



PERENCANAAN DAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM DI LINGKUNGAN Rt.000/02 KEBAYORAN LAMA UTARA, JAKARTA SELATAN

Noviarti¹, Yosi Stefhani², Yuslinda Nasution³, Agus Wahyono⁴,

^{1,2,3,4}Universitas Satya Negara Indonesia

Suret [1noviarti.arif@gmail.com](mailto:noviarti.arif@gmail.com), [2yosistefhani@usni.ac.id](mailto:yosistefhani@usni.ac.id), [3yuslindan.nasution@usni.ac.id](mailto:yuslindan.nasution@usni.ac.id),

[4aguswahyono@usni.ac.id](mailto:aguswahyono@usni.ac.id)

Diunggah : 14 – 02 – 2024 | Diterima : 27 – 03 – 2024 | Diterbitkan: 30 – 04 – 2024

Abstract

The purpose of conducting counseling through community service for MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) is to help small businesses grow by providing knowledge on financial planning and management. The materials delivered in the counseling sessions in individual sub-topics and the overall content resulted in an improvement in participants' understanding and skills in financial planning and management. A difference test showed a significant change in knowledge and ability regarding financial planning and management before and after the counseling was provided. In conclusion, the counseling had a significant impact on improving the participants' financial planning and management knowledge, which helps small traders develop their businesses. Before the counseling, the traders had limited understanding of financial planning and management. After the counseling, they showed a much better grasp of the concepts. The implementation of this counseling on financial planning and management for MSMEs can be considered successful and impactful for business growth.

Keyword : (Aptos Display, font 10 pt, italic, right-aligned)

Abstrak (Aptos Display, font 12 pt, tebal, Rata kiri)

Tujuan di lakukan penyuluhan melalui pengabdian masyarakat terhadap UMKM adalah agar para usaha kecil tersebut dapat mengembangkan usaha dengan memberikan pengetahuan perencanaan dan pengelolaan keuangan. Dari materi penyuluhan yang disampaikan baik dari setiap sub materi maupun secara keseluruhan materi yang disampaikan pada waktu penyuluhan terdapat peningkatan kemampuan/pemahaman perencanaan dan pengelolaan Keuangan usaha. Dari hasil uji Beda secara keseluruhan terdapat perbedaan Kemampuan/Pengetahuan tentang perencanaan dan Pengelolaan Keuangan usaha sebelum diberikan penyuluhan dengan setelah diberikan penyuluhan. Untuk itu dapat disimpulkan secara keseluruhan materi yang disampaikan dalam penyuluhan terdapat pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan kemampuan/pengetahuan perencanaan dan Pengelolaan keuangan usaha dengan tujuan agar para pedagang kecil tersebut dapat mengembangkan usahanya. sebelum penyuluhan diberikan pemahaman dan pengetahuan para pedagang kecil tersebut berada pada tingkat kurang memahami perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha. Setelah di berikan penyuluhan pengusaha kecil tersebut berada pada tingkat



memahami. Pelaksanaan penyuluhan tentang Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan UMKM ini dapat dikategorikan berhasil.

Kata kunci: (Aptos Display, ukuran 10 pt, Rata kanan)

Pendahuluan

Analisis Situasi

Banyak pelaku usaha yang kurang menyadari akan pentingnya mengatur keuangan dalam menjalankan usaha. Terkadang, masih sering mencampur aduk keuangan pribadi dan keuangan usaha. Hal ini merupakan kesalahan fatal yang sering terjadi dan menyebabkan keuangan usaha sulit dikembangkan. Strategi dalam mengatur keuangan menjadi faktor penting yang harus diperhatikan dalam upaya menjaga kestabilan dan mengembangkan usaha kecil ke arah yang lebih baik.

UMKM dapat berkembang pesat, apabila bisa memperkirakan bagaimana pendapatan, biaya yang didapatkan sehingga untuk menjadi besar harus tahu perencanaan Keuangan ke depan, bagaimana bisa UMKM berkembang jika mereka saja tidak tahu secara rinci berapa pendapatannya, keuntungannya, kerugiannya, dan lain sebagainya. Untuk itu, dengan menata teknologi yang dialami pelaku UMKM Dari lima tantangan tersebut yang saling berkaitan tersebut, dapat disimpulkan bahwa untuk menjembatani UMKM untuk bisa tumbuh dan berkembang secara bisnis maupun secara pemasaran, diperlukan suatu sinergi dan kolaborasi baik dari pemerintah, komunitas, media, industri sampai dengan akademisi. Berdasarkan kondisi yang di jelaskan diatas maka perlu dilakukan penyuluhan bagi usaha-usaha kecil.

Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi mitra pada umumnya sama dengan permasalahan yang di hadapi usaha kecil lainnya, yaitu ketidak mampuannya untuk mengembangkan usaha. Berdasarkan permasalahan tersebut dapat dirumuskan masalah-masalah yang perlu dicari solusinya agar usaha UMKM di lingkungan Rt.002/02 Kebayoran Lama Utara dapat berkembang dengan baik dan masalahnya dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mitra belum mampu membuat Perencanaan pendapatan usaha UMKM
2. Mitra belum mampu membuat Perencanaan kas (budget cash flow) untuk usaha UMKM
3. Mitra belum mampu memahami pengendalian biaya dan cadangan keuangan untuk pengembangan usaha UMKM

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi Permasalahan

Permasalahan keuangan untuk pengembangan usaha yang dihadapi para pedagang kecil dilingkungan Rt.002/02 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama Jakarta Selatan, perlu di berikan penyuluhan untuk membantu penyelesaian masalah pengembangan usaha para pedagang kecil tersebut. Materi penyuluhan yang tepat diberikan yaitu mengenai Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Usaha untuk pengembangan usaha UMKM.



Perencanaan Keuangan

Tujuan dan strategi Perencanaan Keuangan UMKM

Tujuan perencanaan keuangan usaha adalah agar dapat memperkirakan keuntungan dan kebutuhan dana untuk pengembangan usaha. Jika memiliki sebuah usaha dalam bentuk apa pun, harus mempunyai rencana keuangan untuk bisnis. Berbeda dengan rencana keuangan untuk pribadi, rencana keuangan bisnis akan membantu dalam mengambil keputusan harian dalam menjalankan usaha. Untuk itu yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut:

1. Cash Management.

Tanpa arus kas yang memadai, kelancaran bisnis pasti terhambat, peluang bisa terlewat, dan paling parah saat mulai mengganggu keuangan rumah tangga.

2. Strategi Jangka Panjang.

Umumnya, pemilik usaha yang ikut terjun dalam operasional bisnis akan memfokuskan perhatiannya untuk operasional harian. Harga yang harus dibayar karena hanya memikirkan urusan operasional jangka pendek adalah kurang menaruh perhatian terhadap strategi jangka panjang yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha. Dengan adanya rencana keuangan bisnis, maka akan memiliki panduan untuk usaha.

3. Prioritas Pengeluaran.

Dalam usaha kecil-menengah, menjaga sumber daya finansial menjadi jauh lebih penting. Hal ini karena akses usaha terhadap dana segar bisa dibatasi. Sehingga, rencana keuangan bisnis akan membantu untuk membuat usaha lebih efisien dan produktif.

4. Menentukan Target.

Punya usaha tentu harus menguntungkan dan memiliki arus kas yang sehat. Mengkonstruksi rencana keuangan bisnis akan membantu untuk menetapkan target yang ingin dicapai dan bagaimana cara mencapainya.

5. Evaluasi Hasil.

Punya rencana, sudah mengimplementasikan, maka tugas selanjutnya adalah mengevaluasi hasil dan kemajuan yang telah usaha peroleh.

5 Cara Mengatur Keuangan untuk Usaha Kecil

Strategi dalam mengatur keuangan menjadi faktor penting yang harus diperhatikan dalam upaya menjaga kestabilan dan mengembangkan usaha kecil ke arah yang lebih baik.

1. Lakukan Perencanaan General

Bagi yang baru dalam usaha kecil, mulailah dengan perencanaan general untuk usaha. Apa saja program dan rencana usaha dalam satu periode panjang, kemudian bagilah perencanaan tersebut dalam beberapa periode pendek seperti triwulan, bulanan, atau bahkan mingguan. Lakukanlah perhitungan secara detail mengenai kebutuhan dana untuk menjalankan program tersebut. Tentukan pula kapan program tersebut dijalankan.

2. Buat Perencanaan Pendapatan

Perkiraan pendapatan ini harus mampu memenuhi kebutuhan modal yang sudah direncanakan di awal tadi. Mulailah dengan bagaimana rencana usaha Anda dapat mendatangkan pendapatan. Mulai dari beberapa produk yang akan dijual, berapa target



penjualan, strategi apa yang digunakan untuk mencapai target penjualan, hingga memastikan setiap penjualan yang dihasilkan menghasilkan keuntungan.

3. Buat Budget Secara Rutin

Hal ini merupakan bagian terpenting dari cara mengatur keuangan usaha, yaitu dengan membuat *budgeting*. *Budgeting* akan bekerja sebagai batasan untuk menilai kinerja dan efisiensi usaha. Setelah menyusun anggaran untuk periode ini, lakukan perencanaan secara berkesinambungan. Sesuaikan setiap *budget* dengan kondisi dari periode bersangkutan. Gunakan pula *review* dari rencana keuangan untuk usaha kecil dari periode sebelumnya agar memiliki gambaran yang lebih baik dari sebelumnya.

4. Awasi Arus Kas Keuangan

Saat menjalankan sebuah usaha, perlu untuk mengawasi arus kas keuangan secara berkala.

5. Gunakan Laba untuk Kembangkan Usaha
Langkah baik dalam hal ini ialah dengan cara menggunakan uang dari keuntungan untuk dikembangkan agar menjadi usaha yang lebih besar dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang yang menguntungkan seperti menambah armada dagang atau penambahan barang-barang dagangan untuk dijual kembali. Jika melakukan hal ini maka besar kemungkinan untuk cepat menjadi pengusaha yang sukses.

Pengelolaan Keuangan UMKM

Pengelolaan keuangan usaha yang tidak tepat berpotensi menyebabkan pelaku usaha tidak mempunyai kemampuan secara keuangan untuk melakukan pengembangan usaha. Kemampuan keuangan yang dimaksud diantaranya memiliki modal yang cukup, memenuhi persyaratan Bank untuk mendapatkan kredit usaha (*bankable*), mampu mengelola asset yang dimiliki, mampu melakukan efisiensi biaya operasional.

Tujuan dilakukannya pengelolaan keuangan usaha adalah:

1. Melindungi usaha dan menjaga keluarga

Pengelolaan keuangan usaha yang tepat mampu menjaga keberlangsungan hidup usaha. Keberlangsungan usaha melindungi usaha dari kebangkrutan. Usaha yang berjalan lancar secara langsung akan mampu menopang kehidupan keluarga pemilik usaha.

2. Mengembangkan usaha dan mensejahterakan keluarga

Pengembangan usaha yang dilakukan berpotensi meningkatkan keuntungan usaha. Peningkatan keuntungan usaha merupakan peningkatan pendapatan usaha. Peningkatan pendapatan inilah yang mampu berpotensi untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga pemilik usaha.

3. Melestarikan usaha dan mewariskan kepada keluarga

Pengelolaan keuangan usaha yang tepat selain menjaga keberlangsungan hidup usaha dan mampu mengembangkan usahanya maka pada akhirnya akan membuat usaha terus berjalan dalam jangka waktu yang panjang dan bisa diwariskan kepada keluarga. Secara teknis cara kita melakukan pengelolaan keuangan usaha adalah:

- 1) Pisahkan keuangan usaha dan keluarga
- 2) Lindungi modal usaha
- 3) Buat laporan keuangan usaha

Untuk bisa memperoleh laba yang maksimal maka kita perlu mengelola laba rugi usaha dengan memperhatikan beberapa hal, yaitu :

1. Pendapatan usaha
2. Modal usaha



3. Biaya rutin
4. Cadangan kelanggengan
5. Laba usaha

Meningkatkan Pendapatan Usaha

Berbagai cara bisa dilakukan untuk bisa meningkatkan pendapatan usaha. Secara umum bila usaha yang dimiliki merupakan usaha retail/dagang maka beberapa langkah bisa dilakukan untuk bisa meningkatkan pendapatan usaha.

1. Melayani dengan memahami watak pembeli
2. Menjual barang yang memiliki pembeda dengan *pesaingnya* dan terencana waktunya Meningkatkan jumlah pembeli
3. Meningkatkan jumlah pembeliannya
4. Memajang barang dengan menarik
5. Menentukan Harga Jual
6. Menyediakan persediaan barang dagangan dengan baik
7. Mengendalikan piutang

Mengelola Modal Usaha

Mengelola modal usaha dengan tepat jika usaha yang dimiliki retail/dagang maka artinya bagaimana mengelola barang dagangan yang dimiliki sehingga bisa memaksimalkan potensi pendapatan yang bisa diperoleh.

- 1) Modal dari barang dagangan yang sudah terjual secepatnya disisihkan agar terjamin modal selanjutnya
- 2) Efisien mengendalikan Harga Pokok Penjualan
- 3) Mengelola Biaya Rutin

Menyisihkan Cadangan Kelanggengan

- 1) Menyusun kebutuhan tabungan/cadangan kelanggengan usaha, agar peralatan yang digunakan memiliki dana cadangan untuk membeli peralatan penggantinya
- 2) Menyisihkan/menabung dana untuk cadangan
- 3) Menyimpan cadangan kelanggengan dalam bentuk yang tepat

Mengelola Laba Usaha

Laba yang diperoleh sebaiknya tidak seluruh diambil sebagai pendapatan bagi pemilik usaha tapi dibagi-bagi untuk kepentingan yang lain. Sebagiknya membagi laba usaha menjadi 3 bagian yang digunakan untuk :

- 1) 1/3 untuk Kesejahteraan keluarga
- 2) 1/3 untuk menjaga Kestabilan usaha
- 3) 1/3 untuk Pengembangan usaha

Luaran Penyuluhan

Dilaksanakan penyuluhan dengan tujuan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil dengan luaran yang diharapkan sebagai berikut:

- 1) Mitra mampu membuat Perencanaan pendapatan usaha UMKM
- 2) Mitra mampu membuat Perencanaan kas (budget cash flow) untuk usaha UMKM



- 3) Mitra mampu memahami pengendalian biaya dan cadangan keuangan untuk pengembangan usaha UMKM

Pengukuran Luaran

Solusi dari setiap permasalahan yang dihadapi para pedagang kecil yang dilaksanakan melalui penyuluhan akan memberikan luaran yang dapat diukur secara kuantitatif, yaitu akan dibuktikan berapa besar perbedaan kemampuan pedagang kecil sebelum dan sesudah mengikuti penyuluhan melalui Uji BEDA. Pengujian digunakan metode non Parametrik dikarenakan data kurang dari 20 yaitu sebanyak 15. Metode pengujian dengan uji Wilcoxon Signed Rank Test.

Tempat dan Waktu

Pelaksanaan Penyuluhan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM dilakukan di lingkungan Rt.002/02 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Waktu pelaksanaan penyuluhan selama 3 bulan mulai dari bulan November 2018 sampai bulan Januari 2019, dengan persiapan sampai pelaksanaan dan pembuatan laporan selama 4 bulan yaitu mulai bulan Oktober 2018 s/d Januari 2019, yang meliputi kegiatan proposal, penyuluhan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan P2M.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode Penyuluhan

- 1) Penyuluhan ini akan dilakukan dengan metode ceramah dimana peserta akan diberikan penjelasan baik secara teori dan ilustrasi yang relevan dengan topik.
- 2) Bahan dan Alat Penyuluhan
Beberapa bahan dan alat penyuluhan yang digunakan antara lain persiapan ruangan/tempat, spanduk, kuesioner, materi penyuluhan (power point), laptop dan infokus.
- 3) Penyuluhan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan
Penyuluhan ini dilakukan untuk mengembangkan wawasan dan kemampuan mitra UMKM agar memiliki pemahaman dan kemampuan membuat perencanaan dan pengelolaan keuangan usaha agar mampu mengembangkan usahanya.

Pelaksanaan Penyuluhan

- a) Pada tahap awal ini dibagikan kuesioner kepada peserta untuk diisi, tujuannya adalah untuk mengetahui wawasan dan kemampuan peserta sebelum mengikuti penyuluhan (*pre-test*).
- b) Tahap Pelaksanaan
Tahap ini merupakan tahap lanjutan dari tahap awal yaitu melaksanakan penyuluhan tentang perencanaan dan pengelolaan keuangan bagi mitra UMKM.
- c) Tahap Akhir
Pada tahap akhir ini kepada peserta dibagikan kembali kuesioner yang sama pada tahap awal, tujuannya adalah untuk mengetahui kemampuan peserta sesudah mengikuti penyuluhan (*post test*).

Uji Hipotesis



Data yang sudah dikumpulkan kemudian akan dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji beda. Pengujian ini tujuannya untuk menganalisis perbedaan kemampuan peserta sebelum dan sesudah penyuluhan, yang meliputi Pengujian uji beda yang akan dilakukan dalam hal ini menggunakan statistik non parametrik karena sampel penelitian berjumlah kecil yaitu 15. Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* merupakan uji non parametrik yang digunakan untuk menganalisis data berpasangan karena adanya dua perlakuan yang berbeda. Untuk pengambilan keputusan dalam hal ini pertimbangan yang dilakukan sebagai berikut :

1. Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak.
2. Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima.

HASIL KEGIATAN

Pelaksanaan Penyuluhan

Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat melalui penyuluhan, telah dilaksanakan dengan lancar sesuai dengan rencana yang sudah dibuat sebelumnya dengan Topik Penyuluhan "Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Lingkungan Rt.002/02 Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan. Peserta penyuluhan adalah pedagang tradisional yang terdiri dari usaha makanan, warung minuman dan rokok, warung kebutuhan sehari-hari, penjualan pulsa dan asesories HP dan sebagainya sebanyak 15 orang.

Materi yang diberikan dalam penyuluhan ini terdiri dari membuat Perencanaan pendapatan

, membuat Perencanaan kas (budget cash flow) , pengendalian biaya dan cadangan keuangan untuk pengembangan usaha UMKM.

Sebelum penyuluhan dilaksanakan dibagikan terlebih dahulu kuesioner pada masing-masing peserta untuk mengetahui pengetahuan dan kemampuan dasar peserta dalam merencanakan dan mengelola keuangan sebelum mengikuti penyuluhan.

Profil Peserta Penyuluhan

Karakteristik Peserta Penyuluhan Berdasarkan Usia

Sebanyak 5 orang atau 33,33% peserta penyuluhan berusia 31- 40 tahun dan sisanya 10 orang atau 66,67% peserta penyuluhan berusia diatas 40 tahun. Apabila diperhatikan dari segi usia para wirausaha kecil ini lebih banyak yang berumur diatas 40 tahun yang mengelola usaha secara tradisional namun masih memungkinkan untuk mengikuti penyuluhan agar mereka mempunyai pengetahuan tentang keuangan sehingga mereka dapat mengembangkan usaha dengan baik.

Karakteristik Peserta Penyuluhan Berdasarkan Hasil Penjualan Per Hari

Kemampuan seorang wirausaha dalam mengelola usahanya dapat dilihat salah satunya dari perkembangan hasil penjualan. Karena akan mempengaruhi keberlangsungan usahanya dan membuat perencanaan pengembangan usaha. Peserta penyuluhan sebanyak 26.67% hasil penjualannya Kurang dari Rp 2.000.000 sedangkan 66.67% menghasilkan penjualan antara Rp 2.000.000. sampai dengan Rp 4.000.000 dan 6.66% memperoleh penjualan perhari diatas Rp 4.000.000. Dari data tersebut para wirausaha tersebut masih berpeluang untuk meningkatkan pendapatannya apabila mereka memiliki pengetahuan bagaimana merencanakan penjualan dan mengelola hasil penjualan agar dapat mengembangkan usaha mereka.



Karakteristik Peserta Penyuluhan Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan yang dimiliki peserta akan membantu mempermudah dalam menerima materi penyuluhan yang disampaikan karena secara umum mereka yang memiliki pengetahuan yang lebih tinggi dianggap mempunyai wawasan yang lebih sehingga lebih cepat memahami materi yang disampaikan. Karakteristik pendidikan ini perlu diketahui untuk menentukan metoda penyuluhan yang tepat sehingga peserta penyuluhan mudah menerima materi yang disampaikan. Pendidikan peserta sebagian besar berpendidikan SMA atau sederajat sebanyak 8 orang atau sebesar 53.33%, sedangkan yang berpendidikan tingkat SD dan sederajat sebanyak 2 orang atau sebesar 13.3%. Peserta yang berpendidikan SMP atau sederajat sebanyak 5 orang atau sebesar 33.33%.

Karakteristik Peserta Penyuluhan Berdasarkan lamanya Usaha

Lamanya waktu usaha akan memberikan pengalaman dan kesempatan untuk memperluas relasi sehingga dapat meningkatkan penjualan dan mempunyai kesempatan untuk mengembangkan usaha dari waktu ke waktu. Waktu usaha peserta cukup lama yaitu rata-rata diatas 9 tahun sebanyak 81%.

Penyuluhan Perencanaan dan pengelolaan Keuangan UMKM

Materi Penyuluhan yang diberikan sesuai dengan rumusan masalah yang sudah ditetapkan yaitu perencanaan pendapatan usaha, perencanaan kas (budget cash flow) untuk usaha UMKM, pengendalian biaya dan cadangan keuangan untuk pengembangan usaha UMKM.

Keberhasilan Penyuluhan Materi Perencanaan Pendapatan Usaha

Keberhasilan penyuluhan materi Perencanaan Pendapat Usaha, dimana setelah diberikan penyuluhan terhadap peserta penyuluhan ada peningkatan kemampuan sebesar 33% sangat memahami materi penyuluhan yang disampaikan. Dan untuk tingkat memahami naik sebesar 29%, Cukup memahami naik 11.34% Sedangkan yang kurang memahami turun 53% serta peserta yang sangat kurang memahami turun 19.67%. Dari uraian diatas dapat disimpulkan sebagian besar peserta memahami materi yang disampaikan penyuluh, dan seperti terlihat pada table berikut.

Tabel 1

Keberhasilan Penyuluhan Materi Perencanaan Pendapatan Usaha

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1	A=Sangat Memahami	0%	33%	33%
2	B=Memahami	8.67%	37.67%	29%
3	C=Cukup Memahami	13.33%	24.67%	+11.34%



4	D=Kurang Memahami	57.67%	4.67%	-53%
5	E=Sangat Kurang Meamahami	19.67%	0%	-19,67%

Sumber: Data di Olah 2019

Keberhasilan Penyuluhan Perencanaan Arus Kas

Keberhasilan penyuluhan materi Perencanaan Arus Kas dapat dilihat pada tabel diatas, dimana setelah diberikan penyuluhan terhadap peserta penyuluhan ada peningkatan kemampuan sebesar 33% sangat memahami materi penyuluhan yang disampaikan. Dan untuk tingkat memahami naik sebesar 16%, Cukup memahami naik 27% Sedangkan yang kurang memahami turun 40% serta peserta yang sangat kurang memahami turun 33%. Dari uraian diatas dapat disimpulkan 87% peserta memahami materi perencanaan kas yang disampaikan.

Keberhasilan Penyuluhan Pengendalian Biaya dan Cadangan Keuangan UMKM

Tabel 2

Keberhasilan Penyuluhan Materi Pengendalian Biaya dan Cadangan Keuangan UMKM

No	Kemampuan	Sebelum Penyuluhan	Sesudah Penyuluhan	Perubahan
1	A=Sangat Memahami	0%	24.67%	+24.67%
2	B=Memahami	11%	33%	22%
3	C=Cukup Memahami	4.33%	24.67%	+20.34%
4	D=Kurang Memahami	48.67%	17.67%	-31%
5	E=Sangat Kurang Meamahami	35.33%	0%	-35.33%

Keberhasilan penyuluhan materi Pengendalian Biaya dan Cadangan Keuangan dapat dilihat pada tabel diatas, dimana setelah diberikan penyuluhan terhadap peserta penyuluhan ada peningkatan kemampuan sebesar 24.67% sangat memahami materi penyuluhan yang disampaikan. Dan untuk tingkat memahami naik sebesar 22%, Cukup memahami naik 20.34% Sedangkan yang kurang memahami turun 31% serta peserta yang sangat kurang memahami turun 35.33%. Dari uraian diatas dapat disimpulkan 82.34% peserta memahami materi Pengendalian Biaya dan Cadangan Keuangan yang disampaikan.



Uji Beda Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan UMKM sebelum dan Sesudah Penyuluhan

Uji beda dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan kemampuan/pengetahuan yang lebih baik bagi peserta setelah diberikan penyuluhan perencanaan dan pengelolaan usaha.

Uji beda Pemahaman / Pengetahuan melakukan perencanaan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah penyuluhan.

Dari hasil uji beda Pemahaman/Pengetahuan melakukan perencanaan pendapatan usaha sebelum dan sesudah dilakukan penyuluhan diperoleh hasil sebagai berikut.

Negative ranks untuk kemampuan/pemahaman perencanaan pendapatan usaha adalah 0 baik untuk N, mean Rank maupun Sume of Ranks. Nilai nol ini menunjukkan bahwa tidak ada penurunan nilai dari pre test ke nilai post test. Positive Ranks atau selisih positif antara kemampuan /pemahaman Perencanaan Pendapatan usaha untuk Pre Test dan Post Test.Terdapat 15 data positif (N), maksudnya semua peserta penyuluhan sebanyak 15 orang mengalami peningkatan kemampuan /pemahaman perencanaan pendapatan usaha setelah diberikan penyuluhan. Rata-rata peningkatan (mean Ranks) adalah sebesar 8.00 sedangkan jumlah ranking positif (Sum of Ranks) sebesar 120.

Uji beda Pemahaman/Pemahaman Perencanaan kas untuk usaha UMKM

Dari hasil uji beda untuk Kemampuan /pemahaman membuat perencanaan Kas terlihat dari tabel berikut ini.

Negative ranks untuk kemampuan/ pemahaman Perencanaan Kas adalah 0 baik untuk N, mean Rank maupun Sume of Ranks. Nilai nol ini menunjukkan bahwa tidak ada penurunan nilai dari pre test ke nilai post test. Positive Ranks atau selisih positif antara kemampuan /pemahaman Perencanaan Kas untuk Pre Test dan Post Test.Terdapat 15 data positif (N), maksudnya semua peserta penyuluhan sebanyak 15 orang mengalami peningkatan kemampuan/pemahaman perencanaan Kas setelah diberikan penyuluhan. Rata-rata peningkatan (mean Ranks) adalah sebesar 8.00 sedangkan jumlah ranking positif (Sum of Ranks) sebesar 120.

Uji beda Pemahaman /Pengetahuan Pengendalian biaya dan cadangan keuangan UMKM sebelum dan sesudah penyuluhan

Berdasarkan hasil Uji Beda yang dapat dilihat dari tabel diatas, bahwa negative ranks untuk kemampuan/ pemahaman pengendalian biaya dan cadangan keuangan adalah 0 baik untuk N, mean Rank maupun Sume of Ranks. Hal ini menunjukkan tidak ada penurunan nilai dari pre test ke nilai post test. Positive Ranks atau selisih positif antara kemampuan /pemahaman pengendalian biaya dan cadangan keuangan untuk Pre Test dan Post Test. Dan semua peserta penyuluhan sebanyak 15 orang mengalami peningkatan kemampuan /pemahaman pengendalian biaya dan cadangan keuangan setelah diberikan penyuluhan. Rata-rata peningkatan (mean Ranks) adalah sebesar 8.00 sedangkan jumlah ranking positif (Sum of Ranks) sebesar 120.

Pengujian secara keseluruhan Pemahaman /Pengetahuan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Usaha UMKM.



Uji beda Pemahaman/ Pengetahuan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Usaha UMKM

Tabel 3

Uji Beda Keseluruhan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
POSTTEST KESELURUHAN	Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
- PRETEST KESELURUHAN	Positive Ranks	15 ^b	8.00	120.00
	Ties	0 ^c		
	Total	15		

a. POSTTEST KESELURUHAN < PRETEST KESELURUHAN

b. POSTTEST KESELURUHAN > PRETEST KESELURUHAN

c. POSTTEST KESELURUHAN = PRETEST KESELURUHAN

Dari table diatas dapat dinyatakan bahwa negative ranks untuk Pemahaman/pemahaman Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan usaha adalah 0 baik untuk N, mean Rank maupun Sume of Ranks. Nilai nol ini menunjukkan bahwa tidak ada penurunan nilai dari pre test ke nilai post test. Positive Ranks atau selisih positif antara Pemahaman/Pengetahuan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan usaha untuk Pre Test dan Post Test.Terdapat 15 data positif (N), maksudnya semua peserta penyuluhan sebanyak 15 orang, secara keseluruhan materi yang disampaikan pada waktu penyuluhan terdapat peningkatan Pemahaman/Pengetahuan perencanaan dan pengelolaan Keuangan usaha. Rata-rata peningkatan (mean Ranks) adalah sebesar 8.00 sedangkan jumlah ranking positif (Sum of Ranks) sebesar 120.

Uji Hipotesis

Hipotesis:Secara keseluruhan terdapat perbedaan Kemampuan/Pengetahuan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Usaha UMKM pre test dan post test

Tabel 4.

Uji Hipotesis Keseluruhan Perencanaan Dan Pengelolaan Keuangan

Test Statistics ^a	
	POSTTEST KESELURUHAN - PRETEST KESELURUHAN
Z	-3.413 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.001



a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on negative ranks.

Berdasarkan hasil uji diatas dapat dilihat Asymp Sig.(2-Tailed) memiliki nilai $0.001 < 0.005$ maka Hipotesis diterima. Dan dapat diartikan bahwa secara keseluruhan terdapat perbedaan Kemampuan/Pengetahuan tentang perencanaan dan Pengelolaan Keuangan usaha dari sebelum diberikan penyuluhan dengan setelah diberikan penyuluhan. Untuk itu dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan meningkatkan kemampuan /pengetahuan perencanaan dan Pengelolaan keuangan usaha setelah diberikan Penyuluhan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Semua peserta penyuluhan mengalami peningkatan kemampuan /pemahaman perencanaan pendapatan usaha setelah diberikan penyuluhan. Pendapatan usaha dari sebelum diberikan penyuluhan dengan setelah diberikan penyuluhan. Dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan meningkatkan kemampuan/pengetahuan perencanaan pendapatan usaha setelah diberikan Penyuluhan.
2. Terdapat perbedaan Kemampuan/Pengetahuan tentang perencanaan Kas dari sebelum diberikan penyuluhan dengan setelah diberikan penyuluhan. Dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh yang signifikan meningkatkan kemampuan/pengetahuan perencanaan Kas setelah diberikan Penyuluhan.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan meningkatkan kemampuan/pengetahuan Pengendalian Biaya dan Cadangan Keuangan untuk Mengembangkan usaha setelah diberikan Penyuluhan.
4. Secara keseluruhan materi yang disampaikan dalam penyuluhan terdapat pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan kemampuan /pengetahuan perencanaan dan Pengelolaan keuangan usaha.
5. Pelaksanaan Penyuluhan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan di Rt.002/02 Kebayoran Lama Utara,Kebayoran Lama, Jakarta Selatan dapat dinyatakan berhasil meningkatkan kemampuan pedagang kecil dalam merencanakan dan mengelola keuangan usahanya.

Saran

1. Perlu dilakukan penyuluhan dan pendampingan pembinaan usaha secara berkesinambungan dan dalam pelaksanaan penyuluhan perlunya strategi penyuluhan dalam penyampaian materi agar materi yang disampaikan mudah di terima peserta penyuluhan.
2. Penyuluhan yang akan datang sebaiknya meningkatkan jumlah peserta dengan ragam usaha yang lebih banyak sehingga peserta penyuluhan lebih bersemangat dan materi yang disampaikan sesuai dengan masalah yang dihadapi peserta.



3. Penyuluhan yang akan datang sebaiknya materi penyuluhan mencakup berbagai bidang ilmu yang dibutuhkan dalam usaha UMKM dalam menghadapi Era Revolusi Industri 4.0

Daftar Pustaka

- Agustina, Tri Siwi. *Kewirausahaan: Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Alman, Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: Penerbit Alfabet, 2011.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19*. Edisi Kelima, Semarang: Universitas Diponegoro, 2012.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. LPPI = BI, 2015.
- Naf'i, Mamduh M. *Manajemen Keuangan*. Edisi ke-2, Yogyakarta: BPF, 2016.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Pengelolaan Keuangan Usaha*. OJK, 2017.
- Rusdiana. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suryana. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.