

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI PENGGIAT UMKM USIA MUDA

Lucia Ari Diyani¹, Chita Oktapriana², Huda Aulia Rahman^{3*}

^{1,2,3}Akuntansi, Universitas Bina Insani, Indonesia

luciadiyani@binainsani.ac.id¹, chitaoktapriana@binainsani.ac.id², hudaaulia@binainsani.ac.id³

ABSTRAK

Abstrak: Permasalahan yang dihadapi penggiat UMKM diantaranya adalah kesulitan melakukan pengelolaan keuangan dengan tertib dan benar. Tujuan kegiatan ini memberikan solusi sehingga peserta dapat memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, mengetahui jumlah laba usaha, dapat melakukan analisis kelayakan untuk membuka cabang baru serta mampu memonitor perkembangan usaha. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan, dengan mitra penggiat UMKM sebanyak 32 orang berusia 20-35 tahun. Evaluasi dilakukan dengan menyebarkan *pretest* dan *posttest*. Hasil evaluasi menunjukkan terdapat peningkatan pemahaman pengelolaan keuangan menjadi 88-100%, dari sebelumnya 25-63%. Tingkat kepuasan peserta adalah 92% menyatakan sangat puas dan 8% puas. Selain itu peserta berkeinginan mengikuti kegiatan lanjutan dengan memilih topik: 13% pencatatan persediaan, 25% perhitungan harga pokok penjualan dan terbanyak adalah 62% membutuhkan pelatihan dan pendampingan pelaporan pajak UMKM.

Kata Kunci: pengelolaan keuangan; uang kas; kelayakan investasi.

Abstract: *The problems faced by MSME activists include the difficulty in managing finances in an orderly and correct manner. The purpose of this activity is to provide a solution so that participants can separate family finances from business finances, find out the amount of operating profit, be able to carry out a feasibility analysis to open a new branch and be able to monitor business development. The method used is training and mentoring, with 32 MSME activist partners aged 20-35 years. Evaluation is done by spreading the pretest and posttest. The evaluation results show that there is an increase in understanding of financial management to 88-100%, from the previous 25-63%. The satisfaction level of the participants was 92% very satisfied and 8% satisfied. In addition, participants wished to take part in follow-up activities by selecting topics: 13% inventory recording, 25% calculation of cost of goods sold and the most was 62% requiring training and assistance in MSME tax reporting.*

Keywords: *financial management; cash; feasibility of investment.*



Article History:

Received: 12-12-2022

Revised : 02-01-2023

Accepted: 05-01-2023

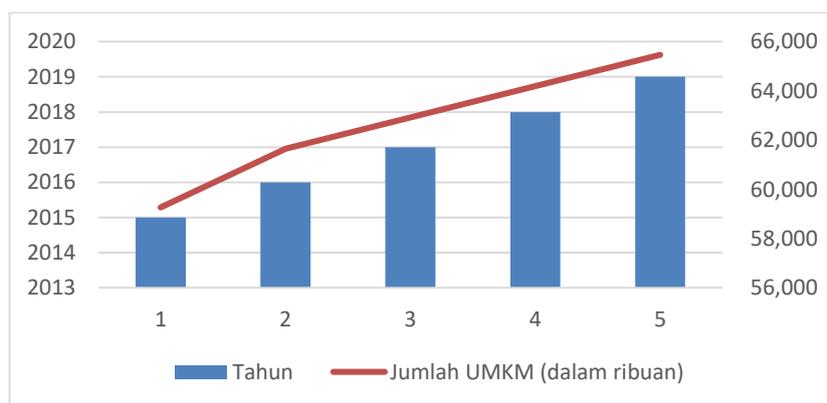
Online : 01-02-2023



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) sangat melekat dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Data dari website resmi Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2019 terdapat 65,47 juta unit UMKM di Indonesia atau 99,99% dari total, sedangkan 0,01% sisanya adalah usaha berskala besar. Dengan jumlah tersebut, UMKM dapat menyerap tenaga kerja hingga 96% serta berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60%. Kondisi ini sesuai dengan temuan Hamzah, Lies Maria dan Devi (2019), bahwa pertumbuhan UMKM berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah pendapatan nasional. Sedangkan untuk serapan tenaga kerja, Usaha Mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha Kecil 5,7 juta (4,74%), Usaha Menengah 3,73 juta (3,11%) dan Usaha Besar menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Secara gabungan UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, sementara pada Usaha Besar hanya mampu menyerap sekitar 3%. (<https://www.ukmindonesia.id/>). Kemampuan UMKM berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia sangat besar, sehingga pemerintah dan berbagai pihak berupaya mendorong pengembangan UMKM. Perkembangan jumlah UMKM, seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Perkembangan Jumlah UMKM

Sumber: website resmi Kemenkop UKM

<https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia>

Menjamurnya UMKM dari kelompok usia muda karena anak muda memiliki semangat yang menggebu, mempunyai ide-ide bisnis kreatif serta keberanian mengambil risiko. Namun, keberanian untuk menjadi penggiat UMKM tidak selalu diimbangi dengan pengetahuan terkait pengelolaan keuangan. Selama ini fokus para penggiat UMKM tersebut adalah berusaha menjaga kepercayaan pelanggan dengan menjaga kualitas, mempertahankan harga, serta memberikan pelayanan yang baik. Mendapatkan kepercayaan pelanggan adalah suatu hal yang penting Rimawati & Ervanto (2021) karena akan mampu membuat usaha terus bertahan bahkan berkembang. Selain itu, kepercayaan pelanggan terhadap penjual dapat menumbuhkan minat membeli (Kusumawati & Diyani, 2021).

UMKM berpotensi dapat berkembang meskipun ditangani oleh pemula yang berusia muda, asalkan dikelola dengan profesional. Banyak hal terkait pengelolaan keuangan UMKM yang harus dibenahi, dan dari hasil diskusi serta peninjauan ditemukan (tiga) 3 permasalahan dari para penggiat UMKM di desa Jatireja Kabupaten Bekasi yang membutuhkan bantuan penanganan, yaitu:

1. Belum melakukan tertib administrasi pengelolaan keuangan
2. Belum mengetahui cara melakukan analisis kelayakan investasi pada pembukaan cabang usaha baru
3. Belum memahami cara memonitor perkembangan UMKM

Dengan 3 (tiga) permasalahan yang dihadapi penggiat UMKM, maka topik pelatihan dan pendampingan yang diberikan para narasumber adalah topik-topik yang sesuai dengan permasalahan mitra tersebut sehingga dapat memberikan solusi yang diinginkan mitra.

Permasalahan pengelolaan keuangan pada UMKM yang sering dihadapi pada umumnya adalah kesulitan memisahkan keuangan rumah tangga dengan urusan keuangan usaha (Tanan & Dhamayanti, 2020) dan (Ghasarma et al., 2022). Sulitnya bersikap tegas dalam pengelolaan keuangan karena operasional keseluruhan UMKM biasanya ditangani satu keluarga yang terdiri atas suami, istri, adik, anak bahkan terkadang orang tua, keponakan bahkan mertua terlibat dalam semua aktivitas UMKM dari awal sampai akhir. Selain hubungan keluarga, tempat usaha terkadang juga sekaligus menjadi tempat tinggal. Kondisi ini yang menyebabkan seringkali pengeluaran rumah tangga tercampur dengan pengeluaran untuk kebutuhan usaha. Urusan keuangan sering diabaikan kepentingannya. Hal ini karena kurangnya pengetahuan dan pekerjaan terkait keuangan sering dianggap sebagai pekerjaan yang merepotkan (Safrianti, Sintia dan Puspita, 2021).

Urusan keuangan tidak lagi dapat diabaikan manakala terbit aturan perpajakan untuk UMKM. Adanya kewajiban bagi UMKM untuk membayar pajak, menyebabkan penggiat UMKM harus dapat melaporkan kinerja keuangannya dengan benar agar nantinya dapat menghitung dan melaporkan pajak dengan benar pula. Contoh aturan pajak bagi UMKM adalah Peraturan Pemerintah no 23 (2018) tentang Pajak Penghasilan yang memiliki Peredaran Bruto tertentu, menyatakan bahwa besar pajak adalah 0,5% dari penghasilan bruto dibawah Rp4,8 Miliar per tahun. Pajak tersebut berlaku untuk UMKM toko ritel atau *e-commerce*. Undang-undang perpajakan yang terbaru Undang-Undang Nomor 7 (2021) tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, mengatur bahwa pelaku usaha berpenghasilan Rp500 juta sampai 5 miliar per tahun, dikenakan pajak 30% dan di atas Rp5 Miliar per tahun dikenakan pajak 35%. Selain itu, UMKM yang berpenghasilan di bawah Rp. 500 juta per-tahun yang semula

dikenakan PPh final 0,5%, per tanggal 1 April 2022 tidak terkena pajak atau pajak UMKM 0%.

Beberapa kegiatan pengabdian pada masyarakat (PkM) terhadap penggiat UMKM, banyak dilakukan dengan topik yang terkait keuangan. Hal ini menandakan bahwa permasalahan keuangan menjadi hal yang krusial di UMKM. Pelatihan bidang keuangan bagi UMKM diantaranya dilakukan oleh (Firmansyah et al., 2019), (Sari & Siregar, 2021), (Diyani et al., 2021), (Rahayu et al., 2021), (Abidin et al., 2021), dan (Dewi et al., 2022). Hasil pelatihan tersebut seluruhnya membuktikan dapat meningkatkan pemahaman peserta. Selain bidang keuangan, permasalahan UMKM biasanya terkait pemasaran. Oleh karena itu pelatihan bidang pemasaran juga telah banyak, seperti yang dilakukan oleh (Muyassarrah et al., 2021), (Qurrata et al., 2021), (Syifa et al., 2021), (Huda, 2021), (Supriyani & Untari, 2021), (Zai, 2021), (Irianti et al., 2021), dan (Himawan & Rahutama, 2021). Pelatihan-pelatihan bidang pemasaran tersebut terbukti dapat meningkatkan kemampuan peserta menggunakan platform digital, sehingga dapat memperluas pasar, meningkatkan pendapatan dan sebagainya (Diyani, et al., 2022).

Setelah dilakukan peninjauan dan mempelajari kebutuhan mitra, maka yang lebih dibutuhkan mitra selaku penggiat UMKM di desa Jatireja adalah pelatihan pengelolaan keuangan. Pelatihan di bidang keuangan bagi UMKM telah terbukti dapat meningkatkan pemahaman peserta secara signifikan, seperti yang dinyatakan oleh (Layyinaturrobaniyah & Muizu, 2017), (Raharjo & Khusnaini, 2018). Pendapat yang sama disampaikan oleh (Lesmana & Parlina, 2021), dan (Fadhilah et al., 2021). Setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, diharapkan para peserta dapat menerapkan dalam praktik usahanya sehingga dapat melakukan pengelolaan keuangan yang lebih baik dan profesional. Seluruh UMKM yang dimiliki peserta yang merupakan mitra PkM ini dapat dikategorikan sebagai usaha kecil dan cenderung ke skala menengah. Tidak ada yang berskala mikro sebab omzetnya berada di atas 500 juta rupiah per tahun. Lokasi UMKM semuanya menempati daerah ruko strategis di pinggir jalan besar dengan halaman luas dan dapat digunakan sebagai café atau tempat nongkrong yang teduh karena terdapat pohon-pohon besar.

Dalam kegiatan PkM ini, tujuan pelatihan dan pendampingan adalah membantu mengatasi 3 (tiga) permasalahan mitra. Sebagai solusi atas permasalahan yang pertama yaitu agar UMKM melakukan tertib administrasi keuangan, pemilik UMKM perlu mempersiapkan orang yang ditunjuk menjadi manajer atau istilah apapun yang akan digunakan, yang intinya adalah orang yang diberi tanggung jawab khusus menangani keuangan usaha. Hal ini perlu dilakukan sebab UMKM yang dimiliki peserta, beberapa diantaranya dapat dikategorikan telah berkembang karena mampu membuka cabang lain dalam usia usaha yang tergolong baru yaitu tidak lebih dari 3 tahun sejak membuka usaha pertama kali. Hal

ini berarti masalah pengelolaan keuangan perlu dikelola dengan benar dan secara profesional karena keuangan menjadi urat nadi kelangsungan usaha.

Sesuai kebutuhan mitra, untuk menjawab permasalahan yang kedua, dilakukan pelatihan cara melakukan analisis kelayakan investasi pada pembukaan cabang usaha baru. Hal ini sesuai kebutuhan peserta yang mengalami kendala dalam membuka cabang atau lokasi cafe baru. Pembukaan cabang usaha baru yang telah dilakukan ternyata tidak semuanya sukses, terbukti terdapat dua dari lima cabang baru dalam kondisi sulit dipertahankan. Penggiat UMKM kebetulan semuanya mempunyai tingkat pendidikan yang cukup baik, semuanya sarjana. Dengan tingkat pendidikan yang tinggi, maka materi sangat mudah dipahami peserta. Kondisi ini meyakinkan bahwa setelah pelatihan, pengelolaan keuangan akan menjadi lebih baik seperti dibuktikan oleh (Paramita, et al., 2020) bahwa tingkat pendidikan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengelolaan keuangan. Pelatihan diberikan untuk memberikan wawasan cara melakukan analisis kelayakan membuka cabang baru, cara memilih alternatif pendanaan, mempertimbangkan tingkat suku bunga pinjaman bank, memperkirakan berapa lama dapat kembali modal, dan mempertimbangkan aspek sosial, politik, ekonomi dan lainnya.

Permasalahan ketiga adalah para penggiat UMKM belum memahami cara memonitor perkembangan usahanya, sehingga saat mengalami kerugian yang parah, baru tersadar semestinya kerugian dapat dihindari. Pengelolaan keuangan yang baik dapat memberikan data lebih akurat yang digunakan untuk menyusun Laporan Keuangan, khususnya untuk memantau laba atau rugi dan melihat kelancaran arus kas per bulan. Setelah pelatihan dan pendampingan selesai, diharapkan penggiat UMKM usia muda dapat secara konsisten mempraktikkan tertib administrasi pengelolaan keuangan. Selain itu, dapat membuat keputusan dengan tepat berdasarkan hasil analisis keuangan terkait pembukaan cabang baru serta mampu memonitor kinerja keuangan usahanya melalui penyajian laporan keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dan menggunakan data akurat.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PkM bagi penggiat UMKM usia muda di desa Jatireja ini dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan. Pendekatan yang digunakan sama dengan yang dilakukan oleh Diyani et al. (2022) dengan metode *Participatory Action Research* (PAR). PAR merupakan bentuk aktivitas yang melibatkan secara aktif semua peserta pelatihan. Keterlibatan aktif seluruh peserta dimaksudkan agar menggunakan pengalaman mereka sendiri sebagai contoh kasus. Dalam pelatihan ini, mitra PkM yang menjadi sasaran adalah kelompok usia muda penggiat UMKM yang lokasi usahanya Jalan Cisanggiri Timur Raya, Desa Jatireja,

Cikarang Timur, Kabupaten Bekasi. Lokasi tersebut dekat dengan kampus, sekolah SMA, asrama, kost, dan kebetulan pula berada di kawasan industri. Para pengusaha dikategorikan muda karena berada pada rentang usia 20 sampai 35 tahun. Jumlah peserta pelatihan seluruhnya 32 orang, terdiri atas pemilik UMKM 7 orang, istri atau keluarga inti 7 orang serta 18 karyawan café dan resto. Jenis usaha yang dijalankan menyokong kebutuhan mahasiswa, anak kost dan karyawan yang lokasi kantor atau rumahnya berada di kawasan industri. Jenis usaha yang dimiliki adalah café dan resto.

Antusiasme peserta pelatihan dan pendampingan sangat tinggi, karena para penggiat UMKM usia muda ini merasa membutuhkan bantuan untuk mengatasi permasalahan yang dialami. Mengacu pada tahapan kegiatan PkM (Diyani, et al., 2022) dengan *learning service method*, maka rangkaian PkM dimulai dari tahapan persiapan, kemudian tahapan melayani dan terakhir adalah tahapan evaluasi, seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan PkM

Tahapan *learning service method*, yang dilakukan pertama adalah tahapan persiapan. Pada tahap ini dilakukan penjajakan terhadap ketua kelompok penggiat UMKM yang lokasi usahanya dalam satu area di desa Jatireja. Dari hasil penjajakan, diketahui situasi terkini mitra dan permasalahan yang dialami dalam operasional bisnisnya. Selanjutnya, tim dosen menyusun proposal dan menyusun materi pelatihan. Disiapkan pula angket *pretest-posttest*, kepuasan dan umpan balik untuk digunakan sebagai bahan evaluasi pada akhir kegiatan.

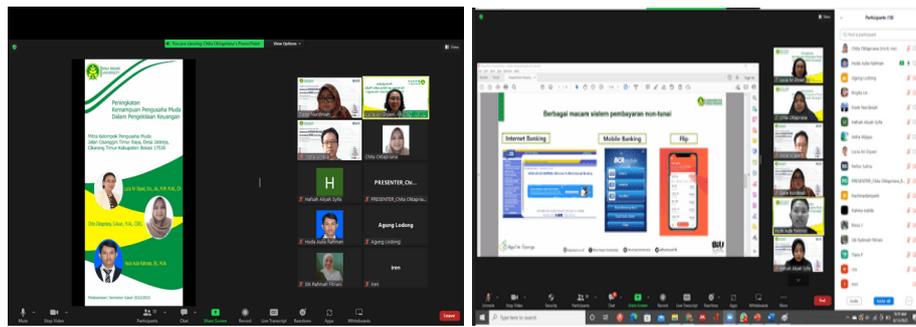
Tahapan yang kedua adalah melayani. Tahap melayani adalah saat dilaksanakannya pelatihan dan pendampingan yang terselenggara dalam 6 sesi dimulai pada pertengahan agustus sampai awal oktober 2022. Pemilihan waktu pelatihan menyesuaikan kesibukan dua pihak. Selama pelatihan dan pendampingan berlangsung, terdapat diskusi dan tanya jawab antara peserta dan narasumber. Sebelum mulai pelatihan sesi 1, peserta diberi *pretest* untuk mengetahui tingkat pemahaman awal. Kemudian pada akhir sesi 6, peserta diminta mengisi *posttest*, mengisi angket tingkat kepuasan dan mengisi umpan balik untuk menggali kebutuhan peserta pelatihan selanjutnya.

Tahapan ketiga adalah Evaluasi. Evaluasi dilakukan setelah pelaksanaan kegiatan 6 sesi selesai. Terdapat 3 macam evaluasi, yaitu mengetahui tingkat pemahaman peserta, mengetahui tingkat kepuasan peserta dan mengetahui minat peserta untuk keberlanjutan pelatihan serta topik yang dibutuhkan. Semua evaluasi berdasarkan isia angket yang disebarkan kepada peserta secara tertulis melalui google form pada awal kegiatan maupun pada akhir kegiatan. Penjelasan lebih lanjut terkait hasil evaluasi diuraikan pada poin C no 3.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Pelatihan

Peserta yang mengikuti pelatihan dan pendampingan sebanyak 32 orang. Tim dosen sebagai narasumber sebanyak 3 dosen dibantu 1 orang mahasiswa yang diberi tugas membantu mendampingi, melakukan tugas administrasi dan pendokumentasian semua kegiatan. Pandemi covid telah dinyatakan mereda dan Kabupaten Bekasi berada pada level terendah yaitu 1, namun tidak disangka sehari sebelum sesi pertama pelatihan, pemerintah Kabupaten Bekasi menutup tempat usaha satu lokasi. Salah satu peserta yang kebetulan cafenya akan digunakan sebagai tempat pelatihan, terkena covid bersama 3 karyawan café. Lokasi café dalam 1 deretan ruko dengan peserta lainnya. Pemerintah Kabupaten Bekasi meminta penutupan selama 3 (tiga) hari kerja untuk dapat dilakukan penyemprotan dan sterilisasi lokasi. Setelah dilakukan diskusi, disepakati bahwa pelatihan sesi pertama tetap dilakukan namun secara daring. Kuesioner *pretest* diberikan sebelum pemaparan materi. Selanjutnya, pelatihan sesi kedua menunggu peserta sembuh dari covid sehingga dilaksanakan berselang 2 minggu dan secara luring. Begitu pula pada sesi ke-tiga sampai sesi terakhir, pelatihan dilakukan secara luring atau tatap muka. Selama pelatihan terdapat diskusi dan tanya jawab dari peserta dan narasumber. Terlampir foto-foto saat pelaksanaan PkM yang terdiri atas dokumentasi pada saat pembukaan dan sesi pertama pelatihan yang dilakukan secara daring, kemudian dokumentasi saat suasana diskusi dan pelatihan secara luring, seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Sesi pembukaan PkM secara online

Pada Gambar 3 di atas menunjukkan dokumentasi saat pembukaan pelatihan sesi pertama yang dilakukan secara daring karena ada kendala penutupan area usaha yang akan digunakan sebagai lokasi pelatihan. Materi yang diberikan secara daring meliputi pengelolaan keuangan UMKM, analisis kelayakan investasi pada pembukaan cabang usaha baru serta penyajian laporan keuangan yang benar dan akurat sebagai alat untuk memonitor perkembangan UMKM. Selanjutnya adalah foto suasana lokasi area usaha dan suasana pelatihan secara luring pada sesi kedua dan ketiga yang dibagi dalam kelompok kecil.

Selanjutnya adalah dokumentasi suasana area usaha dan suasana diskusi pada saat pelatihan. Area usaha tersebut sekaligus merupakan lokasi pelatihan yang dilakukan pada sesi kedua sampai ke-enam. Area usaha dipilih sebagai tempat pelatihan dengan tujuan agar para peserta tidak perlu meninggalkan aktivitas operasional terlalu lama mengingat para peserta merupakan pemilik dan sekaligus menangani operasional sehari-hari. Selain itu, pelatihan di lokasi peserta sangat membantu dalam menggambarkan kondisi riil lokasi usaha. Kesultan yang bisa saja muncul, tervisualisasi dengan jelas sehingga lebih mudah dalam mencari solusi.

Pelatihan pada hari kedua dan ketiga, peserta dibagi dalam beberapa kelompok kecil agar lebih efektif. Materi yang telah diberikan saat pelatihan daring, direview kembali dengan menggunakan contoh-contoh kasus riil yang terjadi. Suasana diskusi sangat menyenangkan, santai, namun peserta mendapatkan solusi atas permasalahan yang terjadi. Berikut suasana area usaha dan suasana diskusi saat pelatihan, seperti terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Suasana Area Usaha dan Suasana Diskusi Saat Pelatihan

Gambar 3 di atas adalah sebagian lokasi resto dan café yang dimiliki peserta dan sekaligus sebagai lokasi pelatihan dan pendampingan. Permasalahan pertama telah dibahas dalam materi pelatihan secara daring mengenai pengelolaan keuangan. Berlanjut dalam pelatihan luring, peserta dibagi dalam kelompok yang lebih kecil. Tiap kelompok diskusi ditunjuk 1 (satu) orang yang berperan sebagai manajer keuangan. Masalah yang dihadapi adalah kesulitan memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, dipraktikkan sesuai dengan kondisi di tempat usaha. Diajarkan cara mengelola kas kecil, pemisahan pencatatan dan perlunya bersikap tegas agar keuangan keluarga tidak tercampur dengan keuangan usaha.

Kemudian untuk menjawab permasalahan kedua, peserta diminta mengumpulkan data dan informasi keuangan maupun non keuangan, yang digunakan untuk membuat analisis kelayakan. Informasi keuangan diantaranya adalah biaya sewa ruko atau tempat usaha, alternatif pembiayaan pendanaan dan perhitungan bunga, estimasi kembali modal, perkiraan inflasi dan sebagainya. Sementara, informasi non keuangan meliputi pilihan lokasi usaha untuk cabang baru, potensi pasar, pemilihan menu, trend makanan dan sebagainya. Setelah semua informasi yang dibutuhkan terkumpul, peserta diajarkan cara membuat analisis kelayakan membuka cabang usaha baru.

Permasalahan ketiga yang dihadapi peserta adalah belum memahami cara melakukan monitoring perkembangan UMKM. Tanpa adanya pemisahan pengelolaan keuangan keluarga dengan keuangan usaha, maka semua data keuangan menjadi bias. Jumlah nominal yang tertulis sebagai pengeluaran usaha, menjadi tidak akurat. Akibatnya, laporan keuangan yang disajikan juga tidak dapat dipercaya kebenarannya. Apabila peserta telah melakukan tertib administrasi keuangan, maka permasalahan ketiga menjadi mudah solusinya. Dengan data yang akurat, maka besaran beban-beban dalam pengelolaan usaha, tercatat dengan benar sehingga laba dalam Laporan Laba Rugi benar adanya. Setiap bulan, pemilik UMKM dapat melihat trend laba sehingga dapat cepat dan tepat dalam mengambil keputusan apabila trend laba menunjukkan penurunan.

2. Pelaksanaan Pendampingan

Pendampingan dilakukan pada pertemuan sesi ke 4, 5 dan 6, setelah sesi pelatihan selesai. Dalam pendampingan, semua peserta mempraktikkan sendiri semua materi yang didapat, namun didampingi tim dosen sehingga peserta dapat berinteraksi langsung atau bertanya apabila menemui kendala. Sebagaimana kegiatan pendampingan dan penutupan kegiatan, seperti terlihat pada Gambar 5.



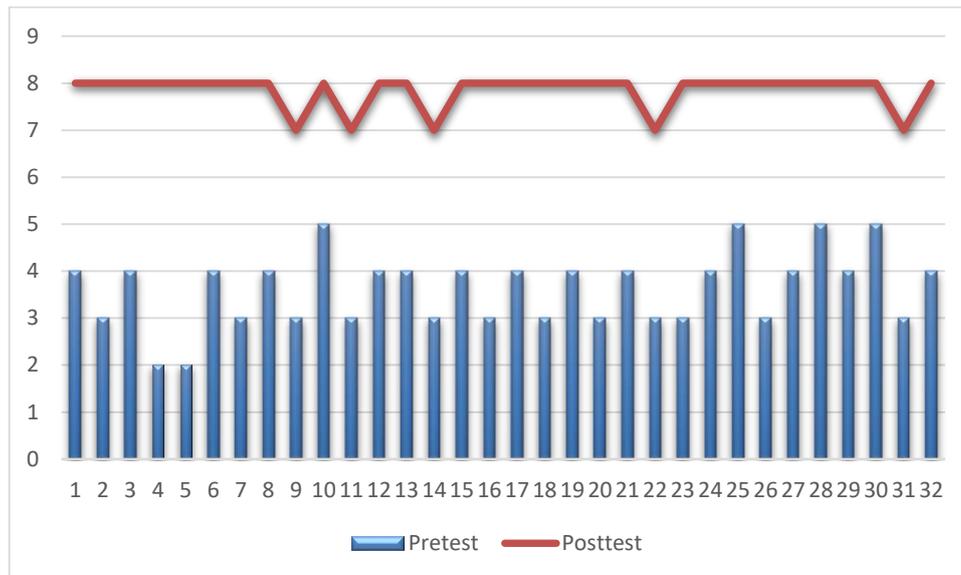
Gambar 5. Sesi Pendampingan dan Penutupan PkM

Gambar 5 di atas adalah sesi pendampingan di hari terakhir sesi pelatihan. Semua peserta telah dipastikan mengisi *posttest* dan mengisi angket evaluasi kepuasan serta mengisi angket umpan balik. Hasil semua angket digunakan untuk tujuan evaluasi. Tahap evaluasi dilakukan dengan mengolah dan membaca hasil angket untuk mengukur sejauh mana peningkatan pemahaman mitra, tingkat kebermanfaatan pelatihan serta menggali kontribusi apa yang mampu diberikan selanjutnya kepada mitra. Kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat bagi peserta, namun juga bermanfaat bagi tim PkM karena hasil evaluasi akan diimplementasikan dalam bahan ajar dan disebarluaskan kepada masyarakat melalui publikasi.

3. Monitoring dan Evaluasi

a. Tingkat Pemahaman Peserta

Hasil isian *pretest* yang telah diisi peserta sebelum sesi pertama pelatihan, telah selesai dikumpulkan kemudian direkap. Begitu pula hasil *posttest* yang diisi setelah rangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan selesai. Hasil kedua test sangat jauh berbeda. Hasil angket selanjutnya dievaluasi. Angket *pretest* dan *posttest* tersebut untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta dari para penggiat UMKM usia muda. Terdapat 8 (delapan) pertanyaan untuk mengukur perubahan pemahaman peserta pelatihan. Pertanyaan berisi pemahaman terkait pengelolaan keuangan, terkait kelayakan usaha dan terkait cara monitoring kinerja keuangan UMKM. Dari hasil jawaban yang benar, maka dapat diketahui kenaikan tingkat pemahaman peserta seperti digambarkan seperti pada Gambar 6.



Gambar 6. Kenaikan Pemahaman Peserta

Grafik pada Gambar 6 menunjukkan kenaikan pemahaman 32 peserta setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan. Dari hasil *pretest* dan *posttest* yang dilakukan, terlihat kenaikan pemahaman yang signifikan dari jawaban yang benar. Pada *pretest* (warna biru), jumlah jawaban yang benar dari peserta hanya berkisar 2-5 dari 8 pertanyaan. Sesudah pelatihan, hasil *posttest* (warna merah), menunjukkan jumlah jawaban benar menjadi berkisar 7-8 dari 8 pertanyaan. Hal ini berarti tingkat pemahaman menjadi 88-100%, dari sebelumnya, sebesar 25-63%. Dengan demikian, pelatihan dan pendampingan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta, serta dapat menjawab permasalahan yang dihadapi.

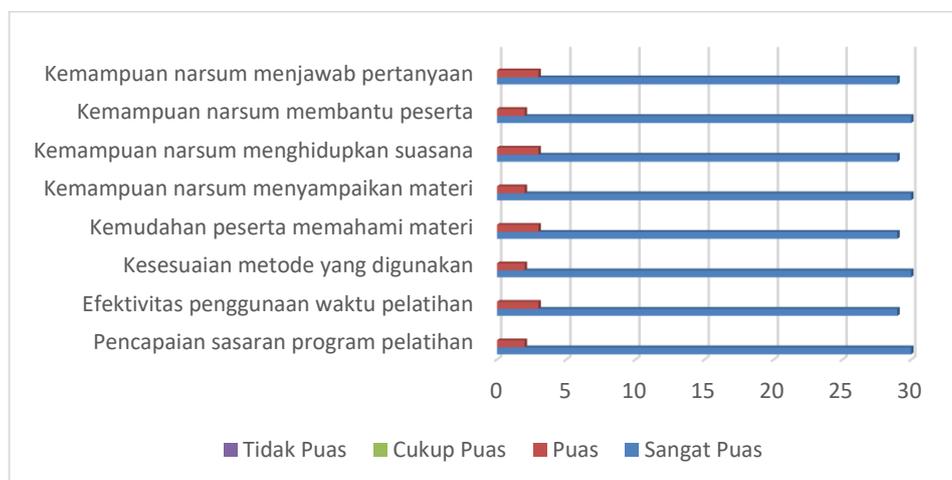
b. Tingkat Kepuasan peserta

Tingkat kepuasan peserta pelatihan, praktik dan pendampingan, diukur dengan 8 pertanyaan. Pengukuran menggunakan skala likert 1-4 dengan kriteria: 1= tidak puas, 2= cukup puas, 3= puas, 4= sangat puas. Angket kuesioner dibagikan kepada para peserta pelatihan dan pendampingan pada sesi terakhir. Setelah dilakukan olah data, hasil yang didapatkan sebagai berikut: dari 32 orang peserta pelatihan, 92% diantaranya menyatakan sangat puas, dan 8% sisanya mengatakan puas. Tidak ada peserta yang merasa tidak puas ataupun cukup puas. Adapun instrumen untuk mengukur kepuasan peserta ada 8 pertanyaan, seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Pertanyaan Tingkat Kepuasan Peserta

No	Pertanyaan	Sangat Puas	Puas	Cukup Puas	Tidak Puas
1	Kemampuan nara sumber menjawab pertanyaan	30	2	-	-
2	Kemampuan nara sumber membantu peserta	29	3	-	-
3	Kemampuan nara sumber menghidupkan suasana	30	2	-	-
4	Kemampuan nara sumber menyampaikan materi	29	3	-	-
5	Kemudahan peserta memahami materi	30	2	-	-
6	Kesesuaian metode yang digunakan	29	3	-	-
7	Efektivitas penggunaan waktu pelatihan	30	2	-	-
8	Pencapaian sasaran program pelatihan	29	3	-	-
Total		236	20		
Persentase		92%	8%		

Hasil angket kepuasan peserta tampak dalam Tabel 1. Hasil angket menunjukkan tidak ada yang menjawab cukup puas dan tidak puas. Jawaban peserta adalah sangat puas dan puas. Persentase jawaban sangat puas sebanyak 92% mengindikasikan bahwa pelatihan memenuhi harapan peserta. Kemampuan nara sumber dalam menjawab pertanyaan, kesediaan membantu peserta selama pendampingan, kemampuan menghidupkan suasana, menyampaikan materi, kemudahan peserta memahami materi, kesesuaian metode pelatihan yang digunakan, efektivitas penggunaan waktu serta pencapaian sasaran pelatihan, 92% peserta menyatakan sangat puas, seperti pada Gambar 7.

**Gambar 7.** Tingkat Kepuasan Peserta

Rekomendasi Keberlanjutan Program, menunjukkan para peserta masih menginginkan dilakukan pelatihan dan pendampingan secara rutin, dengan topik-topik lain yang dibutuhkan. Hasil angket untuk keberlanjutan pelatihan, dari evaluasi hasil angket terlihat sebanyak 100% atau seluruh peserta menginginkan ada kegiatan pengabdian lanjutan. Topik yang diminati adalah: 13% membutuhkan pelatihan pencatatan persediaan, 25% menginginkan pelatihan perhitungan HPP dan target laba serta terakhir dan paling banyak, yaitu 62% membutuhkan pelatihan perhitungan dan pelaporan pajak untuk UMKM.

4. Kendala yang Dihadapi

Satu hari sebelum pelaksanaan pelatihan sesi pertama, salah satu peserta pemilik café dan 3 karyawannya terkena COVID. Pemerintah Kabupaten Bekasi menginstruksikan agar area Café ditutup 3 hari untuk disterilkan. Area café yang ditutup meliputi satu deret lokasi milik beberapa peserta, sehingga kegiatan pelatihan tidak dapat dilakukan. Sebagai solusi untuk mengatasi permasalahan maka pembukaan dan pelatihan sesi pertama dilakukan secara daring kemudian terpaksa berselang 2 minggu kemudian setelah peserta dan karyawan café dinyatakan negatif covid, kemudian sesi selanjutnya secara luring. Pelatihan dan pendampingan dilakukan dalam 6 tahapan dalam rentang waktu 1,5 bulan, dan dilakukan di hari Sabtu dari pagi sampai sore. Pelatihan dan pendampingan tidak berada di dalam kelas namun di lokasi usaha peserta.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan PkM ini memberikan tiga manfaat yang membantu mengatasi permasalahan para penggiat UMKM usia muda. Tingkat pemahaman pengelolaan keuangan sebelum pelatihan 25-63% naik menjadi 88-100%. Instrumen untuk mengukur pemahaman peserta menggunakan 8 pertanyaan, begitu pula instrumen untuk mengukur kepuasan peserta juga 8 pertanyaan. Dari 32 orang peserta, 92% diantaranya menyatakan sangat puas, dan 8% sisanya mengatakan puas. Tidak ada peserta yang merasa tidak puas ataupun cukup puas. Selanjutnya masih ada angket untuk menanyakan potensi keberlanjutan pelatihan dengan topik yang berbeda. Peserta terbukti masih ingin mendapatkan pelatihan dengan pilihan topik: 13% membutuhkan pelatihan Metode Pencatatan Persediaan, 25% menginginkan pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Target Laba, serta 62% membutuhkan pelatihan pelaporan pajak untuk UMKM.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara luring lebih disukai peserta dan lebih mengena dibandingkan saat secara daring karena peserta dapat mempraktikkan langsung di lapangan. Pelatihan

lanjutan, sebaiknya dilakukan sepenuhnya secara luring menggunakan pola yang sama yaitu melakukan praktik dan pendampingan di lapangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas Bina Insani yang telah memberikan pendanaan hibah internal untuk pelaksanaan kegiatan PkM ini. Terimakasih juga disampaikan kepada mitra khususnya kepada Ketua kelompok penggiat UMKM usia muda beserta seluruh peserta. Tidak ketinggalan pula terimakasih kepada seluruh tim dosen dan mahasiswa dan semua pihak yang telah membantu terlaksananya PkM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z. Z., Endang, M. G. W., Dwiatmanto, D., Hidayat, R. R., & Utami, R. B. (2021). Pelatihan Akuntansi bagi Komunitas Usaha Ekonomi Kreatif Kayoetangan Heritage Kota Malang: Optimalisasi Media Daring. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, *6*(2), 230–240. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i2.5161>
- Dewi, T. K., Sadikin, J., Pandova, M., Viola, B., Matthew, A., Pratama, D. N., Effendi, D. L., & Saputra, W. (2022). *Peningkatan Kompetensi UMKM Wandy Snack dalam Segi Pengelolaan Keuangan Improving the Financial Management of Wandy Snack SME*. *6*(2), 285–293. <https://journal.unhas.ac.id/index.php/panritaabdi/article/view/14430>
- Diyani, L. A., Kusumawati, R. D., & Meita, I. (2021). Peningkatan Kemampuan Penyusunan Laporan Keuangan Sesuai SAK-EMKM (Pelatihan untuk Pelaku UMKM Binaan Pemkot Bekasi). *Aksiologi*, *5*(2), 222–232. <http://103.114.35.30/index.php/Aksiologi/article/view/2721>
- Diyani, L. A., Kusumawati, R. D., & Oktapriana, C. (2022). Edukasi Berbagai Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia Bagi Pelajar SMA/SMK. *Jurnal Masyarakat Mandiri (JMM)*, *6*(1), 544–559. <https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v6i1.6479>
- Diyani, L. A., Widiawati, K., & Muis, I. (2022). Assistance in using the marketplace platform for scavenger groups. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, *7*(3), 471–486. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v7i3.7155>
- Fadhilah, H., Fatimah, N., & Nurfitriana, A. (2021). Pelatihan Sistem Pembukuan Sederhana, serta Pengembangan Metode Pemasaran dan Pembelajaran yang Efektif di MDTA Nurhafa Bandung. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *5*(3), 289. <https://doi.org/10.30651/aks.v5i3.6529>
- Firmansyah, A., Arham, A., & M. Elvin Nor, A. (2019). Edukasi Akuntansi dan Bimbingan Teknis Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(2), 57–63. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v3i2.1766>
- Ghasarma, R., Eka, D., Karimudin, Y., Isnurhadi, I., & Bang, P. L. (2022). Pendampingan Pengelolaan Keuangan UMKM dan Optimalisasi Usaha Masyarakat dalam Menghadapi Era Normal Baru di Kecamatan Ilir Barat II Kota Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, *3*(1), 65–72. <https://doi.org/10.29259/jscs.v3i1.49>
- Hamzah, Lies Maria dan Devi, A. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan (JEP)*, *8*(2), 127–135. <http://jurnal.feb.unila.ac.id/index.php/jep>

- Himawan, I., & Rahutama, S. (2021). Pemasaran Produk Terhadap Aplikasi Instagram Kepada Warga Perumahan Villa Casablanca Sawangan Depok. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(5), 523. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v4i5.9123>
- Huda, F. dan S. (2021). *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Peningkatan Penjualan melalui Pendampingan Online Selling Pada Platform Digital*. 5(4), 557. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Aksiologiya/article/view/10161/4345>
- Irianti, N. P., Susanti, R. D. A., Triswidrananta, O. D., & Wijaya, E. M. S. (2021). Peningkatan Omset Penjualan Kelompok Pengrajin Keset melalui Online Marketing. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(1), 52–60. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v1i1.4819>
- Kusumawati, R. D., & Diyani, L. A. (2021). Peran Kepercayaan Memediasi Hubungan Reputasi dan Intensi Pembelian di E-Commerce. *Jurnal Online Insan Akuntan, Vol.6, No.1 Juni 2021, 1 - 14 E-ISSN: 2528-0163 1*, 6(1), 1–13. <https://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/1471/1257>
- Layyinaturrobaniyah, & Muizu, W. O. Z. (2017). Pendampingan Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro Di Desa Purwadadi Barat Dan Pasirbungur Kabupaten Subang. *Jurnal Pekbis*, 9(2), 91–103.
- Lesmana, B., & Parlina, L. (2021). Pelatihan sistem keuangan akuntansi berbasis komputer dalam mendorong kinerja keuangan di BUMDes Mangkubumi Kabupaten Ciamis. *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 297. <https://doi.org/10.30651/aks.v5i3.6196>
- Muyassarrah, M., Nurudin, N., & Asyifa, L. N. (2021). Pelatihan Bisnis Online Ibu Rumah Tangga Dalam Mengatasi Kemiskinan Masa Pandemi Covid-19. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 2964–2974. <https://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/4878/pdf>
- Paramita, K., Wahyudi, W., & Fadila, A. (2020). Determinan Perilaku Pengelolaan Keuangan pada Pelaku Industri Kecil Menengah. *Studi Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 213–232. <https://doi.org/10.21632/saki.3.2.213-232>
- Pemerintah, P. (n.d.). *Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu*. 1–9.
- Qurrata, V. A., Yusida, E., Sudjatmiko, S., & Prastiwi, L. F. (2021). Pengembangan Industri UMKM Batik Khas Kabupaten Malang melalui Digitalisasi Marketing Mix dan Teknologi. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(3), 347–357. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i3.4978>
- Raharjo, T., & Khusnaini, K. (2018). Asistensi Pembuatan Laporan Keuangan Berbasis Android bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 75. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v2i2.768>
- Rahayu, P. A., Elvira, S. F., Liu, F., & Ratna, M. P. (2021). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan untuk Pemilik UMKM Sesuai dengan SAK EMKM dan Perhitungan Pajak. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(2), 196–209. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v6i2.5169>
- Rimawati, Y., & Ervanto, A. D. (2021). Potret Strategi Going Concern UMKM Pandai Besi Celurit Bermotif Madura. *Jati: Jurnal Akuntansi Terapan Indonesia*, 4(2), 117–126. <https://doi.org/10.18196/jati.v4i2.10602>
- Safrianti, Sintia dan Puspita, V. (2021). *Peran Manajemen Keuangan Umkm Di Kota Bengkulu sebagai Strategi Pada Masa New Normal Covid19*. 4(1), 61–76. <https://journals.unihaz.ac.id/index.php/crmj/article/view/1923/994>
- Sari, P., & Siregar, R. A. (2021). Implementasi IFRS Dan ETAP Pada Laporan Keuangan. *Jurnal Universitas Potensi Utama*, 1(1), 27–32. <http://e->

- journal.potensi-utama.ac.id/ojs/index.php/PUBLIDIMAS/article/view/1092/1576
- Supriyani, N., & Untari, D. (2021). Strategi Dan Pemanfaatan Media Sosial Usaha Kecil Dan Menengah (Umkm) Bertahan Di Tengah Pandemi Covid-19. *Ekono Insentif*, 15(1), 1–9. <https://doi.org/10.36787/jei.v15i1.419>
- Syifa, Y. I., Wardani, M. K., Rakhmawati, S. D., & Dianastiti, F. E. (2021). Pelatihan UMKM Melalui Digital Marketing untuk Membantu Pemasaran Produk Pada Masa Covid-19. *ABDIPRAJA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(1), 6–13. <https://jurnal.untidar.ac.id/index.php/abdipraja/article/view/3602/pdf>
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). *Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura*. 1(2), 173–184. <https://doi.org/10.37680/amalee.v1i2.408>
- Undang-Undang Nomor 7. (2021). *Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan*. 1–6.
- Zai, S. et al. (2021). Pelatihan Platform Digital Bisnis Dan Aplikasi Keuangan Pada Umkm Jaringan Muda Wonosari – Delanggu Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas*, 3(2), 951–952., 03(02), 303–308. <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/3022/1359>