

LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**PELATIHAN DIGITAL MARKETING DALAM UPAYA PENGEMBANGAN USAHA
BERBASIS DIGITAL MARKETING PADA UMKM DI KELURAHAN SUNGAI PUTRI
KECAMATAN DANAU SIPIN JAMBI**

Oleh

Tim Pengabdian pada masyarakat :

1.Endah Tri Kurniasih, S.Ip.,M.M.

2.Ermaini, S.E.,M.M.

3.Rahmi Handayani, S,E.,M.Si.

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul PKM : Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Digital Marketing Pada Umkm Di Kelurahan Sungai Putri Kecamatan Danau Sipin Jambi
2. Peserta Program : Pengabdian pada Masyarakat Kelompok
3. Ketua Tim Pengusul :
 - a. Nama : Endah Tri Kurniasih, S.Ip., M.M.
 - b. NIDN : 1014128401
 - c. Jabatan Fungsional : Lektor
 - d. Program Studi : Manajemen
 - e. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jambi.
 - f. Bidang Keahlian : Manajemen Keuangan
4. Anggota Tim Pengusul :
 - I.
 - a. Nama : Ermaini, S.E., M.M
 - b. Jabatan Fungsional : Lektor
 - c. Program Studi : Manajemen
 - d. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jambi.
 - e. Bidang Keahlian : Manajemen Pemasaran
 - II.
 - a. Nama : Rahmi Handayani, S.E., M.Si
 - b. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - c. Program Studi : Manajemen
 - d. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Jambi.
 - e. Bidang Keahlian : Manajemen Keuangan
4. Lokasi Kegiatan :
 - a. Wilayah : Kota Jambi
 - b. Provinsi : Jambi
5. Lama Pengabdian : 4 Bulan
6. Biaya Total Pengabdian : Rp. 1.500.000,-

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen

(Ermaini, SE, ME)
NIDN: 1016027301

Jambi, Agustus 2021
Ketua Tim PPM,

(Endah Tri Kurniasih, S.Ip.M.M.)
NIDN: 1014128401

Menyetujui,
Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Jambi



(Prima Audia Daniel, SE, ME)
NIDN: 8852530017

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Halaman Pengesahaan	iii
Abstrak	v
Indentivikasi dan uraian umum Pengabdian	vi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat Pengabdian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	4
BAB III MATERI DAN METODA	
3.1 Materi Pengabdian	7
3.2 Metoda Pengabdian.....	9
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil	12
4.2 Pembahasan	13
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	16
5.2 Saran.....	16
DAFTAR PUSTAKA	17
Lampiran	

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

Judul Pengabdian : Pelatihan Peningkatan daya saing UMKM dalam Pengembangan Usaha Bagi Pelaku UMKM Di Kecamatan Telanaipura.

1. Tim Pelaksana

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Endah Tri Kurniasih	Ketua	Ilmu Manajemen	UNIVERSITAS MUHAMADIYAH JAMBI	10 jam /minggu
2	Ermaini	Anggota	Ilmu Manajemen	UNIVERSITAS MUHAMADIYAH JAMBI	10 jam /minggu
3	Rahmi Handayani	Anggota	Ilmu Manajemen	UNIVERSITAS MUHAMADIYAH JAMBI	10 jam /minggu

2. Objek Sasaran Pengabdian kepada Masyarakat:

Pelaku Usaha UMKM merupakan bagian dari suatu sistem perekonomian saat ini di Indonesia yang menjadi ujung tombak pertumbuhan ekonomi. Begitu banyaknya usaha mikro kecil dan menengah di kecamatan Telanaipura belum mendapatkan literasi keuangan dari lembaga keuangan menyebabkan sulitnya pelaku usaha tersebut dalam mengembangkan usahanya.

3. Masa Pelaksanaan :

Mulai : bulan: April tahun 2021

Berakhir : bulan: Agustus tahun 2021

4. Usulan Biaya : Rp 1.500.000,-

5. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:

Alamat : Kampus Universitas Muhammadiyah Jambi

Kelurahan : Simpang Sipin

Kecamatan : Telanaipura

Kab/Kota : Jambi

Propinsi : Jambi

6. Mitra yang terlibat :

Target pengabdian ini adalah Pelaku usaha UMKM serta dosen yang terlibat dalam pengabdian ini. Mitra yang akan memberikan materi selain dari dosen yaitu praktisi baik dari instansi pemerintah maupun dari individu serta Industri Jasa Keuangan.

7. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Peserta Pelatihan pada umumnya belum mampu untuk mengelola keuangan usaha mereka secara baik. Pengelolaan keuangan pada umumnya dilakukan hanya dengan cara – cara yang masih tradisional. Pengelolaan seperti ini akan berdampak sulitnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah untuk dapat mengembangkan usahanya kedepan. Oleh karena itu melalui pelatihan ini peserta telah dapat membuat pengelolaan keuangan usaha mereka dengan cara yang sederhana dan sesuai dengan kaedah ilmiah sehingga

mempermudah pelaku usaha untuk mendapatkan tambahan modal dari lembaga keuangan.

8. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran

Manfaat yang diperoleh dari pengabdian ini adalah mendapatkan wawasan dan bimbingan dalam menumbuh kembangkan jiwa kewirausahaan.

9. Rencana luaran yang ditargetkan:

Rencana luaran yang diterima adalah setiap pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan ini memiliki buku keuangan usahanya yang tercatat dengan baik sehingga akan mempermudah pelaku UMKM tersebut untuk mengajukan tambahan modal usahanya kepada lembaga keuangan yang ada di Kota Jambi.

Pelatihan Peningkatan Daya Saing UMKM Dalam Pengembangan Usaha

Bagi Pelaku UMKM Di Kecamatan Telanaipura

Abstrak ;

Program Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk pelatihan dalam pengelolaan keuangan bagi pelaku UMKM di kecamatan Telanaipura. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan adanya kekuatan UMKM yang dapat berdaya saing di dalam ketidak pastian ekonomi saat ini dan dapat berkloaborasi dengan lembaga keuangan khususnya perbankan yang memberikan dana untuk dapat memperluas usahanya. Metode yang akan digunakan yaitu metode pembelajaran berdasarkan pembelajaran dan juga diskusi. Adapun penyampaianya dalam bentuk ceramah dan diskusi kelompok, guna mendorong peserta untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini.

Kata Kunci : Manajemen, UMKM, dan Keuangan

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Iklm usaha dan investasi di kota Jambi dari tahun ke tahun terus berkembang. Berbagai sekmntasi usaha terus mengembangkkn usahanya. Usaha sektor mikro, kecil dan menengah merupakan sektor usaha yang kian luas pengembangannya di kota Jambi. Untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan antar pengusaha, diperlukan suatu strategi yang tepat dan benar guna menghadapi pasar tersebut. Para pelaku usaha tersebut harus mampu mengindifikasi permasalahan kemudian mencarikan solusinya sehingga usaha yang dikelolanya dapat eksis atau bertahan pada saat sekarang dan mendatang.

Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pengusaha UMKM pada saat ini banyak sekali mengandalkan pada pinjaman dana dari pihak luar. Pinjaman dana tersebut berasal dari berbagai lembaga keuangan yang ada dikota Jambi. Salah satu lembaga keungan yang memberikan pinjaman dananya bagi pengusaha UMKM di Kota Jambi dan juga menyalurkan KUR yaitu PT. Bank Pembangunan Daerah Jambi (Bank Jambi). Fungsi intermediasi yang dijalankan oleh pihak perbankan hanya sebatas memberikan pinjamannya akan tetapi tidak akan pernah melakukan pembinaan terhadap nasabahnya yang berupa pengusaha UMKM tersebut.

Pembinaan baru akan dilakukan apabila telah terjadi keterlambatan dalam angsuran oleh nasabah.

Dari uraian tersebut, didapatkan fakta bahwa para pengusaha yang melakukan pengembangan usahanya dengan meminjam dana dari lembaga keuangan yang ada di Jambi khususnya dari perbankan tidak pernah mendapatkan pembinaan mengenai ilmu manajerial. Pihak perbankan hanya memberikan pinjaman dan lepas tangan terhadap kelangsungan usaha dari UMKM yang dipinjamkannya. Untuk itu diperlukan suatu bekal ilmu manajemen didalam pengelolaan keuangan sampai pada inovasi produk yang dihasilkan dari UMKM yang menjadi nasabah dari Bank Jambi. Dengan adanya ilmu manajemen tersebut diharapkan keberlangsungan usaha dari hasil pinjaman nasabah dari Bank Jambi tersebut dapat berjalan sesuai dengan harapan pengusaha sehingga usahanya dapat berkembang lebih dari hasil pinjaman pihak ke 3. Demikian pula bagi bank Jambi sebagai fungsi intermediasinya, dengan usaha nasabah yang berkembang maka keuntungan yang telah diharapkan dari adanya pinjaman tersebut tercapai dan diharapkan tidak ada lagi kredit yang tidak terbayarkan oleh pihak UMKM.

Sejalan dengan upaya meningkatkan kompetensi pelaku usaha UMKM di bidang manajemen maka pemberian pelatihan yang mampu mengembangkan usahanya harus dilakukan. Melalui pelatihan tersebut para pelaku UMKM akan mampu mengelola uang, produksi, pasar dan sumberdaya manusia yang dapat memberikan keuntungan maksimum.

Pelatihan yang dimaksud adalah berupa pelatihan bidang manajemen dan bisnis dalam pengembangan usaha bagi pelaku UMKM yang berpotensi untuk mengembangkan usahanya dan telah menjadi nasabah dari Bank Jambi.

2. Tujuan Pelatihan

Tujuan dari pelatihan bidang manajemen dan bisnis dalam pengembangan usaha bagi pelaku UMKM yang telah menjadi nasabah dari Bank Jambi ini antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Peserta mampu mengidentifikasi berpikir secara strategis dalam mengidentifikasi dan memecahkan permasalahan usaha di bidang pengelolaan keuangan usahanya.
- b. Peserta mampu merumuskan bisnis untuk pengembangan usaha dimasa datang dengan sistem pengelolaan keuangan yang baik.

3. Manfaat Pelatihan

Dari hasil pelaksanaan pelatihan bidang manajemen dan bisnis dalam pengembangan usaha bagi pelaku UMKM yang telah menjadi nasabah dari Bank Jambi ini diharapkan dapat memberi manfaat yaitu Peserta mampu memecahkan masalah keuangan melalaui kerangka pembukuan usaha yang baik sesuai dengan ketentuan yang dibutuhkan oleh pihak perbankan.

4. Instruktur/Fasilitator Pelatihan

Instruktur/fasilitator yang digunakan pada pelatihan ini adalah akademisi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jambi yang

memiliki kompetensi dibidangnya dan harus menyiapkan rencana pembelajaran serta materi ajar serta Praktisi dari usahawan.

5. Peserta Pelatihan

Peserta Pelatihan adalah :

- a. Pelaku usaha mikro yang memiliki potensi untuk berkembang menjadi usaha kecil di Kecamatan Telanaipura kota Jambi .
- b. Pelaku usaha Kecil yang memiliki potensi untuk berkembang menjadi pelaku usaha menengah

6. Materi Pelatihan

Adapun materi pelatihan Strategi Pengembangan Usaha adalah :

- a. Pengantar Manajemen keuangan
- b. Pengelolaan Keuangan

7. Metode Pelatihan

Pelatihan penyusunan Strategi Pengembangan Usaha akan menggunakan metode pembelajaran classical.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

2.1 Pengertian Bank

Pengertian perbankan dalam pasal 1 ayat 1 Undang-Undang No.10 Tahun 1998 adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Adapun berdasarkan Undang-Undang No.10 Tahun 1998 mengenai perbankan, yang dimaksud dengan Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan / atau bentuk – bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

2.2 Jenis Bank

Menurut Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso (2007) ditinjau dari segi imbalan atau jasa atas penggunaan dana, baik simpanan maupun pinjaman, bank dapat dibedakan menjadi:

- 1). Bank konvensional, yaitu bank yang dalam aktivitasnya baik penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya, memberikan dan mengenakan imbalan berupa bunga atau sejumlah imbalan dalam persentase tertentu dari dana untuk suatu periode tertentu.
- 2). Bank Syariah, yaitu bank yang dalam aktivitasnya, baik menghimpun dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil.

2.3 Manajemen Pemasaran

Menurut Philip Kotler, dalam bukunya, Marketing Management edisi terbaru (The Millenium Edition 2000) menyatakan bahwa Pengertian Marketing, dapat dilihat dari 2 sudut pandang: Pengertian dari sudut Pandang Social (masyarakat) menunjukkan peranan marketing dalam masyarakat. Sedangkan menurut pandangan marketer, marketing berperan untuk menyampaikan standar hidup yang lebih tinggi bagi masyarakat.

“Marketing is a societal process by which individual and groups obtain what they and want through creating, offering, and freely exchaging products and services of value with others”. Artinya, marketing adalah proses dimana seseorang atau kelompok dapat memenuhi need dan want melalui penciptaan, penawaran dan pertukaran barang dan jasa. Dari sudut pandang manajerial dikutip pengertian marketing menurut *The American Marketing Assosiation: Marketing (management) is the prosess of planning and executing the conception, pricing, promotion and distribution of ideas, goods, services to create exchanges that satisfy individual and organizational goals.*

Artinya marketing adalah proses merencanakan konsepsi, harga, promosi, dan distribusi ide, menciptakan peluang yang memuaskan individu dan sesuai dengan tujuan organisasi.

BAB III

MATERI DAN METODA

3.1 Pengertian Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah sebuah tindakan untuk mencapai tujuan keuangan di masa yang akan datang. Pengelolaan keuangan meliputi pengelolaan keuangan pribadi, pengelolaan keuangan keluarga, dan pengelolaan keuangan perusahaan. Pengelolaan keuangan merupakan bagian penting dalam mengatasi masalah ekonomi, baik masalah ekonomi individu, keluarga maupun perusahaan.

3.2 Tujuan Pengelolaan

Secara umum, tujuan dari pengelolaan keuangan meliputi :

- a. Mencapai target dana tertentu di masa yang akan datang.
- b. Melindungi dan meningkatkan kekayaan yang dimiliki.
- c. Mengatur arus kas (pemasukan dan pengeluaran uang).
- d. Melakukan manajemen risiko dan mengatur risiko dengan baik.
- e. Mengelola utang piutang.

3.3 Tahapan Pengelolaan Keuangan

Setelah mengetahui tentang pengertian dan tujuan pengelolaan keuangan, yang harus diketahui adalah mengenai tahapan yang harus dilakukan dalam pengelolaan keuangan yang meliputi:

a. Pencatatan Aset/Harta yang Dimiliki

Setiap orang pasti memiliki aset/harta yang dicatat sebagai harta produktif maupun konsumtif. Harta produktif adalah harta yang memberikan penghasilan rutin atau keuntungan pada saat harta tersebut dijual kembali. Contohnya tabungan (yang tidak dipakai untuk belanja atau keperluan konsumtif), deposito, reksadana, rumah (yang dikontrakan bukan yang ditempati). Adapun harta konsumtif merupakan harta yang tidak memberikan penghasilan, baik penghasilan secara rutin maupun keuntungan ketika dijual kembali. Contohnya perlengkapan dan peralatan rumah tangga (televisi, meja makan, sofa, dan lain-lain), perhiasan yang dipakai, mobil, dan motor.

b. Pencatatan Semua Pemasukan dan Pengeluaran

Setelah Anda mencatat semua aset/harta, Anda mendapatkan informasi tentang posisi keuangan Anda saat ini. Hal tersebut sangat berguna dalam melakukan langkah selanjutnya, yaitu mencatat semua pemasukan dan pengeluaran. Kegiatan mencatat semua pemasukan dan pengeluaran akan memberikan informasi tentang banyaknya uang yang telah masuk dan yang dikeluarkan. Hal tersebut menjadi pertimbangan bagi seseorang untuk mengontrol pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran juga membantu untuk mengetahui frekuensi pemasukan dan pengeluaran untuk suatu pos tertentu, sehingga dapat

membedakan pengeluaran mana yang termasuk kebutuhan dan mana yang termasuk keinginan.

c. Identifikasi Pengeluaran Rutin Bulanan, dan Tahunan

Setiap orang atau keluarga biasanya punya pola pengeluaran yang mirip dari bulan ke bulan, termasuk dari tahun ke tahun. Setelah memiliki catatan pengeluaran, coba identifikasi apa saja yang menjadi pengeluaran rutin dan bagaimana frekuensinya. Kegiatan ini dilakukan untuk membuat pemetaan pengeluaran, apakah pengeluaran tersebut sifatnya rutin bulanan atau tahunan, hal tersebut akan berguna sebagai bahan dalam membuat perencanaan keuangan.

d. Menyusun Rencana Pengeluaran (*Budgeting*)

Dalam menyusun rencana pengeluaran, hal-hal yang perlu diperhatikan, diantaranya sebagai berikut:

1. Membedakan Kebutuhan dan Keinginan Dari segi bahasa, “butuh” adalah kata sifat yang menunjukkan bahwa sesuatu mau tidak mau harus dipenuhi, karena kalau tidak dipenuhi akan mengganggu aktivitas sehari-hari, sehingga menjadi prioritas. Sementara “ingin” menunjukkan bahwa sesuatu yang diinginkan belum tentu dibutuhkan. Dengan kata lain, kebutuhan (*need*) adalah sesuatu yang sifatnya mendasar dan harus dipenuhi karena akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup, sedangkan keinginan (*want*) adalah kebutuhan yang sudah dipengaruhi oleh faktor lingkungan, pendidikan, selera, dan faktor lainnya dan tidak

harus dipenuhi. Kebutuhan sesungguhnya bersifat relatif terbatas, sedangkan keinginan bersifat tidak terbatas. Dalam membuat perencanaan keuangan, seseorang harus cermat dalam memilah kebutuhan dan keinginan, sehingga tidak terjadi kesalahan pengalokasian anggaran, sehingga kebutuhan-kebutuhan mendasar dapat terpenuhi. Kebutuhan harus menjadi prioritas dibanding keinginan.

2. Pilihlah Prioritas Pengeluaran Terlebih Dahulu Dalam menentukan prioritas pengeluaran, seseorang dapat membagi pos-pos pengeluaran kedalam tiga kelompok: Biaya Hidup, Cicilan Utang dan Premi Asuransi. Biaya hidup adalah semua pos pengeluaran yang biasa dilakukan seseorang agar dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Contohnya membeli sembako, membayar telepon, listrik, air, biaya sekolah anak dan lain-lain. Adapun cicilan utang adalah semua pos pembayaran utang yang biasa dilakukan setiap bulan. Seperti pembayaran cicilan rumah, cicilan kendaraan, cicilan kartu kredit dan cicilan-cicilan lainnya. Menurut Aidil Akbar (2013), secara umum utang dapat dibagi menjadi **utang produktif** dan **utang konsumtif**. Utang produktif adalah segala jenis utang yang mempunyai ciri nilai aset yang dibeli dengan cara berutang dan meningkat seiring dengan berjalannya waktu, sementara utang konsumtif adalah segala jenis utang yang mempunyai ciri nilai aset yang dibeli dengan cara berutang dan

menurun seiring dengan berjalannya waktu. Premi asuransi adalah semua pengeluaran yang dilakukan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran asuransi seperti asuransi jiwa, kesehatan, dan asuransi kerugian (rumah dan kendaraan). Khusus untuk pos pengeluaran asuransi, biasanya tidak semua orang memiliki pos ini, premi asuransi biasanya hanya bagi mereka yang sudah memiliki pendapatan tertentu dan memahami pentingnya asuransi sebagai upaya preventif dalam menanggung risiko di kemudian hari. Apabila semua pengeluaran ternyata masuk ke dalam tiga kelompok tersebut, maka harus disusun skala prioritas.

Prioritas pertama adalah cicilan utang, karena cicilan utang mempunyai akibat tersendiri berupa denda. Selain itu saldo utang yang tidak dibayar tepat waktu akan terkena bunga.

Prioritas kedua adalah membayar pos-pos premi asuransi, karena jika terlambat membayar akan mengakibatkan proteksi yang dimiliki dari program asuransi hilang. **Prioritas ketiga** adalah membayar biaya hidup, karena biaya hidup tidak akan menimbulkan bahaya jika terlambat membayar, misal belanja bulanan.

3. Cara yang Baik dalam Mengeluarkan Uang untuk Setiap Pos Pengeluaran. Cara yang terbaik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos pengeluaran adalah dengan melakukan penghematan. Hemat adalah mencari cara agar dapat mengeluarkan uang yang lebih sedikit untuk

mencapai tujuan yang sama. Contohnya jika akan melakukan perjalanan Bandung-Surabaya dengan pesawat, maka akan dicari maskapai penerbangan yang menawarkan tarif paling rendah dibandingkan maskapai penerbangan yang lain.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pengertian Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah sebuah tindakan untuk mencapai tujuan keuangan di masa yang akan datang. Pengelolaan keuangan meliputi pengelolaan keuangan pribadi, pengelolaan keuangan keluarga, dan pengelolaan keuangan perusahaan. Pengelolaan keuangan merupakan bagian penting dalam mengatasi masalah ekonomi, baik masalah ekonomi individu, keluarga maupun perusahaan.

4.2 Tujuan Pengelolaan

Secara umum, tujuan dari pengelolaan keuangan meliputi :

- f. Mencapai target dana tertentu di masa yang akan datang.
- g. Melindungi dan meningkatkan kekayaan yang dimiliki.
- h. Mengatur arus kas (pemasukan dan pengeluaran uang).
- i. Melakukan manajemen risiko dan mengatur risiko dengan baik.
- j. Mengelola utang piutang.

4.3 Tahapan Pengelolaan Keuangan

Setelah mengetahui tentang pengertian dan tujuan pengelolaan keuangan, yang harus diketahui adalah mengenai tahapan yang harus dilakukan dalam pengelolaan keuangan yang meliputi:

a. Pencatatan Aset/Harta yang Dimiliki

Setiap orang pasti memiliki aset/harta yang dicatat sebagai harta produktif maupun konsumtif. Harta produktif adalah harta yang memberikan

penghasilan rutin atau keuntungan pada saat harta tersebut dijual kembali. Contohnya tabungan (yang tidak dipakai untuk belanja atau keperluan konsumtif), deposito, reksadana, rumah (yang dikontrakkan bukan yang ditempati). Adapun harta konsumtif merupakan harta yang tidak memberikan penghasilan, baik penghasilan secara rutin maupun keuntungan ketika dijual kembali. Contohnya perlengkapan dan peralatan rumah tangga (televisi, meja makan, sofa, dan lain-lain), perhiasan yang dipakai, mobil, dan motor.

b. Pencatatan Semua Pemasukan dan Pengeluaran

Setelah Anda mencatat semua aset/harta, Anda mendapatkan informasi tentang posisi keuangan Anda saat ini. Hal tersebut sangat berguna dalam melakukan langkah selanjutnya, yaitu mencatat semua pemasukan dan pengeluaran. Kegiatan mencatat semua pemasukan dan pengeluaran akan memberikan informasi tentang banyaknya uang yang telah masuk dan yang dikeluarkan. Hal tersebut menjadi pertimbangan bagi seseorang untuk mengontrol pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu. Pencatatan pemasukan dan pengeluaran juga membantu untuk mengetahui frekuensi pemasukan dan pengeluaran untuk suatu pos tertentu, sehingga dapat membedakan pengeluaran mana yang termasuk kebutuhan dan mana yang termasuk keinginan.

c. Identifikasi Pengeluaran Rutin Bulanan, dan Tahunan

Setiap orang atau keluarga biasanya punya pola pengeluaran yang mirip dari bulan ke bulan, termasuk dari tahun ke tahun. Setelah memiliki catatan pengeluaran, coba identifikasi apa saja yang menjadi pengeluaran rutin dan bagaimana frekuensinya. Kegiatan ini dilakukan untuk membuat pemetaan pengeluaran, apakah pengeluaran tersebut sifatnya rutin bulanan atau tahunan, hal tersebut akan berguna sebagai bahan dalam membuat perencanaan keuangan.

d. Menyusun Rencana Pengeluaran (*Budgeting*)

Dalam menyusun rencana pengeluaran, hal-hal yang perlu diperhatikan, diantaranya sebagai berikut:

1. Membedakan Kebutuhan dan Keinginan Dari segi bahasa, “butuh” adalah kata sifat yang menunjukkan bahwa sesuatu mau tidak mau harus dipenuhi, karena kalau tidak dipenuhi akan mengganggu aktivitas sehari-hari, sehingga menjadi prioritas. Sementara “ingin” menunjukkan bahwa sesuatu yang diinginkan belum tentu dibutuhkan. Dengan kata lain, kebutuhan (*need*) adalah sesuatu yang sifatnya mendasar dan harus dipenuhi karena akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup, sedangkan keinginan (*want*) adalah kebutuhan yang sudah dipengaruhi oleh faktor lingkungan, pendidikan, selera, dan faktor lainnya dan tidak harus dipenuhi. Kebutuhan sesungguhnya bersifat relatif terbatas, sedangkan keinginan bersifat tidak terbatas. Dalam membuat perencanaan keuangan, seseorang harus cermat dalam memilah

kebutuhan dan keinginan, sehingga tidak terjadi kesalahan pengalokasian anggaran, sehingga kebutuhan-kebutuhan mendasar dapat terpenuhi. Kebutuhan harus menjadi prioritas dibanding keinginan.

2. Pilihlah Prioritas Pengeluaran Terlebih Dahulu Dalam menentukan prioritas pengeluaran, seseorang dapat membagi pos-pos pengeluaran kedalam tiga kelompok: Biaya Hidup, Cicilan Utang dan Premi Asuransi. Biaya hidup adalah semua pos pengeluaran yang biasa dilakukan seseorang agar dapat menjaga kelangsungan hidupnya. Contohnya membeli sembako, membayar telepon, listrik, air, biaya sekolah anak dan lain-lain. Adapun cicilan utang adalah semua pos pembayaran utang yang biasa dilakukan setiap bulan. Seperti pembayaran cicilan rumah, cicilan kendaraan, cicilan kartu kredit dan cicilan-cicilan lainnya. Menurut Aidil Akbar (2013), secara umum utang dapat dibagi menjadi **utang produktif** dan **utang konsumtif**. Utang produktif adalah segala jenis utang yang mempunyai ciri nilai aset yang dibeli dengan cara berutang dan meningkat seiring dengan berjalannya waktu, sementara utang konsumtif adalah segala jenis utang yang mempunyai ciri nilai aset yang dibeli dengan cara berutang dan menurun seiring dengan berjalannya waktu. Premi asuransi adalah semua pengeluaran yang dilakukan untuk membayar pengeluaran-pengeluaran asuransi seperti asuransi jiwa, kesehatan, dan asuransi kerugian (rumah dan kendaraan). Khusus untuk pos pengeluaran

asuransi, biasanya tidak semua orang memiliki pos ini, premi asuransi biasanya hanya bagi mereka yang sudah memiliki pendapatan tertentu dan memahami pentingnya asuransi sebagai upaya preventif dalam menanggung risiko di kemudian hari. Apabila semua pengeluaran ternyata masuk ke dalam tiga kelompok tersebut, maka harus disusun skala prioritas.

Prioritas pertama adalah cicilan utang, karena cicilan utang mempunyai akibat tersendiri berupa denda. Selain itu saldo utang yang tidak dibayar tepat waktu akan terkena bunga.

Prioritas kedua adalah membayar pos-pos premi asuransi, karena jika terlambat membayar akan mengakibatkan proteksi yang dimiliki dari program asuransi hilang. **Prioritas ketiga** adalah membayar biaya hidup, karena biaya hidup tidak akan menimbulkan bahaya jika terlambat membayar, misal belanja bulanan.

3. Cara yang Baik dalam Mengeluarkan Uang untuk Setiap Pos Pengeluaran. Cara yang terbaik dalam mengeluarkan uang untuk setiap pos pengeluaran adalah dengan melakukan penghematan. Hemat adalah mencari cara agar dapat mengeluarkan uang yang lebih sedikit untuk mencapai tujuan yang sama. Contohnya jika akan melakukan perjalanan Bandung-Surabaya dengan pesawat, maka akan dicari maskapai penerbangan yang menawarkan tarif paling rendah dibandingkan maskapai penerbangan yang lain.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Peserta Pelatihan pada umumnya belum mampu untuk mengelola keuangan usaha mereka secara baik. Pengelolaan keuangan pada umumnya dilakukan hanya dengan cara – cara yang masih tradisional. Pengelolaan seperti ini akan berdampak sulitnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah untuk dapat mengembangkan usahanya kedepan. Oleh karena itu melalui pelatihan ini peserta telah dapat membuat pengelolaan keuangan usaha mereka dengan cara yang sederhana dan sesuai dengan kaedah ilmiah sehingga mempermudah pelaku usaha untuk mendapatkan tambahan modal dari lembaga keuangan.

5.2 Saran

Kegiatan pelatihan ini agar dapat ditingkatkan atau dilanjutkan untuk masa yang akan datang. Sehingga kegiatan pelatihan seperti ini bukan hanya dilakukan pada kecamatan telanaipura saja akan tetapi untuk dapat dilakukan pada kecamatan lainnya yang ada di kota Jambi maupun di Provinsi Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia.2004. *Surat Edaran Bank Indonesia No.6.23/DPNP tanggal 31*

Mei 2004.Jakarta:

Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Rajagrafindo

Persada. Jakarta.

Kasmir. 2011. *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. Rajagrafindo Persada.

Jakarta.

www.BankIndonesia.go.id

www.InfoBank.com

www.OJK.go.id