tidak mencerminkan posisi likuiditas yang dapat digunakan sebagai referensi dalam memutuskan pengembangan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Penerapan manajemen kas, karena memiliki dampak pengaruh terhadap pertumbuhan usaha. Pelatihan manajemen kas yang diberikan dengan metode praktikum, sehingga pengelolaan kas akan membantu mitra UMKM mengelola posisi likuiditasnya dengan aman untuk mendukung kelancaran kegiatan pengembangan usaha yang dilakukannya. • Melakukan perencanaan kas dengan tepat, guna memprediksi kebutuhan dana yang diperlukan untuk mendukung peningkatan skala produksi yang diinginkan. Likuiditas kas akan mampu mendukung kegiatan produksi yang turut memberikan kontribusi penciptaan laba.

Tabel 2
Rencana Target Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding	Publikasi
2	Publikasi pada media masa cetak/ <i>online</i> / <i>repository</i> PT	Publikasi
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, nilai ekonomis, diversifikasi produk atau sumber daya lainnya)	Ada
4	Peningkatan penerapan Iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Ada
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan)	Ada
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional	Tidak ada
2	Hak Kekayaan Intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu)	Tidak ada
3	Buku ber ISBN	Tidak ada

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Metode Pelaksanaan

Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang diidentifikasi dari mitra UMKM Bakul Kembang *Official*, tahapan yang diberikan melalui 2 (dua) pendekatan, yakni :

a Pendampingan dan Pelatihan

Pendampingan kepada mitra UMKM dilakukan menyesuaikan dengan kondisi Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) akibat pandemi Covid-19. Untuk itu pendekatan pendampingan dilakukan dengan memanfaatkan media komunikasi untuk melakukan berbagai diskusi yang diperlukan dalam rangka memberikan masukan untuk dilakukan tahapan perbaikan dari berbagai aspek operasional usaha mitra UMKM untuk lebih efisien dalam tata kelola usahanya.

Kebutuhan pembenahan dalam mendukung kegiatan operasional usaha mitra UMKM diperlukan pelatihan terkait dengan Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan. Pembenahan manajemen usaha merupakan tahapan yang menjadi perhatian karena manajemen usaha sebagai upaya untuk mengatur segala aspek dalam usaha yang dilakukan agar mampu mencapai tujuan yang diinginkan. Lebih jauh manajemen usaha akan berpengaruh terhadap pendapatan, penjualan maupun kualitas produk yang dihasilkan. Penerapan manajemen usaha yang benar akan dapat menopang usaha meraih kesuksesan dan pengembangan usaha untuk mencapai target sebagaimana yang telah direncanakan.

Sedangkan manajemen keuangan, yang pada umumnya terabaikan oleh UMKM, padahal manajemen keuangan merupakan suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan dalam suatu usaha, termasuk kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian terhadap keuangan. Untuk itu manajemen keuangan perlu diterapkan oleh pelaku usaha dengan skala bisnis baik mikro, menengah maupun besar. Untuk itu pelatihan manajemen keuangan kepada mitra UMKM mutlak diberikan, karena belum melakukan pencatatan pembukuan, hal ini didorong belum memiliki pengetahuan yang memadai dalam penyusunan pembukuan. Pencatatan pembukuan merupakan hal yang penting untuk evaluasi dan mengetahui perkembangan usaha, untuk mengetahui laba/rugi dan sebagai dasar pengembangan usaha. Pendampingan dan pelatihan manajemen keuangan diharapkan mitra UMKM memiliki kemampuan untuk melakukan pengelolaan keuangan dengan benar.

Metode pelatihan diberikan dengan metode diskusi dan aplikatif, khususnya materi terkait penyusunan laporan keuangan, pembukuan transaksi keuangan yang dilaksanakan dengan pratikum bagaimana penyusunan pencatatan atas transaksi keuangan usaha dan pencatatan perhitungan laba/rugi. Rangkaian pelatihan dilakukan dengan menggunakan media *Google Zoom*, hal ini disesuaikan dengan kondisi saat ini masih dalam suasana Pandemi Covid-19.

b Konsultasi dan Diskusi

Konsultasi dan diskusi secara berkala dilakukan dalam upaya memberikan sumbang saran kepada mitra UMKM dalam melakukan langkah perbaikan operasional terutama terkait manajemen usaha dan manajemen keuangan dalam rangka mendukung operasional usaha sebagaimana diuraikan dalam tabel berikut:

Tabel 3
Metode Pelaksanaan

Aspek	Solusi Permasalahan	Metode Kegiatan
Manajemen Usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikasi Peluang Bisnis Perlu memperkaya ide/gagasan kreatif untuk membaca kebutuhan konsumen sesuai dengan varian produk unggulan dengan nilai ekonomis tinggi dan memiliki nilai pembeda dibandingkan dengan produk pesaing. • Perencanaan Bisnis Merumuskan dan merancang kebutuhan kedepan sesuai dengan visi, misi dan tujuan serta sasaran serta mewujudkannya melalui berbagai strategi untuk dapat bertahan dan selalu eksis dalam kegiatan usaha yang dilakukannya. • Perencanaan Pemasaran Melakukan strategi pemasaran efektif yang mampu mengidentifikasi peluang pasar melalui tingkat perluasan produk/pasar yang memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar sasaran (<i>target market</i>) dengan memanfaatkan berbagai platform media digital 	Pelatihan, Konsultasi dan Diskusi
Manajemen Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Penyusunan Laporan Keuangan 	Pelatihan,

	<p>Melakukan penyusunan laporan keuangan rutin secara periodik, karena merupakan ukuran kinerja dari usaha yang dilakukannya. Pelatihan dilakukan secara aplikatif dengan metode pratikum mengenai penyusunan pencatatan atas transaksi keuangan usaha dan pencatatan perhitungan laba/rugi.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manajemen Kas <p>Penerapan manajemen kas mutlak dilakukan, karena berdampak pada pertumbuhan usaha. Manajemen kas akan membantu mengelola posisi likuiditasnya dengan aman untuk mendukung kelancaran kegiatan pengembangan usaha. Untuk itu perencanaan kas perlu dilakukan dengan tepat, guna memprediksi kebutuhan dana untuk mendukung peningkatan skala produksi. Likuiditas kas digunakan untuk mendukung kegiatan produksi yang turut memberikan kontribusi penciptaan laba.</p>	Konsultasi dan Diskusi
--	--	------------------------

3.2 Rencana Kegiatan

Pendampingan dalam rangka monitoring dan evaluasi terhadap kegiatan usaha mitra UMKM Bakul Kembang *Official*, nampak pada tabel berikut :

Tabel 4
Tahapan Kegiatan

Kegiatan	Keterangan	Waktu
Tahap Persiapan		
Surat Pemberitahuan Monev kepada mitra UMKM	Kesanggupan mitra UMKM untuk menerima pendampingan Monev	1 hari
Pra Survey	Identifikasi permasalahan	2 hari
Pembentukan Tim PKM	Alokasi Tim disesuaikan dengan jenis kepakaran untuk menyelesaikan permasalahan mitra	2 hari
Penyusunan Proposal	Penyusunan proposal pendampingan manajemen usaha dan manajemen keuangan pada mitra UMKM	5 hari

Konsolidasi Tim dan Mitra UMKM	Perencanaan pelaksanaan program secara konseptual, operasional dan <i>job description</i> dari Tim & Mitra	5 hari
Penyiapan materi Pelatihan	Penyusunan materi pelatihan Manajemen Usaha dan Manajemen Keuangan	5 hari
Tahap Pelaksanaan		
Pendampingan	Memberikan penjelasan tentang maksud dan tujuan serta menjelaskan urgensinya pendampingan terkait manajemen usaha dan manajemen keuangan pada mitra UMKM	Selama PKM
Konsultasi dan diskusi	Melakukan penilaian secara langsung terkait manajemen usaha dan manajemen keuangan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra UMKM	Selama PKM
Rekomendasi	Memberikan sumbang saran pemecahan masalah yang dihadapi mitra UMKM	5 hari
Evaluasi		
Evaluasi kegiatan usaha mitra UMKM	Dilakukan komparasi kondisi mitra UMKM sebelum dan sesuai pendampingan PKM. Keberhasilan program merupakan indikator dimana mitra UMKM melakukan tahapan rekomendasi yang diberikan.	5 hari
Pelaporan		
Penyusunan Laporan PKM	Penyusunan laporan merupakan bentuk tanggung jawab atas pelaksanaan program dengan luaran publikasi.	10 hari

Tabel 5
Rencana Kegiatan

Kegiatan	Keterangan
Tahap Persiapan	
Penyusunan jadwal pelaksanaan PKM	Menyusun detail pelaksanaan termasuk jadwal pelaksanaan PKM sesuai dengan subyek permasalahan mitra UMKM
Alokasi Personil	Menetapkan <i>plotting</i> personil sesuai dengan kepakaran terkait dengan subyek permasalahan mitra UMKM
Surat Pemberitahuan pendampingan kepada mitra UMKM	Memproses surat tugas Dosen dan pendamping mahasiswa yang melakukan kegiatan pendampingan PKM
Penyiapan materi pelatihan	Menyusun materi pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan sesuai dengan lingkup usaha dan permasalahan mitra UMKM

Konfirmasi kesediaan mitra UMKM untuk pendampingan PKM	Mengkomunikasikan kepada mitra UMKM atas kesediaan waktu dalam pelaksanaan pendampingan Monev.
Penyiapan administrasi lain	Menyiapkan administrasi yang menjadi kelengkapan penyelenggaraan pendampingan PKM
Tahap Pelaksanaan	
Kesediaan waktu	Mengkonfirmasi kesediaan waktu mitra UMKM untuk jadwal dalam pelaksanaan pendampingan PKM
Wawancara dan pemantauan	Melakukan identifikasis permasalahan mitra UMKM terkait dengan manajemen usaha dan manajemen keuangan dengan pendekatan wawancara yang disertai pemantauan, penilaian dan membuat catatan hasil pengamatan
Penyusunan Laporan PKM	Menyusun laporan pelaksanaan PKM yang memuat rekomendasi <i>action plan</i> kepada mitra UMKM dalam bidang manajemen usaha dan manajemen keuangan guna mendukung kegiatan usaha.
Tindak Lanjut	
Penafsiran hasil Monev	Memberikan menafsiran terhadap hasil pendampingan monitoring dan evaluasi kepada mitra UMKM
Pemberian rekomendasi untuk tindak lanjut	Memberikan saran pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra UMKM dan <i>action plan</i> yang perlu dilakukan mitra UMKM untuk pengembangan usaha.

BAB IV

BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

4.1 Anggaran Biaya

Program pengabdian pada masyarakat diperlukan berbagai pendekatan dampingan, metode dan referensi analisa kebutuhan yang memiliki relevansi dengan bidang usaha mitra UMKM. Program ini merupakan salah satu wujud perpaduan unsur pendidikan, pengabdian dan pengabdian pada masyarakat dalam bingkai Tri Dharma Perguruan Tinggi. Keterlibatan Perguruan Tinggi sebagai lembaga pendidikan dalam rangka untuk meningkatkan bidang kompetensi dan keilmuan dengan melibatkan mahasiswa untuk memiliki kepekaan sosial dan turut memberikan kontribusi membangun pengembangan ekonomi mikro masyarakat. Keterlibatan Perguruan Tinggi dalam kegiatan program pengabdian kepada masyarakat merupakan kegiatan yang berorientasi **pada** pelayanan **kepada masyarakat** dengan menerapkan hasil kepakaran dalam bidang ilmu pengetahuan sivitas akademika Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya dalam menyelesaikan permasalahan **masyarakat** dan memajukan kesejahteraan bangsa, untuk itu pimpinan STIESIA berkomitmen penyediaan dana (anggaran) pengabdian kepada masyarakat dengan menggunakan sumber dana dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) STIESIA Surabaya.

4.2 Jadwal Kegiatan

Fokus dari program PKM pada bidang manajemen usaha dan manajemen keuangan dengan metode pendampingan dan pemberian materi pelatihan dengan pendekatan praktikum yang pelaksanaannya dilakukan pada periode September 2021 sampai dengan Februari 2022, dengan alokasi jadwal sebagaimana nampak pada tabel berikut :

Tabel 6
Jadwal Kegiatan

JENIS KEGIATAN	JADWAL KEGIATAN					
	Sept	Okt	Nop	Des	Jan	Feb
Survey Lokasi	√					
Identifikasi Permasalahan		√				
Pelatihan Manajemen Usaha & Manajemen Keuangan			√			
Konsultasi & Diskusi:						
• Manajemen Usaha :			√			
○ SDM				√		
○ Manajemen Produksi				√		
○ Manajemen Distribusi				√		
○ Manajemen Pemasaran					√	
• Manajemen Keuangan					√	
○ Penyusunan Lap Keuangan					√	
Evaluasi & Monitoring			√	√	√	√
Penyusunan Laporan Kegiatan						√
Penyusunan Publikasi Kegiatan						√

BAB V

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Kegiatan dan hasil pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dalam rangka pendampingan dan pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan yang ditujukan untuk meniadakan luaran sebagaimana yang diharapkan. Adapun hasil dan luaran yang telah dicapai selama pendampingan dan pelatihan sebagaimana diuraikan berikut:

1. Manajemen Usaha

Pendampingan dilakukan melalui bimbingan dan pelatihan di bidang manajemen usaha yang fokus pada materi berikut:

a. Identifikasi Peluang Usaha.

Mitra UMKM dalam melakukan usaha tanpa melakukan pentingnya melakukan identifikasi peluang usaha. Setelah mendapatkan pemahaman selama pendampingan, mitra UMKM mampu melakukan identifikasi dan membaca kebutuhan konsumen yang digunakan sebagai referensi penciptaan berbagai varian produk dengan menyertakan gagasan/ide kreatif sebagai fitur tambahan dalam produk yang dihasilkan sehingga memiliki nilai ekonomi tinggi dan memiliki nilai pembeda dibandingkan dengan produk pesaing.

b. Perencanaan Usaha.

Pendampingan yang dilakukan kepada mitra UMKM dengan pendekatan diskusi dan konsultasi yang menyertai dari paparan materi terkait perencanaan usaha yang sebelumnya terabaikan, dengan pendekatan umpan balik, mitra UMKM telah mampu mendeskripsikan dengan baik komponen-komponen yang perlu ada dalam perencanaan usaha, misalnya deskripsi bisnis, deskripsi usaha ini berfungsi untuk mendeskripsikan terkait mengenai ide-ide dan gagasan bisnis yang akan dilakukan kedepannya. Berikutnya terkait dengan strategi pemasaran yang dilakukan, mitra UMKM telah mempelajari segala hal tentang kelebihan dan kekurangan kompetitor.

c. Perencanaan Pemasaran.

Pemasaran yang dilakukan oleh mitra UMKM telah menggunakan berbagai strategi yang cukup efektif dengan mampu mengidentifikasi peluang pasar, melalui tingkat perluasan produk/pasar yang disesuaikan dengan kebutuhan, keinginan dan permintaan pasar sasaran (*target market*) dengan memanfaatkan berbagai *platform* media digital.

2. Manajemen Keuangan

Dalam kegiatan usahanya mitra UMKM mengabaikan pencatatan setiap kegiatan transaksi, sehingga

a. Penyusunan Laporan Keuangan

Mitra UMKM sebelum dilakukan pendampingan, aktivitas kegiatan usaha tidak dilakukan pencatatan, namun dengan diberikan pemahaman bahwa laporan keuangan memiliki peran penting dalam mendukung pengembangan usaha, maka penyusunan laporan keuangan dilakukan rutin secara periodik, karena merupakan ukuran kinerja dari usaha yang dilakukannya. Pelatihan mengenai penyusunan laporan keuangan dilakukan secara aplikatif dengan metode pratikum mengenai penyusunan pencatatan atas transaksi keuangan usaha dan pencatatan perhitungan laba/rugi.

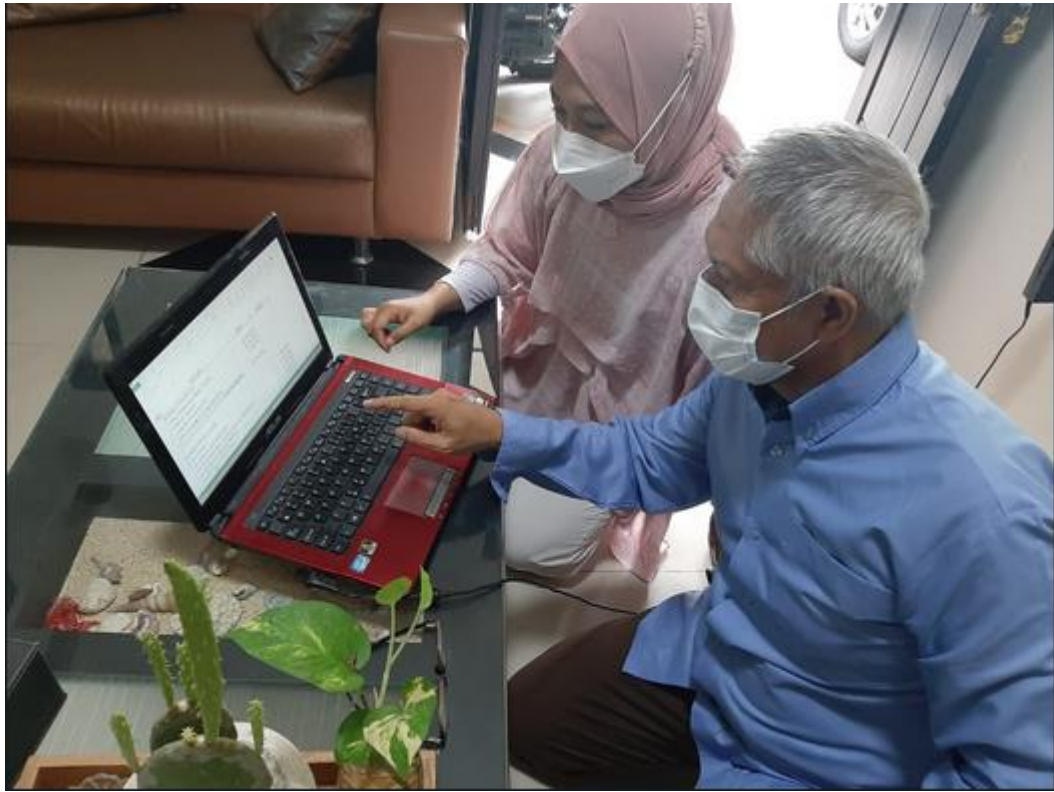


Gambar 4: Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan

b. Manajemen Kas

Penerapan manajemen kas selama ini diabaikan oleh mitra UMKM dalam aktivitas usaha yang dilakukannya, namun dalam pendampingan dan diskusi, serta pendalaman materi yang diberikan, mitra UMKM telah melakukan pencatatan setiap aliran kas dalam transaksi yang dilakukannya. Mitra UMKM menyadari bahwa penerapan manajemen kas mutlak dilakukan, karena berdampak pada pertumbuhan usaha. Manajemen kas akan membantu mengelola posisi likuiditasnya dengan aman untuk

mendukung kelancaran kegiatan pengembangan usaha. Untuk itu perencanaan kas perlu dilakukan dengan tepat, guna memprediksi kebutuhan dana untuk mendukung peningkatan skala produksi. Likuiditas kas digunakan untuk mendukung kegiatan produksi yang turut memberikan kontribusi penciptaan laba.



Gambar 5: Pratikum Manajemen Kas

BAB VI
RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Dengan berakhirnya tahapan program pengabdian kepada masyarakat kepada mitra UMKM selesai dilakukan, masih dibuka ruang diskusi dan konsultasi tidak terbatas pada fokus materi program pengabdian masyarakat mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan, namun juga mencakup permasalahan yang dihadapi mitra UMKM dalam rangka pengembangan kegiatan usahanya. Untuk rencana tahapan program pengabdian masyarakat berikutnya yang masih diperlukan pendampingan kepada mitra UMKM antara lain:

Tabel 7
Rencana Kegiatan Berikutnya

Diskripsi Kegiatan	Rencana Kegiatan Berikutnya
Kualitas produk dan Varian Produk	Mitra UMKM untuk meningkatkan dan menjaga kualitas produk serta selalu berinovasi/berkreasi dengan produk-produk baru yang memiliki nilai ekonomis tinggi. Untuk mendukung hal tersebut perlu meningkatkan kemampuan ketrampilan dengan mengikuti pelatihan
Strategi Pemasaran	Pemasaran yang dilakukan cukup efektif dalam mengenalkan <i>brand</i> dan produknya ke konsumen melalui berbagai media digital termasuk melalui market place berbayar. Untuk meningkatkan volume penjualan mitra UMKM perlu mengembangkan sistem pembayaran dengan memanfaatkan transaksi digital ' <i>cashless</i> ' dengan bekerjasama dengan pihak penyedia layanan digital ' <i>cashless</i> '.
Manajemen usaha,	Mitra UMKM mengoptimalkan manajemen usaha agar kegiatan usaha berjalan sesuai tujuan yang ditetapkan.
Manajemen Kas	Melakukan secara rutin pencatatan arus kas setiap kegiatan transaksi yang dilakukan, sehingga kinerja kegiatan usaha secara periodik dapat terpantau. Pengelolaan kas untuk mengoptimalkan penggunaan kas untuk kepentingan penyusunan anggaran, produksi dan pengembangan usaha.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Selama pelaksanaan pendampingan dan pelatihan yang diberikan kepada mitra UMKM, telah tercapai beberapa kegiatan, antara lain :

1. Dalam penerapan manajemen usaha, mitra UMKM menjalankan kegiatan usahanya mengawali perencanaan dengan mengatur dari berbagai aspek, misalnya bahan baku, produksi sampai menyusun strategi pemasarannya.
2. Dalam mendukung kegiatan usahanya, mitra UMKM mulai memiliki pemahaman pentingnya peran manajemen keuangan dalam menyertai operasional usaha yang dilakukan. Mitra UMKM telah menyusun laporan keuangan secara periodic dengan melakukan pencatatan atas transaksi keuangan usaha dan pencatatan laba/rugi.
3. Penyusunan laporan keuangan yang dilakukan mitra UMKM, berdampak pada penerapan manajemen kas dan hal ini membantu dalam mengelola posisi likuiditas untuk mendukung kelancaran kegiatan pengembangan usaha yang dilakukannya. Perencanaan kas yang tepat akan berperan untuk memprediksi kebutuhan dana dalam mendukung kegiatan produksi yang akan memberikan kontribusi dalam penciptaan laba.

7.2 Saran

Selama pendampingan kepada mitra UMKM Bakul Kembang *Official* dalam upaya peningkatan usaha kedepan, sumbang saran yang bisa ditindaklanjuti antara lain :

1. Mitra UMKM perlu terus berkreasi menuangkan gagasan/ide untuk menghasilkan produk-produk baru sebagai tindakan diversifikasi guna menjaga kelangsungan usaha, termasuk memiliki kepekaan terhadap perubahan perilaku konsumen serta memonitor perkembangan produk sejenis dari competitor.
2. Kesiambungan program kegiatan sejenis yang diintegrasikan dengan lintas kepentingan perlu terus dilakukan oleh pihak-pihak yang berkepentingan terhadap usaha mikro, sehingga pelaku usaha UMKM mendapatkan manfaat yang menyeluruh sesuai dengan cakupan usaha UMKM.
3. Produk dan *brand* perlu didaftarkan sebagai hasil kreativitas kekayaan intelektual, untuk itu perlu didaftarkan mendapatkan Hak Kekayaan Intelektual (HKI).
4. Perlu peningkatan kemampuan ketrampilan untuk menghasilkan produk berkualitas dan memiliki nilai ekonomis tinggal dan berdaya saing, untuk itu perlu mengalokasikan waktu

untuk mengikuti workshop/pelatihan di bidang manajemen, teknologi digital, pemasaran dan lainnya.

REFRENSI

- Abdullah, Jaka Waskita,& Dien Noviany R, 2019, '*Manajemen Keuangan, Aplikasi Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Edisi Pertama, Cetakan 1, Expert. Yogyakarta
- Fatwitawati, Reni. 2018. Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha* 1(1): 225-229.
- Kotler, Philip Gary Armstrong. 2008, Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi 12 Jilid 1, Erlangga, Jakarta
- Machfoedz, Mas'ud. 1993. Akuntansi Manajemen Buku 1 Edisi Keempat. BPFE Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Puspitaningtyas, Z. (2013). Pola Pengelolaan Kas bagi Pelaku UKM Berdasarkan Orientasi Entrepreneurial. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship*, 2 (1), 93-100.
- Putri, R.L., & Musmini, L.S. (2013). Pengaruh Perputaran Kas terhadap Profitabilitas pada PT. Tirta Mumbul Jaya Abadi Singaraja Periode 2008 – 2012. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 3 (2), 142-152.
- Sukanti, Konsep Pemasaran dan Proses Manajemen Pemasaran, Pustaka UT (2014: Modul) www.pustakaut.ac.id
- Trisninawati dan Septhayuda, Irwan. 2014. Peran Rencana Bisnis Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha (Studi Kasus UMKM di Bawah Binaan Bina Darma Entrepreneurship Center (BDEC). *Journal & Proceeding FEB UNSOED*. 4(1): 376-388.
- Yani Retiyani Widjaja dan Widi Winarso, 2020, Bisnis Kreatif dan Inovasi, Yayasan Barcode
- Zulkipli & Muharir, Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia, Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Syariah, STIEBIS, Indo Global Mandiri, Vol. 1 No. 1, Maret 2021

LAMPIRAN 1
SURAT TUGAS PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA

DIPLOMA 1 (Terakreditasi) STRATA 1 (Terakreditasi) STRATA 2 (Terakreditasi) STRATA 3 PEMERINTAH PROVINSI
• Manajemen Perpajakan • Manajemen • Manajemen • Ilmu Manajemen AKUNTANSI
• Akuntansi • Akuntansi • Akuntansi (Terakreditasi) (Terakreditasi)

Jalan Memur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 822814, 894788, 8167640, 8114888, Fax: (031) 822814
Website: www.stiesia.ac.id E-mail: stiesia@stiesia.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: A.55c/01.6b/XI/2021

Tanggal 23 November 2021

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya memberikan tugas kepada,

Nama : 1. Mochamad Jamil, S.E., M.M.
2. Dewi Mutmainnah, S.H.I., M.S.I.
3. Muftiyatul Azizah, S.Si., M.Mat.
4. Kasrowi Ahmad, Drs., M.HI.
5. Laurent Patricia Chandra
6. Sheila Salsabila Brilyadita

Alamat : Jalan Memur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan : 1-4 Dosen
5-6 Mahasiswa

Tujuan : UMKM Bakul Kembang Official
Kelurahan Kedurus Kecamatan Karangpilang Kota Surabaya

Keperluan : Pengabdian Kepada Masyarakat

Materi : Pendampingan Manajemen Usaha dan Manajemen
Keuangan Pada UMKM Bakul Kembang Official Kelurahan
Kedurus Kecamatan Karangpilang Kota Surabaya

Telaksanaan,
Tanggal : September 2021 s.d. Februari 2022

Biaya Tugas : LP2M STIESIA

Kendaraan : Non Dinas

Catatan:

Selasa melaksanakan tugas mohon menyerahkan foto copy surat keterangan/ sertifikat ke LP2M.

Demikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

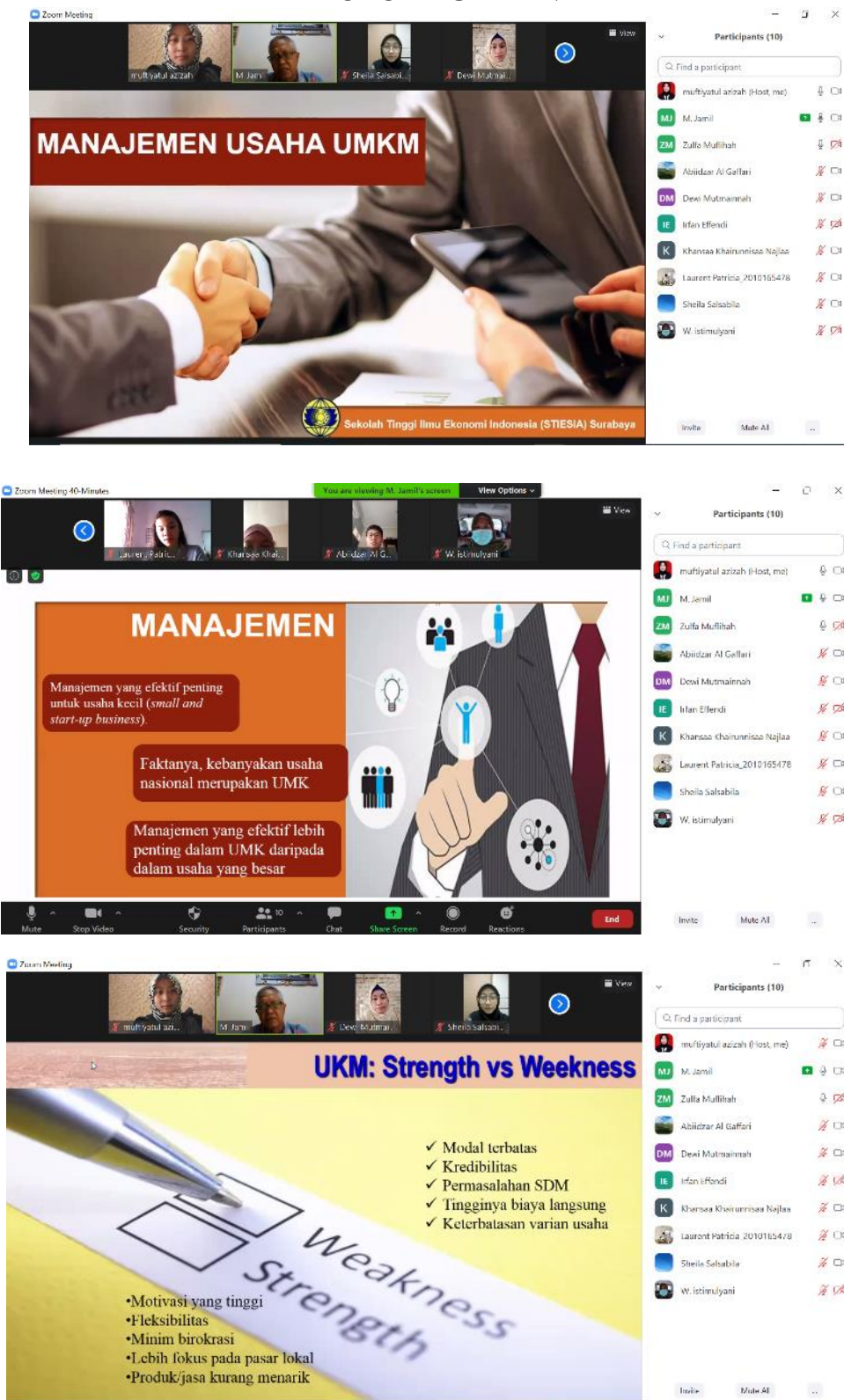
Tembusan Yth.:

1. Ketua Forpersdiknas
2. Wakil Ketua I
3. Kepala LP2M
4. Kabag Keuangan



PERKUMPULAN PENYELANGGARA PENDIDIKAN NASIONAL (PERPENSIKNAS)
Badan Pengelola Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

LAMPIRAN 2 FOTO KEGIATAN



Zoom Meeting

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

Identifikasi peluang bisnis dimulai :
 → Gagasan Produk/Jasa baru.

Gagasan berasal:
 ✓ kebutuhan,
 ✓ hobi/kesenangan,
 ✓ kecenderungan atau trend,
 ✓ produk/jasa yang telah ada,
 ✓ pengamatan lingkungan sekitar.

BUSINESS PLAN

Participants list:

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Zulfa Muflihah
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. istimulyani

Zoom Meeting 40-Minutes

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

MANAJEMEN USAHA

Manfaat yang diperoleh dari manajemen usaha :

1. Memilih bisnis/usaha yang *'feasible'* untuk dijalankan (idealnya didahului dengan studi kelayakan)
2. Memiliki usaha yang berbadan hukum jelas
3. Memiliki laporan keuangan (bermanfaat untuk kelangsungan usaha, keuntungan optimal, pengajuan kredit)
4. Memiliki perencanaan pengembangan dan operasional usaha yang jelas

Participants list:

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Zulfa Muflihah
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. istimulyani

Zoom Meeting

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

MANAJEMEN USAHA

Untuk jalankan manajemen usaha perlu tahapan berikut:

1. Identifikasi Peluang Bisnis
2. Perencanaan Bisnis
3. Perencanaan Pemasaran

Participants list:

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Zulfa Muflihah
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. istimulyani

Zoom Meeting

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

Find a participant

01 Mulyatul azizah (Host, me)

02 M. Jamil

03 Zulfah Mullihah

04 Abidzar Al Gaffari

05 Dewi Mutmainnah

06 Irfan Effendi

07 Khansaa Khairunnisaa Najlaa

08 Laurent Patricia_2010165478

09 Sheila Salsabila

10 W. Istimulyani

Proses pemasaran terdiri dari empat langkah, yaitu:

01 Menganalisis peluang yang ada di pasar

02 Mengembangkan strategi pemasaran berorientasi pasar

03 Merencanakan program pemasaran terpadu menggunakan bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi)

04 Mengorganisasikan, mengimplementasikan dan mengawasi proses

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

Find a participant

01 Mulyatul azizah (Host, me)

02 M. Jamil

03 Zulfah Mullihah

04 Abidzar Al Gaffari

05 Dewi Mutmainnah

06 Irfan Effendi

07 Khansaa Khairunnisaa Najlaa

08 Laurent Patricia_2010165478

09 Sheila Salsabila

10 W. Istimulyani

Perencanaan pemasaran memuat hal-hal sebagai berikut :

01 Analisa situasi (S.W.O.T)

02 Tujuan Pemasaran (Marketing Objectives)

03 Strategi Inti (Core Strategy)

04 Jadwal Pelaksanaan (Action Plan)

05 Anggaran Pemasaran (Marketing Budget)

06 Pengawasan (Control)

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting

You are viewing M. Jamil's screen

View Options

Participants (10)

Find a participant

01 Mulyatul azizah (Host, me)

02 M. Jamil

03 Zulfah Mullihah

04 Abidzar Al Gaffari

05 Dewi Mutmainnah

06 Irfan Effendi

07 Khansaa Khairunnisaa Najlaa

08 Laurent Patricia_2010165478

09 Sheila Salsabila

10 W. Istimulyani

Kegiatan Ekonomi Sekarang

Marketplace: Shopee, tokopedia, BukaLapak

Sharing Economy: swap, Zippo, BookMooch, zipcar, carpooling.com

Smart Appliances: [Smartphone image]

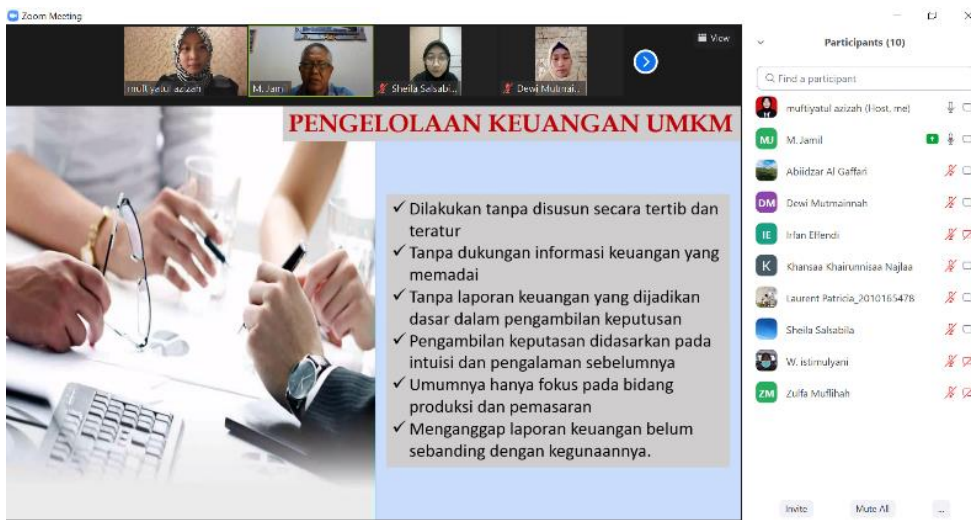
e-Education: Coursera, UDAC, edX, canvas, NovoED, iversity, OPEN 2 STUDY, Future Learn

Berbagai kebutuhan memanfaatkan INTERNET dan MEDIA DIGITAL sebagai wahana interaksi dan transaksi

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End



MATERI II



Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

MANAJEMEN KEUANGAN

KEUANGAN
dalam sebuah entitas menjadi pondasi yang kuat terbangunnya sebuah entitas. Dalam sebuah entitas dibutuhkan bidang tersendiri yang yang mengurus bagian keuangan yang disebut Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan
kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki suatu entitas. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak timbul masalah di kemudian hari

Participants (10)

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. Istimulyani
- Zulfa Mullihah

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Tujuan Manajemen Keuangan

Menjaga Arus Kas	Memaksimalkan Keuangan Perusahaan	Memperstapkan Struktur Modal
Memaksimalkan Keuntungan	Meningkatkan Efisiensi	Mengoptimalkan Kekayaan Perusahaan
Mengurangi Resiko Operasional	Memastikan Kelangsungan Kehidupan Perusahaan	Mengurangi Biaya Modal

Participants (10)

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. Istimulyani
- Zulfa Mullihah

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Fungsi Manajemen Keuangan

- 01 *Planning*
- 02 *Budgeting*
- 03 *Controlling*
- 04 *Auditing*
- 05 *Reporting*

Participants (10)

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. Istimulyani
- Zulfa Mullihah

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

LAPORAN KEUANGAN BAGI UMKM

Kinerja UMKM dapat dinilai berdasarkan laporan yang dibuat secara periodik. Tujuan laporan keuangan adalah menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, arus kas yang berguna untuk membuat keputusan ekonomis dari penggunaanya (IAI, 2012:5)

- **Neraca**
Menyajikan aktiva, pasiva dan modal bagi entitas. Aktiva melaporkan pengaruh keputusan investasi, sedangkan Kwajiban dan Modal melaporkan pengaruh keputusan pendanaan dimasa akan datang
- **Laporan Rugi/Laba**
Laporan yang menunjukkan pendapatan dan biaya, selisih antara pendapatan dan biaya merupakan laba/rugi yang diperoleh
- **Laporan Perubahan Modal**
Menyajikan laporan perubahan modal atau laba yang tidak dibagikan. Elemen laporan Perubahan modal: modal awal, laba-rugi, pengambilan pribadi, setoran pribadi dan modal akhir.
- **Laporan Arus Kas**

Participants (10)


multiyatul azizah (Host, me) M. Jamil Abilidzar Al Gaffari Dewi Mutmainnah Irfan Effendi Khansaa Khairunnisa Najlaa Laurent Patricia_2010165478 Sheila Salsabila W. Istimulyani Zalfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Tertib administrasi sebagai basis Manajemen Keuangan UMKM

- 05 **ADMINISTRASI KAS**
Pencatatan uang kas berguna dalam memberikan informasi tentang besaran uang kas yang masuk dan yang keluar sehingga menjaga keseimbangan antara penerimaan dan pengeluaran
- 06 **ADMINISTRASI PENGAJIAN**
Pencatatan pengajian menginformasikan tentang jumlah biaya yang dibayarkan upah tenaga kerja. Administrasi pengajian juga sebagai dasar perhitungan pajak.
- 07 **ADMINISTRASI LAINNYA**
Pencatatan terkait dengan kebijakan usaha, surat-sururat, administrasi kontrak kerjasama, sewa-menyewa, dan lainnya.



Participants (10)


multiyatul azizah (Host, me) M. Jamil Abilidzar Al Gaffari Dewi Mutmainnah Irfan Effendi Khansaa Khairunnisa Najlaa Laurent Patricia_2010165478 Sheila Salsabila W. Istimulyani Zalfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

PEMBUKUAN

- Hakikat dari PEMBUKUAN adalah **MENCATAT**.
- Yang dibukukan (dicatat) adalah transaksi atau kejadian keuangan
- Transaksi keuangan yang sangat penting untuk dicatat adalah:
 - Penerimaan uang
 - Pengeluaran uang



Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me) M. Jamil Abilidzar Al Gaffari Dewi Mutmainnah Irfan Effendi Khansaa Khairunnisa Najlaa Laurent Patricia_2010165478 Sheila Salsabila W. Istimulyani Zalfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

MENGAPA PERLU PENCATATAN?

- Agar penerimaan dan pengeluaran uang dapat diawasi dan dikendalikan.
- Agar dapat menghitung laba (rugi) usaha dengan benar.
- Agar dapat menilai apakah laba (rugi) yang diperoleh dari usaha: "wajar" atau "tidak wajar" (rasional atau tidak rasional)
- Agar dapat diketahui kemajuan usaha dari waktu ke waktu.

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abiizdar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Khansaa Khairunnisa Najlae

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

BAGAIMANA BENTUK CATATAN YANG BAIK?

- Tidak ada bentuk catatan yang baku (standar), karena bentuk catatan dapat berbeda-beda.
- Semua bentuk catatan adalah baik, dan yang penting:
 - dapat merekam data/informasi yang diperlukan.
 - dapat dipahami dan diterapkan oleh orang yang mencatat.

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abiizdar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Khansaa Khairunnisa Najlae

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

APAKAH PENCATATAN ITU SULIT?

- Mencatat transaksi keuangan usaha itu tidak sulit, karena:
 - Mencatat adalah seni --- disesuaikan dengan kreasi dan kecakapan orang yang mencatat.
 - Mencatat bersifat naluriah --- kebutuhan manusia untuk mengingat, karena manusia mudah lupa.

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abiizdar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Khansaa Khairunnisa Najlae

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Contoh Transaksi Keuangan Usaha

Transaksi keuangan Usaha "REJEKI LANCAR" pada bulan November 2021 adalah sebagai berikut:

- 1 Nov 2021 : Saldo uang kas untuk usaha Rp 35.000.000.
- 2 Nov 2021 : Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.000.000
- 4 Nov 2021 : Membeli peralatan produksi Rp1.000.000
- 7 Nov 2021 : Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp3.500.000.
- 15 Nov 2021: Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000
- 17 Nov 2021: Bayar biaya listrik Rp250.000

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abidzar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Kharsaa Khairunnisa Najlaa

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Zoom Meeting controls: Unmute, Stop Video, Security, Participants, Chat, Share Screen, Record, Reactions, End

Zoom Meeting

Contoh Transaksi Keuangan Usaha

- 20 Nov 2021: Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp4.750.000.
- 25 Nov 2021: Membeli bahan baku dan bahan pembantu untuk produksi Rp2.500.000
- 29 Nov 2021: Membayar gaji karyawan Rp2.000.000
- 30 Nov 2021: Menerima pendapatan dari hasil penjualan Rp5.500.000.
- 31 Nov 2021: Menerima pinjaman dari Bank Rp10.000.000

CATATLAH TRANSAKSI KEUANGAN TERSEBUT KE DALAM BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

18

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abidzar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Kharsaa Khairunnisa Najlaa

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Zoom Meeting controls: Unmute, Stop Video, Security, Participants, Chat, Share Screen, Record, Reactions, End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Pencatatan Transaksi Keuangan Usaha

Usaha "REJEKI LANCAR" Surabaya
BUKU PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS

Tanggal	Keterangan	Penerimaan	Pengeluaran	Saldo
1 Nov	Saldo			
2 Nov	Beli bahan baku dan pembantu			
4 Nov	Beli peralatan			
7 Nov	Pendapatan dari penjualan			
15 Nov	Beli bahan baku dan pembantu			
17 Nov	Bayar biaya listrik			
20 Nov	Pendapatan dari penjualan			
25 Nov	Beli bahan baku dan pembantu			
29 Nov	Bayar gaji karyawan			
30 Nov	Pendapatan dari penjualan			
31 Nov	Menerima pinjaman dari Bank			
	JUMLAH			

Participants (10)

multiyatul azizah (Host, me)

M. Jamil

Abidzar Al Gaffari

Dewi Mutmainnah

Irfan Effendi

Kharsaa Khairunnisa Najlaa

Laurent Patricia_2010165478

Sheila Salsabila

W. Istimulyani

Zulfa Muflihah

Zoom Meeting controls: Unmute, Stop Video, Security, Participants, Chat, Share Screen, Record, Reactions, End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Participants (10)

Find a participant

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. Istimulyani
- Zulfa Muflihah

Perhitungan Laba (Rugi) Usaha

- Perhitungan laba (rugi) usaha dapat dibuat berdasarkan Buku Penerimaan dan Pengeluaran Kas yang telah dibuat.
- Laba (Rugi) dihitung dari selisih antara Pendapatan dan Biaya

Profit and Loss

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

Zoom Meeting You are viewing M. Jamil's screen View Options

Participants (10)

Find a participant

- multiyatul azizah (Host, me)
- M. Jamil
- Abidzar Al Gaffari
- Dewi Mutmainnah
- Irfan Effendi
- Khansaa Khairunnisaa Najlaa
- Laurent Patricia_2010165478
- Sheila Salsabila
- W. Istimulyani
- Zulfa Muflihah

Perhitungan Laba-Rugi Usaha

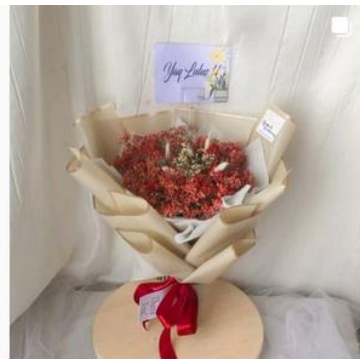
Usaha "REJEKI LANCAR" Surabaya
 PERHITUNGAN LABA-RUGI
 Bulan November 2021

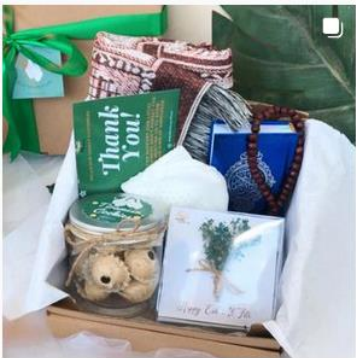
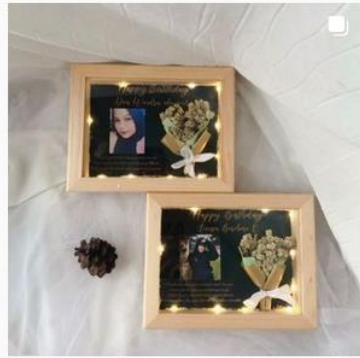
Pendapatan dari penjualan
Biaya-biaya:	
Bahan baku dan bahan pembantu
Biaya listrik
Gaji karyawan
Jumlah biaya
Laba (Rugi) Usaha

Profit and Loss

Unmute Stop Video Security Participants Chat Share Screen Record Reactions End

LAMPIRAN 3
VARIAN PRODUK MITRA UMKM





**LAMPIRAN 4
PROSES PRODUKSI**



LAMPIRAN 5 MATERI PELATIHAN



MANAJEMEN

Manajemen yang efektif penting untuk usaha kecil (*small and start-up business*)

Faktanya, kebanyakan usaha nasional merupakan UMK

Manajemen yang efektif lebih penting dalam UMK daripada dalam usaha yang besar

Manajemen Usaha: GOAL

Agar wirausaha memiliki daya pikir dan keterampilan teknis manajerial yang diperlukan dalam pengelolaan usaha

MANAJEMEN USAHA

Manajemen :
Ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan :
 - sumber daya manusia, dan
 - sumber-sumber lainnya
 secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu

Usaha Kecil :
usaha yang pemiliknya mempunyai jalur komunikasi langsung dengan kegiatan operasi dan dengan sebagian besar tenaga kerja. Umumnya hanya memperkerjakan tidak lebih dari lima puluh orang

UKM: Strength vs Weakness

- ✓ Modal terbatas
- ✓ Kredibilitas
- ✓ Permasalahan SDM
- ✓ Tingginya biaya langsung
- ✓ Keterbatasan varian usaha

*Motivasi yang tinggi
 *Fleksibilitas
 *Minim birokrasi
 *Lebih fokus pada pasar lokal
 *Produk/jasa kurang menarik

MANAJEMEN & PERENCANAAN

Pengelolaan manajemen usaha dibutuhkan dalam konteks internal usaha, agar usaha benar-benar memiliki arah, terukur, dan terencana dengan baik. Perencanaan usaha juga akan menjadi "controlling tools", apakah dalam perjalanannya nanti, bisnis yang dijalankan berada dalam *line* yang benar atau tidak. Terutama dalam bisnis yang relatif baru, penuh dengan kreatifitas, perencanaan usaha juga semakin dibutuhkan.

MANAJEMEN USAHA

Manfaat yang diperoleh dari manajemen usaha :

1. Memilih bisnis/usaha yang 'feasible' untuk dijalankan (idealnya didahului dengan studi kelayakan)
2. Memiliki usaha yang berbadan hukum jelas
3. Memiliki laporan keuangan (bermanfaat untuk kelangsungan usaha, keuntungan optimal, pengajuan kredit)
4. Memiliki perencanaan pengembangan dan operasional usaha yang jelas

MANAJEMEN USAHA

Untuk jalankan manajemen usaha perlu tahapan berikut:

1. Identifikasi Peluang Bisnis
2. Perencanaan Bisnis
3. Perencanaan Pemasaran

IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

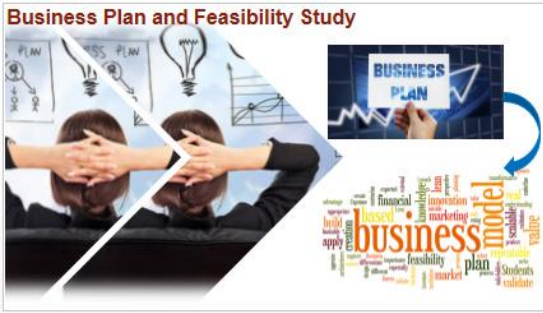
IDENTIFIKASI PELUANG BISNIS

Identifikasi peluang bisnis dimulai :
 - Gagasan Produk/Jasa baru.

Gagasan berasal:
 ✓ kebutuhan,
 ✓ hobi/kesenangan,
 ✓ kecenderungan atau trend,
 ✓ produk/jasa yang telah ada,
 ✓ pengamatan lingkungan sekitar.

↓

BUSINESS PLAN



Kegiatan Ekonomi Sekarang

Marketplace Sharing Economy Smart Appliances e-Education

Berbagai kebutuhan memanfaatkan INTERNET dan MEDIA DIGITAL sebagai wahana interaksi dan transaksi

BISNIS DI ERA DIGITAL

FINTech Online Business On Demand Services Cloud Hosting

Standar keterampilan yang harus dikuasai

Keterampilan Umum

- Mampu menerapkan pemikiran logis, kritis, sistematis, dan inovatif dalam konteks pengembangan atau implementasi ilmu pengetahuan dan teknologi
- Menguasai teknik, prinsip, dan pengetahuan prosedur tentang penggunaan teknologi informasi

Keterampilan Khusus

- Mampu secara mandiri mendesain proses bisnis dalam suatu sistem informasi akuntansi yang mendukung penyediaan informasi berbasis teknologi informasi untuk mendukung pengendalian manajemen dan pengambilan keputusan dengan pendekatan siklus pengembangan sistem (System Development Life Cycle)

Sumber: IRO (Kemendiknas)

Bagaimana Menyiapkan Masa Depan

- 01 Investasi pada pengembangan digital skills
- 02 Menerapkan prototype teknologi baru, Learn by doing!
- 03 Pendidikan berbasis International certification dan digital skills
- 04 Responsif terhadap Industri, bisnis dan perkembangan teknologi
- 05 Pembelajaran berbasis human-digital skills

Skill Industri Masa Depan

Complex Problem Solving
Kemampuan untuk memecahkan masalah yang asing dan belum diketahui solusinya di dalam dunia nyata.

Social Skill
Kemampuan untuk melakukan koordinasi, negosiasi, persuasi, mentoring, kepekaan dalam memberikan bantuan hingga emotional intelligence

Process Skill
Kemampuan terdiri dari: active listening, logical thinking, dan monitoring self and the others.

System Skill
Kemampuan untuk dapat melakukan judgement dan keputusan dengan pertimbangan cost-benefit serta kemampuan untuk mengetahui bagaimana sebuah sistem dibuat dan dijalankan

Cognitive Abilities
Skill yang terdiri dari antara lain: Cognitive Flexibility, Creativity, Logical Reasoning, Problem Sensitivity, Mathematical Reasoning, dan Visualization.

THANK YOU

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

MANAJEMEN KEUANGAN

PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM

- ✓ Dilakukan tanpa disusun secara tertib dan teratur
- ✓ Tanpa dukungan informasi keuangan yang memadai
- ✓ Tanpa laporan keuangan yang dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan
- ✓ Pengambilan keputusan didasarkan pada intuisi dan pengalaman sebelumnya
- ✓ Umumnya hanya fokus pada bidang produksi dan pemasaran
- ✓ Menganggap laporan keuangan belum sebanding dengan kegunaannya.

MANAJEMEN KEUANGAN

KEUANGAN dalam sebuah entitas menjadi pondasi yang kuat terbangunnya sebuah entitas. Dalam sebuah entitas dibutuhkan bidang tersendiri yang mengurus bagian keuangan yang disebut Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan kegiatan perencanaan, pengelolaan, penyimpanan serta pengendalian dana dan aset yang dimiliki suatu entitas. Pengelolaan keuangan harus direncanakan dengan matang agar tidak timbul masalah di kemudian hari

Tujuan Manajemen Keuangan

Menjaga Arus Kas	Memaksimalkan Keuntungan Perusahaan	Memperjelas Struktur Modal
Memaksimalkan Keuntungan	Meningkatkan Efisiensi	Mengoptimalkan Keluasan Perusahaan
Mengurangi Risiko Operasional	Memastikan Kelengkapan Kebutuhan Perusahaan	Mengurangi Biaya Modal



Prinsip Manajemen Keuangan

- 01 **AKUNTABILITAS**
Akuntabilitas adalah kewajiban moral dan hukum yang tercatat dalam sebuah perusahaan. Sehingga dapat diketahui dimana dana diperoleh, dana dipakai untuk apa saja, serta bagaimana perusahaan memakainya dan seterusnya.
- 02 **KONSISTENSI**
Dalam keuangan perusahaan harus dilakukan secara konsisten, bukan berarti perusahaan tidak boleh mengganti sistem yang sudah berjalan. Tapi dengan adanya perubahan tersebut menunjukkan adanya penggunaan dana yang tidak stabil.
- 03 **KELANGSUNGAN HIDUP**
Manajer keuangan harus bisa merencanakan keuangan agar perusahaan bisa terus berjalan dan hidup. Utang keuangan juga harus mempunyai strategi keuangan yang jelas.
- 04 **TRANSPARANSI**
Perusahaan harus transparan dan terbuka terhadap keuangan perusahaan. Perusahaan harus menyediakan informasi tentang aktivitasnya dengan orang yang berkepentingan.

Prinsip Manajemen Keuangan

- 05 **STANDAR AKUNTANSI**
Dalam situasi yang berbeda di setiap entitas keuangan sama yang berarti semua entitas di seluruh dunia dapat patokan dan menjadi acuan dalam situasi yang sama.
- 06 **INTEGRITAS**
Laporan dan catatan keuangan harus diintegrasikan dengan baik. Laporan keuangan harus dibuat selengkap dan seseluruh mungkin.
- 07 **INISIALISASI**
Perusahaan harus bisa mengelola keuangan perusahaan dengan legal. Pencatatan harus bisa menjamin bahwa dana yang telah dipergikan dapat digunakan sesuai dengan tujuan dan rencana keuangan yang telah dibuat sebelumnya.

Tertib administrasi sebagai basis Manajemen Keuangan UMKM

Tertib administrasi bermanfaat sebagai alat perencanaan pengembangan usaha, kegiatan administrasi terkait pengelolaan keuangan yang perlu dilakukan, antara lain :

- 01 **ADMINISTRASI MANAJEMEN**
Administrasi diartikan sebagai kegiatan yang berkaitan dengan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap kegiatan yang dilakukan oleh orang-orang atau organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- 02 **ADMINISTRASI KEUANGAN**
Laporan resmi yang memberikan gambaran kepada pelaku usaha untuk melakukan berbagai kegiatan yang berkaitan dengan keuangan dan proses lainnya.
- 03 **ADMINISTRASI PERUSAHAAN**
Administrasi yang dilakukan secara sistematis yang membantu dalam mengambil keputusan-keputusan yang berkaitan dengan manajemen perusahaan untuk mendukung keberhasilan produksi.
- 04 **ADMINISTRASI ASAS ISIAN**
Pencatatan awal yang berfungsi untuk menunjukkan kapan barang tersebut dibeli kemudian digunakan untuk menentukan dimulainya dan berakhirnya tingkat produksi.

Tertib administrasi sebagai basis Manajemen Keuangan UMKM

- 05 **ADMINISTRASI KAS**
Pencatatan yang bisa berguna dalam memberikan informasi tentang besaran uang kas yang masuk dan yang keluar sehingga menjaga keseimbangan antara penerimaan dan pengeluaran.
- 06 **ADMINISTRASI PENGGAJIAN**
Pencatatan pengisian manginformasikan tentang jumlah biaya yang dibayarkan oleh tenaga kerja. Administrasi pengisian juga sebagai dasar perhitungan pajak.
- 07 **ADMINISTRASI LAINNYA**
Pencatatan terkait dengan kegiatan usaha, administrasi, administrasi kontrak kerjasama, sewa-menyewa, dan lainnya.

LAPORAN KEUANGAN BAGI UMKM

Kinerja UMKM dapat dinilai berdasarkan laporan yang dibuat secara periodik. Tujuan laporan keuangan adalah menyajikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, arus kas yang berguna untuk membuat keputusan ekonomis dari penggunaannya (IAI, 2012:5)

- **Neraca**
Menyajikan aktiva, pasiva dan modal bagi entitas. Aktiva melaporkan pengaruh keputusan investasi, sedangkan kewajiban dan Modal melaporkan pengaruh keputusan pendanaan dimasa akan datang
- **Laporan Rugi/Laba**
Laporan yang menunjukkan pendapatan dan biaya, selisih antara pendapatan dan biaya merupakan laba/rugi yang diperoleh
- **Laporan Perubahan Modal**
Menyajikan laporan perubahan modal atau laba yang tidak dibagikan. Elemen laporan Perubahan modal: modal awal, laba-rugi, pengambilan pribadi, setoran pribadi dan modal akhir.
- **Laporan Arus Kas**
Laporan ini menyediakan informasi mengenai kemampuan untuk menghasilkan kas dan operasi, mempertahankan dan memperluas kapasitas operasinya, penuh kewajiban jangka pendek.

PEMBUKUAN TRANSAKSI KEUANGAN

PEMBUKUAN

- Hakikat dari PEMBUKUAN adalah MENCATAT.
- Yang dibukukan (dicatat) adalah transaksi atau kejadian keuangan
- Transaksi keuangan yang sangat penting untuk dicatat adalah:
 - Penerimaan uang
 - Pengeluaran uang

MENGAPA PERLU PENCATATAN ?

- Agar penerimaan dan pengeluaran uang dapat diawasi dan dikendalikan.
- Agar dapat menghitung laba (rugi) usaha dengan benar.
- Agar dapat menilai apakah laba (rugi) yang diperoleh dari usaha: "wajar" atau "tidak wajar" (rasional atau tidak rasional)
- Agar dapat diketahui kemajuan usaha dari waktu ke waktu.

APAKAH PENCATATAN ITU SULIT?

- Mencatat transaksi keuangan usaha itu **tidak sulit**, karena:
 - Mencatat adalah **seni** --- disesuaikan dengan kreasi dan kecakapan orang yang mencatat.
 - Mencatat bersifat **naturaliah** --- kebutuhan manusia untuk mengingat, karena manusia mudah lupa.

LAMPIRAN 6
SERTIFIKAT KEGIATAN



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Mochamad Jamil, S.E., M.M.

atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan
Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm
Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus
Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

pada April 2021 - Agustus 2021

Ketua STIESIA Surabaya


Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Dewi Mutmainnah, S.H.I., M.S.I.

atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan
Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm
Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus
Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

pada April 2021 - Agustus 2021

Ketua STIESIA Surabaya


Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Muftiyatul Azizah, S.Si., M.Mat.

atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan
Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm
Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus
Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

pada April 2021 - Agustus 2021



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Drs. Kasrowi Ahmad, M.HI.

atas Partisipasinya sebagai Narasumber dalam Kegiatan
Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm
Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus
Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

Pada April 2021 - Agustus 2021



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFKAT

Diberikan Kepada

Sheila Salsabila Brilyadita

1910212070

atas Partisipasinya sebagai Mahasiswa Pendamping dalam Kegiatan Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

Pada April 2021 - Agustus 2021



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrijh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFKAT

Diberikan Kepada

Laurent Patricia Chandra

2010165478

atas Partisipasinya sebagai Mahasiswa Pendamping dalam Kegiatan Pendampingan Monitoring Dan Evaluasi Pada Umkm Bakul Kembang Official Kelurahan Kedurus Kecamatan Karang Pilang Kota Surabaya

Pada April 2021 - Agustus 2021



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrijh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.