CERS | Journal of Community Engagement Research for Sustainability
e-ISSN: 2807-6451
Vol. 3, No. 5, 2023

Pelatihan Penyusunan Arus Kas (Cashflow) Dan Pembuatan Profil Usaha Bagi Kelompok UMKM Sahabat Berdikari Mandiri

Training On Cashflow And Business Profile Creation For The Sahabat Berdikari Mandiri MSMEs Members

Agus Solikhin*[1], Agus Syarif[1], Ahmad Nur Budi Utama[1], Istiqomah Malinda SB[1]

1. Universitas Jambi, Indonesia

* agus_solikhin@unja.ac.id

Abstrak

Tujuan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk mengedukasi pelaku UMKM anggota Sahabat Berdikari Mandiri (SBM) tentang arti pentingnya profil usaha dan arus kas melalui peningkatan ketrampilan (praktek langsung) dalam membuat profil usaha dan menyusun arus kas secara mandiri. Keberlanjutan dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan kemampulabaan (profitabilitas) UMKM melalui terciptanya efisiensi operasional usaha dalam hal mengelola kas masuk dan kas keluar usaha dan meningkatnya pangsa pasar (penjualan produk). Ketersediaan profil usaha dan Penerapan arus kas dalam operasional UMKM akan dapat menambah nilai ekonomis dan penghasilan bagi pelaku UMKM. Metode pelaksanaan pengabdian ini adalah dengan cara ceramah, ilustrasi demontrasi, pelatihan dan pendampingan intensif dengan peserta pengabdian kepada Masyarakat. Pelatihan pembuatan profil usaha dan penyusunan arus kas merupakan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan di lokasi mitra yaitu di Sekretariat SBM Komplek Puri Mayang dan rumah produksi anggota UMKM SBM Kota Jambi. Kegiatan pengabdian diikuti oleh peserta pelaku UMKM yang menjadi anggota Asosiasi UMKM SBM. Gambaran peserta akan diikuti 30 pelaku UMKM dari 111 anggota yang tercatat per tanggal 03 Maret 2023 dengan status pemilik usaha. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa kelompok usaha SBM memiliki kemampuan untuk membuat profil usaha dan mampu Menyusun arus kas dengan pemanfaatan aplikasi keuangan digital.

Kata Kunci : UMKM; Arus Kas; Profil Usaha; Aplikasi Keuangan Digital

Abstract

The aim of this Community Service is to educate MSME members of Sahabat Berdikari Mandiri (SBM) about the importance of business profiles and cash flow through improving skills (direct practice) in creating business profiles and arranging cash flow independently. The continuation of Community Service is expected to increase the profitability of MSMEs by creating business operational efficiency in terms of managing cash in and cash out of the business and increasing market share (product sales). The availability of business profiles and the application of cash flow in MSME operations will be able to add economic value and income for MSME players. The method of implementing this service is by means of lectures, demonstration illustrations, training and intensive mentoring with community service participants. Training on creating business profiles and preparing cash flow is a community service activity that will be carried out at partner locations, namely at the SBM Secretariat Puri Mayang Complex and the production houses of SBM MSME members in Jambi City. The service activities were attended by MSME participants who are members of the SBM MSME Association. The participant description will include 30 MSME players from 111 registered members as of March 3 2023 with business owner

status. The results of the service show that the SBM business group has the ability to create a business profile and is able to organize cash flow by utilizing digital financial applications.

Keywords: MSMEs; Cash flow; Business Profile; Digital Finance Application

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah lama menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia. UMKM memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan pertumbuhan ekonomi, dan memperbaiki kesejahteraan rakyat. Dalam konteks ini, peningkatan sektor UMKM memiliki potensi besar untuk memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat (Vinatra, 2023).

Peran masyarakat dalam pembangunan ekonomi, adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Posisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut sangat memungkinkan karena eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, dengan alasan jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi; potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, dan kontribusi UMKM dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) sangat dominan (Syakir, 2017).

Jumlah UMKM berdasarkan data BPS Provinsi Jambi pada tahun 2021 sebanyak 165.491, terdiri dari Usaha Mikro 152.373, Usaha Kecil 10.708 dan Usaha Menengah 2.410 (https:// jambi.bps.go.id/indicator/35/840/1/usaha–mikro–kecil-dan–menengah.html). Kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja sebanyak 289.569 orang dengan nilai aset sebesar Rp. 58.032.528.826.122,- UMKM di Kota Jambi berjumlah 44.307 Usaha Mikro, 3.506 Usaha Kecil dan Usaha Menengah tidak ada. Kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja sebanyak 143.439 orang dengan nilai aset sebesar Rp. 1.195.325.000.000,- .

Perhatian masyarakat, dan individu terhadap UMKM diimplementasikan dengan bergabungnya berbagai kelompok dan berdirinya asosiasi UMKM yang bertujuan untuk mendampingi, membina, memfasilitasi pelaku UMKM. Salah satu asosiasi UMKM yang berdiri di Kota Jambi dengan cakupan wilayah anggotanya meliputi Kota dan Kabupaten se Provinsi Jambi adalah Sahabat Berdikari Mandiri (SBM). SBM beranggotakan pelaku UMKM kuliner dan kerajinan yang sebagian besar anggotanya adalah ibu-ibu, selain menjalankan usaha juga mempunyai tanggung jawab mengurus rumah tangga. Kesibukan sebagai ibu rumah tangga dan menjalankan bisnis membuat anggota UMKM SBM belum terpikir untuk membuat profil usaha dan menyusun arus kas (cashflow) usaha.



Gambar 1. Anggota UMKM SBM di UNJA dan Pameran Kota Jambi

Profil usaha merupakan gambaran umum mengenai perusahaan bertujuan untuk memberitahu kepada Masyarakat terkait produk atau layanan yang ditawarkan. Profil usaha berisi informasi tentang perusahaan yang dijelaskan secara ringkas, jelas dan valid dan ditujukan untuk membuat agar para calon investor dan klien timbul rasa kepercayaan terhadap perusahaan, karena apa yang ditampilkan oleh perusahaan benar adanya. Hal ini merupakan suatu yang sangat penting bagi para pemilik perusahaan atau bisnis. Namun faktanya masih banyak perusahaan baik kecil maupun perusahaan besar masih belum mempunyai awarness yang tinggi perihal Profil usaha (Suhartono, Meiden dan Triyani, 2022). Profil Usaha dapat

mencitrakan bahwa perusahaan dapat dipercaya dan mempunyai kredibiltas yang tinggi. Tujuan pembuatan profil usaha adalah mendekatkan perusahaan terhadap segmen pasar yang dianggap penting pada perkembangan bisnisnya (Liem et al., 2015).

Arus kas (Cash Flow) adalah suatu laporan keuangan yang berisikan informasi kas masuk dan kas keluar dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi, dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan, serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode (Nugroho, Tanadi & Untoro, 2023).

Pengelolaan cash flow salah satu aspek penting dalam pengambilan keputusan bagi penggunanya. pengelolaan cash flow yang baik dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM sebagai referensi untuk menperbaiki sistem pengelolaan arus kas (cash flow) dan UMKM dapat memberikan pengetahuan dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta UMKM dapat mengetahui, memilah, dan mengetahui pengaruh kas dari kegiatan operasi, kegiatan transaksi investasi dan kegiatan transaksi pembiayaan/pendanaan serta kenaikan atau penurunan bersih dalam kas suatu perusahaan selama satu periode (Usman, 2020).

Uwonda & Okello (2015) menjelaskan bahwa permasalahan yang sering terjadi dalam suatu UMKM adalah pemanfaatan asset tetap yang berlebihan, kelemahan dalam menawarkan jasa/barang dan pengelolaan cash flow belum berjalan dengan baik karena keterbatasan sumber daya manusia yang dimiliki UMKM.

Produk-produk yang dihasilkan anggota SBM merupakan kebutuhan sehari-hari dari masyarakat, baik dari makanan dan minuman, kuliner kue kering dan kue basah, aneka kerajinan tangan (handycraft). Potensi untuk mengembangkan pasar cukup baik, namun hingga saat ini belum secara optimal dikelola oleh pelaku UMKM dan pengurus Asosiasi SBM. Hasil pengamatan tim pengabdian dengan meninjau langsung kesekretariat SBM dan beberapa rumah produksi UMKM, maka permasalahan yang dihadapi anggota UMKM SBM antara lain a) Lemahnya pemahaman mitra mengenai pentingnya menyusun arus kas dan belum terlatihnya anggota UMKM SBM dalam menyusun arus kas dan b) Lemahnya pemahaman mitra mengenai pentingnya membuat profil usaha dan belum terlatihnya anggota UMKM SBM dalam membuat profil usaha secara profesional.

Berdasarkan kondisi tersebut maka perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam membuat profil usaha secara profesional dan menyusun arus kas sebagai upaya meningkatkan penjualan produk yang bermuara pada meningkatnya kemampulabaan mitra pengabdian.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini digambarkan dalam kerangka dan langkah-langkah dalam mengatasi masalah mitra. Langkah –langkah yang digunakan sebagai berikut :

1. Narasumber, penata kegiatan yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini yaitu para dosen dan mahasiswa.
2. Tahapan dalam kegiatan pengabdian ini, mulai dari indentifikasi kebutuhan mitra, perancangan, penyusunan konsep materi, pendampingan praktek pembuatan profil usaha dan penyusunan arus kas.
3. Metode pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan ceramah, ilustrasi demonstrasi, pelatihan dan pendampingan intensif dengan peserta pengabdian masyarakat di lokasi usaha

Tabel 1. Metode pengabdian

MITRA PENGABDIAN MASYARAKAT		
MATERI	METODE	PELAKSANAAN
Penyampaian Materi	Ceramah dan diskusi	Penyampaian materi berupa arti penting dan manfaat profil usaha dan arus kas usaha bagi peningkatan kinerja UMKM
Pelatihan	Ceramah dan Tutorial	Menjelaskan dan melakukan tutorial pembuatan profil usaha dan arus kas usaha mitra
Pendampingan	Praktek langsung	Melakukan pendampingan secara intensif kepada mitra untuk menyelesaikan profil usaha dan arus kas usaha masing-masing

Dengan melihat permasalahan yang terjadi pada mitra, maka rincian program yang akan dijalankan dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat ini benar-benar dapat disesuaikan dengan kondisi mitra dan potensi sumber daya manusia yang dimiliki pelaku UMKM. Solusi yang ditawarkan dari permasalahan yang terjadi maka dapat dilakukan sebagai berikut :

Tabel 2. Solusi yang Ditawarkan

Masalah	Tujuan	Solusi yang ditawarkan (metode)
Kurangnya pengetahuan dan pemahaman dari arti penting profil usaha dan menyusun arus kas serta manfaatnya guna meningkatkan pangsa pasar dan kemampulabaan.	Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mitra tentang arti penting dan manfaat adanya profil usaha dan arus kas usaha.	1. Ceramah 2. Studi Kasus (Case study)
Belum adanya profil usaha anggota UMKM SBM	Meningkatkan keterampilan mitra dalam membuat profil usaha secara profesional yang memuat identitas UMKM secara lengkap	*1.* Project based learning *2.* Tutorial *3.* Praktek secara mandiri
Belum adanya arus kas usaha yang memenuhi standar dari anggota UMKM SBM	Meningkatkan keterampilan mitra dalam menyusun arus kas usaha UMKM secara lengkap	*1.* Project based learning *2.* Tutorial *3.* Praktek secara mandiri

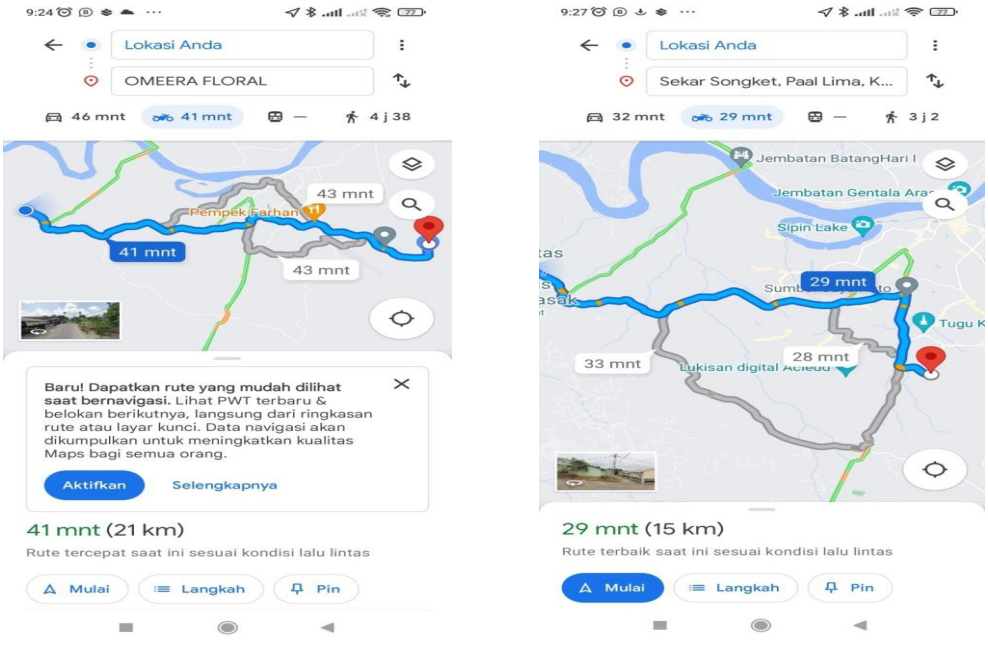
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini adalah Pelatihan pertama, di Centra Bisnis BPU Kampus Pinang Masak Universitas Jambi, fokus pada pembuatan Profil Usaha. Narasumber Agesha Marsyaf, S.I.Kom., M.M, memberikan materi dan menjelaskan manfaat pembuatan profil usaha bagi UMKM. Profil usaha memungkinkan pelaku UMKM untuk menampilkan informasi tentang produk atau layanan yang ditawarkan, lokasi bisnis, jam kerja, nomor telepon, dan informasi kontak penting lainnya. Profil usaha UMKM ini dapat digunakan untuk berbagai tujuan, termasuk presentasi kepada calon investor, pelanggan potensial, atau untuk digunakan dalam pemasaran online.

Profil usaha untuk UMKM mencakup berbagai informasi penting untuk membantu pemasaran dan pertumbuhan bisnis. Beberapa elemen yang dapat dimasukkan dalam profil usaha UMKM: 1) Nama Usaha: Nama bisnis 2) Deskripsi Usaha: Ringkasnya, jelaskan jenis produk atau layanan yang ditawarkan 3) Visi dan Misi: Tujuan jangka panjang dan prinsip dasar bisnis 4) Riwayat Singkat: Sejarah singkat perjalanan bisnis, termasuk tahun berdiri, pencapaian utama, dan perkembangan penting 5) Produk atau Layanan: Rincian tentang produk atau layanan yang dijual, termasuk spesifikasi, keunggulan, dan manfaatnya 6) Target Pasar: Siapa target pelanggan? Apakah ada segmen pasar khusus? 7) Lokasi dan Kontak: Alamat fisik toko, nomor telepon, email, dan situs web (jika ada) 8) Harga dan Penawaran: Informasi tentang harga produk atau layanan, serta promosi atau penawaran khusus yang sedang berlangsung 9) Sosial Media: Tautan ke akun media sosial bisnis untuk mempermudah pelanggan mengikuti dan berinteraksi 10) Sertifikasi atau Izin: Jika relevan, sertifikasi atau izin yang dimiliki untuk operasi bisnis dan 11) Logo dan Branding: Tampilkan logo dan elemen branding yang digunakan dalam bisnis.

Profil usaha juga dibuat dalam bentuk digitalisasi google map bisnis yang memudahkan konsumen atau calon konsumen untuk berkunjung langsung ke alamat usaha peserta dan mengetahui lama waktu tempuh (menit) dan jarak tempuh (dalam kilometer).

Gambar 2. Google Map Bisnis



Pelatihan kedua, yang berfokus pada Penyusunan Arus Kas dengan pemanfaatan aplikasi keuangan digital, dilaksanakan di Sekretariat SBM Casablanca Puri Mayang Jambi. Narasumber Liona Efrina S, S.E., M.Ak, secara praktis memperkenalkan aplikasi keuangan digital (SIAPIK) kepada peserta. Aplikasi tersebut membantu pelaku UMKM dalam tugas-

tugas seperti akuntansi, penganggaran, penagihan, pelacakan pengeluaran, dan pelaporan keuangan. Dengan memanfaatkan aplikasi keuangan digital, pelaku UMKM dapat meningkatkan literasi keuangan mereka, mengotomatiskan proses keuangan manual, dan memantau kinerja keuangan mereka secara real-time.



Gambar 3. Peserta Pelatihan Pemanfaatan Aplikasi Keuangan

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan PPM telah dilaksanakan dengan baik, melalui tahapan-tahapan perencanaan, pelaksanaan, evaluasi dan pengendalian. Kelompok UMKM Sahabat Berdikari Mandiri (SBM), telah mampu membuat profil usaha dan Menyusun arus kas (cash flow) dengan baik. Profil usaha menampilkan informasi tentang produk atau layanan yang ditawarkan, lokasi bisnis, jam kerja, nomor telepon, dan informasi kontak penting lainnya. Profil usaha juga dibuat dalam bentuk digitalisasi google map bisnis yang memudahkan konsumen atau calon konsumen untuk berkunjung langsung ke alamat usaha peserta dan mengetahui lama waktu tempuh (menit) dan jarak tempuh (dalam kilometer).

Kelompok UMKM Sahabat Berdikari Mandiri (SBM), telah mampu menyusun arus kas (cash flow) dengan baik. Penyusunan Arus Kas (cash flow) dengan memanfaatkan aplikasi keuangan digital yang membantu Kelompok UMKM Sahabat Berdikari Mandiri (SBM) dalam tugas-tugas seperti akuntansi, penganggaran, penagihan, pelacakan pengeluaran, dan pelaporan keuangan.

SARAN

Saran dan masukan dari tim pengabdian kami adalah kelompok UMKM SBM dapat menyebarkan profil usaha di berbagai kesempatan yang tersedia kepada pemangku kepentingan dan selalu konsisten menggunakan aplikasi keuangan digital dalam setiap transaksi bisnis yang dilakukan kelompok UMKM SBM.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Jambi.

Referensi:

Badan Pusat Statistik. (2022). Profil Industri Mikro dan Kecil Provinsi Jambi, https://jambi.bps.go.id/indicator/35/840/1/usaha-mikro-kecil-dan-menengah.html

Agus, Syarif, dkk., (2022). Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil Melalui Penerapan Manajemen Usaha Di Kota Jambi. Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu), 11(1) https://doi.org/10.22437/jmk.v11i01.17377

Liem, R., Sutanto, R. P., Petra, U. K., Siwalankerto, J., Vegas, P., Show, C., Perusahaan, I., & Conceptual, V., (2015). Perancangan Buku Company Profile Sebagai Media Promosi Vegas Conceptual Show. Jurnal DKV Adiwarna, 2(7) https://publication.petra.ac.id/index.php/dkv/article/download/4018/3675

Nugroho, V., Tanady, E., & Untoro, J., (2023). Penyuluhan Pengelolaan Arus Kas Umkm

Bagi Siswa/I Yayasan Prima Unggul Di Jakarta Timur. Jurnal Serina Abdimas, 1 (1), 151-156.
https://doi.org/10.24912/jsa.v1i1.23844

Sofyan, S., (2017). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia. Bilancia, 11(1), 33-63.
https://doi.org/10.24239/blc.v11i1.298

Suhartono, S., Meiden, C., dan Triyani, Y., (2023). Pendampingan Berkelanjutan dan Pelatihan Penyusunan "Sustainability Company Profile" UMKM Toko Roti LindaYes. Jurnal Abdimas Perbanas, 3(1), 1-11.
https://doi.org/10.56174/jap.v3i2.485

Usman., (2020). Sosialisasi Pengelolaan Cash-Flow Dalam Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkm) Dimasa Pandemi Covid-19 Di Kota Gorontalo. Pengabdian Masyarakat, Universitas Negeri Gorontalo

Uwonda, G., and Okello, N., (2015). Cash Flow Management and Sustainability of Small Medium Enterprises (SMEs) in Northern Uganda, International Journal of Social Science and Economics Invention, 1(3), 1-20
https://doi.org/10.23958/ijssei/vol01-i03/02

Vinatra, S., (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. Jurnal Akuntan Publik, 1(3), 1-8.
https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i3