

Editor: Dr. Meythi, S.E., M.Si., Ak., CA.



# Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan

## Berbasis Konteks dan Kebutuhan



Elyzabet I. Marpaung | Enny Prayogo | Vinny Stephanie Hidayat | Verani Carolina  
Endah Purnama Sari Eddy | Levina Tjahyadi | Kezia Kurniawati Nursalin | Amzani Ambarita  
Rully Arlan Tjahyadi | Felicia Amanda Belva | Stepanus Hendriyanto | Allen Kristiawan | Salma Aulia Nur Rahman  
Cen Lu | Aurora Angela | Christine Dwi Karya Susilawati | Barnabas Tridig Silaban | Agus Aribowo  
Herlina Herlina | Dini Iskandar | Martalena | Peter | Bram Hadiano | Rusli Ginting Munthe  
Nur | Chandra Kuswoyo | Allen Kristiawan | Ana Mariana | Felicia Abednego | Septhani Santi | Enrico Haliem  
Gunawan Hamijaya | Leonard Thendjaya | Stephanie Melvira | Shiella Tasya | Yusuf Osman Raihin | Lina Anatan  
Tedy Wahyusaputra | Tan Ming Kuang | Surya Setyawan | Tan Kwang En | SeTin  
Rapina Rapina | Ranesa Thedy | Eiren Eunike | Chaterine Suyanto | Ferinna Evania Tanzi  
Theresa Lieany | Ratna Widiastuti | Sandy Rana Wijaya | Nonie Magdalena | Oktavianti | Fanny Kristine  
Imelda Junita | Susanti Saragih | Ratna Widiastuti | Jacinta Winarto

**Peningkatan Ekonomi Masyarakat**  
*dengan*  
**Berbasis Konteks dan Kebutuhan**

## UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

### **Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4**

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

### **Pembatasan Pelindungan Pasal 26**

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

### **Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

# **Peningkatan Ekonomi Masyarakat** *dengan* **Berbasis Konteks dan Kebutuhan**

Elyzabet I. Marpaung | Enny Prayogo | Vinny Stephanie Hidayat | Verani Carolina  
Endah Purnama Sari Eddy | Levina Tjahyadi | Kezia Kurniawati Nursalin  
Amzanamios Ambarita | Rully Arlan Tjahyadi | Felicia Amanda Belva  
Rully Arlan Tjahyadi | Stepanus Hendriyanto | Allen Kristiawan  
Salma Aulia Nur Rahman | Gen Lu | Aurora Angela | Christine Dwi Karya Susilawati  
Barnabas Tridig Silaban | Agus Aribowo | Herlina Herlina | Dini Iskandar  
Martalena | Peter | Bram Hadiano | Rusli Ginting Munthe | Nur | Chandra Kuswoyo  
Allen Kristiawan | Ana Mariana | Felicia Abednego | Septhani Santi | Enrico Haliem  
Gunawan Hamijaya | Leonard Thendjaya | Stephanie Melvira | Shiella Tasya  
Yusuf Osman Raihin | Lina Anatan | Tedy Wahyusaputra | Tan Ming Kuang  
Surya Setyawan | Tan Kwang En | SeTin | Rapina Rapina | Ranesa Thedy | Eiren Eunike  
Chatherine Suyanto | Ferinna Evania Tanzi | Theresa Lieany | Ratna Widiastuti  
Sandy Rana Wijaya | Nonie Magdalena | Oktavianti | Fanny Kristine | Imelda Junita  
Susanti Saragih | Ratna Widiastuti | Jacinta Winarto



*Cerdas, Bahagia, Mulia, Lintas Generasi.*

**PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT DENGAN BERBASIS KONTEKS  
DAN KEBUTUHAN**

**Elyzabet I. Marpaun, Enny Prayogo, Vinny Stephanie Hidayat, Verani Carolina,  
Endah Purnama Sari Eddy [dan 53 lainnya]**

Editor :  
**Dr. Meythi, S.E., M.Si., Ak., CA.**

Desain Cover :  
**Rulie Gunadi**

Sumber :  
www.shutterstock.com

Tata Letak :  
**T. Yuliyanti**

Proofreader :  
**A. Timor Eldian**

Ukuran :  
**xii, 121 hlm, Uk: 15.5x23 cm**

ISBN :  
**978-623-02-8383-3**

Cetakan Pertama :  
**Mei 2024**

Hak Cipta 2024, Pada Penulis

---

Isi diluar tanggung jawab percetakan

---

**Copyright © 2024 by Deepublish Publisher**  
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang  
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau  
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini  
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**PENERBIT DEEPUBLISH**  
**(Grup Penerbitan CV BUDI UTAMA)**  
Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

Jl.Rajawali, G. Elang 6, No 3, Drono, Sardonoharjo, Ngaglik, Sleman  
Jl.Kaliurang Km.9,3 – Yogyakarta 55581  
Telp/Faks: (0274) 4533427  
Website: www.deepublish.co.id  
www.penerbitdeepublish.com  
E-mail: cs@deepublish.co.id

## KATA PENGANTAR PENERBIT

Segala puji kami haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan segala anugerah dan karunia-Nya. Dalam rangka mencerdaskan dan memuliakan umat manusia dengan penyediaan serta pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk menciptakan industri *processing* berbasis sumber daya alam (SDA) Indonesia, Penerbit Deepublish dengan bangga menerbitkan buku dengan judul ***Peningkatan Ekonomi Masyarakat dengan Berbasis Konteks dan Kebutuhan.***

Terima kasih dan penghargaan terbesar kami sampaikan kepada penulis yang telah memberikan kepercayaan, perhatian, dan kontribusi penuh demi kesempurnaan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat bagi semua pembaca, mampu berkontribusi dalam mencerdaskan dan memuliakan umat manusia, serta mengoptimalkan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi di tanah air.

Hormat Kami,

**Penerbit Deepublish**

# DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR PENERBIT .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xi
<b>BAGIAN 1 .....</b>	<b>1</b>
Sistem Informasi Akuntansi: Teknologi dan Implementasi untuk Restoran.....	1
REFERENSI.....	5
<b>BAGIAN 2 .....</b>	<b>6</b>
Membangun UMKM Bersama-sama: Kolaborasi dalam Masyarakat.....	6
REFERENSI.....	13
<b>BAGIAN 3 .....</b>	<b>14</b>
<i>Business Coaching</i> Terhadap Kopi Manglayang sebagai UMKM Lokal .....	14
REFERENSI.....	20
<b>BAGIAN 4 .....</b>	<b>22</b>
Pelajari Manajemen Keuangan Pribadi sebagai Solusi Masalah Ekonomi Masyarakat.....	22
REFERENSI.....	28
<b>BAGIAN 5 .....</b>	<b>29</b>
Kemasan Kreatif untuk Perempuan Berdaya dan UMKM Tahu .....	29
REFERENSI.....	33

<b>BAGIAN 6 .....</b>	<b>34</b>
Belajar Perencanaan Keuangan Pribadi.....	34
REFERENSI.....	39
<b>BAGIAN 7 .....</b>	<b>40</b>
Mengetahui dan Merencanakan Keuangan Pribadi: Sebuah Panduan Cerdas .....	40
REFERENSI.....	46
<b>BAGIAN 8 .....</b>	<b>47</b>
Pembinaan Perencanaan Keuangan dan Investasi untuk Masa Depan Cerah .....	47
REFERENSI.....	53
<b>BAGIAN 9 .....</b>	<b>54</b>
Pengembangan Bisnis UMKM Para Anggota Pekka.....	54
REFERENSI.....	63
<b>BAGIAN 10 .....</b>	<b>64</b>
Optimasi Excel dan YouTube untuk Pelaporan Keuangan UMKM.....	64
REFERENSI.....	71
<b>BAGIAN 11 .....</b>	<b>73</b>
Mengetahui Signifikansi Konsep Dasar Akuntansi dalam Laporan Keuangan .....	73
REFERENSI.....	79
<b>BAGIAN 12 .....</b>	<b>81</b>
Pelatihan Perencanaan Keuangan untuk Meningkatkan Kinerja UMKM.....	81
REFERENSI.....	87

<b>BAGIAN 13 .....</b>	<b>88</b>
Pembangunan Keterampilan Pencatatan Keuangan UMKM Melalui Pelatihan .....	88
REFERENSI.....	94
<b>BAGIAN 14 .....</b>	<b>95</b>
Menjelajahi Dunia Bisnis Bersama Anak Sekolah Dasar: Edukasi Profesi Bisnis .....	95
REFERENSI.....	101
<b>PROFIL SINGKAT .....</b>	<b>102</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Data <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i> Penyuluhan Ketahanan Keluarga.....	24
Tabel 4.2	Data <i>Pre-Test</i> dan <i>Post-Test</i> Penyuluhan Perencanaan Keuangan Pribadi.....	25
Tabel 6.1	Hasil Pengisian <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i> .....	36
Tabel 6.2	Hasil Uji Normalitas .....	37
Tabel 6.3	Hasil Pengujian Hipotesis Wilcoxon .....	37
Tabel 6.4	Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Perencanaan Keuangan Pribadi.....	38
Tabel 7.1	Hasil <i>pre-test</i> dan <i>post-test</i> .....	43
Tabel 7.2	Hasil Uji Wilcoxon .....	44
Tabel 7.3	Hasil Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan PKM Desa Cipanjal.....	45
Tabel 8.1	Karakteristik Demografi .....	50
Tabel 8.2	Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov.....	50
Tabel 8.3	Hasil Uji Kesamaan Varian <i>Levene</i> .....	51
Tabel 8.4	Hasil Uji Kesamaan Rata-Rata PJB kelompok pria dan wanita setelah pemaparan materi .....	51
Tabel 9.1	Hasil <i>Pre-test</i> .....	60
Tabel 9.2	Hasil penilaian para peserta mengenai <i>workshop</i> yang telah mereka terima.....	61
Tabel 10.1	Responden.....	68
Tabel 10.2	Hasil uji beda sebelum dan sesudah pelaksanaan .....	69
Tabel 11.1	Hasil pengisian <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i> .....	77
Tabel 11.2	Uji Normalitas.....	78
Tabel 11.3	Uji <i>Wilcoxon</i> .....	78
Tabel 12.1	Hasil Pengisian <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i> .....	84
Tabel 12.2	Hasil Uji Normalitas .....	85
Tabel 12.3	Hasil Uji Beda Wilcoxon.....	85

Tabel 12.4	Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Perencanaan Keuangan Pribadi .....	86
Tabel 13.1	Hasil <i>Pre-test</i> dan <i>Post-test</i> .....	90
Tabel 13.2	Hasil Uji Normalitas.....	91
Tabel 13.3	Uji Wilcoxon.....	91
Tabel 13.4	Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Perencanaan Keuangan Pribadi .....	92
Tabel 14.1	Jumlah Peserta.....	97

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Toko Kopi Manglayang .....	16
Gambar 3.2	Pembuatan Kopi Manglayang .....	17
Gambar 3.3	Produk Biji Kopi Manglayang .....	17
Gambar 3.4	Kemasan Kopi Manglayang .....	18
Gambar 4.1	Acara dan <i>Games</i> .....	23
Gambar 4.2	Penyuluhan kepada Warga Cipanjalu .....	26
Gambar 8.1	Pengambilan Foto Bersama .....	49
Gambar 9.1	Ibu Nur, S.E., M.T., sebagai pembicara pertama di hari pertama .....	56
Gambar 9.2	Bapak Allen Kristiawan, S.E., M.M. sebagai pembicara kedua di hari pertama .....	56
Gambar 9.3	Kegiatan diskusi para peserta .....	57
Gambar 9.4	Hasil Model kanvas bisnis dari 4 kelompok peserta .....	57
Gambar 9.5	Ibu Felicia, S.E., M.M. sebagai pembicara di hari kedua <i>Workshop</i> .....	58
Gambar 9.6	Hasil mendesain promosi pemasaran yang menarik dan kreatif dengan menggunakan aplikasi Canva .....	59
Gambar 10.1	Poster Pelaksanaan Kegiatan .....	65
Gambar 10.2	Penggunaan video pembelajaran dalam memperkenalkan kasus .....	67
Gambar 10.3	Penggunaan Microsoft Excel dalam memecahkan kasus .....	67
Gambar 10.4	Suasana di UNIMY .....	68



# BAGIAN 1

## **Sistem Informasi Akuntansi: Teknologi dan Implementasi untuk Restoran**

Elyzabet I. Marpaung, Enny Prayogo, Vinny Stephanie Hidayat, Verani Carolina,  
Endah Purnama Sari Eddy

**P**entingnya melaporkan keuangan dengan baik merupakan salah satu kunci sukses bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) agar bisa tetap berjalan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif saat ini. Sayangnya, banyak UMKM belum menerapkan praktik pelaporan keuangan dan pencatatan akuntansi dalam operasinya karena kurangnya pemahaman dan anggapan bahwa hal tersebut akan sulit, yang pada akhirnya dapat mengakibatkan kesalahan dalam pengambilan keputusan keuangan.

Secara konsep, laporan keuangan memiliki tujuan untuk menyediakan informasi keuangan kepada berbagai pihak, seperti investor, kreditor, atau pihak lainnya, agar mereka dapat membuat keputusan yang lebih baik. Akuntansi, menurut American Accounting Association dalam Satria & Fatmawati (2021), adalah proses identifikasi, pengukuran, dan pelaporan informasi ekonomi agar memungkinkan penilaian dan pengambilan keputusan yang jelas bagi pihak yang memanfaatkannya. Dalam konteks bisnis kuliner, tahap identifikasi melibatkan pembuatan daftar akun, tahap pengukuran melibatkan pencatatan setiap transaksi bisnis kuliner, dan tahap pelaporan melibatkan penyusunan laporan keuangan.

Laporan keuangan yang dihasilkan melalui proses akuntansi membantu pimpinan perusahaan dalam menganalisis perubahan struktur modal, pengambilan keputusan investasi, pendapatan yang diperoleh, pengeluaran biaya, dan laba bersih dari kegiatan usaha. Dengan

membandingkan laporan keuangan secara berkala, pemimpin dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan.

Keberhasilan pengendalian UMKM sangat tergantung pada kemampuan pemimpin perusahaan untuk merencanakan dan mengendalikan operasi mereka. Pengendalian keuangan UMKM harus disesuaikan dengan skala bisnis UMKM dan tidak perlu mengadopsi sistem yang kompleks seperti yang digunakan oleh perusahaan besar. Definisi dan kriteria UMKM dapat ditemukan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021. Restoran X, sebagai contoh, dikategorikan sebagai UMKM mikro berdasarkan modal dan penjualan tahunan sesuai peraturan tersebut.

Untuk meningkatkan pengendalian keuangan UMKM, diperlukan sistem dan prosedur yang dapat memastikan keandalan data transaksi yang dimasukkan melalui perangkat lunak akuntansi. Misalnya, pengeluaran kas harus didukung oleh bukti pembayaran yang sah dan persetujuan sebelumnya. Prosedur perusahaan yang ketat diperlukan untuk mencegah penyimpangan dan memastikan kualitas data transaksi. Beberapa prosedur yang dibutuhkan dalam bisnis seperti restoran meliputi pembelian, penjualan, penerimaan kas, pengeluaran kas, produksi, dan prosedur lain yang mungkin diperlukan di masa mendatang. Penggunaan perangkat lunak akuntansi yang sesuai dapat membantu dalam mengelola keuangan restoran dengan akurasi.

### **Pencatatan dan Pelaporan Keuangan**

Banyak UMKM seperti restoran yang belum menerapkan pencatatan atau pelaporan keuangan karena belum paham dengan akuntansi dan SAK-EMKM serta belum mempunyai tenaga kerja yang mampu mengerjakan dan menjalankan sistem keuangan pada restoran secara komprehensif.

Akuntansi restoran mencakup proses pendokumentasian seluruh transaksi keuangan yang kemudian dianalisis untuk memperoleh data penting, seperti pendapatan, arus kas, persediaan dan laba rugi. Melalui data tersebut, pemilik atau pihak manajemen restoran bisa 1) mengetahui pengeluaran restoran sehingga dapat mengidentifikasi biaya yang dapat dipotong sehingga mengurangi pemborosan, 2) memudahkan dalam pelaporan pajak karena praktik akuntansi yang benar akan menjaga agar

eksposur pajak tetap minimal, 3) menetapkan harga menu yang tepat guna meningkatkan profit bisnis restoran, 4) mengontrol arus kas karena kurangnya kas untuk membayar *supplier* merupakan indikasi manajemen yang buruk sehingga bisa merugikan restoran, 5) merencanakan pertumbuhan dan ekspansi bisnis, mengetahui peluang, mengetahui jumlah modal yang dibutuhkan untuk mendukung ekspansi bisnis, dan 6) mengelola sumber daya manusia untuk memastikan semua karyawan bekerja secara optimal.

Menurut SAK-EMKM, laporan keuangan UMKM yang perlu dimiliki minimum terdiri tiga jenis.

### **Pertama, Laporan Posisi Keuangan**

Laporan posisi keuangan adalah laporan yang menginformasikan tentang aset, kewajiban, dan ekuitas suatu perusahaan pada akhir periode pelaporan. Aset adalah sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan akibat peristiwa masa lalu dan diharapkan akan memberikan manfaat ekonomi di masa depan. Kewajiban adalah tanggung jawab saat ini yang timbul dari peristiwa masa lalu dan jika dipenuhi akan mengakibatkan keluarnya sumber daya yang mengandung manfaat ekonomi. Ekuitas adalah hak yang tersisa atas aset perusahaan setelah dikurangi dengan kewajiban. Dalam SAK EMKM tidak menentukan format khusus terhadap akun yang disajikan. Namun, secara umum entitas bisa menyajikan akun aset berdasarkan urutan likuiditas dan akun liabilitas berdasarkan urutan jatuh tempo.

### **Laporan Laba Rugi**

Laporan laba rugi memberikan gambaran kinerja keuangan suatu entitas yang mencakup pendapatan dan pengeluaran. Pendapatan adalah peningkatan manfaat ekonomi selama periode pelaporan yang mencakup masuknya arus kas atau peningkatan aset yang berujung pada pertumbuhan ekuitas. Sedangkan, pengeluaran adalah penurunan manfaat ekonomi selama periode pelaporan yang mencakup keluarnya arus kas atau penurunan aset yang mengakibatkan penyusutan ekuitas.

## **Catatan atas Laporan Keuangan**

Catatan dalam laporan keuangan berisi pernyataan bahwa laporan keuangan telah disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (SAK-EMKM), ringkasan kebijakan akuntansi, dan informasi tambahan dan detail akun tertentu yang menjelaskan transaksi penting dan signifikan, sehingga memberikan manfaat kepada pengguna untuk memahami informasi yang ada dalam laporan keuangan.

## **Konsep Dasar Akuntansi (*Basic Accounting Concepts*)**

Konsep Dasar Akuntansi (*Basic Accounting Concepts*) ini penting dipahami untuk menghindari kesalahan dalam pencatatan keuangan suatu bisnis atau perusahaan. Konsep Dasar Akuntansi (*Basic Accounting Concepts*) merupakan serangkaian aturan dasar atau landasan, asumsi, dan kondisi yang berlaku secara umum dalam penyusunan laporan keuangan dan wajib diterapkan pada setiap bisnis atau perusahaan. Terdapat tiga *Basic Concepts*.

*Pertama*, bisnis terpisah dari pemilik dan non pemilik (kesatuan usaha). Pada dasarnya, perusahaan dinilai terpisah dari pemiliknya. Artinya, harta atau kekayaan perusahaan dipisahkan dari harta atau kekayaan pemilik. Semua setoran pemilik pada perusahaan dicatat sebagai tambahan modal perusahaan, sedangkan pengambilan kekayaan oleh pemilik dicatat sebagai pengurangan modal melalui perkiraan *prive*.

$$\text{Aset} = \text{Kewajiban} + \text{Modal} + \text{Pendapatan} - \text{Biaya}$$

*Kedua*, pendapatan diakui saat barang/jasa dikerjakan atau diberikan kepada konsumen (akrual). Pendapatan dihitung sesuai dengan prinsip realisasi, yakni saat transaksi pertukaran telah terjadi.

*Ketiga*, biaya diakui saat aset bisnis, pemilik, atau non pemilik digunakan dan habis manfaat ekonominya untuk bisnis (akrual).

## **REFERENSI**

- Basic Accounting Concepts*. <https://www.pelatihan-sdm.net/basic-accounting-concepts/> diakses pada 3 Mei 2023.
- Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/161837/pp-no-7-tahun-2021> diakses pada tanggal 28 April 2023.
- Satria, M.R., & Fatmawati, A.P. (2021). Penyusunan Laporan Keuangan Perusahaan Menggunakan Aplikasi Spreadsheet (Pada PD Beras Padaringan). *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*. Volume 3 No 2. Hal 320-338
- Simanjuntak, N.H., Sumual, T.E.M. & Bacilius, A. (2020). Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan SAK-EMKM (Studi Kasus Pada UMKM Restoran Delli Tomohon). *JAIM: Jurnal Akuntansi Manado*. Volume 1 No 3. Hal 35-44.

## BAGIAN 2

### **Membangun UMKM Bersama-sama: Kolaborasi dalam Masyarakat**

Levina Tjahyadi, Kezia Kurniawati Nursalin

**D**esa Cipanjalu terletak di daerah yang terdiri dari 11 RW dan 50 RT, berbatasan dengan Kabupaten Sumedang di utara, Kecamatan Ujungberung di selatan, Kecamatan Lembang di barat, dan Kecamatan Cilengkrang di timur. Secara geografis, desa ini terletak pada 1077122959 bujur timur dan -68854223 lintang selatan. Wilayah ini sebagian besar terletak di sekitar hutan dengan dataran yang bervariasi antara 800 hingga 1400 meter di atas permukaan laut.

Mayoritas penduduk Desa Cipanjalu mencari nafkah dengan bertani, bekerja sebagai buruh bangunan, menjadi asisten rumah tangga, dan sebagian besar ibu rumah tangga berusaha di bidang kuliner. Namun, meskipun desa ini kaya akan sumber daya alam dan manusia, terdapat kesulitan dalam mengembangkan potensi sumber daya, baik itu sumber daya alam maupun manusia. Banyak lahan kosong yang sulit dimanfaatkan oleh penduduk desa karena ditumbuhi tanaman liar atau pohon besar yang sudah ada bertahun-tahun.

Desa Cipanjalu memiliki banyak Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama di sektor makanan dan minuman (F&B). Namun, sebagian besar UMKM berusaha memproduksi produk yang berbeda satu sama lain, dengan sedikit kesamaan dalam produk mereka.

Untuk meningkatkan daya saing, diperlukan strategi korporat, bisnis, dan fungsional. Strategi korporat berfokus pada pembentukan visi, misi, tujuan, dan sasaran bisnis yang kuat. Strategi bisnis menekankan alokasi dana yang efisien, sedangkan strategi fungsional melibatkan manajemen riset dan pengembangan, keuangan, produksi, operasi, dan pemasaran.

Strategi fungsional adalah strategi dalam kerangka fungsi-fungsi manajemen secara tradisional terdiri atas riset dan pengembangan, keuangan, produksi, operasi dan pemasaran yang dapat mendukung strategi level unit bisnis (Buchari Alma, 2014). Pada penerapannya, UMKM harus memisahkan dan membuat alur untuk seluruh kegiatan mulai dari penanganan material bahan baku, proses produksi, pengemasan sampai pendistribusian produk sampai ke tangan konsumen. Hal ini perlu dilakukan agar UMKM dapat melakukan evaluasi secara maksimal pada setiap alur proses produksi setiap harinya. Setelah melakukan kegiatan wawancara dengan UMKM setempat, diketahui bahwa sudah banyak masyarakat yang memiliki permasalahan untuk mengembangkan UMKM yang mereka miliki. Warga Desa Cipanjalu mempunyai kendala pada teknologi. Pasalnya, teknologi bisa menjadi alternatif dalam menghasilkan peluang baru, memperluas pasar mangsa, meningkatkan daya saing, serta memberikan promosi kepada publik (IDMetafora, 2022). Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap aspek teknologi secara signifikan dapat menghambat peluang perkembangan UMKM. Masyarakat Desa Cipanjalu masih sulit untuk melakukan inovasi yang dapat menjadi peluang usaha mereka. Selain itu, pemasaran yang dilakukan oleh masyarakat masih dengan cara tradisional di mana pemasaran yang dilakukan belum memanfaatkan internet/pemasaran digital (Digital Marketing, 2022).

Tantangan utama yang dihadapi masyarakat Desa Cipanjalu adalah kurangnya pemahaman tentang teknologi, yang dapat menghambat inovasi dan pemasaran digital. Tingkat pendidikan yang rendah juga memengaruhi perilaku dan pendidikan karakter anak-anak. Masalah sosial di desa ini tampaknya sulit untuk diubah karena sudah ada selama bertahun-tahun dan menciptakan efek domino yang sulit diatasi. Selain permasalahan karakter, masyarakat desa juga dinilai memiliki kekurangan dalam mengembangkan atau melakukan inovasi pada UMKM yang mereka miliki. Sebagian besar belum memiliki kemasan yang menambah nilai produk sehingga harga produk pun tidak dapat ditingkatkan. Pelaku UMKM juga masih sangat awam akan adanya hukum atau aturan dalam melakukan usaha mereka. Dengan demikian, dilakukanlah beberapa upaya untuk mengembangkan dan melindungi bisnis yang sudah mereka miliki, serta pengarahan dan pembinaan karakter, seperti pelatihan dan penyuluhan.

### **Penyuluhan *Good Character Good Impact***

Rendahnya tingkat pendidikan warga Desa Cipanjalu membuat adanya perilaku anak atau karakter anak yang tidak berkembang sesuai dengan tahap perkembangan anak. Tingginya tingkat KDRT pada Desa Cipanjalu juga menjadi faktor utama yang memicu adanya hambatan dalam tahap tumbuh kembang anak. Mengetahui hal tersebut, pendidikan karakter menjadi hal yang dinilai sangat penting bagi keberlangsungan masyarakat Desa Cipanjalu.

Penyuluhan bertajuk “*Good Character, Good Impact*” dimulai dengan memberikan *pre-test* yang ditujukan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan warga Desa Cipanjalu terhadap urgensi pendidikan karakter. Setelah *pre-test*, dilakukan penyuluhan pemahaman mengenai karakter itu sendiri. Pasalnya, menurut Thomas Lickona dalam bukunya yang berjudul *Educating for Character* (2012), karakter merupakan sikap yang digunakan untuk merespon situasi dengan cara yang baik. Kami juga menekankan bahwa pendidikan karakter sudah seharusnya dilakukan di sekolah sebagai pendidikan formal, di dalam keluarga sebagai pendidikan informal, dan di masyarakat sebagai pendidikan non formal.

Hasil temuan menunjukkan bahwa ada beberapa aspek karakter yang perlu diperbaiki, sehingga kami menerapkan pendekatan dan memberikan penjelasan yang mendalam tentang pengembangan karakter yang mencakup tiga hal. *Pertama*, Pengendalian Diri. Pengendalian diri dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Pengembangan pengendalian diri dapat dicapai melalui pembentukan rutinitas, memberikan contoh yang baik kepada anak-anak, memberikan penghargaan atas perilaku positif, dan menetapkan batasan yang jelas. *Kedua*, Kejujuran. Menurut Mustari (2011), kejujuran adalah perilaku yang didasarkan pada upaya menjadikan diri seseorang sebagai individu yang dapat dipercaya, baik dalam kata-kata, tindakan, maupun pekerjaan, baik terhadap diri sendiri maupun orang lain. *Ketiga*, Kasih Sayang. Kasih sayang merupakan perasaan yang diberikan dan diterima dalam hubungan cinta seseorang. Kurangnya kasih sayang dapat berdampak pada perilaku negatif, seperti kemarahan, isolasi diri, rendahnya rasa percaya diri, dan mudah cemburu.

Setelah itu, dilakukanlah *post-test* untuk mengukur pemahaman masyarakat Desa Cipanjaluh mengenai pengembangan karakter. Hasilnya menunjukkan bahwa masyarakat desa tersebut bersedia menerima masukan dan berkomitmen untuk melakukan perubahan, serta lebih peduli terhadap pendidikan karakter.

### **Penyuluhan PAUD**

Penyuluhan yang dilakukan mengambil tema pendidikan anak usia dini. Tujuan dilakukannya penyuluhan ini adalah untuk melakukan pendisiplinan tanpa kekerasan dan ancaman namun tetap melibatkan komunikasi tentang perilaku yang baik antara orang tua dan anak. Sebelum penyuluhan dimulai, kami melakukan *pre-test* untuk mengetahui pengetahuan masyarakat mengenai pendidikan anak setelah itu, kami menjelaskan pentingnya memberlakukan disiplin positif di mana setiap anak membutuhkan pengajaran, bimbingan dan kasih sayang.

Kebutuhan anak usia dini pun perlu diperhatikan di mana mereka membutuhkan rasa memiliki dan dianggap, mampu melakukan sesuatu, memiliki kemandirian, memiliki keterampilan sosial dan hidup. Kami juga menjelaskan terdapat tantangan dalam melakukan disiplin positif seperti anak yang marah (*tantrum*), orang tua yang tidak konsisten. Mengetahui kebutuhan anak dan tantangan yang dihadapi, metode pendisiplinan yang harus dihindari adalah berteriak, memukul, mengancam dan serba membolehkan, hal ini dikarenakan akan mengurangi sikap yang dibutuhkan oleh anak. Maka dari itu, metode yang seharusnya dilakukan adalah memberikan kesempatan pada anak untuk dapat terlibat aktif, mengajarkan rasa hormat pada anak, menggunakan rasa humor, mengetahui apa yang menjadi kesukaan atau keinginan anak pada saat ini, melakukan pengajaran dengan sabar, memberikan apresiasi pada keunikan anak.

Pemberian penyuluhan ini diketahui berdampak positif baik bagi tenaga pendidik ataupun orang tua pada Desa Cipanjaluh, hal ini diketahui dari hasil *post-test* yang memiliki hasil positif jika dibandingkan dengan *pre-test*.

## **Penyuluhan *Tip and Trick* Pembuatan Kemasan Produk Secara Kreatif**

Produk UMKM hasil warga Desa Cipanjalu sangat bervariasi dan mempunyai rasa ciri khas yang berbeda dari produk serupa lainnya di pasaran. Hal ini merupakan nilai positif bagi Desa Cipanjalu, namun dikarenakan *packaging* yang dimiliki sangat minim, hal ini mengurangi nilai produk itu sendiri. UMKM warga Desa Cipanjalu diketahui masih sangat minim dari segi *packaging* dan pendistribusian produk.

UMKM pada Desa Cipanjalu berfokus pada bidang *food and beverages*. Mayoritas pelaku usaha UMKM Desa Cipanjalu memanfaatkan plastik bening atau plastik mika. Hal ini dinilai kurang menarik di pasaran karena UMKM sendiri belum mempunyai nama *brand* (merk) serta logo dari *brand* mereka. Penyuluhan menekankan pentingnya suatu *brand* bagi UMKM di mana *brand* dapat menjadi ciri khas yang akan tersimpan di benak konsumen. *Packaging* juga harus dimaksimalkan dengan pemberdayaan lingkungan di mana plastik yang tidak bisa di daur ulang sebaiknya dialihkan dan tidak menyarankan penggunaan *styrofoam* sebagai *packaging*.

Masyarakat Desa Cipanjalu dinilai bisa memahami dan meningkatkan *brand awareness* mereka melalui *packaging* yang mereka kembangkan bagi usaha mereka. Peningkatan pemahaman ini diketahui setelah membandingkan hasil *pre-test* dan hasil *post-test* yang dilakukan terhadap setiap peserta penyuluhan.

## **Hukum Bisnis**

Selain aspek kemasan, UMKM Desa Cipanjalu juga belum memiliki pemahaman tentang aspek hukum dalam menjalankan usaha mereka. Penduduk desa menjalankan bisnis mereka tanpa pedoman resmi, sehingga ketika ada upaya meniru produk atau karya yang mereka hasilkan, mereka mengganti produk yang mereka jual, sehingga pesaing lebih sering meniru produk yang sudah dijual. Karena sedikitnya pengetahuan penduduk desa tentang aspek hukum bisnis, yang terungkap melalui *pre-test*, diselenggarakan penyuluhan dengan tema hukum bisnis dan investasi. Penyuluhan tersebut menekankan pentingnya menerapkan konsep rahasia dagang, yang merujuk pada informasi yang tidak diketahui oleh

masyarakat umum di dunia bisnis dan memiliki nilai ekonomis karena mendukung aktivitas usaha. Rahasia dagang harus dijaga kerahasiaannya agar pesaing tidak dapat meniru. Selain itu, rahasia dagang dapat dilindungi melalui beberapa cara, seperti pewarisan, pemberian, pembuatan wasiat, atau melalui perjanjian tertulis yang ditandatangani oleh pemilik rahasia dagang.

Karena banyak UMKM di Desa Cipanjalu yang memiliki potensi untuk berkembang, terutama di pasar luar, kami memberikan panduan tentang cara mendaftarkan rahasia dagang mereka. Dengan cara ini, jika ada pesaing yang meniru, tindakan hukum yang telah diatur secara resmi dapat diambil terhadap peniru tersebut. Pendaftaran ini dilakukan secara online melalui situs web Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual dengan melengkapi data pribadi yang diperlukan.

Selain merahasiaan dalam bisnis, penting juga untuk memahami nilai paten dalam mendukung perkembangan UMKM. Paten adalah bentuk investasi yang mewujudkan ide dalam bidang teknologi, yang bisa berupa produk, proses, atau perbaikan. Selain paten, ada pula hak cipta, yang secara otomatis diberikan kepada pencipta karya orisinal.

Setelah penyuluhan, usaha mereka kemudian didaftarkan, sehingga dapat melindungi diri dari kemungkinan peniruan oleh pesaing. Jika terjadi peniruan, tindakan hukum dapat diambil terhadap pesaing tersebut. Namun, beberapa UMKM lainnya memutuskan untuk lebih mengembangkan usaha mereka sebelum melakukan pendaftaran online. Hasil *post-test* yang dilakukan setelah penyuluhan menunjukkan bahwa pengetahuan warga Desa Cipanjalu telah meningkat dalam hal ini.

### **Pelatihan Batik Kreatif**

Pada pelatihan ini tidak dilakukan *pre-test* dan *post-test* hal ini dikarenakan lebih berfokus pada pengembangan kreativitas masyarakat. Kegiatan pelatihan tidak menyediakan materi untuk diberikan kepada masyarakat namun, peserta menyiapkan canvas, lilin basah, cat, koas, gelas cup, dan air. Seluruh alat dan bahan digunakan untuk seluruh warga desa untuk melakukan praktik batik kreatif.

Peserta menyerahkan desain batik seluruhnya pada peserta pelatihan. Untuk meningkatkan minat peserta pada pembuatan batik,

disiapkan hadiah untuk peserta yang berhasil membuat batik sekreatif mungkin.

Dilihat dari hasil yang diberikan oleh peserta, peserta menunjukkan keseriusan dan partisipatif aktif, bahkan seluruh hasil karya batik peserta tidak ada yang serupa satu sama lain. Seluruh hasil karya batik mempunyai desain dan warna yang berbeda walaupun bibit warna yang diberikan sama, yakni biru, kuning, dan merah, tetapi hasil yang diberikan peserta sangat berbeda satu sama lainnya.

Dengan demikian, guna meningkatkan UMKM, dilakukanlah (1) peningkatan pemahaman masyarakat mengenai UMKM serta seluruh variabel yang memengaruhi berjalannya UMKM, (2) peningkatan kesadaran masyarakat mengenai peluang bisnis yang dapat dikembangkan pada masyarakat luas, (3) peningkatan kesadaran masyarakat mengenai peningkatan nilai produk melalui *packaging* yang menarik, (4) peningkatan pengetahuan UMKM mengenai hukum bisnis yang dapat mempertahankan bisnis mereka, (5) peningkatan pengetahuan masyarakat mengenai kehidupan pribadi terlebih cara mendidik anak dan membimbing anak pada setiap tahap tumbuh kembangnya.

## **REFERENSI**

- Administrator. (2013). PROFIL DESA. <https://cipanjalu.desa.id/artikel/2013/7/29/profil-desa> .
- Alma, Buchari. (2014). MANAJEMEN BISNIS SYARIAH. Bandung: Alfabeta.
- Aminullah, Azrul. (2022). STRATEGI DAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH. <https://pascasarjanafe.untan.ac.id/wp-content/uploads/2022/09/12-1.pdf>
- Lincoln, Thomas. (2012). EDUCATING FOR CHARACTER. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tim Editor. (2021). MENGENAL TIGA STRATEGI BISNIS. <https://www.ofiskita.com/articles/detail/mengenal-tiga-tingkatan-strategi-bisnis>
- Violinda, Kristin. (2018). STRATEGI DAN KEUNGGULAN BERSAING USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH. <https://journal.upgris.ac.id/index.php/stability/article/view/2612/0>

## BAGIAN 3

### ***Business Coaching Terhadap Kopi Manglayang sebagai UMKM Lokal***

Amzanamios Ambarita, Rully Arlan Tjahyadi

Indonesia adalah negara yang memiliki jumlah pulau terbanyak di dunia. Dengan populasi sekitar 270 juta orang yang tersebar di lebih dari 17.000 pulau seperti Sumatra, Sulawesi, Papua, dan Jawa, Indonesia memiliki kekayaan alam yang sangat besar (Konsulat Jendral Republik Indonesia, n.d). Namun, pemanfaatan kekayaan alam ini belum optimal, dan masih terdapat ketimpangan pendapatan serta kemiskinan yang mencolok di masyarakat Indonesia. Selain itu, Indonesia juga pernah mengalami inflasi akibat permintaan berlebihan terhadap barang dan jasa, yang menyebabkan kenaikan harga (Sulaeman, dkk., 2020). Pada tahun 2019, inflasi di Indonesia mengakibatkan tingkat pengangguran mencapai 5,23%, dan angkanya meningkat hingga mencapai 6,49% pada bulan Agustus 2021. Hal ini terjadi akibat pandemi Covid-19, yang memaksa pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk mengendalikan penyebaran virus. Dampak dari kebijakan ini antara lain adalah pemutusan hubungan kerja (PHK) massal di berbagai perusahaan, yang berkontribusi pada meningkatnya jumlah pengangguran (Putri, dkk., 2021). Di samping itu, Indonesia adalah negara berkembang, dan dalam situasi seperti ini, angkatan kerja usia 15-65 tahun mencari pekerjaan semakin menghadapi tantangan, karena permintaan pekerjaan yang tinggi namun lapangan pekerjaan yang terbatas (Yoga, 2021).

Untuk mencapai kemajuan yang berkelanjutan, diperlukan pembangunan yang berfokus pada tiga komponen dasar: kebebasan, kecukupan, dan harga diri (Todaro & Smith, 2011). Pembangunan ekonomi menjadi kunci untuk mewujudkan komponen-komponen tersebut, dan untuk itu, diperlukan sumber daya manusia berkualitas. Oleh karena

itu, masyarakat Indonesia harus meningkatkan kualitas diri mereka, bukan hanya sebagai pekerja, tetapi juga sebagai pencipta lapangan kerja. Hal ini diharapkan dapat menciptakan keseimbangan antara permintaan dan penawaran lapangan kerja. Teori dari ahli ekonomi Schumpeter menekankan peran penting pemberi lapangan kerja dalam pembangunan negara, dengan cara menciptakan lapangan kerja, meningkatkan kesejahteraan, dan merangsang inovasi yang memfasilitasi aktivitas manusia (Piperopoulos & Scase, 2009).

Indonesia berusaha untuk meningkatkan jumlah wirausahawan (*entrepreneur*), salah satunya yakni pada UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah). Pada era 5.0 *society* ini UMKM sudah cukup besar perkembangannya karena adanya digitalisasi yang memudahkan penjualan dan komunikasi antara pelanggan dan penjual. Berkembangnya digitalisasi ini karena para pengusaha yang terdampak Covid-19 berusaha untuk tetap memasarkan barang atau jasa dengan pelayanan dan jalur konsumsi yang berubah. Kegiatan penjualan tersebut dilakukan menggunakan *platform* yang bernama *e-commerce*. Pada tahun 2021, UMKM di Indonesia sudah mencapai 4,8 juta yang meningkat dari tahun sebelumnya hanya 3,8 juta (Sayekti, 2018). Dalam perkembangannya, tidak semua pengusaha UMKM bisa mengikuti kemajuan teknologi tersebut. Hal tersebut dikarenakan kurangnya pemerataan pendidikan dan informasi khususnya pada daerah-daerah terpencil yang ada di Indonesia. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, pemerintah bekerja sama dengan kemenpora melalui Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) melakukan rencana strategis untuk meningkatkan wirausahawan muda yang memiliki kinerja produktifitas yang tinggi dengan ilmu digitalisasi yang mumpuni. Dengan PP No. 41 Tahun 2011, Kemenpora bertugas dan bertanggung jawab untuk berkoordinasi, *supervise*, magang, *workshop* dengan beberapa program, bantuan modal usaha dan promosi untuk memajukan para UMKM (Info Publik, 2017). Salah satu komoditas yang unggul untuk meningkatkan sektor UMKM adalah komoditas kopi.

Kopi merupakan penyumbang devisa, penghasil bahan baku industri, pencipta lahan kerja, pendapatan petani dan pengembangan wilayah (Ditjebun, 2015). Daya saing kopi robusta Indonesia di pasar internasional dengan menggunakan RCA (*Revealed Comparative Advantage*) yang mengungkapkan bahwa kopi nasional mempunyai

keunggulan komparatif karena permintaan dan struktur pasar yang mendukung industri kopi (Meryana, 2007). Dengan besarnya pasar industri kopi di Indonesia, perusahaan yang mendominasi industri tersebut yakni usaha skala kecil atau UMKM yang mencapai 205 perusahaan yang tersebar di seluruh Indonesia (Bina UKM, 2011, dalam Narulita, Asmarantaja, & Jahroh, 2014).

Kopi Manglayang merupakan sebuah kedai kopi yang berlokasi di Jalan Palintang, Kampung Cilalareun, Desa Cipanjalu, Kecamatan Cilengkrang, Kabupaten Bandung. Kopi Manglayang sudah beroperasi selama dua tahun sebelum melakukan pembukaan kedai Kopi Manglayang, pemilik dari Kopi Manglayang sudah mempunyai usaha penggilingan kopi selama 10 tahun. Andalan utama di dalam proses penjualan produk Kopi Manglayang yakni kopi *green bean*. Pendapatan Kopi Manglayang menghasilkan pendapatan lebih dari Rp1.000.000, dan dicatat dalam pembukuan selama sebulan sekali. Selain melakukan pemasaran produk melalui pembukaan kedai Kopi di Jalan Palintang dan melakukan distribusi produk ke beberapa café di Kota Bandung. Kopi Manglayang juga melakukan pemasarannya dengan cara memanfaatkan media *online*, seperti *Shopee*, *Facebook*, dan *TikTok*. Untuk Kedai Kopi Manglayang beroperasi setiap hari. Kopi Manglayang menjual kopi dalam takaran gram, dengan harga setiap 200 gram berkisar Rp25.000-Rp65.000. Untuk produk Kopi Manglayang rasa Arabika Natural, pihak Kopi Manglayang menyediakan produk dalam bentuk *sachet* untuk memudahkan pelanggan yang ingin menikmati kopi dalam jumlah yang kecil dan praktis.



Gambar 3.1  
Toko Kopi Manglayang



Gambar 3.2  
Pembuatan Kopi Manglayang



Gambar 3.3  
Produk Biji Kopi Manglayang



Gambar 3.4  
Kemasan Kopi Manglayang

Perbedaan rasa kopi bisa dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti proses pengolahan dan jenis biji kopi yang digunakan. Jika menggunakan biji kopi yang sama, maka perbedaan rasa bisa terjadi pada jenis kopi tertentu seperti kopi Robusta yang memiliki biji yang cenderung pahit dan kecil, sementara untuk jenis kopi Arabica, ada varian *full wash* yang menjadi *best seller* karena proses pengolahannya yang cermat dan bisa di-*roasting* kembali guna mendapatkan cita rasa yang lebih kuat. Selain itu, ada juga jenis kopi *wine* yang mempunyai rasa cenderung asam dan unik. Tidak hanya itu, kopi Robusta pun memiliki keunikan tersendiri, di mana jenis kopi ini seringkali digiling terakhir karena mempunyai rasa yang paling kuat dan bisa memberikan efek kafein yang lebih tinggi dibandingkan dengan jenis kopi lainnya. Oleh karena itu, mengetahui perbedaan rasa pada jenis kopi yang berbeda bisa membantu dalam memilih dan menikmati secangkir kopi yang sesuai dengan selera dan kebutuhan kita.

Permasalahan yang dimiliki oleh Kopi Manglayang tersebut adalah ketika masuk ke musim panen. Produsen dari Kopi Manglayang harus lebih teliti dalam melakukan pemilihan biji kopi untuk mencari kualitas terbaik. Karena dalam musim panen tersebut kopi yang dipanen memiliki tingkat kualitas yang memiliki banyak sekali tingkat kematangan yang berbeda yang memengaruhi kualitas dari kopi tersebut.

Kopi Manglayang dapat menjaga daya saingnya di tengah persaingan pasar yang semakin sengit dengan mengimplementasikan berbagai solusi, seperti menggalakkan riset dan pengembangan produk yang inovatif, melakukan ekspansi dalam beragam produk mereka serta merancang strategi pemasaran yang efisien untuk menarik perhatian pelanggan, tetap menjaga standar kualitas produk dan memberikan fokus yang tinggi pada kepuasan pelanggan, dan terus berupaya untuk berinovasi dalam pengembangan produk.

Melalui penerapan langkah-langkah tersebut, diharapkan Kopi Manglayang mampu mempertahankan pangsa pasar dan mampu bertahan serta bersaing di pasar yang terus berubah dan berkembang.

## REFERENSI

- Ditjenbun. 2015. *Statistik Perkebunan Indonesia: Kopi Tahun 2014-2016*. Diperoleh dari <http://ditjenbun.pertanian.go.id/tinymcpuk/gambar/file/statistik/2016/KOPI%202014-2016>
- Info Publik (2017). *Kemenpora: Expo Dukong SOPREMA untuk Tingkatkan Dunia Wirausaha Muda Indonesia*. Diperoleh dari <https://www.infopublik.id/read/227408/kemenpora-expo-soprema-untuk-tingkatkan-dunia-wirausaha-muda-indonesia.html>
- Konsulat Jendral Republik Indonesia (n,d). *Sekilas tentang Indonesia*. Diperoleh dari [https://kemlu.go.id/frankfurt/id/pages/sekilas\\_tentang\\_indonesia/4695/etc-menu](https://kemlu.go.id/frankfurt/id/pages/sekilas_tentang_indonesia/4695/etc-menu)
- Meryana, E. (2007). *Analisis Daya Saing Kopi Robusta Indonesia di Pasar Internasional*. (Skripsi Program Sarjana Manajemen Agribisnis). Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Narulita, S., Asmarantaka, R. W., & Jahroh, S. (2014). Analisis Daya Saing dan Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 2(1), 63-74.
- Piperopoulos, P. & Scase, R. (2009). The Competitiveness of SMEs: Towards a Two Dimensional Model of Innovation and Business Clusters. *International Journal of Business Innovation and Research*, 3(5), 479-498.
- Putri, A., Azzahra, A., Andiany, D. D., Abdurohman, D., Sinaga, P. P., & Yuhan, R. J. (2021). Perbandingan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pengangguran Terbuka di Indonesia sebelum dan Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Pembangunan*, 3(2), 25-46.
- Sayekti, N. Y. (2018). Tantangan perkembangan ekonomi digital di indonesia. *Info Singkat*, 10(5), 19-24.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sulaeman, A. R., Ahdiyati, M., Nainggolan, L. E., Rahmadana, M. F., Syafii, A., Susanti, E., Supitriyani, & Siregar, R. T. (2020). *Ekonomi Makro*. Yayasan Kita Menulis.
- Todaro, M. P. & Smith, S. C. (2011). *Pembangunan Ekonomi*. (Jilid 1). Jakarta: Penerbit Erlangga

Yoga, A. P. (2021). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengangguran Di Kota Padang Selama Masa Pandemi COVID 19*. (Disertasi Doktorat). Universitas Andalas, Indonesia.

## BAGIAN 4

### **Pelajari Manajemen Keuangan Pribadi sebagai Solusi Masalah Ekonomi Masyarakat**

Felicia Amanda Belva, Rully Arlan Tjahyadi

**M**enyoal perekonomian Masyarakat, permasalahan yang banyak terjadi adalah jumlah pengeluaran yang lebih besar daripada pemasukan. Permasalahan tersebut membuat kami tertarik untuk membahas dan membantu masyarakat di Desa Cipanjalu dengan cara memberi penyuluhan dan wawasan tentang rancangan keuangan pribadi (*personal finance*) supaya masyarakat di Desa Cipanjalu bisa mengelola keuangannya dengan lebih baik. Manajemen keuangan pribadi didefinisikan sebagai kemampuan seseorang dalam mengelola dana keuangan sehari-hari (Obago, 2014). Manajemen keuangan pribadi merupakan dampak yang muncul dari adanya hasrat seseorang guna memenuhi kebutuhan hidupnya sesuai dengan tingkat pendapatan yang didapatkan (Kholilah & Iramani, 2013, dalam Afandy & Naingsih, 2020). Mengelola keuangan pribadi sangat penting karena bisa memberikan informasi apakah pengeluaran yang dikeluarkan sudah sesuai dengan kebutuhan atau lebih banyak mengeluarkan uang untuk keinginan pribadi. Selain itu, dengan melakukan pengelolaan keuangan pribadi keuangan suatu keluarga bisa lebih terorganisir dan bisa mencegah masalah lebih besarnya pengeluaran daripada pendapatan. Menurut Kusamadyahdewi (2019), kondisi keuangan yang tidak bisa mandiri, bukan alasan untuk tidak melakukan perencanaan keuangan pribadi. Berdasarkan hasil pengamatan, hampir semua ibu-ibu di Desa Cipanjalu tidak mencatat pemasukan dan pengeluarannya dengan jelas, sehingga sedikit kesulitan untuk mengatur keuangan rumah tangga.

## Penyuluhan Ketahanan Keluarga

Sebelum penyuluhan materi di mulai, kami mengawali dengan *games* supaya ibu-ibu di Desa Cipanjalu merasa santai, tidak tegang, dan suasana dapat menjadi lebih cair. Kemudian, dimulai penyuluhan materi yang dipimpin oleh dua pembawa acara (MC) dan dua pemateri. Materi yang dibawakan dikemas supaya mudah dipahami sehingga para ibu-ibu di Desa Cipanjalu tidak merasa sulit untuk memahami materi yang dibawakan.



Gambar 4.1  
Acara dan *Games*

Dilakukan *pre-test* dan *post-test* kepada ibu-ibu di Desa Cipanjalu supaya bisa mengetahui seberapa signifikan perubahan yang terjadi pada pemahaman ibu-ibu Desa Cipanjalu sebelum dan sesudah penyuluhan dilaksanakan. Tabel 4.1 menunjukkan hasil *pre-test* dan *pos-test* penyuluhan mengenai ketahanan keluarga. Setelah melakukan kegiatan penyuluhan tentang Ketahanan Keluarga di Desa Cipanjalu, kami menemukan beberapa masalah yang sering terjadi dalam keluarga-keluarga di Desa Cipanjalu. Salah satu masalah yang sangat sering terjadi di banyak keluarga Desa Cipanjalu adalah lebih besarnya pengeluaran dari pada pemasukan. Berdasarkan pada penggalian masalah, masalah ekonomi merupakan masalah utama yang dapat mengganggu ketahanan keluarga mereka dan masalah ekonomi yang paling sering terjadi adalah lebih besarnya pengeluaran daripada pemasukan.

Tabel 4.1  
Data *Pre-test* dan *Post-test* Penyuluhan Ketahanan Keluarga

No	Nama	<i>Pre-test</i>	<i>Post-test</i>
1	Mama Kila	5	6
2	Mama Lovely	5	6
3	Teteh Zahira	6	6
4	Bu Ningrum	4	5
5	Nenek Fauzi	4	5
6	Mamah Queen	5	6
7	Teh Wida	6	6
8	Mamah Rafli	4	6
9	Teh Elin	6	6
10	Ibu Fitri	6	6
11	Nenek Rahma	6	6
12	Alifia	6	6
13	Mama Silfi	6	6
14	Bu Imas	4	6
15	Bu Yumna	5	6
16	Teh Syifa	6	6
17	Teh Rani	6	6
18	Teh Ayu	6	6
19	Ibu Etik	6	6
20	Teh Laastri	0	6
21	Teh Mila	0	6
22	Teh Mita	6	0
23	Teh Siti	6	0

Hasil *pre-test* dan *post-test* menunjukkan adanya perubahan signifikan dan ada yang tidak berubah signifikan tentang pemahaman ketahanan keluarga. Dari data *pre-test* dan *post-test* tersebut dapat terlihat bahwa hampir 100% ibu-ibu di desa mengerti apa yang kami paparkan. Dengan sering terjadinya permasalahan lebih besarnya pengeluaran daripada pemasukan, salah satu solusi yang tepat untuk mengurangi masalah tersebut adalah ibu-ibu Desa Cipanjaluh harus bisa lebih memahami perencanaan keuangan pribadi. Alhasil, pemasukan dapat dikelola dengan baik.

Setelah itu, dilakukanlah perencanaan keuangan pribadi supaya bisa memahami dan mengelola keuangan rumah tangga mereka. Dengan adanya penyuluhan perencanaan keuangan pribadi ini, permasalahan ekonomi yang dihadapi warga bisa diminimalisir.

Tabel 4.2  
Data *Pre-Test* dan *Post-Test* Penyuluhan Perencanaan Keuangan Pribadi

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b><i>Pre-Test</i></b>	<b><i>Post-Test</i></b>
1	Nenek Fauzi	8	7
2	Dedeh	8	8
3	Ina	8	8
4	Atin	8	10
5	Alifia	8	7
6	Etik	7	8
7	Mira	8	8
8	Elis	8	8
9	Nur	8	8
10	Sofi	8	9
11	Ratna	7	8
12	NenekRahma	8	8
13	Ayu	8	8
14	Imas	8	8
15	Prilia	8	10
16	Teni Tania	8	8
17	Rani	8	8
18	Syifa	7	7
19	Aas	8	8
20	Sri Ningsih	8	8
21	Vera Ismyani	8	10
22	Atikah	8	0
23	Elin	7	0
24	Nita	7	0
25	Ela	7	0
26	MamahLovli	0	10
27	Mamah Arif	0	9

Tabel 4.2 menunjukkan hasil *pre-test* dan *post-test* kegiatan penyuluhan tentang perencanaan keuangan pribadi.



Gambar 4.2  
Penyuluhan kepada Warga Cipanjal

Dari data *pre-test* dan *post-test* yang diadakan, menunjukkan bahwa hampir 100% ibu-ibu di Desa Cipanjal cukup memahami apa yang dipaparkan. Kami memaparkan apa itu perencanaan keuangan pribadi, mengapa perencanaan keuangan pribadi itu penting, dan contoh kasus serta cara pengerjaannya. Soal yang diberikan hanya soal sederhana bagaimana cara mencatat pengeluaran dan pemasukan dalam rumah tangga.

Ketika melakukan penyuluhan perencanaan keuangan, diajukanlah pertanyaan kepada para ibu-ibu di Desa Cipanjal apakah mereka biasanya mencatat pemasukan dan pengeluaran sehari-hari. Hampir semua ibu di desa tersebut menjawab bahwa mereka jarang atau bahkan tidak pernah mencatat pemasukan dan pengeluaran mereka. Alasan utamanya adalah mereka merasa hal ini merepotkan dan tidak begitu berdampak pada keuangan mereka. Dari 27 ibu yang kami tanyai, hanya satu orang yang pernah mencoba mencatat dan merencanakan keuangan pribadi, tetapi upaya tersebut hanya dilakukan sekali dan tidak diteruskan.

Kesimpulannya, sekitar 98% ibu di Desa Cipanjal tidak pernah mencoba membuat perencanaan keuangan pribadi. Data dari *pre-test* dan *post-test* juga menunjukkan bahwa hanya sedikit dari mereka yang mencapai nilai sempurna. Ini cukup ironis mengingat manajemen keuangan pribadi sebenarnya adalah hal yang relatif sederhana untuk diterapkan. Cara mengelola keuangan dengan baik di antaranya mengatur pengeluaran dengan cermat, memastikan semua pengeluaran rutin tercakup

dalam anggaran, berhati-hati dalam hal berutang, hanya berutang saat sangat diperlukan dan dalam jumlah yang terkendali, dan menyisihkan sebagian penghasilan untuk masa depan, dengan merencanakannya secara sistematis dan berinvestasi untuk mengamankan masa depan finansial. Dengan melakukan investasi ini, risiko untuk mengalami ketidakpastian di masa depan dapat diminimalkan.

Dengan demikian, mengurangi permasalahan ekonomi keluarga di Desa Cipanjalu terutama permasalahan lebih besarnya pengeluaran daripada pemasukan adalah mencoba mengatur perencanaan keuangan rumah tangga dengan lebih baik. Mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran yang terjadi, supaya pengeluaran yang dianggap tidak terlalu penting dapat dihindari dan lebih mengutamakan pengeluaran yang penting. Menentukan skala prioritas kebutuhan menjadi hal yang sangat penting untuk dapat mengelola pengeluaran dengan lebih baik.

Selain mencatat perencanaan keuangan rumah tangga, para keluarga di Desa Cipanjalu dapat mencoba mencari solusi lain untuk mendapatkan penghasilan, seperti mencoba membantu mencari penghasilan lain dengan menjual makanan, minuman, dan lain-lain. Dengan melakukan hal tersebut, maka besar kemungkinan permasalahan ekonomi dapat teratasi.

## **REFERENSI**

- Afandy, C. & Niangsih, F. F. 2020. Literasi Keuangan dan Maajemen Keuangan Pribadi Mahasiswa di Provinsi Bengkulu. *The Manager Review*, 2(2), 67-98.
- Kusumadyahdewi (2019). Pengetahuan Keuangan di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial*, 2(2):118
- Obago, S. O. 2014. *Effect of Financial Literacy on Management of Personal Finances Among Employees of Comercial Bank in Kenya*. Dissertation.
- Senduk (2004). *Siapa Bilang Jadi Karyawan Nggak Bisa Kaya: Lima Kiat Praktis Mengelola Gaji agar bisa Kaya*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Widayati, Tri. (2018). *Literasi Finansial Warga Multikeaksaraan Melalui Pembelajaran Manajemen Keuangan Personal*. Diperoleh dari <https://jurnalakrab.kemdikbud.go.id/index.php/jurnalakrab/article/download/182/149>.

## BAGIAN 5

### **Kemasan Kreatif untuk Perempuan Berdaya dan UMKM Tahu**

Stepanus Hendriyanto, Allen Kristiawan

**K**eberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan hal yang tak terhindarkan dalam masyarakat saat ini. Hal ini karena UMKM memiliki peran penting dalam distribusi pendapatan masyarakat. Selain itu, UMKM juga mendorong kreativitas yang sejalan dengan usaha pelestarian unsur-unsur tradisi dan budaya lokal. Selain manfaat tersebut, UMKM juga menjadi sumber lapangan kerja yang signifikan, terutama di Indonesia yang memiliki jumlah penduduk besar, sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran. Oleh karena itu, UMKM yang menggunakan teknologi sederhana dan berorientasi padat karya dapat memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk bekerja dan memperoleh pendapatan yang mencukupi (Hamidah, Sejati, & Mujahidah, 2019).

Kegiatan UMKM adalah salah satu cara untuk mempromosikan produk kreatif daerah dan memberikan peluang bisnis bagi pelaku usaha lokal. Selain itu, peran pelaku UMKM sangat penting dalam meningkatkan pendapatan per kapita dan memperkuat perekonomian suatu wilayah. Oleh karena itu, pelaku UMKM diharapkan mampu berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi negara, terutama melalui pengembangan ekonomi (Halim, 2020). Salah satu sektor UMKM yang menjanjikan dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Indonesia adalah sektor makanan dan minuman. Ini sesuai dengan informasi yang disampaikan oleh Dirjen Industri Kecil Menengah Kementerian Perindustrian Euis Saedah, yang menyatakan bahwa usaha kecil memiliki prospek yang baik, mengingat jumlah penduduk Indonesia yang besar. Namun demikian,

pelaku usaha di bidang makanan ringan harus bersaing keras dengan pelaku usaha lokal dan produk impor, baik yang legal maupun ilegal.

Pelaku usaha industri kecil menengah di sektor pangan juga harus memenuhi berbagai ketentuan, khususnya yang menyangkut keamanan pangan seperti pencantuman nama produk, nama perusahaan, berat bersih, tanggal kadaluarsa, komposisi dan kandungan nutrisi, Standar Nasional Indonesia atau SNI, *Hazard Analytical Critical Control Point* (HACCP), dan tanda halal bagi yang sudah memenuhinya (Susetyarsi, 2012).

Seringkali, para pelaku usaha mengabaikan persyaratan tersebut di atas. Selain itu, untuk meraih keberhasilan dalam bisnis, peran kemasan sangatlah krusial. Kemasan bukan semata-mata sebagai pembungkus, melainkan juga sebagai sarana komunikasi dan sumber informasi kepada konsumen tentang produk tersebut. Jika aspek kemasan diabaikan, maka produk tersebut tidak akan mampu bersaing dengan produk lain yang memiliki kemasan yang lebih menarik. Menurut Kotler (2003), persaingan saat ini seringkali terfokus pada elemen tambahan produk, seperti layanan tambahan dan manfaat yang membedakan satu produk dari produk pesaing. Oleh karena itu, kemasan produk adalah elemen penting yang berpengaruh besar terhadap permintaan konsumen dan penjualan produk UMKM. Meskipun begitu, banyak pengusaha beranggapan bahwa kualitas produk dan strategi pemasaran lebih relevan dalam meningkatkan penjualan dibandingkan dengan perhatian terhadap kemasan produk. Dalam penelitian oleh Wiguna (2007) di Kota Gresik, kemasan terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian produk makanan ringan, menunjukkan bahwa kemasan memiliki peran penting dalam meningkatkan penjualan dan kesuksesan usaha (Suraya, Maharini, Rachmawati, Putri, & Sari, 2021).

Kemasan yang menarik dan kreatif akan meningkatkan daya tarik produk itu sendiri dan memudahkan pengenalan oleh konsumen berkat label yang terdapat pada produk, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai jual produk. Kemasan perlu memadukan elemen daya tarik visual (aspek estetika) dan elemen daya tarik fungsional (praktis) (Surianti, Christianto D, Amora, & Fraditya, 2021).

Desa Cipanjalu masih memiliki banyak permasalahan tentang ekonomi, di mana permasalahan berupa tingkat pendapatan yang masih

rendah dan terbatasnya lapangan kerja. Pemaparan dan pelatihan bisa membantu masyarakat di Desa Cipanjalu untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh mitra.

### **Pelatihan Membuat Kemasan**

Berdasarkan hasil pemaparan dan pelatihan masih banyak para Ibu-ibu belum mamilikikemasan yang kreatif di produk yang dijual. Pengemasan yang menarik dan kreatif akan meningkatkan daya tarik dari produk itu sendiri, dan mudah dikenal oleh konsumen karena terdapat label dalam suatu produk sehingga dapat meningkatkan nilai jual produk. Kemasan harus memiliki daya tarik visual (estetika) dan daya tarik praktis (fungsional). Hal ini berguna untuk memberikan pelatihan dan penyuluhan serta meningkatkan kreatifitas dalam membuat kemasan-kemasan yang menarik serta memberikan pelatihan bagaimana untuk memasarkan produk agar dikenal oleh masyarakat dan menarik perhatian konsumen (Surianti, Christianto D, Amora, & Fraditya, 2021).

Selain pemaparan tentang kemasan produk, juga mendapatkan paparan tentang *copywriting*. *Copywriting* merupakan tulisan dengan aneka gaya dan pendekatan dengan cara kerja keras melalui perencanaan dan kolaborasi klien, staf legal, *account executive*, peneliti, dan direktur seni (Bovee'). Ciri-ciri kalimat iklan antara lain memiliki sasaran yang jelas, fokus pada hal yang hendak dikomunikasikan dari produk, mempunyai daya tarik pada produk, penyajiannya yang menarik, komunikatif, dan mengandung slogan. Fungsi kemasan antara lain adalah melindungi produk yang dijual, memudahkan saat pengiriman, memudahkan dibawa dengan tangan, menjadi identitas atau ciri khas dari produk yang dijual, dan mewakili promosi produk.

Kemudian, diselenggarakan praktik mengenai kemasan, yang dimulai dengan pembagian kelompok, setelah pembagian kelompok dibagikan bahan-bahan seperti gunting, kertas coklat, lem, dan solasiban. Lalu, para peserta membagikan pola yang nantinya akan dilipat dan di lem oleh para peserta. Praktik ini dimaksud agar para Ibu-ibu di Desa Cipanjalu bisa mempraktikkannya lagi saat ingin menjual produk.

Setelah melakukan praktik tentang kemasan para peserta melakukan visit ke UMKM tahu yang dimiliki oleh Pak Cepi. Penjualan yang

dilakukan oleh Pak Cepi melalui *offline* dan media *online* seperti *Grab Food* dan *Shopee Food*. Dalam satu hari produksi UMKM tahu ini bisa menghabiskan 1 ton kacang kedelai, sebelum menjadi pembuat tahu Pak Cepi berprofesi sebagai petani.

Permasalahan untuk UMKM tahu ini adalah bila mendapatkan kedelai yang kurang bagus, karena bila mendapatkan kedelai yang kurang bagus pemilik akan mengalami kerugian karena bahan utama dari pembuatan tahu adalah kedelai, bila kedelai yang dipakai berkualitas maka pembuatan tahu pun akan berjalan lancar dan berkembang. Masalah lainnya adalah limbah yang ditimbulkan saat proses pembuatan tahu tersebut dan kayu bakar yang terbatas karena belum mempunyai penyuplai. UMKM tahu ini juga belum mempunyai kemasan yang menarik dan pengirimannya hanya menggunakan keranjang.

Untuk mengatasi masalah di UMKM tahu, ada beberapa solusi yang bisa diterapkan. Pertama, sebaiknya dilakukan penyortiran kedelai sebelum memulai produksi. Kualitas kedelai yang kurang baik dapat berdampak negatif pada produksi dan penjualan tahu, bahkan bisa mempengaruhi penjualan di hari-hari berikutnya. Oleh karena itu, pemilik usaha sebaiknya memilih penyuplai kedelai berkualitas tinggi, karena kualitas kedelai ini juga akan memengaruhi rasa tahu dan meningkatkan daya tarik produk.

Solusi lainnya adalah mencari penyedia kayu bakar yang handal, agar pemilik UMKM tidak kesulitan dalam mencari kayu bakar. Kayu bakar adalah bahan bakar yang digunakan dalam proses produksi tahu selain gas elpiji.

Selain itu, perhatian juga perlu diberikan pada lokasi tempat pembuatan tahu, karena proses produksi tahu dapat menghasilkan limbah yang dapat mengganggu kualitas udara di sekitar pabrik tahu. Untuk mengatasi masalah ini, pemilik usaha harus mempertimbangkan pengelolaan limbah agar menghilangkan bau tak sedap, atau jika memungkinkan, memindahkan lokasi produksi ke daerah yang tidak padat penduduk, untuk menghindari dampak negatif pada lingkungan dan tanah akibat tidak adanya pengelolaan limbah yang memadai.

## REFERENSI

- Effendy, I. (2016). Pengaruh Pemberian *Pre-test* dan *Post-test* terhadap Hasil Belajar Mata Diklat HDW.DEV.100.2.A Pada Siswa SMK Negeri 2 Lubuk Basung. *VOLT*.
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*.
- Hamidah, Q. R., Sejati, A. T., & Mujahidah, A. Z. (2019). The Development of Small and Medium Businesses (MSMEs) Based on Tecnology to Deal with The Industrial Revolution 4.0. *Jurnal uns*.
- Suraya, F., Maharini, D. G., Rachmawati, H., Putri, D. M., & Sari, R. A. (2021). Peran Digital Marketing dan Packaging dalam Meningkatkan Produktifitas UMKM di Desa Muntung, Kecamatan Candiroto, Kabupaten Temanggung. *Jurnal Puruhita*.
- Surianti, A., Christianto D, R., Amora, E., & Fraditya, G. (2021). Pengemasan Kreatif Dan Pemasaran Online Makanan di Desa Tayuban, Kulon Progo. *Jurnal Atma Inovasia(JAI)*.
- Yuliani, R., & widyakanti. (2020). Peningkatan Penjualan Melalui Inovasi Kemasan Dan Lapel Pada UMKM. *Jurnal Kuat*.

## BAGIAN 6

### Belajar Perencanaan Keuangan Pribadi

Salma Aulia Nur Rahman, Cen Lu

**P**andemi Covid-19 yang melanda dari tahun 2020 hingga 2023 sangat berdampak besar pada perekonomian dunia, termasuk Indonesia, menyebabkan krisis ekonomi. Faaza (2021) menyatakan bahwa perkembangan ekonomi selama pandemi Covid-19 dianggap lebih buruk daripada krisis ekonomi tahun 1997. Pandemi ini telah mengakibatkan penurunan pertumbuhan di berbagai sektor ekonomi dan peningkatan tingkat pengangguran. Akibat kerugian yang timbul secara nasional, diperlukan kebijakan yang tepat untuk menjaga kelangsungan ekonomi Indonesia (Hadiwardoyo, 2020). Penelitian oleh Nasution (2020) juga menunjukkan bahwa pandemi mengakibatkan ketidakpastian investor terhadap pasar, dan masyarakat menjadi lebih berhati-hati dalam berbelanja serta berpikir ulang terkait investasi. Untuk mengatasi penyebaran Covid-19, pemerintah memberlakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) di beberapa wilayah Indonesia. Pelaksanaan PSBB ini mengakibatkan berhentinya operasi kantor-kantor dan berbagai industri, yang berdampak negatif pada perekonomian.

Di tahun 2021, pemerintah Indonesia melakukan berbagai upaya untuk memulihkan kondisi ekonomi. Setelah menerapkan PSBB sebagai langkah pencegahan penyebaran virus Covid-19, pemerintah kemudian memperkenalkan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) di wilayah Jawa dan Bali. Selain langkah-langkah tersebut, pemerintah juga melakukan belanja besar-besaran untuk menghindari resesi ekonomi, serta memberikan dukungan kepada sektor swasta dan UMKM. Meskipun sektor-sektor ekonomi tidak semuanya terdampak dengan cara yang sama, sektor kesehatan mengalami pertumbuhan signifikan akibat peningkatan permintaan yang tinggi. Meskipun

kondisinya beragam, penting untuk mencatat bahwa perencanaan keuangan pribadi juga merupakan aspek yang sangat relevan.

Desa Cipanjalu terletak di wilayah perbatasan antara Kabupaten Bandung dan Kabupaten Bandung Barat, khususnya di Kecamatan Cilengkrang, Provinsi Jawa Barat. Desa ini memiliki populasi sekitar 8.693 jiwa. Karena mayoritas penduduknya memiliki pendidikan tingkat SMP hingga SMA, jumlah pendidik di desa ini terbatas. Mata pencaharian penduduk Desa Cipanjalu meliputi pekerjaan sebagai pengrajin, buruh lepas, pedagang, dan guru.

Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pengelolaan keuangan menyebabkan pendapatan bulanan mereka seringkali tidak mencukupi untuk menutup pengeluaran. Oleh karena itu, penting untuk memberikan pengetahuan dan sumber daya yang memudahkan masyarakat dalam mengelola keuangan, termasuk mencatat pendapatan dan pengeluaran harian, bulanan, dan tahunan. Penggunaan metode Kakeibo dalam perencanaan keuangan serta pembuatan laporan kas keuangan yang sederhana juga diharapkan dapat membantu masyarakat dalam pengelolaan keuangan mereka.

### **Metode Kekeibo**

Sebelumnya, peserta diberi penyuluhan Perencanaan Keuangan Pribadi berisikan tentang prinsip keuangan menggunakan prinsip *SMART* (*specific, measurable, attainable, reality based, time dan bound*), lalu metode menabung, lalu metode menabung menggunakan Kakeibo, dan teori mengenai laporan arus kas.

### **Penulisan Laporan Arus Kas Sederhana**

Setelah menyelesaikan penyampaian materi, masyarakat diberikan soal pelatihan yang sesuai dengan materi yang telah disampaikan untuk menguji pemahaman mereka setelah menerima materi dalam kegiatan ini. Soal latihan tersebut mencakup prinsip SMART dan cara menyusun laporan arus kas. Hasil pelatihan ini menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat di Desa Cipanjalu memahami materi yang disampaikan dan mampu menulis serta menyusun laporan arus kas, yang nantinya dapat diaplikasikan dalam pengelolaan keuangan pribadi mereka.

Selanjutnya, dalam setiap kegiatan, masyarakat diberikan lembar *pre-test* sebelum mahasiswa memberikan materi tentang perencanaan keuangan pribadi. Lembar *pre-test* bertujuan untuk menilai pengetahuan masyarakat Desa Cipanjalu sebelum menerima materi tersebut. Selain itu, mereka juga diberikan lembar *post-test* setelah materi disampaikan, yang bertujuan untuk menilai perubahan pengetahuan mereka setelah menerima materi tersebut. Lembar *post-test* diberikan setelah mahasiswa selesai memberikan materi kepada masyarakat.

Hasil dari *pre-test* dan *post-test* masyarakat di Desa Cipanjalu yang mengukur pengetahuan mereka terkait penyuluhan dan pelatihan yang telah diberikan dapat ditemukan dalam Tabel 6.1, sebagai berikut:

Tabel 6.1  
Hasil Pengisian *Pre-test* dan *Post-test*

Partisipan	<i>Pre-test</i>	<i>Post-test</i>
1	8	7
2	8	8
3	8	8
4	8	10
5	8	7
6	7	8
7	8	8
8	8	8
9	8	8
10	8	9
11	7	8
12	8	8
13	8	8
14	8	8
15	8	10
16	8	8
17	8	8
18	7	7
19	8	8
20	8	8
21	8	10
22	8	0
23	7	0
24	7	0

Partisipan	<i>Pre-test</i>	<i>Post-test</i>
25	7	0
26	0	10
27	0	9

Tabel 6.1 menunjukkan bahwa 27 partisipan masyarakat di Desa Cipanjalu yang mengisi lembar *pre-test* dan *post-test* yang akan dilakukan uji normalitas. Perhitungan uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat dalam penelitian keduanya berdistribusi normal, mendekati normal, atau tidak sama sekali (Umar, 2008). Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan Uji Kolmogorov-Smirnov yang diolah menggunakan SPSS versi 21. Jika nilai signifikansi > 0,05, maka data dilaporkan berdistribusi normal. Jika nilai signifikansi < 0,05, maka data dinyatakan tidak normal.

Tabel 6.2  
Hasil Uji Normalitas

	<i>Pre-test</i>	<i>Post-test</i>
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,000	0,000

Tabel 6.2 menunjukkan hasil Uji Normalitas pada data *pre-test* dan *post-test*. Hasil pengujian yang telah dilakukan pada Tabel 6.2 menunjukkan bahwa nilai signifikansi kedua datanya bernilai kurang dari 0,05, sehingga data tidak berdistribusi normal. Oleh karena itu, untuk mengetahui hasil dari hipotesis kedua data tersebut dilakukan pengujian menggunakan Wilcoxon.

Tabel 6.3  
Hasil Pengujian Hipotesis Wilcoxon

	<i>Pre-test dan Post-test</i>
<i>z</i>	-0,284
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,776

Tabel 6.3 menunjukkan bahwa hasil dari pengujian yang telah dilakukan pada lembar data *pre-test* dan *post-test* yang menggunakan Wilcoxon, yakni sebesar 0,776. Hasil tersebut menunjukkan adanya

perbedaan antara hasil *pre-test* dan *post-test* yang telah diisi oleh masyarakat Desa Cipanjaluh ketika penyuluhan berlangsung. Berdasarkan hasil yang didapatkan memperlihatkan bahwa materi yang diberikan tentang perencanaan keuangan pribadi yang dilakukan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat Desa Cipanjaluh.

Selain lembar *pre-test* dan *post-test* diberikan lembar evaluasi yang bertujuan untuk menilai mengenai seluruh pelaksanaan rangkaian acara dan sebagai evaluasi untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi pada acara tersebut sehingga menjadi acuan dalam mengambil keputusan pada acara selanjutnya. Berikut tabulasi data mengenai hasil penilaian evaluasi dari masyarakat Desa Cipanjaluh:

Tabel 6.4  
Hasil Evaluasi Kegiatan Pelatihan Perencanaan Keuangan Pribadi

Butir Pertanyaan	Daftar Pertanyaan	Rata-rata Jawaban (Skala 1-5)
<b>FASILITATOR ACARA</b>	Pembawa Acara	4,47
	Penyampaian Narasumber	4,44
	Suasana Tempat	4,44
	Kelengkapan Fasilitas	4,52
<b>MATERI</b>	Materi yang Bermanfaat	4,73
	Penyampaian Materi	4,60
<b>TEKNIS PELAKSANAAN ACARA</b>	Power Point yang Proposional	4,40
	Kenyamanan Ruangan	4,34
	Power Point yang Menarik	4,52
	Acara Berjalan Dengan Baik	4,60

Tabel 6.4 menunjukkan hasil penilaian dari pelaksanaan kegiatan pelatihan perencanaan keuangan pribadi cukup baik serta berjalan sesuai dengan susunan acara dan harapan. Pada kegiatan berlangsung, masyarakat mengikuti seluruh rangkaian acara berdasarkan waktu yang telah ditentukan, kemudian partisipan mendapatkan materi dengan alat media yang baik, kenyamanan serta suasana yang kondusif. Maka dari itu, penilaian masyarakat terhadap kegiatan tersebut memberikan respons yang positif.

## REFERENSI

- Karina, D., Sa'diyah, S. A., Nabilah, H., & Panorama, M. (2022). Pengaruh Perusahaan Startup Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Selama Pandemi Covid-19. *Berajah Journal*, 2(1), 156-166.
- Mulyana, M., Wahyudin, Y., Lesmana, D., Muarif, M., & Mumpuni, F. S. (2022). Evaluasi Dampak Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) pada Bidang Studi Akuakultur. *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan*, 4(1), 1551-1564.
- Safitri, L. A., & Dewa, C. B. (2022). Analisa Kebijakan Pemberlakuan PPKM Pada Masa Pandemi Covid 19 Terhadap Industri Skala Kecil Dan Menengah Makanan Dan Minuman. *Jurnal Manajemen Dayasaing*, 23(2), 97-107.
- Saputra, F., & Ali, H. (2022). Penerapan Manajemen Poac: Pemulihan Ekonomi Serta Ketahanan Nasional Pada Masa Pandemi Covid-19 (Literature Review Manajemen Poac). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 3(3), 316-328.
- Waspodo, A. A., Handayani, N. C., & Paramita, W. (2013). Pengaruh Kepuasan Kerja dan Stres Kerja terhadap Turnover Intention pada karyawan PT Unitex di Bogor. *JRMSI-Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 4(1), 97-115.

## BAGIAN 7

### **Mengenal dan Merencanakan Keuangan Pribadi: Sebuah Panduan Cerdas**

Aurora Angela, Christine Dwi Karya Susilawat, Barnabas Tridig Silaban

**P**roses untuk membuat rencana keuangan secara pribadi merupakan suatu hal yang dilakukan seseorang secara pribadi untuk mencapai kebutuhan hidupnya melalui pengelolaan keuangan yang telah direncanakan sebelumnya dengan baik. Proses bagaimana merencanakan keuangan sangat penting untuk masa depan. Dengan adanya proses dalam merencanakan keuangan yang baik ini, masyarakat dapat memperhitungkan kebutuhan keuangannya di masa mendatang sejak dini. Menurut Mendari & Soejono (2019) perencanaan keuangan pribadi adalah suatu proses dan cara dalam hal mencatat dan memperhitungkan keuangan individu untuk meningkatkan ekonomi secara individu yang lebih terencana dengan baik. Proses perencanaan ini dapat membantu seseorang dalam mengendalikan kondisi keuangannya. Dengan demikian, masyarakat dapat terhindar dari risiko pengeluaran terjadi yang tidak sesuai perhitungan yang tidak diimbangi dengan peningkatan pemasukan secara ekonomi.

Usaha untuk meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan yang terencana secara pribadi dan pemahaman pentingnya merencanakan keuangan tidak bisa hanya dilakukan oleh regulator. Pelaku industri dan masyarakat juga perlu turut serta dalam usaha tersebut. Agar peningkatan pemahaman dan perencanaan dalam hal keuangan secara pribadi lebih baik untuk meningkatkan ekonomi masyarakat, maka dipandang perlu untuk menyelenggarakan edukasi dan sosialisasi.

## **Penyampaian konsep tentang perencanaan keuangan**

Pertama, memberikan edukasi dan sosialisasi dengan menyampaikan materi perencanaan keuangan bagi masyarakat Desa Cipanjalu. Konsep perencanaan keuangan yang diperkenalkan menggunakan prinsip *SMART* (Malinda, 2018) terdiri dari komponen-komponen berikut:

1. *Specific*: Merupakan tujuan yang dirinci secara rinci dan jelas.
2. *Measurable*: Tujuan yang dapat diukur dengan angka atau jumlah uang tertentu, dan memiliki kerangka waktu yang spesifik.
3. *Achievable*: Tujuan yang dapat dicapai dengan menetapkan target yang memungkinkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
4. *Relevant*: Tujuan yang didasarkan pada realitas, sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang tersedia, tanpa melebihi kapasitas yang dimiliki.
5. *Time-based*: Tujuan yang memiliki batas waktu yang jelas untuk mencapainya.

Pada sesi ini, peserta diajak untuk menggunakan prinsip SMART sebagai panduan dalam merencanakan keuangan dengan contoh ilustrasi berikut:

1. *Specific*: Tujuan adalah membeli laptop untuk keperluan pendidikan anak. Laptop akan dibeli pada tanggal 1 Januari 2024 di Bandung *Electronic Centre*.
2. *Measurable*: Harga laptop adalah sebesar Rp4.000.000,-.
3. *Achievable*: Laptop akan dibeli pada 1 Januari 2024, sehingga ada waktu 10 bulan untuk menabung, dimulai pada tanggal 1 Maret 2023.
4. *Relevant*: Dengan harga laptop Rp4.000.000,- dibagi dengan waktu menabung selama 10 bulan, maka target menabungnya adalah Rp400.000,- per bulan. Angka ini harus sesuai dengan pendapatan yang diterima. Jika pendapatan bulanan adalah Rp6.000.000,-, maka menabung Rp400.000,- per bulan dianggap realistis.
5. *Time-based*: Laptop harus dibeli pada tanggal 1 Januari 2024, sehingga ada waktu 10 bulan untuk mencapai target dana sebesar Rp4.000.000,-.

Untuk mencapai tujuan pengumpulan dana yang dibutuhkan, perlu untuk melakukan tabungan, dan untuk dapat menabung dengan sukses, diperlukan perencanaan keuangan yang baik.

### **Metode Kakeibo**

Kakeibo adalah sebuah sistem pencatatan keuangan rumah tangga yang memprioritaskan pencatatan dan perencanaan keuangan dalam konteks rumah tangga. Terdapat lima tahap dalam metode Kakeibo (Isabella, 2021):

1. Mencatat semua pemasukan yang diterima.
2. Menyisihkan sejumlah uang yang ingin ditabung.
3. Mengalokasikan sisanya ke dalam pos pengeluaran berdasarkan prioritas.
4. Mencatat pengeluaran tahunan yang bersifat tetap.
5. Melakukan evaluasi atas catatan pemasukan dan pengeluaran yang telah dicatat. Dari catatan ini, dapat dilihat pos-pos mana yang dapat dikurangi untuk meningkatkan tabungan.

Hasil dari pencatatan ini adalah pembuatan laporan keuangan pribadi. Dalam sesi ini, peserta dibagi menjadi kelompok-kelompok kecil yang terdiri dari dua orang per kelompok, dan mereka berlatih membuat laporan keuangan pribadi yang mencakup laporan arus kas dan laporan posisi keuangan. Dengan melakukan perencanaan keuangan hingga pembuatan laporan keuangan pribadi, pendapatan dan pengeluaran dari setiap pos dapat menjadi lebih jelas, dan keuangan dapat dikelola dengan baik, mencegah risiko pengeluaran yang tidak terkendali tanpa peningkatan pendapatan.

Selama pelaksanaan kegiatan pelatihan, terdapat interaksi dua arah antara peserta dan narasumber. Para peserta aktif dalam praktik kasus, berpartisipasi antusias dalam sesi diskusi, dan bertanya-jawab. Hasil yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah bahwa masyarakat Desa Cipanjalu mampu membuat perencanaan keuangan pribadi. Hampir seluruh peserta mampu menyelesaikan dengan baik soal kasus yang diberikan selama pelatihan. Ini menunjukkan transfer ilmu yang efektif dari narasumber kepada seluruh peserta. Para peserta juga mengisi *pre-test* dan *post-test*

untuk mengukur efektivitas pemberian materi secara empiris. Hasil *pre-test* dan *post-test* dapat dilihat dalam Tabel 7.1.

Tabel 7.1  
Hasil *pre-test* dan *post-test*

<b>Peserta</b>	<b><i>Pre-test</i></b>	<b><i>Post-test</i></b>
1	8	7
2	8	8
3	8	8
4	8	10
5	8	7
6	7	8
7	8	8
8	8	8
9	8	8
10	8	9
11	7	8
12	8	8
13	8	8
14	8	8
15	8	10
16	8	8
17	8	8
18	7	7
19	8	8
20	8	8
21	8	10

Dari Tabel 7.1 terdapat 21 peserta pelatihan yang mengisi *pre-test* dan *post-test*. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan hasil *pre-test* dan *post-test* maka dilakukan uji hipotesis berpasangan dengan metode uji beda Wilcoxon. Uji beda Wilcoxon *Signed Ranks* dilakukan untuk mengevaluasi perlakuan tertentu pada dua pengamatan antara sebelum dan sesudah perlakuan tertentu (Ghozali, 2018).

Hasil pengujian hipotesis berpasangan ditunjukkan pada Tabel 7.2:

Tabel 7.2  
Hasil Uji Wilcoxon

Ranks			
	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Posttest - Negative Ranks	2 <sup>a</sup>	3.00	6.00
Pretest Positive Ranks	6 <sup>b</sup>	5.00	30.00
Ties	13 <sup>c</sup>		
Total	21		

a. Posttest < Pretest

b. Posttest > Pretest

c. Posttest = Pretest

Test Statistics<sup>a</sup>

	Posttest - Pretest
Z	-1.732 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.083

a. Wilcoxon Signed

b. Based on negative

Hasil pengujian hipotesis berpasangan pada Tabel 7.2 adalah sebesar  $0.083 <$  dari nilai  $\alpha$  yang digunakan yaitu 10% sehingga  $H_1$  diterima: terdapat perbedaan hasil *pre-test* dan *post-test*. Hasil pengujian empiris ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan hasil sebelum dilakukan pelatihan dan setelah dilakukan pelatihan sehingga dapat diartikan telah terjadi proses transfer ilmu dari narasumber kepada para peserta selama kegiatan pelatihan.

Evaluasi tentunya juga dilakukan pada kegiatan membuat perencanaan keuangan pribadi. Hasil observasi menunjukkan bahwa para peserta sudah dapat membuat perencanaan keuangan pribadi dan membuat laporan keuangan pribadi yang sederhana. Respon peserta selama kegiatan pelatihan ini juga penuh semangat dan peserta mendapatkan ilmu

pengetahuan untuk mempraktikkan cara mengelola keuangan di dalam rumah tangganya. Di akhir acara, dilakukanlah evaluasi pelaksanaan kegiatan yang hasilnya ditunjukkan pada Tabel 7.3 sebagai berikut:

Tabel 7.3  
Hasil Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan PKM Desa Cipanjalu

No	Item pertanyaan	Rata-rata jawaban (skala 1-5)	% rata-rata jawaban
1	Fasilitas yang diberikan sudah baik	3.50	70%
2	Fasilitas dan suasana tempat pelatihan mendukung peserta belajar	3.43	69%
3	MC menyampaikan acara dengan baik	3.29	66%
4	Suara narasumber jelas	3.43	69%
5	Penjelasan materi yang diberikan oleh narasumber sudah jelas	3.64	73%
6	Materi yang diberikan dapat membantu peserta mengelola keuangan	3.57	71%
7	Materi perencanaan keuangan pribadi bermanfaat bagi peserta	3.64	73%
8	Materi yang diberikan dapat membantu peserta memahami tujuan dari pelatihan ini	3.71	74%
9	Power Point yang ditampilkan sudah jelas	3.62	72%
10	Power Point yang ditampilkan menarik	3.71	74%
11	Mikrofon yang digunakan sudah berfungsi dengan baik	3.14	63%
12	Kenyamanan ruang/tempat pelatihan	3.36	67%

Dari Tabel 7.3 memperlihatkan bahwa kegiatan dilaksanakan dengan cukup baik. Fasilitas yang diberikan mendukung para peserta untuk belajar tentang perencanaan keuangan, narasumber memaparkan materi dengan jelas, materi ditampilkan dengan jelas dan menarik, serta kegiatan pelatihan ini memberikan manfaat bagi para peserta pelatihan agar dapat melakukan perencanaan keuangan pribadi.

## **REFERENSI**

- Ghozali, P. H. I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate* (Edisi 9). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Isabella, C. (2021). *Kakeibo, Cara Mengatur Keuangan Ala Ibu Rumah Tangga Jepang*. Jenius. <https://www.jenius.com/highlight/detail/kakeibo-cara-mengatur-keuangan-ala-ibu-rumah-tangga-jepang>
- Malinda, M. (2018). *Perencanaan Keuangan - Dilengkapi Tanya Jawab Seputar Perencanaan Keuangan* (Edisi I). Yogyakarta: ANDI.
- Mendari, A. S., & Soejono, F. (2019). Hubungan Tingkat Literasi dan Perencanaan Keuangan. *Modus Journals*, 31(2), 227–240.
- Profil Desa Cipanjalu diperoleh dari narahubung Desa Cipanjalu.

## BAGIAN 8

### **Pembinaan Perencanaan Keuangan dan Investasi untuk Masa Depan Cerah**

Agus Aribowo, Herlina Herlina, Dini Iskandar, Martalena, Peter, Bram Hadianto,  
Yusuf Osman Raihin, Lina Anatan, Tedy Wahyusaputra, Tan Ming Kuang

**M**etro adalah salah kota terbesar kedua di provinsi Lampung yang berjarak 52 km dari Kota Bandar Lampung sebagai ibu kotanya (Kartiko & Hakim, 2016). Kota ini memiliki banyak institusi pendidikan (Khaidarmansyah & Rusdi, 2018), di mana salah satunya dikelola oleh Yayasan Badan Pendidikan Kristen Penabur (BPK). Saat ini, Yayasan tersebut mengelola sekolah taman kanak-kanak dan dasar (Suharto, 2017) maupun sekolah menengah pertama (Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, 2023).

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak terkait, permasalahan di lingkungan BPK Penabur Metro terletak pada belum meratanya pemahaman manfaat perencanaan dan pengelolaan keuangan dan instrumen investasi, dan tidak adanya pemahaman tentang perencanaan pensiun. Meskipun kelompok mitra yang dituju yaitu guru dan tenaga kependidikan, kebutuhan literasi keuangan tetaplah penting bagi mereka untuk memastikan mereka tidak terjerumus dalam penipuan investasi. Hal inilah yang mendasari dilakukannya Pembinaan Perencanaan Keuangan dan Investasi Untuk Masa Depan Cerah di Kota Metro.

Selain itu, pembinaan dilakukan menggunakan teknik ceramah-diskusi. Dengan metode ini, Kaur (2011) menjelaskan bahwa narasumber akan dapat menginspirasi para peserta untuk mengomentari topik yang disampaikan sehingga memunculkan keaktifan dalam tanya jawab.

Terakhir, untuk menilai keberhasilan acara ini, pembinaan dengan penyuluhan ini dengan menggunakan pertanyaan Chen dan Volpe (1998)

yang dimodifikasi. Kemudian, persentase jawaban tepat pria dan wanita dihitung dan dibandingkan secara statistik.

### **Pembinaan Perencanaan Keuangan dan Investasi Untuk Masa Depan Cerah**

Pembinaan dibuka dengan doa oleh Pdt. Theo Paulus Situmorang, S.Th., selaku perwakilannya. Sebelum menyampaikan materi, Sharon Regina selaku pembawa acara, meminta para peserta untuk mengisi kuesioner *online*.

Dalam sesi pertama, Dr. Peter, S.E., M.T. menjelaskan berbagai konsep perencanaan keuangan, termasuk definisi, prinsip-prinsip, tujuan, jenis-jenis perencanaan, perencanaan berdasarkan tahap siklus hidup manusia, alasan penting, klasifikasi, metode perencanaan, dan manajemen pengeluaran bulanan dalam lingkup keluarga.

Pada sesi kedua, Martalena, S.E., M.M., CFP® memaparkan beragam konsep perencanaan investasi, seperti pengertian investasi yang tepat, langkah-langkah dalam menentukan investasi, klasifikasi investor berdasarkan profil risiko, aset fisik dan finansial, serta faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam berinvestasi di pasar modal.

Pada sesi ketiga, Dr. Peter, S.E., M.T., membahas konsep-konsep terkait perencanaan pensiun, termasuk alasan, aspek penting dalam persiapan masa pensiun, dan strategi untuk menghasilkan pendapatan setelah berhenti bekerja. Dia juga menjelaskan kesalahan-kesalahan umum dalam mengelola masa pensiun dan teknik perhitungan modal yang dibutuhkan saat pensiun.

Setelah materi perencanaan pensiun, sesi tanya jawab dibuka oleh pembawa acara. Enam peserta memanfaatkan kesempatan ini untuk mengajukan pertanyaan, dan panitia, yang diwakili oleh Dr. Yusuf Osman Raihin, M.M., dan Dr. Agus Aribowo, S.E., M.M., memberikan hadiah kepada mereka karena pertanyaan yang baik.

Selanjutnya, pembawa acara meminta peserta untuk mengisi kuesioner lagi. Bagian ini sangat penting karena akan menilai sejauh mana materi telah berhasil disampaikan. Jika persentase jawaban yang benar pada bagian ini sama baik dari peserta pria maupun wanita, maka dapat dikatakan bahwa penyampaian materi telah berhasil, dan sebaliknya.

Pada akhir acara, Bapak Samuel Djoko Susilo, S.T., selaku Ketua BPK Penabur Metro, memberikan kata penutup. Ia menyampaikan terima kasih atas berbagi ilmu dari para dosen Universitas Kristen Maranatha dan yakin bahwa ilmu yang dibagikan akan membantu peserta dalam persiapan investasi dini menuju masa pensiun yang sejahtera di Metro, sebuah kota yang nyaman untuk ditinggali. Selain itu, ia berharap kerja sama seperti ini dapat berlanjut pada kesempatan lain.

Dr. Agus Aribowo, S.E., M.M. berdoa untuk menutup acara, yang dilanjutkan dengan sesi pemotretan yang melibatkan ketua dan peserta dari BPK Penabur Metro kepada masyarakat dari Universitas Kristen Maranatha (lihat Gambar 8.1).



Gambar 8.1  
Pengambilan Foto Bersama

Sebanyak 28 responden telah mengisi kuesioner sebelum dan sesudah pemaparan dengan konsistensi. Kemudian, mereka dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, usia, pekerjaan, dan tingkat pendidikan, seperti yang tercantum dalam Tabel 8.1. Tabel tersebut menunjukkan bahwa mayoritas peserta adalah pria (67,86%) dan sebagian besar dari mereka berusia antara 31 hingga 40 tahun (32,14%) serta 41 hingga 50 tahun (32,14%). Dilihat dari pekerjaan dan tingkat pendidikan terakhir, mayoritas peserta adalah guru (78,57%) dan telah menyelesaikan pendidikan tinggi (85,71%).

Tabel 8.1  
Karakteristik Demografi

Karakteristik	Keterangan	Total	Porsi
Jenis Kelamin	Pria	19	67,86%
	Wanita	9	32,14%
Umur	18 sampai 20 tahun	1	3,57%
	21 sampai 30 tahun	7	25,00%
	31 sampai 40 tahun	9	32,14%
	41 sampai 50 tahun	9	32,14%
	51 sampai 54 tahun	2	7,14%
Pekerjaan	Anggota pengurus BPK Penabur Metro	1	3,57%
	Staf sekretaris BPK Penabur Metro	1	3,57%
	Kepala kantor	1	3,57%
	Operator sekolah	1	3,57%
	Mahasiswa	1	3,57%
	Pustakawan	1	3,57%
	Guru	22	78,57%
Pendidikan Terakhir	Sekolah Menengah Atas	3	10,71%
	Sarjana (S2)	24	85,71%
	Magister (S2)	1	3,57%

Sumber: Dokumentasi Panitia

Sebelum melakukan uji parametrik untuk menguji perbedaan persentase jawaban benar (PJB) antara pria dan wanita, perlu dilakukan uji normalitas pada PJB, sesuai dengan metode yang dijelaskan oleh Hartono (2014). Hasil dari uji ini disajikan dalam Tabel 8.2. Pada tabel tersebut, nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* adalah sebesar 0.188. Mengingat nilai ini melebihi tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) sebesar 5%, dapat disimpulkan bahwa data tersebut memiliki distribusi yang normal. Oleh karena itu, data dapat diuji secara parametrik dengan menggunakan uji sampel bebas.

Tabel 8.2  
Hasil Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov

Keterangan	PJB
N	28
<i>Kolmogorov-Smirnov Z</i>	1,088
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,188

Sumber: Output IBM SPSS 19 yang dimodifikasi

Sebelum pengujian sampel bebas, perlu dideteksi kesamaan varian PJB antara kelompok pria dan wanita berdasarkan uji *Levene*, di mana hasilnya tersaji pada Tabel 8.3. Terlihat *Sig. F-statistic* sebesar 0,035. Mengingat nilai tersebut kurang dari ( $\alpha$ ) sebesar 5%, maka varian PJB untuk kedua kelompok tersebut berbeda.

Tabel 8.3  
Hasil Uji Kesamaan Varian *Levene*

Keterangan		<i>F-statistic</i>	<i>Sig.</i>
PJB	<i>Equal variances assumed</i>	4,959	0,035

Sumber: Output IBM SPSS 19 yang dimodifikasi

Dengan demikian, uji beda PJB kelompok pria dan wanita didasarkan pada varian yang tidak homogen, di mana hasilnya tersaji pada Tabel 8.4. Terlihat *Sig. (2-tailed)* atas *t*-statistik sebesar 0,537. Mengingat nilai tersebut melebihi  $\alpha$  sebesar 5%, maka rata-rata PJB untuk kedua kelompok tidak berbeda.

Tabel 8.4  
Hasil Uji Kesamaan Rata-Rata PJB kelompok pria dan wanita setelah pemaparan materi

Keterangan	<i>t</i>	<i>df</i>	<i>Sig. (2-tailed)</i>	<i>Mean Difference</i>	<i>Std. Error Difference</i>
<i>Equal variances not assumed</i>	0,626	25,225	0,537	0,017557895	0,028057262
Kelompok	N	Rata-rata	<i>Std. Deviation</i>	<i>Std. Error Mean</i>	
Pria	9	0,63640000	0,040083132	0,013361044	
Wanita	19	0,61884211	0,107541420	0,024671694	

Setelah pemaparan materi, tidak ada perbedaan rata-rata PJB kelompok pria dan wanita. Hal ini mengindikasikan bahwa penyampaian materi telah sukses dilakukan. Dengan demikian, hasilnya sejalan dengan hasil studi Jorgensen dan Savla (2010) yang menggunakan 420 mahasiswa dan mahasiswi yang tersebar di Tennessee, Nevada, Oklahoma, South Dakota, Idaho, and Virginia sebagai sampel penelitiannya. Hasil serupa

dikonfirmasi Thapa and Nepal (2015) setelah mempelajari perilaku 436 mahasiswa dan mahasiswi di Nepal. Alhasil, dapat dikatakan bahwa pelatihan tersebut efektif dalam memberikan pengetahuan dan keterampilan literasi keuangan.

## REFERENSI

- Chen, H., & Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128. [https://doi.org/10.1016/s1057-0810\(99\)80006-7](https://doi.org/10.1016/s1057-0810(99)80006-7)
- Ghozali, I. (2021). *Multivariate Analysis Application by IBM SPSS 26* (10th ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hartono, J. (2014). *Business Research Methodology: Misunderstandings and Experiences* (6th ed.). Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada.
- Jorgensen, B. L., & Savla, J. (2010). Financial literacy of young adults: The importance of parental socialization. *Family Relations*, 59(4), 465–478. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00616.x>
- Kartiko, Y. N., & Hakim, L. (2016). Strategi Pemerintah Kota Metro dalam upaya peningkatan budaya cinta lingkungan menuju pembangunan kota yang berkelanjutan. *NIZHAM*, 5(2), 156–169. <https://e-journal.metrouniv.ac.id/index.php/nizham/article/view/914>
- Kaur, G. (2011). Study and analysis of lecture model of teaching. *International Journal of Educational Planning & Administration*, 1(1), 9–13. [https://www.ripublication.com/ijepa/ijepav1n1\\_001.pdf](https://www.ripublication.com/ijepa/ijepav1n1_001.pdf)
- Khaidarmansyah, K., & Rusdi, E. (2018). Pemetaan Peran dan Fungsi Komponen dalam Ekosistem Pendidikan di Kota Metro Provinsi Lampung. *Jurnal Bisnis Darmajaya*, 4(2), 1–26. <https://doi.org/10.30873/jbd.v4i2.1446>
- Mudzingiri, C., Mwamba, J. W. M., & Keyser, J. N. (2018). Financial behavior, confidence, risk preferences and financial literacy of university students. *Cogent Economics and Finance*, 6(1), 1512366. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1512366>
- Suharto, T. (2017). The Profile of BPK PENABUR Metro. *Jurnal Pendidikan Penabur*, 29(16), 112–116. <https://bpkpenabur.or.id/media/nyijg1fv/halm-112-116-profil-metro.pdf>
- Thapa, B. S., & Nepal, S. R. N. (2015). Financial literacy in Nepal: A survey analysis from college students. *NRB Economic Review*, 27(1), 49–74. <https://asset-pdf.scinapse.io/prod/2280286155/2280286155.pdf>

## BAGIAN 9

### **Pengembangan Bisnis UMKM Para Anggota Pekka**

Rusli Ginting Munthe, Nur, Chandra Kuswoyo, Allen Kristiawan, Ana Mariana, Felicia Abednego, Septhani Santi, Enrico Haliem, Gunawan Hamijaya, Leonard Thendjaya, Stephanie Melvira, Shiella Tasya

**P**erempuan yang menjadi kepala keluarga adalah mereka yang mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan keluarga mereka. Mereka menjadi penopang utama dalam keluarga mereka, walaupun tidak selalu berarti bahwa mereka adalah orang tua tunggal. Dalam beberapa kasus, suami mereka mungkin tidak dapat memberikan nafkah karena alasan seperti sakit permanen seperti stroke atau lumpuh, atau mungkin suami mereka tidak bekerja atau menganggur, sehingga perempuan ini harus bekerja untuk memenuhi kebutuhan keluarga (Hidayati, 2021).

Selain itu, kematian pasangan hidup bisa menjadi peristiwa yang tidak terduga dan mengejutkan bagi pasangan yang ditinggalkan. Kematian suami dapat menyebabkan istri yang ditinggalkan harus menghadapi tekanan emosional, kesedihan, dan perubahan status sosial sebagai janda. Hidup sebagai janda penuh dengan tantangan emosional dan masalah terkait dengan aspek ekonomi, sosial, hubungan keluarga, dan tugas sehari-hari. Seorang perempuan dalam situasi ini harus berperan sebagai orang tua tunggal, menghadapi tekanan dengan cara yang sehat, dan mencari kekuatan untuk bangkit dari situasi yang sulit (Fernandez, 2018).

Perlu dicatat bahwa jumlah perempuan yang menjadi kepala keluarga cukup besar dalam masyarakat saat ini, dan sekitar 50% di antaranya berasal dari kalangan kurang mampu dan berada dalam usia produktif (20-60 tahun). Mereka memerlukan perhatian dan dukungan penuh dari pemerintah.

Salah satu bentuk perhatian pemerintah terhadap perempuan di Indonesia adalah melalui kegiatan yang diadakan secara rutin setiap tahun oleh Dinas Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak (DP3A) untuk memberdayakan perempuan Indonesia. Salah satu inisiatif yang mereka lakukan adalah membentuk organisasi gabungan atau komunitas perempuan kepala keluarga, yang dikenal dengan sebutan PEKKA. Ini adalah sebuah inisiatif nasional yang diprakarsai oleh Komisi Nasional Perempuan (Komnas Perempuan) dengan tujuan memberdayakan perempuan kepala keluarga agar dapat berkontribusi dalam pembangunan di berbagai sektor dan menciptakan masyarakat yang adil dan sejahtera.

Untuk mendukung tujuan ini, kami berencana untuk menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan bagi ibu-ibu kepala keluarga. Tujuan dari pelatihan ini adalah memberdayakan mereka secara ekonomi, sehingga diharapkan bahwa mereka dapat menjadi mandiri dan menghasilkan penghasilan tambahan untuk mendukung ekonomi keluarga mereka. Banyak pihak yang peduli terhadap pemberdayaan perempuan dalam berwirausaha dan kami ingin mendukung program pemerintah ini dengan memberikan pengetahuan tentang berwirausaha dan membentuk pola pikir wirausaha yang benar melalui berbagai kegiatan penyuluhan.

Acara ini dibuka oleh bapak Hasan Arifin, S.E., M.M., Lurah Sadang Serang, serta dihadiri oleh perwakilan dari DP3A, bapak Andi Iskandar, S.H., dan para anggota PEKKA, terutama dari RW 15 Kelurahan Sadang Serang.

Pada hari pertama, Ibu Nur, S.E., M.T., (Gambar 9.1) menyampaikan materi tentang kewirausahaan, terutama mengenai *mindset* kewirausahaan. Ia mengungkapkan betapa pentingnya memiliki motivasi dan keyakinan yang kuat dalam memulai bisnis tanpa merasa takut, karena selalu ada peluang untuk memulai dan mengembangkan usaha tersebut. Ibu Nur juga memberikan banyak contoh yang menginspirasi peserta, terutama mereka yang berperan sebagai kepala keluarga perempuan.



Gambar 9.1  
Ibu Nur, S.E., M.T., sebagai pembicara pertama di hari pertama

Pada hari yang sama, para peserta juga mendapatkan pengetahuan tentang strategi pemasaran, terutama strategi merek, dari Bapak Allen Kristiawan, S.E., M.M (Gambar 9.2). Materi tersebut memberikan pemahaman penting tentang pentingnya memberikan nama merek pada produk dan strategi merek yang tepat untuk meningkatkan citra produk yang dijual oleh pelaku UMKM.



Gambar 9.2  
Bapak Allen Kristiawan, S.E., M.M. sebagai pembicara kedua di hari pertama

Di akhir *workshop* hari pertama, para peserta diajak untuk mengenal dan mengkritisi bisnis yang hendak bahkan sudah dijalankan oleh mereka, para peserta diajak untuk berdiskusi bersama dan mengenal tentang *key partner*, *value proportions*, *customer segments*, *cost structures* dan *revenue streams* dari bisnis mereka (Gambar 9.3).



Gambar 9.3  
Kegiatan diskusi para peserta

Adapun *output* dari *workshop* hari pertama yakni para peserta mampu membuat model kanvas bisnis sesuai dengan bidang usaha para peserta seperti pada Gambar 9.4 berikut:

The image shows four hand-drawn business canvas models, each with five main sections: Key Partner, Key Activities, Value Propositions, Customer Relationships, and Customer Segments. Each model also includes sections for Key Resources, Cost Structures, and Revenue Streams.

- Model 1 (Top Left):** Key Partner: TOKO TERBUKA, PUSAT, PASIR, TANAH, TANAH CIKUMPUR. Key Activities: DI TEPAKAT. Value Propositions: BAKAR, BAKUL. Customer Relationships: MENJUAL, BAKUL. Customer Segments: Sempit, keluarga, anak-anak, remaja, orang tua. Key Resources: PCR-1, BAK, PAKSIHO. Cost Structures: BAHAN, SEMUA TERPAKAT. Revenue Streams: DARI PENJUALAN.
- Model 2 (Top Right):** Key Partner: Toko bahan baku, Toko bahan baku, Toko bahan baku, Toko bahan baku. Key Activities: TERSERVI, TERSERVI, TERSERVI, TERSERVI. Value Propositions: Makanan, minuman, kue, roti, dan lain-lain. Customer Relationships: Sederhana, ramah. Customer Segments: Anak-anak, remaja, orang tua. Key Resources: Bahan baku, tenaga, oven, pengemasan, kemasan. Cost Structures: Bahan, bahan, bahan, bahan, bahan, bahan. Revenue Streams: Tunjangan, transfer, dan lain-lain.
- Model 3 (Bottom Left):** Key Partner: 1) Toko bahan baku, 2) Toko bahan baku, 3) Toko bahan baku, 4) Toko bahan baku, 5) Toko bahan baku. Key Activities: 1) Berjualan, 2) Promosi, 3) Promosi, 4) Promosi, 5) Promosi. Value Propositions: Produk, Bahan, Bahan, Bahan, Bahan. Customer Relationships: 1) Produk, 2) Produk, 3) Produk, 4) Produk, 5) Produk. Customer Segments: 1) Umum, 2) Umum, 3) Umum, 4) Umum, 5) Umum. Key Resources: 1) Pasir, 2) Pasir, 3) Pasir, 4) Pasir, 5) Pasir. Cost Structures: 1) Biaya, 2) Biaya, 3) Biaya, 4) Biaya, 5) Biaya. Revenue Streams: 1) Dari, 2) Dari, 3) Dari, 4) Dari, 5) Dari.
- Model 4 (Bottom Right):** Key Partner: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Key Activities: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Value Propositions: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Customer Relationships: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Customer Segments: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Key Resources: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Cost Structures: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur. Revenue Streams: Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur, Pedagang sayur.

Gambar 9.4  
Hasil Model kanvas bisnis dari 4 kelompok peserta

**Penerbit Deepublish (CV BUDI UTAMA)**

Jl. Kaliurang Km 9,3 Yogyakarta 55581

Telp/Fax : (0274) 4533427

Anggota IKAPI (076/DIY/2012)

✉ [cs@deepublish.co.id](mailto:cs@deepublish.co.id)

📍 Penerbit Deepublish

📱 [@penerbitbuku\\_deepublish](https://www.instagram.com/penerbitbuku_deepublish)

🌐 [www.penerbitdeepublish.com](http://www.penerbitdeepublish.com)



Kategori : Ekonomi

ISBN 978-623-02-8383-3

