

**LAPORAN AKHIR Manajemen keuanganUMKM**

Disusun Oleh:

**Andi Cahyono, M.E**

**Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno**

**Bengkulu**

**2025**

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kita panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala Segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga Laporan Akhir ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan Akhir ini disusun sebagai bagian dari analisis situasi keadaan manajemen keuangan UMKM dan permasalahannya dan diharapkan dapat memberikan wawasan serta kontribusi yang bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat.

Kami ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan, bimbingan, dan saran selama proses penyusunan Laporan Akhir ini.

Laporan Akhir ini disusun dengan sebaik-baiknya berdasarkan data dan informasi yang tersedia, serta analisis yang mendalam. Kami berharap Laporan Akhir ini dapat memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif mengenai keadaan Manajemen Keuangan UMKM di Wilayah Masjid Al-Anshar Betungan, serta menjadi referensi yang berguna untuk pengambilan keputusan di masa mendatang.

Kami menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kami sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa depan.

Akhir kata, semoga Laporan Akhir ini dapat memberikan manfaat dan informasi yang bermanfaat bagi pembaca sekalian.

18 April 2025  
  
Andi Cahyono, M.E

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar  
Daftar Isi

### BAB I PENDAHULUAN

- 1.1 Hasil Monitoring dan Evaluasi Kinerja Pendamping Manajemen Keuangan UMKM
- 1.2 Hasil Verifikasi dan Penyusunan Rekapitulasi Laporan Kegiatan dan Keuangan dari Pendamping

### BAB II HASIL AKHIR PELAKSANAAN PENDAMPINGAN PER-PENDAMPING DENGAN MELAMPIRKAN

- 2.1 Dokumentasi Berupa Foto Kegiatan Pendampingan
- 2.2 Bentuk Pendampingan Yang Dilakukan Oleh Pendamping Kepada MANAJEMEN KEUANGANUMKM, Bukti Rekaman Zoom Meeting, Dan Semua Hasil Pendampingan

### BAB III LAPORAN FINAL MANAJEMEN KEUANGANUMKM YANG DIDAMPINGI

- 3.1. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Sudah Memiliki: Produk Berupa Barang/Jasa Yang Dibutuhkan Pasar, Strategi Pemasaran, Laporan Arus Kas, Nomor Induk Berusaha (NIB), Dan Rencana Bisnis Yang Terarah Dan Terukur
- 3.2. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Tidak Menjalankan Usaha Sesuai Dengan Usulan Proposal Usaha
- 3.3. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Sama Sekali Tidak Menjalankan Usaha
- 3.4. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Tidak Mencairkan Dana Bantuan
- 3.5. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Menolak Pendampingan
- 3.6. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Keberadaannya Tidak Ditemukan

### BAB IV. KAJIAN

- 4.1 Kajian Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Efektivitas Pelaksanaan Pendampingan MANAJEMEN KEUANGANUMKM
- 4.2 Kajian Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Keberhasilan Usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM
- 4.3 Kajian Profil Usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM Tahun 2024
- 4.4 Kajian Yang Berisikan Rekomendasi Pengembangan Program MANAJEMEN KEUANGANUMKM

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

Program (Manajemen Keuangan UMKM) yang digagas oleh pengurus Masjid Al-Anshar Betungan adalah inisiatif strategis untuk mengatasi tantangan pengangguran dan mempromosikan kewirausahaan di kalangan pemula. Program ini dirancang untuk memberikan dukungan menyeluruh kepada individu yang berambisi memulai usaha mereka sendiri, dengan tujuan akhir memperluas lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Melalui program ini, Kemenaker berharap dapat menciptakan wirausahawan yang sukses dan berdaya saing tinggi.

Program pendampingan Manajemen Keuangan UMKM merupakan upaya untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas tenaga kerja yang baru memulai usaha, agar mampu bersaing di pasar dan mengembangkan bisnis secara mandiri. Dalam pelaksanaannya, program ini melibatkan pendamping yang bertugas membimbing manajemen keuangan UMKM dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari perencanaan, produksi, hingga pemasaran.

Salah satu komponen utama dari program ini adalah pelatihan kewirausahaan. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek penting dalam memulai dan mengelola usaha, seperti keterampilan manajerial, pemasaran, serta keuangan. manajemen keuangan UMKM tidak hanya belajar teori, tetapi juga mendapatkan pengalaman praktis yang diperlukan untuk menjalankan usaha mereka. Dengan pelatihan yang komprehensif, diharapkan peserta dapat menghindari kesalahan umum yang sering terjadi pada pengusaha pemula dan meningkatkan peluang keberhasilan usaha mereka.

Aspek pemasaran juga menjadi fokus dalam program ini. Pelatihan yang diberikan mencakup strategi pemasaran yang efektif, baik secara offline maupun online. manajemen keuangan UMKM diajarkan tentang cara memasarkan produk mereka dengan cara yang menarik dan efektif, serta memanfaatkan platform digital untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

Dengan pemahaman yang baik tentang pemasaran, peserta dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar.

Program ini juga memberikan perhatian khusus pada pengembangan keterampilan tambahan yang relevan dengan kebutuhan pasar. Di tengah perkembangan industri yang cepat, keterampilan yang sesuai dengan tren terbaru sangat penting untuk kesuksesan usaha. Program ini memastikan bahwa peserta selalu mendapatkan informasi terkini dan pelatihan yang sesuai dengan perkembangan pasar, sehingga mereka dapat beradaptasi dengan perubahan yang terjadi.

Secara keseluruhan, Program manajemen keuangan UMKM bertujuan untuk menciptakan ekosistem kewirausahaan yang sehat dan berkelanjutan. Dengan menyediakan pelatihan, dukungan modal, bimbingan, dan jaringan bisnis, program ini berupaya memberdayakan individu untuk memulai dan mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Dengan pendekatan yang komprehensif dan dukungan yang memadai, diharapkan akan muncul lebih banyak wirausahawan yang sukses dan berkontribusi positif terhadap perekonomian nasional.

Dalam jangka panjang, keberhasilan program ini dapat berkontribusi pada pengurangan angka pengangguran dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan semakin banyaknya usaha baru yang berhasil, akan tercipta lebih banyak lapangan kerja dan kesempatan ekonomi bagi masyarakat. Program ini, melalui pendekatannya yang holistik, diharapkan dapat menjadi katalisator bagi pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di seluruh Indonesia.

### **1.1 Hasil Monitoring dan Evaluasi Kinerja Pendamping MANAJEMEN KEUANGAN UMKM**

Monitoring dan evaluasi (monev) pendampingan manajemen keuangan UMKM di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan merupakan proses yang penting untuk memastikan efektivitas program dalam memberdayakan masyarakat. Monitoring dan evaluasi secara berkala sangat penting untuk memastikan program berjalan sesuai dengan rencana dan mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Langkah pertama dalam proses monitoring adalah pengumpulan data dari manajemen keuangan UMKM. Data ini mencakup informasi tentang latar belakang peserta, tantangan yang manajemen keuangan UMKM hadapi, serta capaian yang telah mereka peroleh selama program berjalan. Di Masjid Al-Anshar Betungan, pendekatan ini dilakukan dengan metode wawancara langsung dan observasi lapangan. Pengumpulan data yang akurat sangat penting untuk mengetahui

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

perkembangan keterampilan MANAJEMEN KEUANGANUMKM serta untuk mengidentifikasi kendala yang mereka hadapi dalam mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh selama pendampingan. Selain itu, monitoring juga melibatkan pengawasan langsung terhadap kegiatan usaha yang dijalankan oleh MANAJEMEN KEUANGANUMKM.

Monitoring dan evaluasi pendampingan tenaga kerja mandiri pemula di Masjid Al-Anshar Betungan berperan penting dalam mengukur keberhasilan program serta memberikan arahan untuk perbaikan di masa mendatang. Dengan adanya monev yang berkelanjutan, program ini diharapkan mampu menciptakan tenaga kerja mandiri yang lebih berdaya saing, mandiri, dan mampu berkontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal. Hasil dari proses monitoring dan evaluasi ini juga berfungsi sebagai bahan acuan untuk pengembangan program serupa di wilayah lain.

Pada dasarnya MANAJEMEN KEUANGANUMKM di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan mempunyai tiga masalah utama, sebagaimana yang terlihat pada Tabel 1.1 . sedangkan hasil kegiatan pendamping sebagaimana yang terlihat pada Tabel 1.2.

**Tabel 1.1. Permasalahan dan Solusi yang ditawarkan**

No	Permasalahan	Solusi yang ditawarkan
1	Belum mempunyai NIB	Pendampingan untuk mendapatkan NIB
2	Strategi Produksi Barang/Jasa masih terbatas	Pendampingan terkait strategi Produksi Barang/Jasa
3	Belum melakukan pencatatan keuangan atas usaha yang dijalankan	Pendampingan untuk menyusun pencatatan keuangan sederhana
4	Pemasaran sangat terbatas	Pendampingan dalam hal pemasaran
5	Belum memiliki Rencana bisnis yang terarah dan terukur	Pendampingan dalam hal Rencana bisnis yang terarah dan terukur

**Tabel 1.2. Hasil Kegiatan Pendampingan**

				1.

## **1.2 Hasil Verifikasi dan Penyusunan Rekapitulasi Laporan Kegiatan dan Keuangan dari Pendamping**

### **1.2.1. Hasil Verifikasi dan Penyusunan Rekapitulasi Laporan Kegiatan Pendamping**

Penyusunan rekapitulasi laporan kegiatan Pendampingan MANAJEMEN KEUANGANUMKM di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan merupakan tahap penting dalam manajemen program pemberdayaan ini. Proses ini melibatkan pengumpulan dan penyusunan data terkait semua aktivitas yang dilakukan selama pendampingan, termasuk informasi mengenai jumlah peserta, kegiatan yang telah dilaksanakan, serta hasil yang dicapai. Laporan ini juga mencakup evaluasi kinerja pendamping serta tantangan yang dihadapi selama pelaksanaan program. Dengan adanya rekapitulasi laporan ini, dapat diperoleh gambaran menyeluruh tentang perkembangan MANAJEMEN KEUANGANUMKM dan efektivitas pelaksanaan pendampingan. **Terdapat beberapa hal yang telah dilakukan oleh Pendamping. Adapun kegiatan yang telah dilakukan oleh pendamping pada periode 14 September 2024 – 21 November 2024 yaitu :**

#### **1. Melakukan Kunjungan Ke MANAJEMEN KEUANGANUMKM**

Pendamping melakukan ke MANAJEMEN KEUANGANUMKM pada Hari Sabtu 21 September 2024 dan Minggu 22 September 2024. Kunjungan dilakukan ke MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang berada di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan, **sebagaimana yang terlihat pada Gambar 1.1, dan Gambar 1.2.**

Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM



**Gambar 1.1. Kunjungan ke MANAJEMEN KEUANGAN UMKM**



**Gambar 1.2. Kunjungan ke MANAJEMEN KEUANGANUMKM**

Berdasarkan kunjungan pertama dan kedua tersebut, diketahui terkait usaha yang dilaksanakan oleh MANAJEMEN KEUANGANUMKM, sebagaimana yang terlihat pada Tabel 1.3

**Tabel 1.3. Data Usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM**

No	Nama MANAJEMEN KEUANGANUMKM	Usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM
1	DENY HAMDANI	Ternak Bebek
2	Ernawati	Usaha patung tanah liat
3	Ade Wisnu Wardana	Papan Bunga Akrilik
4	Rahmad Hidayat	Ternak Bebek
5	Siti Nurjanah	Penjual Bakso
6	Nia Kurniawati	Kue kering
7	Fansuri Fikri Haikal	Makanan Olahan
8	KHOTIMAH	Ternak ayam kampong
9	Paramitha Nawangsasi	Warung makan
10	STHEFFANDO FILLIPUS YOENADA	Makanan Olahan

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

11	SYAMSUL RIYADIN	Ternak Kambing
12	Aurellia Ditha Azzahra	Bucket Bunga
13	DARMA EDVANDO	Bengkel Motor
14	Fadhilah Umar	Photografi
15	Susri Widowati	Makanan Olahan
16	Khotijah	Makanan Olahan
17	EKA YULIANA	Makanan Olahan
18	Indam haryanto	Ternak Kambing
19	RUMIARSIH	Pembibitan buah dalam polybag
20	Alfira Nasywa Fauziah	Budidaya sayuran

Berdasarkan data di atas, diketahui terdapat 8 orang MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang mempunyai usaha dibidang Kuliner, 5 orang mempunyai usaha dibidang Peternakan, 4 orang mempunyai usaha dibidang Jasa, 2 orang mempunyai usaha budidaya sayuran/buah, dan 1 orang dibidang pembuatan patung dari tanah liat.

### 2. Pendampingan Strategi Produksi Barang/Jasa

Pendampingan kepada Tenaga Kerja Mandiri Pemula (MANAJEMEN KEUANGANUMKM) merupakan salah satu upaya untuk membantu individu atau kelompok dalam memulai dan mengelola usaha mereka secara efektif. Di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan, pendampingan tersebut dapat meliputi berbagai aspek dalam strategi produksi barang/jasa.

- a. Pengenalan Pasar dan Analisis Kebutuhan. Salah satu aspek penting dari strategi produksi adalah memahami pasar dan menganalisis kebutuhan konsumen. Pendampingan dalam pengenalan pasar untuk MANAJEMEN KEUANGANUMKM di Masjid Al-Anshar Betungan mencakup beberapa langkah berikut:
  - b. Identifikasi Segmen Pasar: Tenaga Kerja Mandiri Pemula perlu dibimbing untuk memahami siapa target pasar mereka, apakah mereka menyangar konsumen lokal, bisnis, atau komunitas tertentu. Penentuan segmen pasar ini melibatkan analisis demografis, geografis, dan perilaku konsumen.
  - c. Riset Pasar: MANAJEMEN KEUANGANUMKM didorong untuk melakukan riset pasar guna mengidentifikasi tren konsumen dan preferensi mereka.
  - d. Analisis Kompetitor: Mengetahui kekuatan dan kelemahan kompetitor yang sudah ada di pasar Masjid Al-Anshar Betungan sangat penting. Pendampingan diarahkan pada bagaimana

MANAJEMEN KEUANGANUMKM dapat memposisikan produk/jasa mereka secara berbeda dari pesaing untuk menarik minat konsumen.

- e. Pengelolaan Sumber Daya. Setelah memahami kebutuhan pasar, langkah berikutnya adalah pengelolaan sumber daya yang tepat. Sumber daya yang dimaksud meliputi tenaga kerja, bahan baku, dan alat produksi. Pendampingan dalam pengelolaan sumber daya mencakup:
- f. Pengelolaan Tenaga Kerja: MANAJEMEN KEUANGANUMKM perlu dilatih untuk mengelola sumber daya manusia dengan efisien. Ini melibatkan pelatihan pekerja agar mampu menghasilkan produk berkualitas, serta pengaturan shift dan distribusi tugas agar produktivitas maksimal.
- g. Pemilihan dan Pengelolaan Bahan Baku: MANAJEMEN KEUANGANUMKM dibantu dalam memilih bahan baku yang sesuai dengan standar kualitas namun tetap terjangkau secara biaya. Mereka juga dilatih untuk merencanakan kebutuhan bahan baku dengan lebih baik agar tidak terjadi pemborosan.
- h. Kualitas dan Standar Produksi. Dalam menjaga daya saing produk di pasar, kualitas dan standar produksi memainkan peran penting. MANAJEMEN KEUANGANUMKM dibimbing untuk menentukan standar kualitas produk yang sesuai dengan harapan konsumen..
- i. Proses Produksi yang Konsisten: Tenaga kerja mandiri dilatih untuk menjaga konsistensi dalam setiap tahap produksi
- j. Pengelolaan Biaya dan Efisiensi. Pendampingan dalam pengelolaan biaya dan peningkatan efisiensi bertujuan untuk membantu MANAJEMEN KEUANGANUMKM mencapai keuntungan optimal dengan biaya produksi yang minimal. Pendampingan mencakup:

k. Pemasaran Produk

Pemasaran produk menjadi kunci keberhasilan usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM di Masjid Al-Anshar Betungan. Tanpa pemasaran yang tepat, produk berkualitas sekalipun tidak akan dikenal oleh pasar luas

### **3. Pendampingan terkait Nomor Induk Berusaha (NIB)**

Pendampingan bagi MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan salah satu inisiatif dari Kementerian Tenaga Kerja (Kemnaker) untuk mendukung peningkatan kemampuan, legalitas, serta daya saing pekerja mandiri di

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

Indonesia. Program ini bertujuan untuk membantu para pekerja yang ingin memulai usaha kecil atau mikro, tetapi menghadapi kendala dalam proses perizinan dan legalitas usaha.

Banyak MANAJEMEN KEUANGANUMKM menghadapi tantangan dalam mengurus legalitas usahanya. Ketiadaan NIB menjadi salah satu hambatan utama karena NIB adalah syarat penting untuk mengakses berbagai layanan pemerintah, seperti akses pembiayaan, pendampingan usaha, perlindungan hukum, serta kepesertaan dalam program jaminan sosial..

Tujuan Program Pendampingan Terkait NIB

- a. Mempermudah Akses Legalitas Usaha.
- b. Meningkatkan Kemampuan dan Keterampilan Berwirausaha
- c. Menghubungkan dengan Sumber Pembiayaan dan Pasar
- d. Mendorong Partisipasi dalam Program Jaminan Sosial.

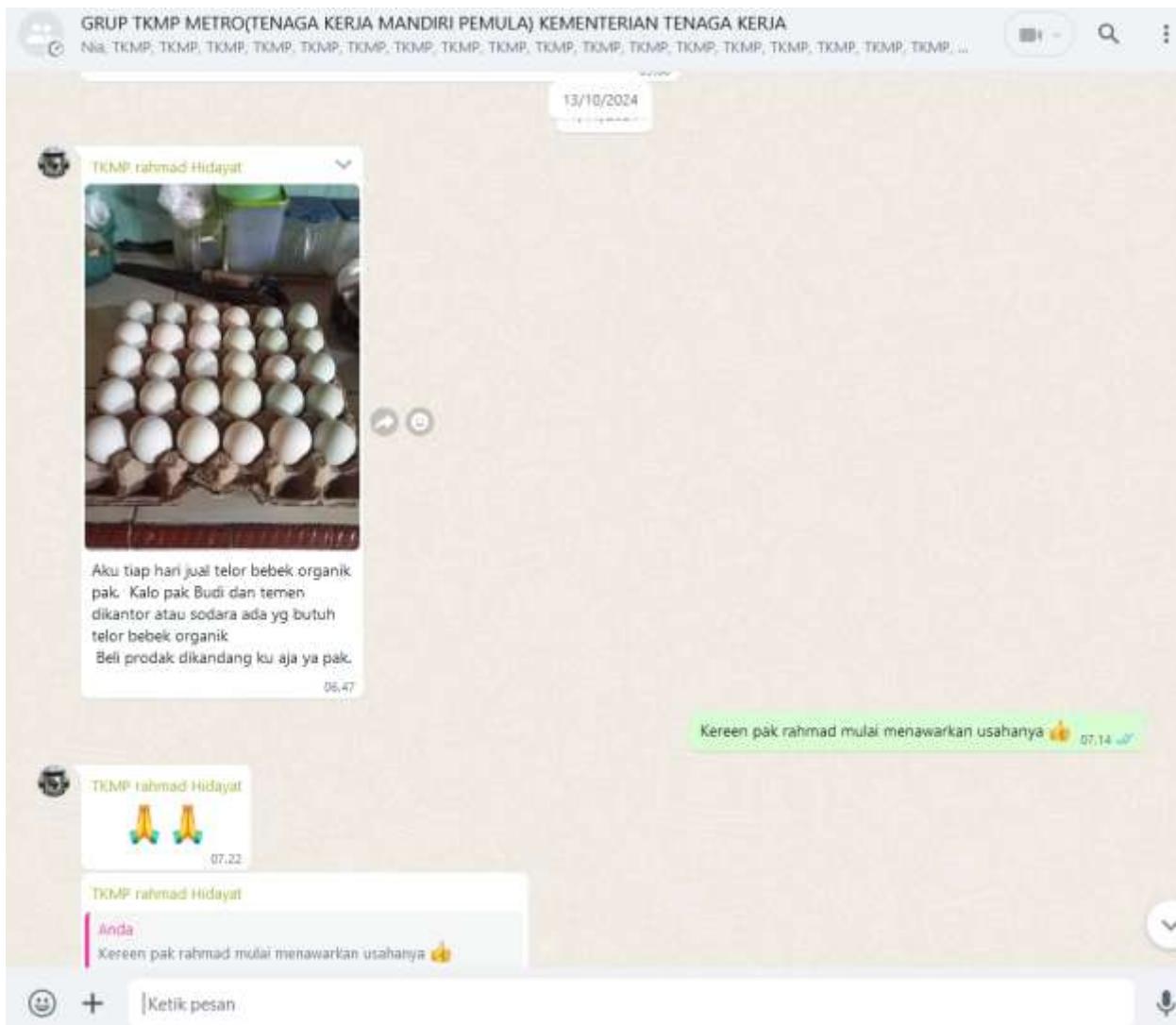
Langkah Pendampingan

- a. Sosialisasi dan Edukasi mengenai pentingnya legalitas usaha melalui NIB dan manfaat yang diperoleh setelah terdaftar secara resmi. Edukasi ini meliputi pengenalan terhadap sistem OSS dan bagaimana cara mengaksesnya.

- b. Bantuan Teknis dalam Pendaftaran NIB

Manfaat Program : Kemudahan Akses Modal, Perlindungan Hukum, Keterlibatan dalam Program Jaminan Sosial, Akses ke Pasar yang Lebih Luas

### Gambar 2.4. Komunikasi terkait pendataan awal



**Dokumentasi Kunjungan Sabtu 21 September dan Minggu 22 September 2024**

**Gambar 2.5. Kunjungan Ke MANAJEMEN KEUANGANUMKM**



**Gambar 2.6. Kunjungan Ke MANAJEMEN KEUANGAN UMKM**



**Gambar 2.7. Kunjungan Ke MANAJEMEN KEUANGAN UMKM**



### **2.2.1 Bentuk Pendampingan**

Pendamping melakukan komunikasi melalui wa dan kunjungan ke yang berada di wilayah **Masjid Al-Anshar Betungan**. Pada saat melakukan kunjungan, dilakukan pendampingan secara langsung terkait :

## **1. Pendampingan Strategi Produk Barang/Jasa**

manajemen keuangan UMKM) merupakan salah satu upaya untuk membantu individu atau kelompok dalam memulai dan mengelola usaha mereka secara efektif. Di wilayah Masjid Al-Anshar Betungan, pendampingan tersebut dapat meliputi berbagai aspek dalam strategi produksi barang/jasa.

### a. Pengenalan Pasar dan Analisis Kebutuhan

Salah satu aspek penting dari strategi produksi adalah memahami pasar dan menganalisis kebutuhan konsumen. Pendampingan dalam pengenalan pasar untuk manajemen keuangan umkm di Masjid Al-Anshar Betungan mencakup beberapa langkah berikut:

**Identifikasi Segmen Pasar:** Tenaga Kerja Mandiri Pemula perlu dibimbing untuk memahami siapa target pasar mereka, apakah mereka menyasar konsumen lokal, bisnis, atau komunitas tertentu. Penentuan segmen pasar ini melibatkan analisis demografis, geografis, dan perilaku konsumen.

### b. Pengelolaan Sumber Daya

Setelah memahami kebutuhan pasar, langkah berikutnya adalah pengelolaan sumber daya yang tepat. Sumber daya yang dimaksud meliputi tenaga kerja, bahan baku, dan alat produksi. Pendampingan dalam pengelolaan sumber daya mencakup:

**Pengelolaan Tenaga Kerja:** MANAJEMEN KEUANGANUMKM perlu dilatih untuk mengelola sumber daya manusia dengan efisien. Ini melibatkan pelatihan pekerja agar mampu menghasilkan produk berkualitas, serta pengaturan shift dan distribusi tugas agar produktivitas maksimal.

**Pemilihan dan Pengelolaan Bahan Baku:** MANAJEMEN KEUANGANUMKM dibantu dalam memilih bahan baku yang sesuai dengan standar kualitas namun tetap terjangkau secara biaya. Mereka juga dilatih untuk merencanakan kebutuhan bahan baku dengan lebih baik agar tidak terjadi pemborosan.

### c. Kualitas dan Standar Produksi

Dalam menjaga daya saing produk di pasar, kualitas dan standar produksi memainkan peran penting. MANAJEMEN KEUANGANUMKM dibimbing untuk menentukan standar kualitas produk yang sesuai dengan harapan konsumen..

**Proses Produksi yang Konsisten:** Tenaga kerja mandiri dilatih untuk menjaga konsistensi dalam setiap tahap produksi

d. Pengelolaan Biaya dan Efisiensi

Pendampingan dalam pengelolaan biaya dan peningkatan efisiensi bertujuan untuk membantu MANAJEMEN KEUANGANUMKM mencapai keuntungan optimal dengan biaya produksi yang minimal. Pendampingan mencakup:

e. Pemasaran Produk

Pemasaran produk menjadi kunci keberhasilan usaha MANAJEMEN KEUANGANUMKM di Masjid Al-Anshar Betungan. Tanpa pemasaran yang tepat, produk berkualitas sekalipun tidak akan dikenal oleh pasar luas

## 2. Pendampingan Terkait Pemasaran

Pendampingan bagi MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang masih menghadapi keterbatasan dalam pemasaran produk merupakan salah satu program penting yang digagas oleh Kemnaker. Tujuan dari program ini adalah untuk membantu pekerja mandiri pemula mengatasi kendala dalam memasarkan produk mereka, baik di pasar lokal maupun lebih luas, dengan meningkatkan pemahaman, keterampilan, dan akses terhadap metode pemasaran yang efektif. Banyak tenaga kerja mandiri pemula yang berhasil memproduksi barang atau jasa berkualitas, tetapi sering kali menghadapi tantangan dalam menjangkau konsumen yang lebih luas karena keterbatasan sumber daya, pengetahuan tentang strategi pemasaran, atau akses terhadap teknologi. Melalui pendampingan ini, diharapkan MANAJEMEN KEUANGANUMKM untuk lebih kompetitif di pasar.

Keterbatasan dalam pemasaran produk adalah tantangan umum yang dihadapi oleh MANAJEMEN KEUANGANUMKM, khususnya bagi mereka yang baru merintis usaha kecil atau mikro. Berbagai faktor seperti minimnya pengetahuan tentang strategi pemasaran, kurangnya akses terhadap teknologi digital, terbatasnya jaringan pasar, serta kekurangan sumber daya untuk promosi membuat produk mereka sulit dikenal oleh konsumen yang lebih luas. Situasi ini menghambat pertumbuhan usaha dan potensi pendapatan yang seharusnya bisa diraih.

### Tujuan Program Pendampingan

- a. Meningkatkan Pemahaman tentang Strategi Pemasaran
- b. Memperkenalkan Pemasaran Digital.
- c. Membangun Keterampilan Promosi Produk.
- d. Mengembangkan Jaringan Pasar.

e. Mendorong Pemasaran Berkelanjutan.

#### Langkah-Langkah Pendampingan

a. Penyuluhan Dasar tentang Pemasaran: Pada tahap awal pendampingan, peserta akan diberikan penyuluhan tentang dasar-dasar pemasaran, yang mencakup:

- 1) Pengertian dan fungsi pemasaran
- 2) Strategi pemasaran produk (4P: Product, Price, Place, Promotion)
- 3) Identifikasi target pasar
- 4) Segmentasi pasar dan diferensiasi produk

b. Pelatihan Pemasaran Digital: Mengingat pentingnya teknologi digital dalam memperluas jangkauan pasar, pelatihan ini memberikan fokus khusus pada pemasaran digital, termasuk:

- 1) Penggunaan Media Sosial untuk Pemasaran: Peserta diajarkan cara membuat dan mengelola akun media sosial untuk mempromosikan produk secara efektif. Platform seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business akan diperkenalkan sebagai sarana promosi yang praktis dan mudah dijangkau.
- 2) Pengenalan Marketplace: Program ini juga memperkenalkan peserta pada penggunaan marketplace seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak untuk memperluas pasar produk mereka.

c. Keterampilan Promosi Produk: Salah satu fokus penting dari pendampingan ini adalah meningkatkan keterampilan promosi produk, yang mencakup:

- 1) Fotografi Produk: Peserta akan diajarkan cara mengambil foto produk yang menarik untuk promosi di media sosial dan marketplace.
- 2) Copywriting: Peserta dilatih untuk menulis deskripsi produk yang persuasif dan menarik perhatian calon pembeli.
- 3) Branding dan Identitas Visual: Peserta akan dibimbing dalam membangun identitas merek yang konsisten, termasuk pembuatan logo dan konsep branding yang menarik.

d. Pembangunan Jaringan dan Akses Pasar: Selain keterampilan pemasaran, pendampingan ini juga membantu pekerja mandiri memperluas jaringan pasar mereka dengan:

- 1) Partisipasi dalam Pameran dan Bazaar: Peserta didorong untuk ikut serta dalam berbagai pameran dan bazaar lokal dan nasional, yang dapat membantu memperkenalkan produk mereka kepada calon konsumen baru.
- 2) Akses ke Platform E-Commerce: Pendampingan ini memberikan akses langsung ke

platform e-commerce, membantu peserta dalam menjual produk secara online dan mengelola toko digital mereka dengan lebih baik.

Manfaat Program Pendampingan : Peningkatan Daya Saing Produk, Jangkauan Pasar yang Lebih Luas, Pengembangan Keterampilan Digital, Peningkatan Penjualan, Jaringan Bisnis yang Lebih Luas.

Contoh pendampingan strategi pemasaran melalui promosi dengan media sosial, sebagaimana yang terlihat pada Gambar 2.73



**Gambar 2.73. Contoh strategi promosi melalui media sosial**

### **3. Pendampingan terkait Nomor Induk Berusaha (NIB)**

Pendampingan bagi MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) merupakan salah satu inisiatif dari Kementerian Tenaga Kerja (Kemnaker) untuk mendukung peningkatan kemampuan, legalitas, serta daya saing pekerja mandiri di Indonesia. Program ini bertujuan untuk membantu para pekerja yang ingin memulai usaha kecil atau mikro, tetapi menghadapi kendala dalam proses perizinan dan legalitas usaha.

Banyak MANAJEMEN KEUANGANUMKM, menghadapi tantangan dalam mengurus legalitas usahanya. Ketiadaan NIB menjadi salah satu hambatan utama karena NIB adalah syarat penting untuk mengakses berbagai layanan pemerintah, seperti akses pembiayaan, pendampingan usaha, perlindungan hukum, serta kepesertaan dalam program jaminan sosial.

## Tujuan Program Pendampingan

- a. Mempermudah Akses Legalitas Usaha.
  - b. Meningkatkan Kemampuan dan Keterampilan Berwirausaha.
  - c. Menghubungkan dengan Sumber Pembiayaan dan Pasar.
  - d. Mendorong Partisipasi dalam Program Jaminan Sosial.

### Langkah Pendampingan

- a. Sosialisasi dan Edukasi: Setelah peserta teridentifikasi, langkah pertama adalah memberikan sosialisasi mengenai pentingnya legalitas usaha melalui NIB dan manfaat yang diperoleh setelah terdaftar secara resmi. Edukasi ini meliputi pengenalan terhadap sistem OSS dan bagaimana cara mengaksesnya.
- b. Bantuan Teknis dalam Pendaftaran NIB: Kemnaker menyediakan layanan bantuan teknis untuk membantu peserta dalam proses pendaftaran NIB melalui OSS. Pendampingan ini dilakukan secara langsung maupun daring, dengan panduan dan supervisi dari petugas yang berkompeten.

Manfaat Program : Kemudahan Akses Modal, Perlindungan Hukum, Keterlibatan dalam Program Jaminan Sosial, Akses ke Pasar yang Lebih Luas.

### 4. Pendampingan terkait Tata Kelola Keuangan

Pendampingan bagi MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang belum melakukan penyusunan keuangan sederhana untuk usahanya adalah salah satu inisiatif penting yang digagas oleh Kementerian Tenaga Kerja (Kemnaker). Program ini bertujuan untuk membantu para pekerja mandiri dalam mengelola aspek keuangan usaha mereka dengan lebih baik, sehingga usaha kecil yang mereka jalankan dapat berkembang secara berkelanjutan dan efisien. Banyak MANAJEMEN KEUANGANUMKM, terutama mereka yang baru memulai usaha, sering kali menghadapi kendala dalam menyusun laporan keuangan yang sederhana namun mendasar bagi kelangsungan usaha mereka.

Kendala dalam penyusunan laporan keuangan sederhana sering dihadapi oleh MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang baru menjalankan usaha. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang pentingnya pencatatan keuangan, keterbatasan pengetahuan dalam hal pengelolaan keuangan, serta kesibukan dalam operasional usaha sehari-hari yang membuat mereka mengabaikan aspek ini. Padahal, penyusunan laporan keuangan sederhana seperti catatan pemasukan, pengeluaran, dan keuntungan usaha sangat penting untuk mengetahui kinerja usaha, mengidentifikasi potensi masalah keuangan, dan mempermudah akses ke pembiayaan.

### Tujuan Program Pendampingan

- a. Meningkatkan Pemahaman Tentang Pengelolaan Keuangan Usaha.
- b. Mendorong Disiplin dalam Pencatatan Keuangan

- c. Membantu Menyusun Laporan Keuangan Sederhana.
- d. Mempermudah Akses Pembiayaan.
- e. Meningkatkan Kontrol atas Keuangan Usaha.

#### Langkah Pendampingan

- a. Edukasi Dasar Keuangan Usaha: Langkah pertama dalam pendampingan adalah memberikan edukasi dasar mengenai pentingnya pengelolaan keuangan usaha. Para peserta akan diberikan pemahaman tentang apa itu laporan keuangan, mengapa pencatatan keuangan penting, dan bagaimana hal ini dapat memengaruhi kelangsungan usaha mereka.
- b. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana: Kemnaker menyelenggarakan pelatihan praktis untuk membantu tenaga kerja mandiri dalam menyusun laporan keuangan yang sederhana namun efektif. Pelatihan ini mencakup:
- c. Pencatatan Kas Harian: Peserta diajarkan untuk mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran usaha secara rutin dan akurat.
- d. Laporan Laba Rugi Sederhana: Peserta dilatih untuk menyusun laporan laba rugi sederhana yang mencerminkan kinerja usaha mereka, termasuk cara menghitung laba bersih setelah semua biaya usaha dikurangi dari pendapatan.
- e. Neraca Sederhana: Pelatihan ini juga mencakup penyusunan neraca sederhana yang memberikan gambaran tentang aset, kewajiban, dan ekuitas usaha.
- f. Laporan Arus Kas: Peserta diajarkan untuk memantau arus kas usaha mereka, termasuk bagaimana mencatat uang masuk dan keluar, sehingga mereka dapat memastikan kelancaran likuiditas usaha.
- g. Pendampingan Langsung dan Daring: Kemnaker menyediakan layanan pendampingan langsung dan daring bagi peserta yang memerlukan bantuan dalam proses penyusunan keuangan usaha mereka. Pendampingan ini dilakukan oleh tenaga ahli yang memberikan bimbingan personal dalam hal pencatatan keuangan dan penggunaan perangkat lunak sederhana untuk usaha kecil.

Manfaat Program Pendampingan : Pengelolaan Keuangan yang Lebih Baik, Kemudahan Akses Pembiayaan, Peningkatan Kemampuan Pengambilan Keputusan, Kontrol Keuangan yang Lebih Ketat, Persiapan untuk Pertumbuhan Usaha.

Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

Contoh pencatatan keuangan sederhana sebagaimana yang terlihat pada Gambar 2.74

Akun	Saldo	
	Debit	Kredit
Kas	Rp 53.000.000	
Peralatan	Rp 10.000.000	
Modal disetor		Rp 50.000.000
Utang Usaha		Rp 5.000.000
Beban gaji	Rp 2.000.000	
Pendapatan		Rp 10.000.000
	<b>Rp 65.000.000</b>	<b>Rp 65.000.000</b>

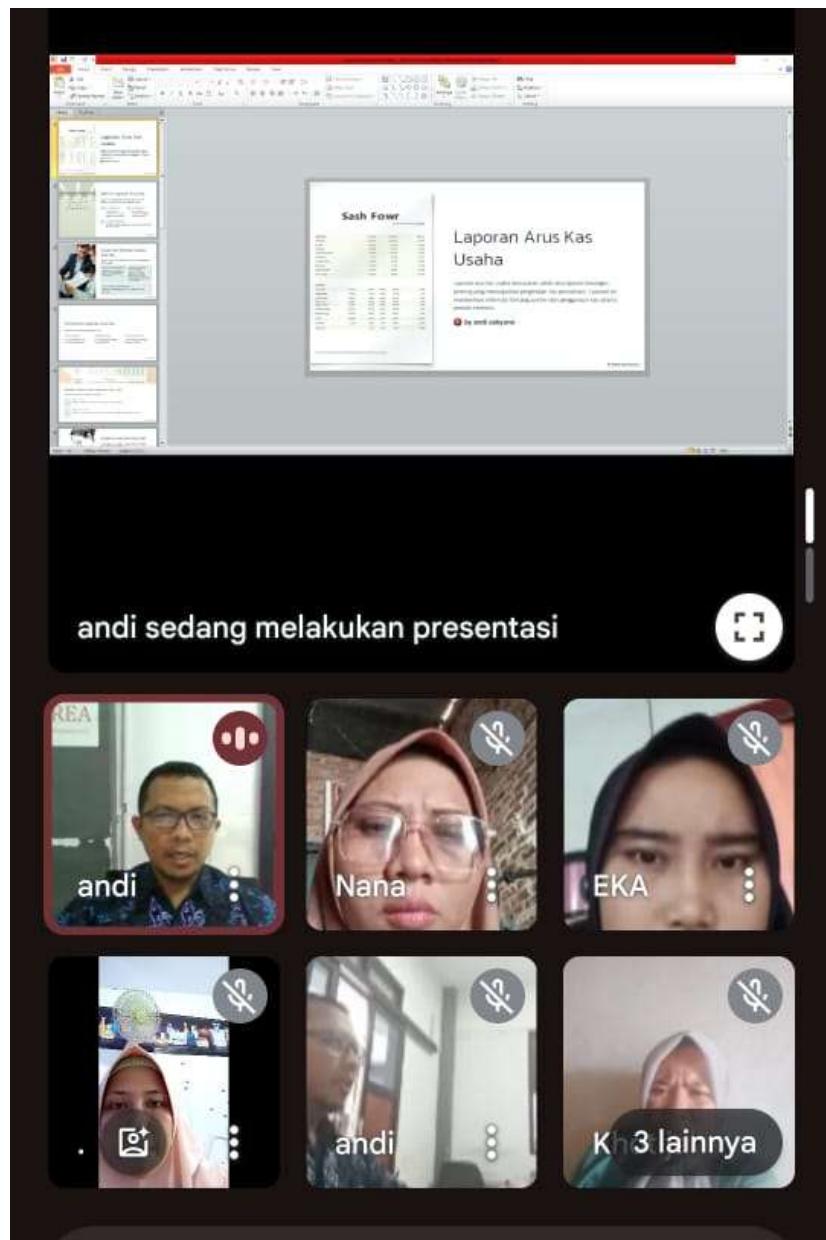
**Gambar 2.74.** Contoh pencatatan keuangan sederhana

The screenshot shows a Microsoft Teams video conference with nine participants. The host's video feed is at the bottom center, and other participants are in a grid. A presentation slide titled "Periode Bulan September 2024" is displayed on the left, showing a table of financial transactions. The table includes columns for No., Tanggal, Keterangan, Pemasukan (Rp), Pengeluaran / Biaya (Rp), and Saldo (Rp). The total balance at the bottom is 2,900,000.

No.	Tanggal	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran / Biaya (Rp)	Saldo (Rp)
1	1/9/2024	Pembelian DSD 20kg	-	12,000	2,888,000
2	2/9/2024	Pembelian gula 10kg	-	110,000	2,778,000
3	3/9/2024	Projeksi: 20 telur	40,000	-	2,818,000
4	4/9/2024	Projeksi: 7 ekor telur	120,000	-	2,698,000
5	5/9/2024	Projeksi: 6 ekor telur	180,000	-	2,518,000
6	6/9/2024	Projeksi: 23 telur	40,000	-	2,478,000
7	7/9/2024	Projeksi: 7 ekor telur	120,000	-	2,358,000
8	8/9/2024	Projeksi: 6 ekor telur	180,000	-	2,178,000
9	9/9/2024	Pemasukan TKSF	7,000,000	-	7,000,000
10	10/9/2024	Dipung 2 kg	-	2,000,000	5,000,000
11	11/9/2024	Gula 20 kg	-	2,000,000	3,000,000
		Total			2,900,000

**Gambar 2.75** pembelajaran pencaatan arus kas secara daring

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM



### BAB III

## LAPORAN FINAL MANAJEMEN KEUANGANUMKM YANG DIDAMPINGI

1.1. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM Yang Sudah Memiliki: Produk Berupa Barang/Jasa Yang Dibutuhkan Pasar, Strategi Pemasaran, Laporan Arus Kas, Nomor Induk Berusaha (NIB), Dan Rencana Bisnis Yang Terarah Dan Terukur

**Tabel 3.1. Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki: produk berupa barang/jasa yang dibutuhkan pasar, strategi pemasaran, laporan arus kas, Nomor Induk Berusaha (NIB), dan rencana bisnis yang terarah dan terukur**

No	Keterangan	Awal	Saat Ini
1	Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki: produk berupa barang/jasa yang dibutuhkan pasar	20	20
2	Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki strategi pemasaran	0	20
3	Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki laporan arus kas	0	12
4	Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB)		12
5	Jumlah MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang sudah memiliki rencana bisnis yang terarah dan terukur	0	20

Sebanyak 20 MANAJEMEN KEUANGANUMKM di Masjid Al-Anshar Betungan, telah mengalami transformasi signifikan dalam mengembangkan usaha mereka. Awalnya, mereka menghadapi berbagai tantangan dalam mengelola usaha, termasuk keterbatasan strategi pemasaran, pencatatan keuangan, dan legalitas usaha. Namun, berkat pendampingan yang intensif, mereka kini memiliki berbagai produk berupa barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Misalnya, beberapa MANAJEMEN KEUANGANUMKM ini menawarkan produk kuliner lokal, minuman segar, layanan sablon, dan konter pulsa, dan lain-lain, yang semua terbukti memiliki permintaan di pasar lokal Masjid Al-Anshar Betungan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang tren dan preferensi konsumen, setiap pelaku usaha ini kini lebih mampu memproduksi dan memasarkan produk yang relevan dan kompetitif.

Dalam aspek pemasaran, para MANAJEMEN KEUANGANUMKM ini dahulu tidak memiliki strategi yang terstruktur untuk menarik pelanggan. Banyak dari mereka hanya mengandalkan cara tradisional, seperti menunggu pelanggan datang atau berpromosi melalui mulut ke mulut. Kini, mereka telah menguasai strategi pemasaran yang lebih modern,

## Laporan Akhir Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM

terutama dengan memanfaatkan media sosial dan teknik pemasaran digital lainnya. Setiap pelaku usaha diajarkan untuk membuat konten promosi yang menarik di platform-platform populer seperti Instagram dan WhatsApp. Dengan strategi pemasaran yang terarah, produk dan jasa mereka kini lebih mudah dikenal dan dijangkau oleh masyarakat luas, sehingga meningkatkan potensi penjualan.

Perkembangan signifikan juga terlihat dalam hal pencatatan keuangan, khususnya dalam pembuatan laporan arus kas. Dulu, para MANAJEMEN KEUANGANUMKM ini kesulitan mencatat pendapatan dan pengeluaran usaha mereka secara terperinci. Hal ini sering kali membuat mereka bingung saat menghitung keuntungan atau mengelola biaya operasional. Setelah mendapatkan pelatihan keuangan, kini mereka mampu membuat laporan arus kas yang rapi dan akurat. Dengan laporan ini, para MANAJEMEN KEUANGANUMKM dapat dengan mudah melacak pergerakan uang, mengidentifikasi laba atau rugi, dan merencanakan pengeluaran yang lebih efisien. Pencatatan keuangan yang baik tidak hanya mempermudah pengelolaan usaha sehari-hari tetapi juga membuka peluang bagi mereka untuk mendapatkan dukungan modal dari pihak luar.

Para MANAJEMEN KEUANGANUMKM ini kini memiliki rencana bisnis yang terarah dan terukur. Awalnya, mereka tidak memiliki panduan atau tujuan jangka panjang yang jelas untuk usahanya, sehingga pengembangan bisnis sering kali berjalan tanpa arah. Namun, dengan bantuan pendampingan, mereka kini mampu menyusun rencana bisnis yang mencakup tujuan, target pasar, strategi pemasaran, analisis keuangan, dan proyeksi keuntungan. Rencana bisnis ini menjadi panduan penting yang membantu mereka untuk tetap fokus pada langkah-langkah yang harus diambil dalam mencapai tujuan bisnis. Dengan rencana bisnis yang jelas, usaha para MANAJEMEN KEUANGANUMKM di Masjid Al-Anshar Betungan kini lebih siap menghadapi persaingan dan berpotensi untuk berkembang lebih jauh di masa depan.

## BAB IV

### KAJIAN

#### 4.1. Kajian Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Pelaksanaan Pendampingan MANAJEMEN KEUANGANUMKM

##### **1. Kualitas MANAJEMEN KEUANGANUMKM**

###### a. Motivasi dan Komitmen MANAJEMEN KEUANGANUMKM

MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang memiliki motivasi tinggi untuk sukses dan komitmen kuat terhadap program pendampingan cenderung lebih mudah beradaptasi dengan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan usaha. Semakin tinggi motivasi dan komitmen, semakin efektif program pendampingan

###### b. Tingkat Pendidikan dan Keterampilan Awal

MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang memiliki latar belakang pendidikan dan keterampilan dasar yang memadai lebih mudah memahami materi pendampingan dan menerapkannya dalam operasional usahanya. Sebaliknya, MANAJEMEN KEUANGANUMKM dengan keterampilan rendah membutuhkan pelatihan dan pendampingan lebih intensif

###### c. Pengalaman Sebelumnya dalam Berwirausaha

MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang telah memiliki pengalaman wirausaha lebih siap untuk menerima bimbingan dan menerapkan strategi yang disarankan dalam program. Mereka lebih mampu menghadapi risiko dan tantangan dibandingkan peserta yang baru memulai usaha

##### **2. Kualitas dan Kompetensi Pendamping**

###### a. Kapasitas Pendamping

Kompetensi dan pengalaman pendamping menjadi kunci keberhasilan program. Pendamping yang memiliki latar belakang usaha yang kuat, serta kemampuan untuk memberikan solusi praktis, dapat membantu peserta lebih efektif dalam mengatasi tantangan usaha

###### b. Pendekatan Pendampingan yang Tepat

Pendamping yang menggunakan pendekatan partisipatif dan adaptif, serta mampu memberikan bimbingan sesuai dengan kebutuhan spesifik peserta, lebih efektif dalam membantu MANAJEMEN KEUANGANUMKM mencapai keberhasilan usaha.

Pendamping harus fleksibel dalam memberikan bimbingan, baik dalam aspek teknis maupun manajerial

c. Frekuensi dan Intensitas Pendampingan

Efektivitas pendampingan juga dipengaruhi oleh seberapa sering dan intens pendamping berinteraksi dengan peserta. Pendampingan yang dilakukan secara rutin dan berkesinambungan memastikan MANAJEMEN KEUANGANUMKM selalu mendapatkan dukungan yang mereka butuhkan pada berbagai tahap pengembangan usaha

### 3. Dukungan Infrastruktur dan Fasilitas

a. Akses Modal dan Sumber Daya Usaha

Ketersediaan akses terhadap modal sangat mempengaruhi efektivitas pendampingan. MANAJEMEN KEUANGANUMKM yang memiliki akses modal lebih cepat dapat mengimplementasikan saran dari pendamping dengan lebih mudah

b. Ketersediaan Sarana Teknologi dan Informasi

Penggunaan teknologi, seperti sistem informasi manajemen, aplikasi monitoring, dan platform digital, meningkatkan efisiensi komunikasi antara MANAJEMEN KEUANGANUMKM dan pendamping. Selain itu, penggunaan teknologi digital dalam pemasaran usaha (seperti media sosial) dapat mempercepat pertumbuhan bisnis MANAJEMEN KEUANGANUMKM

c. Jaringan Usaha dan Akses Pasar

Pendampingan akan lebih efektif jika MANAJEMEN KEUANGANUMKM memiliki akses yang baik ke jaringan usaha yang lebih luas. Ini termasuk kemitraan dengan pihak swasta atau pemerintah, serta akses ke pasar lokal dan internasional. Jaringan yang luas memudahkan peserta untuk memperluas usaha dan meningkatkan penjualan

### 4. Metode dan Strategi Pendampingan

a. Pendekatan Pembelajaran Berbasis Praktik

Pendampingan yang mengedepankan pembelajaran berbasis praktik atau "learning by doing" lebih efektif daripada pendekatan teoretis. MANAJEMEN KEUANGANUMKM didorong untuk langsung mengaplikasikan ilmu dan keterampilan yang diajarkan dalam kegiatan operasional sehari-hari