Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan

Volume 3 **No. 2, Mei 2014** **Halaman 134-140**

PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA TOKO KELONTONG DUSUN PULUHAN, DESA BANYUSIDI, PAKIS, MAGELANG, JAWA TENGAH

Muhammad Hasyim[1] dan Rahmad Santoso Subur [2]
[1]Jurusan Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Islam Indonesia
[2]Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

ABSTRACT

A traditional grocery store is just one type of micro small businesses in the community despite the longer numbers became less and less because it competes with modern minimarket. To be able to compete with supermarket / modern store, it needed the discipline, good management and strategy. Financial management in running a small business is one important aspect that determines the success of the business. With good management, it will obtain a clear profit in number, and there will be the right decision. Training programs to businesses in the hamlet Dozens grocery store can provide insight and provisions on financial management of businesses will.

Keywords: financial management, SME, a grocery store.

ABSTRAK

Toko kelontong adalah salah satu jenis usaha kecil mikro yang banyak berada di masyarakat meskipun semakin lama jumlahnya menjadi semakin sedikit karena bersaing dengan minimarket modern. Untuk dapat bersaing dengan supermarket/minimarket modern maka diperlukan adanya kedisiplinan, manajemen dan strategi yang baik. Manajemen keuangan dalam menjalankan sebuah usaha kecil mikro adalah salah satu aspek yang cukup penting yang menentukan kesuksesan usaha. Dengan manajemen yang baik maka akan diperoleh laba yang jelas jumlahnya, dan akan terjadi pengambilan keputusan yang tepat. Program pelatihan kepada pelaku usaha toko kelontong di Dusun Puluhan ini dapat memberikan wawasan dan bekal pada pelaku usaha akan manajemen keuangan.

Kata kunci : manajemen keuangan, UKM, toko kelontong.

1. PENDAHULUAN

Masuknya toko modern ke setiap sistem jaringan jalan dalam bentuk minimarket telah mengancam keberadaan toko-toko tradisional yang berada di daerah sekitarnya, di mana toko tradisional yaitu toko yang menyediakan kebutuhan rumah tangga seperti sembako, makanan dan minuman. Toko tradisional merupakan usaha yang dimiliki sebagian masyarakat dan dijadikan penopang hidup mereka. Selain mudah dalam hal pendirian dengan modal yang tidak besar, usaha ini pun berpotensi menghasilkan keuntungan secara

langsung. Toko tradisional secara umum merupakan bisnis keluarga yang tidak menutup kemungkinan dapat juga menyerap tenaga kerja. Seiring berkembangnya zaman, toko tradisional semakin lama semakin mengalami kemunduran, hal ini terjadi karena munculnya toko-toko modern pada setiap sistem jaringan jalan yang dinilai cukup potensial oleh para pebisnis ritel. (Rahman dan Akbar, 2012)

Berbagai permasalahan tersebut muncul sebagai konsekuensi logis dari era globalisasi dimana dunia usaha telah dapat menembus batas-batas tradisional. Usaha kecil mikro (UKM) yang tumbuh secara tradisional kini bersaing dengan UKM mancanegara yang tumbuh di era persaingan bebas. UKM yang mampu mengatasi persaingan dan muncul lebih unggul adalah UKM yang mampu memenuhi keinginan konsumen secara cepat dan tepat dengan harga yang terjangkau, variasi produk dan layanan yang beragam. UKM unggulan tersebut adalah UKM yang mampu mengatasi kerumitan dan kompleksitas usaha yang semakin meningkat melalui praktek manajemen yang telah berkembang sesuai dengan perubahan kondisi usaha yang dapat dan terus berubah setiap saat**. (**Hartati, 2013)

Faktor kendala dalam pengembangan UMKM berupa informasi keuangan. Sebesar 77,5% UMKM tidak memiliki laporan keuangan dan sisanya, sebesar 22,5%, memiliki laporan keuangan. Dari sisi jenis laporan keuangan yang dimiliki UMKM, sebesar 23,2% menyusun neraca, sebesar 34,3% menyusun laba rugi, menyusun arus kas sebesar 34,4%, dan persediaan barang sebesar 30,9%. Walaupun relatif jauh dari yang diharapkan, sebesar 53% hanya memiliki catatan mengenai uang masuk dan keluar. Profesionalisme pengelolaan keuangan juga menjadi kendala dalam pengembangan UMKM. Dalam operasionalisasinya, Banyak pelaku UMKM tidak melakukan pemisahan antara uang pribadi dan uang perusahaan, sehingga operasionalisasi keuangan usaha menjadi tumpang tindih.(Hasyim, 2013)

Hartati (2013) menuliskan dalam penelitiannya bahwa manajemen merupakan serangkaian aktivitas menata suatu kegiatan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya. Tindakan manajemen adalah menata suatu kegiatan agar tujuan yang diharapkan dapat dicapai dengan optimal. Untuk mencapai hasil yang optimal ini tentunya harus mengoptimalkan sumberdaya yang ada dan menciptakan sumberdaya yang baru (inovasi). Demikian pula halnya dalam menjalankan aktvitas usaha mikro kecil dan menengah atau yang lebih dikenal dengan UKM tidak dapat terlepas dari tindakan manajemen. Saat ini praktek manajemen pada UKM sebagian besar masih menganut pola “manajemen tradisional” karena beberapa sebab antara lain :

1. UKM yang tumbuh dan berkembang di Indonesia lebih banyak dikelola oleh perorangan (one man show) atau pun dikelola oleh satu keluarga yang berpegang teguh pada suatu tradisi pengelolaan usaha.

2. UKM yang tumbuh dan berkembang di Indonesia lebih banyak merupakan usaha yang sederhana dimana tidak dapat terlalu banyak bahan baku yang dibutuhkan, proses yang sederhana dan varian produksi yang tidak terlalu banyak.
3. Pola permintaan konsumen yang relatif tidak banyak berubah (oleh karena minimnya kompetensi).
4. Alat bantu proses dan produksi yang sederhana dan bukan tergolong berteknologi tinggi. Di lain pihak, permasalahan yang dihadapi UKM sangat beragam dinataranya adalah lemahnya manajmen usaha, termasuk manajmen keuangan dan akuntansi serta kurangnya pengetahuan tentang teknologi produksi, quality control, pemasaran dan rendahnya kualitas sumberdaya manusia.

Reformasi disegala bidang telah membuka wawasan dan pentingnya mengubah paradigma lama tentang manajemen kauangan. Paradigma lama manajemsn keuangan yang berorientasi pada auditabilitas (prosedural) telah bergeser kearah akuntabilitas (eftsiensi, *output*dan *outcome*. Manajemen keuangan melalui paradigma lama yang menitik beratkan dana berubah pada menitik beratcan program. Yang dulu terkesan monolitik (terpusat sekarang menuju kearah desentralisasi. Jika masa lalu pemerintah memegang peranan yang cukup besar sekarang harus rnandiri (swadana) dan perubahan orientasi pada target hasil (*output*) kepada gabungan*output* dan *outcome* (dampak). (Sunarta, 2001)

Para pelaku usaha toko kelontong di Dusun Puluhan banyak yang belum mengerti apa pentingnya mengelola keuangan yang baik dan ini mengakibatkan usaha mereka akan mengalami posisi yang tidak berkembang bahkan bisa mengalami kerugian tanpa disadari. Hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan dan tidak adanya pihak yang mengajari mereka. Oleh karena itu, inisiasi program pelatihan manajemen keuangan pada pelaku usaha toko kelontong perlu dilaksanakan dalam rangka memberikan pengetahuan cara memanajemen keuangan yang baik agar supaya penghasilan warung bisa meningkat dan pelaku usaha dapat lebih mengembangkan usahanya.

Gambar 1. Salah satutoko kelontong di Dusun Puluhan

2. METODE PELAKSANAAN

Program ini dilaksanakan dengan metode pemberian materi mengenai manajemen keuangan dan memberikan pelatihan intensif tentang manajemen keuangan. Adapun uraian kegiatan dapat dilihat seperti pada tabel berikut :

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pelatihan Remaja

No	Kegiatan	Tempat kegiatan	Durasi
1	Sosialisasi pentingnya mengelola keuagan usaha	Warung Ibu Siti Atikah	2 jam
2	Pelatihan dan Pemberian form Kartu penjualan	Warung Ibu Siti Atikah	2 jam
3	Pelatihan dan Pemberian form Kartu Belanja	Warung Ibu Siti Atikah	2 jam
4	Pelatihan dan Pemberian form Kartu Persediaan	Warung Ibu Siti Atikah	2 jam
5	Pelatihan dan Pemberian form pembuatan laporan Laba Rugi	Warung Ibu Siti Atikah	2 jam
6	Sosialisasi pentingnya mengelola keuagan usaha	Warung Mas Riko bejo	2 jam
7	Pelatihan dan Pemberian form Kartu penjualan	Warung Mas Riko bejo	2 jam

8	Pelatihan dan Pemberian form Kartu Belanja	Warung Mas Riko bejo	2 jam
9	Pelatihan dan Pemberian form Kartu Persediaan	Warung Mas Riko bejo	2 jam
10	Pelatihan dan Pemberian form pembuatan laporan Laba Rugi	Warung Mas Riko bejo	2 jam

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku Usaha mengaku senang dengan adanya pelatihan yang diadakan karena dengan adanya pelatihan ini mereka bisa lebih memanajemen keuangan mereka dengan baik dan tidak menggabungkan uang pribadi dengan warung lagi. Meningkatnya pengetahuan tentang pentingnya mengelola keuagan warung dan merencanakan keuangan agar dapat meminimalisir kerugian akibat kesalahan yang dilakukan sendiri. Dengan keuagan yang terkelola dengan baik diharapkan keuntungan usaha bisa meningkat dan bisa mengembangkan usahanya.

Gambar 1. Dokumentasi kegiatan

Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan

Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan

4. KESIMPULAN

Manajemen keuangan dalam menjalankan sebuah usaha kecil mikro adalah salah satu aspek penting yang menentukan kesuksesan usaha. Dengan manajemen yang baik maka akan diperoleh laba yang jelas jumlahnya, dan akan terjadi pengambilan keputusan yang tepat. Program pelatihan kepada pelaku usaha toko kelontong di Dusun Puluhan ini dapat memberikan wawasan dan bekal pada pelaku usaha akan manajemen keuangan.

5. REFERENSI

Hartati, Sri, 2013. *Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah*.Http://Www.Apwi-Pwu.Com/Wp-Content/Uploads/2013/01/Artikel-Sri-Hartati.Pdf

Hasyim, Diana. 2013. *Kualitas Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) (Studi Kasus Pada Distribution Store (Distro) Di Kota Medan)* Jurnal Jupiis Vol 5 No 2

Rachman, Dendy. Akbar, Syaiful. *Analisis Kiat Toko Tradisional (Warung) Untuk Bertahan Ditengah Maraknya Minimarket (Toko Modern) (Survey Pada Toko Tradisionl Di Kecamatan Cisaga Kabupaten Ciamis) Yoga Tantular.*Http://Repository.Widyatama.Ac.Id/Xmlui/Bitstream/Handle/123456789/4987/Yoga%20tantular.Pdf?Sequence=1

Sunarta. 2001. *Manajemen Keuangan (Teori, Konsep, Dan Aplikasi)*. Yayasan Pengembang Http://Staff.Uny.Ac.Id/Sites/Default/Files/Lain-Lain/Sunarta-Se-Mm-Mpd/Manajemen%20keuangan.Pdf :Universitas Negeri Yogyakarta