

Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan Perbaikan Pengelolaan Manajemen Keuangan UMKM RW 15 Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila Binaan Dinas Koperasi & UMKM Kota Tangerang, Provinsi Banten

Agus Suharto¹), FX. Pudjo Wibowo²), Suhendar Janamarta³), Rina Aprilyanti⁴), Suhendri⁵), Marsin⁶)

¹Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : suhartoagus12345@gmail.com

²Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : Fxpudjowibowo87@gmail.com

³Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : Suhendar.janamarta@gmail.com

⁴Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : rinaapriyanti0886@gmail.com

⁵Fakultas bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : suhendri0408@gmail.com

⁶Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur

Email : Marsin@budiluhur.ac.id

Abstract

The potential for developing and fostering an entrepreneurial spirit for the younger generation in RW 15, Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila, which is assisted by the Office of Cooperatives & MSMEs, Tangerang City, Banten Province, is enormous. One of the reasons for its strategic location as the entrance route to the west of Jakarta. However, the development and fostering of entrepreneurial spirit is still not optimal because the level of education of most of the target audience is high school graduates who rarely or may never get knowledge of entrepreneurship and business management.

Many potential creative ideas for running a business have not been explored optimally either. The purpose of this MSME Management Management Improvement Training is expected to foster the entrepreneurial spirit of the young generation so that they always have thoughts of improving their own business by making good use of existing resources and capital to create products, innovating packaging of goods that have economic value. For those who have not started it are expected to be more courageous in opening various businesses but in a well-planned manner.

Keywords : Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Financial Management, Community Economic Income

1. PENDAHULUAN

Masa Pandemi Covid-19 membawa dampak bagi berbagai pihak. Mulai dari organisasi pemerintah, perusahaan swasta, maupun UMKM. Hampir seluruh bidang mulai dari ekonomi, politik, sosial, budaya, hingga pendidikan ikut terdampak. Tidak sedikit perusahaan raksasa dan ternama seperti KFC (kompas.com; 8 Mei 2020), Pizza Hut (Galamedia News.com; 18 Juli 2020), Starbuck (kompas.com; 26 Maret 2020) menutup banyak gerai dan banyak perusahaan besar lainnya yang menyatakan pailit. Fakta lain dimana tidak sedikit perusahaan memutuskan untuk

merumahkan ataupun mem-PHK karyawannya (detiknews.com; 12 Mei 2020). Pengangguran makin meningkat, peluang kerja makin sedikit.

Di masa seperti sekarang ini para pencari kerja baik yang baru lulus (fresh graduate) maupun para karyawan yang terkena PHK tidak bisa lagi mengandalkan peluang kerja yang makin berkurang. Mau tidak mau mereka harus berupaya untuk berwirausaha, walaupun dalam skala kecil atau rumahan. Wirausaha baru dalam skala rumahan makin bertumbuh pesat jumlahnya. Mereka berupaya menjual apapun yang bisa mereka jual, baik produk buatan

sendiri maupun hanya sebagai reseller suatu produk.

Bila dilihat dari sisi negatif, tentu saja keadaan pandemi ini membawa banyak dampak negatif, tapi di sisi lain, bila kita mampu melihat peluang, keadaan inipun tidak sedikit memunculkan peluang usaha. Masyarakat yang dibatasi gerak-gerik ataupun aktivitasnya karena adanya aturan social and physical distancing, tetap harus memenuhi segala kebutuhannya, terutama kebutuhan primer seperti makan minum, pakaian, kesehatan dan pendidikan. Peluang muncul bagi mereka yang bisa melihatnya dan mampu melakukan inovasi-inovasi yang memang diperlukan dalam situasi saat ini.

Pemasaran memegang peranan penting bagi keberhasilan suatu usaha. Menurut Kotler dan Amstrong (2012:29), "Marketing as the process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return", artinya menyatakan bahwa pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Pendapat mengenai pengertian pemasaran menurut Dayle dalam Sudaryono (2016:41) menyatakan, pemasaran adalah proses manajemen yang berupaya memaksimalkan laba (retutns) bagi pemegang saham dengan jalan menjalin relasi dengan pelanggan utama (valued customers) dan menciptakan keunggulan kompetitif. Dari kedua pendapat tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa pemasaran adalah kegiatan penciptaan nilai bagi pelanggan untuk memaksimalkan laba perusahaan.

UMKM memegang peranan penting bagi perjalanan perekonomian di Indonesia. Undang-Undang yang mengatur UMKM diatur melalui UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Dalam UU tersebut pengertian UMKM dijabarkan pada Bab 1 Pasal 1 yang berbunyi "Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan

usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan".

Dari kondisi tersebut diatas maka dibuatkanlah sebuah pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan dan pemaparan kewirausahaan, perbaikan pengelolaan manajemen keuangan khususnya transaksi keuangan usaha baik catatan modal, catatan piutang, catatan hutang, serta catatan-catatan pengeluaran lainnya yang disebut Buku Kas dengan memanfaatkan media digital maupun secara langsung turun ke lapangan pelaku UMKM. Kegiatan pengabdian masyarakat ini selain memenuhi kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi juga bertujuan untuk membantu meningkatkan Pendapatan Ekonomi Masyarakat dan kesejahteraan keluarganya. Dengan pemaparan konsep manajemen keuangan melalui pengenalan Buku Kas dan pemasaran melalui media digital diharapkan proses perdagangan dan pemasaran dapat lebih ditingkatkan untuk meningkatkan kesejahteraan Ekonomi Masyarakat beserta anggota keluarganya.

Para pelaku UMKM tersebut terdiri atas para pedagang kuliner sampai dengan pelaku industry kreatif. Permasalahan pokok yang ditemui adalah banyak diantara pelaku UMKM yang kurang memahami konsep Manajemen Keuangan Dalam Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat. Berikut contoh kegiatan usaha para UMKM.



Gambar 1. Kebersamaan pelaku UMKM KSM Teras Pancasila



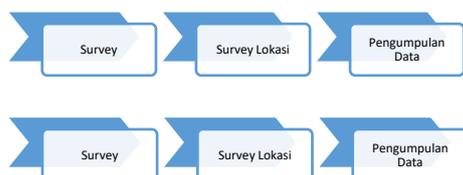
Gambar 2. Kue & Snack ; Milk Cream Donuts, ÉCLAIR Dessert Box, & Tropical Mango :



Gambar 3. Unit Usaha Bisnis Mie Pangsit ; Pemilik Bapak Buang

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan merupakan landasan dalam melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat agar dapat berjalan secara sistematis, terstruktur, dan terarah. Setelah proses observasi lapangan dan identifikasi permasalahan dilakukan, maka akan dilakukan perancangan solusi. Selanjutnya solusi menjadi yang telah direncanakan akan ditawarkan kepada mitra. Metode yang akan digunakan dalam program ini ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Metode Pelaksanaan

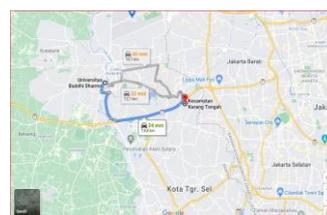
Kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan dalam bentuk penyuluhan yakni adanya pemaparan yang bersifat teoritis yang dilakukan UMKM yang ada di RW 15 Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila binaan Dinas Koperasi & UMKM Kecamatan Karang Tengah Kota Tangerang, Provinsi Banten, dengan tema yang dipilih adalah “ Peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pelatihan Perbaikan Pengelolaan Manajemen Keuangan UMKM RW 15 Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila Binaan Dinas Koperasi & UMKM Kota Tangerang, Provinsi Banten.” Materi yang akan disampaikan pada kegiatan

pelatihan ini meliputi Pengelolaan Manajemen Keuangan Dalam peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat berupa konsep pengelolaan perbaikan manajemen keuangan melalui pencatatan transaksi keuangan usaha baik catatan modal, catatan piutang, catatan hutang, serta catatan-catatan pengeluaran lainnya misalnya disebut Buku Kas dengan memanfaatkan media digital.

Pelaksanaan

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan pada tanggal **27 Maret 2021** dengan Lokasi di Jalan Cempaka No. 40 RT. 02 Kelurahan RW. 15 Kecamatan Karang Tengah. Pelaksanaan Pengabdian pada masyarakat oleh para Dosen Universitas Buddhi Dharma bekerjasama dengan komunitas UMKM RW 15 Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila binaan Dinas Koperasi & UMKM Kecamatan Karang Tengah Kota Tangerang, Provinsi Banten.

Komunitas kelompok UMKM yang ada di RW 15 Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras Pancasila binaan Dinas Koperasi & UMKM Kecamatan Karang Tengah Kota Tangerang, Provinsi Banten, cukup antusias ikut serta dalam pelaksanaan pengabdian ini disertai para undangan ASN mulai tingkat Kecamatan dan Kelurahan, Rukun Warga dan Rukun Tetangga ikut mensukseskan acara pengabdian masyarakat ini. (Terlampir denah lokasi).



Gambar 5. Peta Lokasi Wilayah Mitra



Gambar 6. Pelaksanaan 27 Maret 2021

**PELAKSANAAN PENGABDIAN
MASYARAKAT Kelurahan RW. 15
Kampung Sejahtera Mandiri (KSM) Teras
Pancasila KARANG TENGAH KOTA
TANGERANG
Tanggal 27 Maret 2021**

No	Waktu	Materi	Petugas	Keterangan
1	08.00 – 08.30	Persiapan dan Registrasi Peserta	Tim Pelaksana UBD Mahasiswa 2 Org	Absensi - Thermometer - Handsanitizer
2	08.30 – 08.35	Pembukaan	MC	MIC/Laptop
3	08.35 – 08.40	DOA	Marsin	MIC
4	08.40 – 08.45	Lagu Indonesia Raya	Agus Suharto	MIC
5	08.45 – 08.50	Moderator	Berlin Silaban	MIC/Laptop
6	08.50 – 09.30	Sambutan Ketua Umkm Sambutan Dinas Umkm Sambutan Camat/Lurah Sambutan UBD	Agus Suharto Dinas Tgr Camat/Lurah UBD	MIC Laptop Infocus/LCD
7	09.30 – 10.30	Pemaparan materi ; -Motivasi Wirausahaan & E-Marketing -Manajemen produk Inovasi & Kemasan -Manajemen Keuangan Kas harian/Bk Warung	Vivin H. Lia Dama Y. Octavianti P.	Infocus/MIC Laptop
8	10.30 – 11.30	Tanya Jawab	Moderator/ Suhendri	MIC
9	11.30 – 11.45	Penutup & Pemberian Souvenir	MC Tri Angreni Marselia P.	MIC
10	11.45 – 12,00	Photo Bersama	Suhendar Rina A. Sugandha	MIC

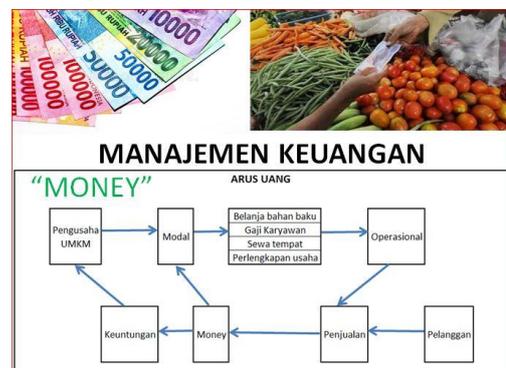
Tabel 1. Rundown Kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaannya kegiatan pengabdian masyarakat Universitas Buddhi Dharma tetap menjalankan protocol kesehatan seperti mengecek suhu tubuh, mewajibkan peserta untuk cuci tangan, menggunakan masker dan fisical distanding. Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk kontribusi tim pengabdian dan para pelaku UMKM untuk mewujudkan apa yang menjadi visi masing-masing peserta dan bertujuan untuk memotivasi para UMKM juga agar dapat meningkatkan rasa percaya diri untuk berwirausaha.

Karena kondisi pandemi saat ini memperkecil peluang mereka untuk mendapatkan pekerjaan, sehingga diharapkan mereka tergerak untuk menciptakan pekerjaan setidaknya untuk mereka sendiri dan bila memungkinkan untuk orang lain, setidaknya masyarakat sekitarnya beserta para pelaku UMKM lainnya yang saling mengisi.

Pelatihan dengan memberikan motivasi bagi para peserta sekaligus tinjauan berbagai materi Manajemen seperti Pengelolaan Manajemen Keuangan Dalam peningkatan Pendapatan Ekonomi Masyarakat sebagai berikut.



Gambar 7. Manajemen Keuangan

Meningkatnya perkembangan kehidupan manusia dari waktu ke waktu yang disertai adanya kemajuan di dunia industri terutama bidang Tehnology Informasi semua pekerjaan menjadi lebih dimudahkan, diantara berbagai aktivitas manajerial, mungkin manajemen keuanganlah yang dirasa paling sulit dan membuat banyak keraguan dalam memulai berwirausaha. Kekhawatiran akan modal yang tidak memadai bahkan tidak dimiliki, pengaturannya, maupun perkiraan keberhasilan ataupun kegagalan yang mungkin saja dialami bagi mereka yang melakukan kegiatan wirausaha seakan menjadi faktor penghambat yang tidak terelakkan dan harus selalu diadakan evaluasi.

Untuk itu perlu adanya review manajemen keuangan yang sekaligus bisa memupus kekhawatiran-kekhawatiran yang ada sehingga dapat meningkatkan kembali motivasi berwirausaha terutama berkaitan dengan pentingnya konsep pengelolaan perbaikan manajemen keuangan melalui pencatatan transaksi keuangan usaha baik catatan modal, catatan piutang, catatan hutang, serta catatan-

catatan pengeluaran lainnya misalnya disebut Buku Kas dengan memanfaatkan media digital.

4. KESIMPULAN

Program kegiatan pengabdian sudah dilakukan dengan baik dengan pelatihan softskill dan hardskill yaitu pemberian motivasi berwirausaha, yaitu pentingnya konsep pengelolaan perbaikan manajemen keuangan melalui pencatatan transaksi keuangan usaha baik catatan modal, catatan piutang, catatan hutang, serta catatan-catatan pengeluaran lainnya misalnya disebut Buku Kas dengan memanfaatkan media digital. Yang oleh peserta cukup antusias dan bersemangat tentang ;

- a. Beberapa pelaku UMKM sudah memasarkan produknya secara online melalui media social dan situs marketplace. Modal awal yang dimiliki ataupun digunakan dalam aktivitas usaha pada awalnya jumlahnya biasanya tidak terlalu besar. Bukan berarti pengelolaannya juga seadanya atau bahkan tanpa pengelolaan. Segala aktivitas terutama penggunaan keuangan tentu akan lebih baik bila direncanakan sebaik mungkin. Dalam bidang ini, harus diperhitungkan segala aktivitas yang dilakukan agar bisa disusun suatu anggaran yang komprehensif. Dalam anggaran inipun bisa diperkirakan berapa harga pokok produknya sehingga bisa menentukan berapa harga jual yang diinginkan agar tidak timbul kerugian. Disini juga bisa terlihat berapa laba (atau bahkan rugi) yang akan dialami sebagai akibat dari berbagai aktivitas yang dilakukan baik pengeluaran maupun pemasukan kas, sehingga bisa dilakukan tindakan tertentu bila diperlukan.
- b. Bukti dari pemahaman ketrampilan para pelaku UMKM dapat dilihat melalui pertanyaan-pertanyaan yang diajukan cukup menantang dalam praktek berwirausaha serta lingkup materi yang diberikan terutama seller online. Pemateripun secara lugas dapat menjawab dalam setiap sesi pertanyaan dan sebagai bukti bahwa mereka termotivasi untuk

memulai dan maupun melanjutkan kembali berwirausaha.

5. SARAN

Lembaga terkait misalnya dinas perdagangan dan perindustrian perlu dilibatkan lagi dalam pengabdian masyarakat berikutnya, beserta meliputi lebih banyak aktivitas dan tatap muka termasuk pendampingan yang dalam program ini belum bisa diangkat sebagai kebijakan bapak angkat yang masih kurang dan berpengaruh terhadap penambahan pendapatan ekonomi masyarakat.

Dilain pihak pola bisnis digital memerlukan pengetahuan dan keahlian serta skill yang sesuai cocoknya dengan merangkul para milenial, sehingga pertumbuhan pengusaha mikro dan kecil melalui media digital tumbuh sangat cepat dan berkembang kedepannya sesuai harapan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M. K. (2009). *Kiat Sukses Berburu Modal UMKM*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- APJII. (2020). *Laporan Survei Internet APJII 2019 - 2020 [Q2]*. Retrieved from <https://www.apjii.or.id/>: Laporan Survei Internet APJII 2019 - 2020 [Q2]
- Cravens, D. W. (2009). *Strategic Marketing, Sixth edition*. Texas: McGraw-Hill, Inc.
- Dharmmesta, B. S. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi Kedua*. Yogyakarta: Liberty.
- Ghozali, I. (2010). *Aplikasi Analisis Multivariat dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Harningsih, E., & Harilintar, R. A. (n.d.). Faktor – faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran. *Jpmanajemen*.
- Heidrick, & Struggles. (2009). *The Adoption of Digital Marketing in Financial Services Under Crisis*.
- Kanaidi. (2010). *Koperasi dan Usaha Mikro-Kecil dan Menengah (UMKM)*. Bandung: Politeknik Pos Indonesia.
- Kotler, P. (2010). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi ke 12*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Luthfiyyah, A. (2019). *Resep Keripik Singkong*. Retrieved from <https://resepkoki.id>: <https://resepkoki.id/resep/resep-keripik-singkong/>
- Mursidi, M. (2010). Variabel-Variabel yang Mempengaruhi Keputusan Konsumen Mengingat Di University Inn Umm. *Jurnal Teknik Industri*, 56-62.
- OJK. (2017, April 3). *Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Retrieved from www.ojk.go.id: <https://www.ojk.go.id/sustainable-finance/id/peraturan/undang-undang/Pages/Undang-Undang-Republik-Indonesia-Nomor-20-Tahun-2008-Tentang-Usaha-Mikro,-Kecil,-dan-Menengah.aspx>
- Primiana, I. (2009). *Menggerakkan sektor riil UKM dan industri : sumbangan pemikiran Dr. Ina Primiana, S.E, M.T. tahun 2003-2009*. Bandung: Alfabeta.
- Singarimbun, M. (2008). *Metode penelitian survey*. Jakarta: LP3ES.
- Statistik, B. P. (2017, Juli 26). *Statistik Indonesia 2017*. Retrieved from <https://www.bps.go.id>: <https://www.bps.go.id/publication/2017/07/26/b598fa587f5112432533a656/statistik-indonesia-2017.html>
- Sudaryono. (2016). *Manajemen Pemasaran Teori Dan Implementasi*. Yogyakarta: Andi.
- Sujarweni, W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumarni, M., & Supranto, J. (2010). *Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar ekonomi Perusahaan)*. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran Edisi 4*. Yogyakarta.: Penerbit Andi.
- Udayana University Press 2017. (2020, Januari 21). *Pengemasan Pangan – Kajian Pengemasan yang Aman, Nyaman, Efektif dan Efisien*. Retrieved from <https://pediailmu.com>: <https://pediailmu.com/teknologi-pangan/pengemasan-pangan-kajian-pengemasan-yang-aman-nyaman-efektif-dan-efisien-part-1/>
- Utami, C. W. (2010). *Manajemen Ritel: Strategi dan Implementasi Ritel Modern*. Jakarta.: Salemba Empat.
- Wibisono, N. (2016, September 12). *Olahan Daging dalam Jagat Kuliner Dunia*. Retrieved from <https://tirto.id>: <https://tirto.id/olahan-daging-dalam-jagat-kuliner-dunia-bJ5Z>
- Widiana, M. E. (2010). *Manajemen Pemasaran, Cetakan Pertama*. Bandung: Penerbit Karya Putra Darwati.