

PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA DAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI UMKM DI RUSUNAWA MUARA BARU

Herlin Hidayat, Ari Setiyaningrum, Loh Wenny Setiawati, Yussi Ramawati
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya
herlin.hidayat@atmajaya.ac.id; ari.setiyaningrum@atmajaya.ac.id;
lohwennysetiawati@gmail.com; yussiramawati96@gmail.com

ABSTRAK

Masyarakat di Rusunawa Muara Baru menghadapi masalah yang kompleks dalam hidup sehari-hari, khususnya masalah yang terkait dengan cara meningkatkan ekonomi keluarga. Selama ini, masyarakat hanya mengandalkan pendapatan dari usaha kecil yang dijalankannya. Permasalahan yang terjadi adalah pengelolaan usaha yang menjadi tumpuan ekonomi keluarga tersebut masih kurang memerhatikan potensi pengembangan dan tidak dikelola secara berkelanjutan. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi masyarakat melalui kegiatan pelatihan yang diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat mengenai pengelolaan usaha yang berkelanjutan. Metode kegiatan dilakukan dalam bentuk pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan pelatihan tata kelola keuangan keluarga kepada enam belas pelaku usaha mikro dan kecil di Rusunawa Muara Baru, Pluit, Jakarta Utara. Pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dilaksanakan pada 27 Maret 2018, sedangkan pelatihan tata kelola keuangan keluarga dilaksanakan pada 28 Maret 2018. Hasil kegiatan ini adalah pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai pengembangan usaha yang berkelanjutan dan tata kelola keuangan keluarga meningkat sehingga peserta dapat mengelola usaha dengan lebih baik dan berkelanjutan.

Kata kunci: pengembangan usaha berkelanjutan, tata kelola keuangan keluarga, pelaku usaha mikro dan kecil, Rusunawa

PENDAHULUAN

Masyarakat di Rusunawa Muara Baru menghadapi permasalahan yang kompleks dalam hidup sehari-hari. Berdasarkan hasil analisis *focus group discussion* awal yang dilakukan sebelumnya oleh tim Unika Atma Jaya terungkap bahwa masalah ekonomi, lingkungan, kesehatan, pengasuhan anak, dan pendidikan nonformal merupakan beberapa masalah yang dihadapi oleh masyarakat di Rusunawa Muara Baru. Dalam rangka membantu masyarakat di Rusunawa Muara Baru untuk mengatasi permasalahan tersebut, sejak tahun 2016 Unika Atma Jaya berinisiatif untuk merintis sejumlah kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Beberapa kegiatan yang dilakukan oleh Unika Atma Jaya antara lain pendirian bank sampah, *learning centre*, dan *rain water harvesting* (RWH). yang merupakan hasil kerja sama antara Unika Atma Jaya dan sponsor perusahaan bisnis.

Meskipun demikian, dari berbagai masalah yang dihadapi masyarakat di Rusunawa Muara Baru, masalah yang terkait dengan upaya meningkatkan ekonomi keluarga menjadi masalah utama yang dihadapi. Sebagian besar kaum ibu di Rusunawa Muara Baru telah menjalankan usaha untuk tujuan meningkatkan ekonomi keluarga dan selama ini mereka hanya mengandalkan pendapatan keluarga dari usaha mikro dan kecil yang dijalankannya. Permasalahan yang teridentifikasi berdasarkan



hasil observasi dan wawancara awal tim pengabdian dengan warga Rusunawa Muara Baru adalah usaha yang dijalankan para pelaku usaha mikro dan kecil di rusunawa sejauh ini belum dikelola dengan baik dan berkelanjutan. Dari waktu ke waktu usaha yang dijalankan tidak mengalami perkembangan yang signifikan dan banyak di antaranya yang mengalami kebangkrutan. Para pelaku usaha mikro dan kecil ini masih kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk mengelola dan mengembangkan usaha serta tidak pernah memikirkan keberlanjutan usahanya pada masa mendatang. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha disebabkan sebagian besar di antara pelaku usaha tidak menempuh pendidikan formal.

Para pelaku usaha mikro dan kecil di Rusunawa Muara Baru sangat membutuhkan pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan pelatihan tata kelola keuangan keluarga. Pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan pelatihan tata kelola keuangan keluarga perlu dilakukan agar luaran dan dampaknya dapat lebih dirasakan oleh para pelaku usaha mikro dan kecil dalam menjalankan usahanya. Selain itu, melalui pelatihan ini diharapkan para pelaku usaha dapat menggali potensi usaha lainnya atau usaha sampingan yang dapat dijalankan untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

Berdasarkan hasil analisis situasi yang telah dilakukan, tim merancang kegiatan berupa pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan pelatihan tata kelola keuangan keluarga sebagai salah satu solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha mikro dan kecil di rusunawa. Kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman para pelaku usaha mikro dan kecil di rusunawa mengenai pengelolaan usaha yang baik dan berkelanjutan serta membuka wawasan para pelaku usaha mikro dan kecil mengenai potensi pengembangan usaha pada masa mendatang yang akhirnya akan berdampak pada peningkatan ekonomi keluarga.

Teori pendukung yang digunakan adalah teori *entrepreneurship* dan pemasaran, strategi pengembangan usaha, manajemen keuangan keluarga, dan pembukuan sederhana. *Entrepreneurship* mencakup seluruh kegiatan yang memiliki tujuan untuk menyediakan barang dan/atau jasa kepada pihak lain untuk mencari keuntungan (Nickels *et al.*, 2016). *Entrepreneur* adalah orang yang bersedia menghadapi sejumlah risiko dalam memulai dan menjalankan bisnis. Risiko yang dihadapi mencakup risiko atas uang, waktu, dan kekayaan. Wiklund dan Shepherd (2005) mengemukakan bahwa karakteristik utama dari *entrepreneur* adalah proaktif, inovatif, dan berani ambil risiko atas kesuksesan atau kegagalan bisnis. Beberapa faktor yang mendorong individu untuk menjadi *entrepreneur*, antara lain peluang untuk menjadi orang kaya, keuntungan yang dihasilkan dari bisnis dapat dinikmati sendiri, kebebasan dalam melakukan pekerjaan, dan tantangan untuk menghadapi risiko (Nickels *et al.*, 2016). Seorang *entrepreneur* dapat memulai bisnisnya mulai dari bisnis perseorangan, kemudian berkembang menjadi bisnis kemitraan, dan akhirnya berkembang lebih besar menjadi bisnis korporasi (Nickels *et al.*, 2016).

Pemasaran adalah sebuah proses untuk menciptakan nilai pelanggan dan membangun hubungan dengan pelanggan untuk tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai timbal baliknya (Kotler & Armstrong, 2016). Pemasaran diawali dengan menyusun strategi pemasaran yang mencakup penentuan segmentasi pasar, penentuan pasar sasaran, dan membangun *positioning*. Setelah pemasar menyusun strategi pemasaran, langkah selanjutnya adalah mengembangkan bauran pemasaran yang mencakup penentuan produk yang ditawarkan ke pasar, penentuan harga produk penentuan distribusi produk, dan penentuan strategi promosi produk.

Tipe-tipe pengembangan usaha mencakup pengembangan produk, pengembangan organisasi, pengembangan pemasaran, pengembangan proses dan pengembangan model bisnis. Strategi yang dapat dilakukan untuk pengembangan usaha adalah merancang strategi yang akan menjadi acuan pengembangan usaha, mengurangi biaya operasional untuk tujuan meningkatkan keuntungan, mengenali para pesaing termasuk keunggulan dan kelemahan pesaing, melakukan survei harga pasar agar dapat menentukan harga jual produk yang tepat, dan memanfaatkan teknologi, seperti internet dan media sosial, untuk menawarkan produk dengan jangkauan pembeli yang lebih luas.

Tata kelola atau manajemen keuangan keluarga mencakup strategi membuat perencanaan, pengorganisasian, penggunaan, dan pengendalian seluruh uang yang dimiliki oleh keluarga. Masalah utama terkait dengan pengelolaan keuangan keluarga bukan pada jumlah penghasilan, melainkan seberapa pandai orang dapat mengatur uang yang dimilikinya. Namun, mengatur keuangan pada dasarnya tidak sesulit yang dibayangkan. Beberapa cara untuk mengatur keuangan keluarga, yaitu memahami seluruh aspek keuangan keluarga termasuk jumlah penghasilan dan pengeluaran, membuat perencanaan penggunaan uang yang dimiliki, mulai untuk menabung, mampu membedakan antara kebutuhan dan keinginan, menghindari utang dalam bentuk apa pun, menetapkan target keuangan jangka panjang, dan mulai untuk berinvestasi (www.cermati.com, 2015).

Megginson *et al.* (2000) mengemukakan bahwa informasi akuntansi berperan penting untuk mencapai keberhasilan usaha termasuk bagi usaha kecil dan mikro. Keberhasilan usaha kecil menjalankan usahanya tidak terlepas dari kemampuan pemilik dalam mengelola dana. Ketidakmampuan atau kesalahan pengelolaan dana yang dilakukan pemilik dapat mengancam keberlangsungan usaha kecil yang dijalankannya. Pengelolaan dana yang buruk juga menyebabkan perusahaan tidak dapat mencegah, mendeteksi, atau mengoreksi tindak kecurangan yang terjadi di perusahaan (Warsono *et al.*, 2010). Dalam konteks usaha kecil, pembukuan sangat diperlukan untuk mengetahui apakah usaha dalam kondisi untung atau rugi. Selain itu, pembukuan juga dapat digunakan sebagai alat kontrol keuangan usaha. Melalui pembukuan, seseorang dapat mengetahui biaya-biaya yang tidak perlu dan merupakan pemborosan sehingga biaya tersebut dapat dipotong dan akhirnya dapat mengefisienkan usaha dengan lebih baik.

METODE KEGIATAN

Metode kegiatan yang digunakan pada pengabdian masyarakat ini adalah metode pelatihan. Peserta yang menjadi target pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dan pelatihan tata kelola keuangan keluarga adalah enam belas pelaku usaha kecil dan mikro di Rusunawa Muara Baru, Pluit, Jakarta Utara. Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada 27--28 Maret 2018. Tempat pengabdian di Rusunawa Muara Baru, Pluit, Jakarta Utara. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan adalah sebagai berikut.

1. Pelatihan Pengembangan Usaha yang Berkelanjutan

Pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan dilaksanakan pada 27 Maret 2018. Tempat pelatihan di ruang *learning centre* Rusunawa Muara Baru. Materi pelatihan yang diberikan kepada peserta mencakup konsep dasar *entrepreneurship*, konsep dasar pemasaran, tipe-tipe pengembangan usaha, dan strategi pengembangan usaha.

2. Pelatihan Tata Kelola Keuangan Keluarga

Pelatihan tata kelola keuangan keluarga mencakup pelatihan manajemen keuangan keluarga dan pembukuan sederhana dilaksanakan pada 28 Maret 2018.



Tempat pelatihan di ruang *learning centre* Rusunawa Muara Baru. Materi pelatihan yang diberikan kepada peserta mencakup strategi mengatur keuangan keluarga dan latihan membuat pembukuan sederhana dalam mengelola usaha kecil. Latihan pembuatan pembukuan sederhana yang diberikan mencakup latihan membuat laporan penghitungan harga pokok produksi, pembuatan laporan laba rugi, pembuatan pencatatan buku kas, pembuatan pencatatan penjualan, dan pembuatan pencatatan utang.

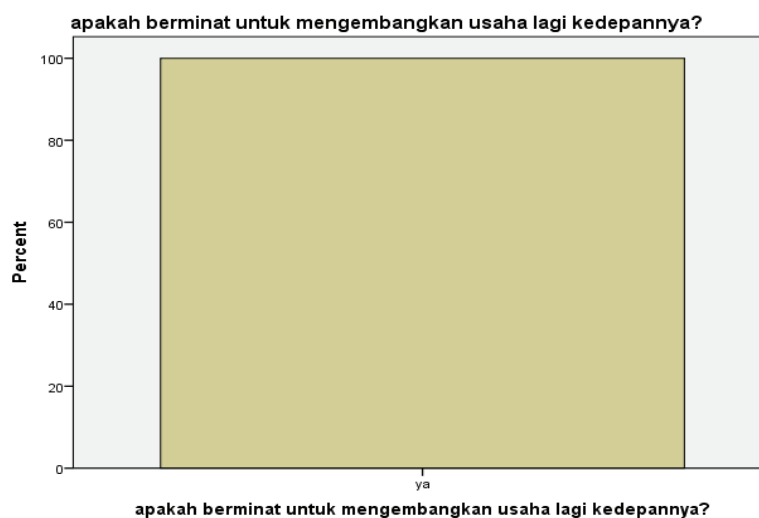
HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan dilaksanakan selama dua hari. Pelatihan hari pertama adalah pengembangan usaha yang berkelanjutan (Gambar 1).

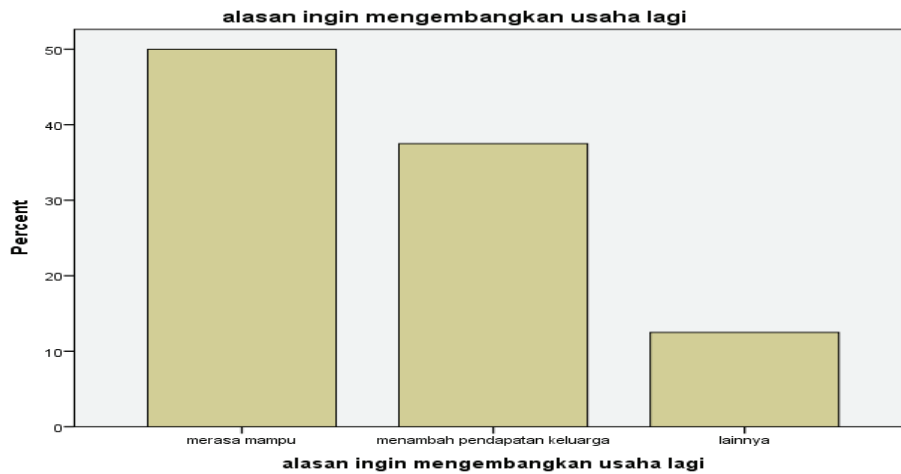


Gambar 1. Suasana Pelatihan

Sebanyak enam belas peserta antusias mengikuti pelatihan dari awal sampai akhir. Pada akhir kegiatan pelatihan ini, peserta diminta untuk mengisi kuesioner survei yang terkait dengan pengembangan usaha yang berkelanjutan. Hasil survei minat untuk mengembangkan usaha pada masa mendatang menunjukkan bahwa 100% peserta pelatihan menyatakan ingin mengembangkan usaha dengan alasan mampu (50%), menambah pendapatan keluarga (37,5%), dan alasan lainnya (12,5%). Gambar 2 dan Gambar 3 menyajikan gambaran mengenai minat pengembangan usaha dan alasan ingin mengembangkan usaha dari para peserta pelatihan.



Gambar 2. Minat Peserta Pelatihan untuk Mengembangkan Usaha



Gambar 3. Alasan Peserta Pelatihan ingin Mengembangkan Usaha

Dari hasil survei minat peserta untuk mengembangkan usaha dapat disimpulkan bahwa peserta lebih termotivasi untuk mengembangkan usahanya pada masa mendatang setelah mengikuti pelatihan pengembangan usaha yang berkelanjutan. Motivasi utama yang melatarbelakangi pengembangan usaha karena peserta merasa mampu untuk mengelola usaha yang dijalankannya dengan lebih baik setelah mendapatkan bekal pengetahuan yang cukup melalui pelatihan ini. Hasil pelatihan ini dapat dimanfaatkan oleh peserta untuk menciptakan ide-ide usaha baru dan menggali usaha lain yang potensial untuk dikembangkan lagi pada masa mendatang.

Pelatihan hari kedua adalah pelatihan tata kelola keuangan keluarga. Kegiatan pelatihan tata kelola keuangan keluarga dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Pelatihan Tata Kelola Keuangan Keluarga

Pelatihan tata kelola keuangan keluarga diikuti oleh enam belas peserta dengan antusias. Pada akhir kegiatan pelatihan ini, peserta mengerjakan soal latihan mengenai pembuatan pencatatan buku kas secara sederhana, penghitungan harga pokok produksi dan laba. Rata-rata peserta dapat mengerjakan soal latihan dengan benar setelah mengikuti pelatihan tata kelola keuangan keluarga. Hasil pelatihan ini selanjutnya dapat dimanfaatkan oleh peserta untuk mempraktikkan pembuatan pencatatan buku kas bagi usaha yang dijalankannya masing-masing sehingga uang yang masuk dan uang yang keluar untuk keperluan usaha tercatat dengan jelas di



dalam buku kas, juga dapat menghitung harga pokok produksi dan laba usaha yang diperoleh.

Pelatihan yang diberikan oleh tim kepada masyarakat terbukti dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan para peserta mengenai pengembangan usaha yang berkelanjutan dan tata kelola keuangan keluarga. Hal itu dapat dilihat dari hasil survei kuesioner yang diisi oleh peserta pada saat sebelum dan setelah mengikuti pelatihan. Hasil survei menunjukkan bahwa terdapat perbedaan nilai rata-rata (*mean*) pada pemahaman peserta mengenai pengembangan usaha, pemasaran usaha, dan tata kelola keuangan keluarga antara sebelum dan setelah mengikuti pelatihan. Tabel 1 dan Tabel 2 menyajikan gambaran perbedaan pemahaman peserta antara sebelum dan setelah mengikuti pelatihan dengan menggunakan alat analisis uji beda *t-test* untuk sampel berhubungan.

Tabel 1. Perbedaan Nilai Rata-Rata (*Mean*) Sebelum dan Setelah Pelatihan
Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	pemahaman mengenai pengembangan usaha sebelum pelatihan	1.56	16	.512	.128
	pemahaman mengenai pengembangan usaha setelah pelatihan	3.13	16	.342	.085
Pair 2	pemahaman mengenai pemasaran usaha sebelum pelatihan	1.69	16	.479	.120
	pemahaman mengenai pemasaran usaha setelah pelatihan	3.25	16	.447	.112
Pair 3	pemahaman mengenai tata kelola keuangan keluarga sebelum pelatihan	1.50	16	.516	.129
	pemahaman mengenai tata kelola keuangan keluarga setelah pelatihan	3.13	16	.342	.085

Tabel 2. Hasil Uji Perbedaan Pemahaman Peserta mengenai Pengembangan Usaha, Pemasaran Usaha, dan Tata Keuangan Keluarga
Paired Samples Test

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper				
Pair 1	pemahaman mengenai pengembangan usaha sebelum pelatihan - pemahaman mengenai pengembangan usaha setelah pelatihan	-1.563	.512	.128	-1.836	1.289	-12.199	15	.000
Pair 2	pemahaman mengenai pemasaran usaha sebelum pelatihan - pemahaman mengenai pemasaran usaha setelah pelatihan	-1.563	.727	.182	-1.950	1.175	-8.592	15	.000
Pair 3	pemahaman mengenai tata kelola keuangan keluarga sebelum pelatihan - pemahaman mengenai tata kelola keuangan keluarga setelah pelatihan	-1.625	.719	.180	-2.008	1.242	-9.043	15	.000

Tabel 1 dan Tabel 2 menunjukkan perbedaan pemahaman peserta pelatihan mengenai pengembangan usaha, pemasaran usaha, dan tata kelola keuangan keluarga

antara sebelum dan setelah mengikuti pelatihan. Tabel 1 menunjukkan nilai rata-rata (*mean*) yang dihasilkan setelah pelatihan lebih besar daripada sebelum pelatihan. Tabel 2 menunjukkan perbedaan signifikan pada pemahaman peserta antara sebelum dan setelah pelatihan dengan nilai signifikansi yang dihasilkan di bawah 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pelatihan yang diberikan oleh tim kepada masyarakat dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan para peserta mengenai pengembangan usaha yang berkelanjutan dan tata kelola keuangan keluarga.

SIMPULAN DAN SARAN

Pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai pengembangan usaha dan tata kelola keuangan keluarga meningkat melalui kegiatan pelatihan yang dilaksanakan. Seiring dengan bertambahnya pengetahuan dan pemahaman, peserta diharapkan menerapkan materi yang diperoleh selama pelatihan sehingga dapat mengelola usaha dengan lebih baik dan berkelanjutan. Saran ke depannya adalah kegiatan melibatkan lebih banyak peserta UMKM dan pelatihan yang diberikan dapat disesuaikan lagi dengan kebutuhan peserta, misalnya pelatihan pemanfaatan media sosial untuk memasarkan produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Atma Jaya atas dukungan dana yang diberikan, Rivan Riawan, Melvem Albert Harmono, dan kepada ibu-ibu pelaku UMKM di Rusunawa Muara Baru.

DAFTAR RUJUKAN

- 7 cara mudah mengatur keuangan keluarga. (2015). <https://www.cermati.com/artikel/7-cara-mudah-mengatur-keuangan-keluarga>. Diakses pada September 2018.
- Kotler, Philip & Armstrong, Gary. (2016). *Principles of marketing* (16th Edition). Harlow England: Pearson Education International.
- Megginson, William L., Byrd, Marry Jane. & Megginson, Leon C. (2000). *Small business management: an entrepreneur's guidebook*. (Third Edition). Boston: Irwin McGraw-Hill.
- Nickels, William, McHugh, James & McHugh, Susan. (2016). *Understanding business* (11th Edition). New York: McGraw-Hill.
- Warsono, Sony, Sagoro, Endra Murti, Ridha, M. Arsyadi & Darmawan, Arif. (2010) *Akuntansi UMKM ternyata mudah dipahami dan dipraktikkan*. Yogyakarta: Asgard Chapter.
- Wiklund, Johan & Shepherd, Dean. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20, 71-91.