



## INKUBASI BISNIS UMKM MELALUI PERENCANAAN FINANSIAL BISNIS

Evi Dewi Kusumawati<sup>1</sup>, Dewi Kartikasari<sup>2</sup>, Benedictus Herry Suharto<sup>3</sup>, Mawar Hardiyanti<sup>4</sup>, Alfa Santosa B Putra<sup>5</sup>, Wisnu Wendarto<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Universitas Pignatelli Triputra

email: <sup>1</sup>evidewi.ca@gmail.com

### ABSTRAK

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Surakarta menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan, salah satunya adalah sulitnya memisahkan keuangan pribadi dan usaha. Masalah ini bisa mengakibatkan ketidakakuratan laporan keuangan, hambatan dalam pengambilan keputusan bisnis, sulitnya mendapatkan pinjaman, masalah dalam membayar pajak, dan kesulitan dalam pengembangan usaha. Pemerintah Kota Surakarta telah menerapkan strategi untuk mengatasi masalah ini dengan memberikan pelatihan bisnis melalui perencanaan keuangan kepada UMKM. Pelatihan ini diselenggarakan di Solo Technopark dari 1 Agustus 2022 hingga 31 Oktober 2022, dihadiri oleh peserta UMKM dari Solo dan sekitarnya. Materi pelatihan mencakup berbagai aspek perencanaan keuangan UMKM, seperti manajemen keuangan, analisis investasi, penghitungan biaya produksi, titik impas, penetapan harga, perencanaan laba rugi, manajemen arus kas, dan perencanaan keuangan bisnis secara umum. Dampak dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan, termasuk kemampuan memisahkan keuangan pribadi dan usaha, menyusun laporan keuangan, menghitung biaya produksi dan titik impas, menentukan harga jual produk, serta membuat perencanaan keuangan bisnis yang lebih baik. Diharapkan bahwa pelatihan ini akan membantu UMKM mengatasi kendala dalam mengelola keuangan dan mencapai pemisahan yang jelas antara keuangan usaha dan pribadi. Dengan demikian, diharapkan UMKM akan lebih efisien dalam mengelola keuangan, meningkatkan performa bisnis, dan daya saingnya.

**Kata Kunci :** UMKM, keuangan bisnis, perencanaan finansial, inkubasi bisnis

## 1. Pendahuluan

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Surakarta menghadapi berbagai permasalahan dalam mengelola keuangan, salah satunya adalah kesulitan dalam memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi. Hal ini dapat menyebabkan berbagai masalah, seperti ketidakakuratan laporan keuangan, kesulitan dalam membuat keputusan bisnis, kesulitan dalam mendapatkan pinjaman, kesulitan dalam membayar pajak, dan kesulitan dalam mengembangkan bisnis.

UMKM merupakan kegiatan ekonomi produktif yang menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia (Laporan Perekonomian Indonesia, 2020). UMKM telah menunjukkan perannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala. Salah satu kendala UMKM ini adalah aspek manajemen keuangan, terutama kemampuan untuk memisahkan pengelolaan keuangan usaha dan keuangan pribadi.

Penelitian tentang pengaruh perencanaan keuangan, pencatatan keuangan, dan pemisahan laporan keuangan pribadi dan keuangan usaha terhadap kinerja UMKM (K Dewi & Yovita R, 2019) menghasilkan pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Sedangkan penelitian pengaruh Tingkat pendidikan, pelatihan penyusunan laporan keuangan, dan skala usaha terhadap minat penggunaan SAK EMKM (Fauziah et al. n.d.) menunjukkan bahwa pelatihan penyusunan pengelolaan keuangan usaha dan perencanaan keuangan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat pelaku UMKM untuk pengelolaan keuangan usaha dan perencanaan keuangannya.

Berdasarkan kajian penelitian terdahulu, salah satu strategi yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Surakarta adalah memberikan pelatihan inkubasi bisnis UMKM melalui perencanaan finansial bisnis. Pelatihan dilakukan di Solo Technopark pada tanggal 1 Agustus 2022 sampai dengan 31 Oktober

2022 yang dihadiri oleh peserta UMKM di wilayah Solo dan sekitarnya. Materi pelatihan mengenai perencanaan keuangan bisnis UMKM yang meliputi pengantar pengelolaan keuangan usaha, penghitungan profil investasi, penghitungan HPP (Harga Pokok

Penjualan), penghitungan BEP (Break Even Point), strategi penetapan harga, perencanaan rugi laba, manajemen kas kecil dan proyeksi arus kas, serta pembuatan perencanaan keuangan bisnis (Smith, 2012) (Tracy et al. n.d., 2011) (Zietlow Et al. n.d., 2012) (Remuzzi, 2017) (Brown, 2012). Berdasarkan permasalahan diatas maka solusi yang dipilih adalah dengan mengadakan pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM mengatasi kendala pengelolaan keuangan dan mampu memisahkan pengelolaan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Pelaksanaan pelatihan direncanakan berupa penyuluhan dan praktik untuk melakukan implementasi pada UMKM dalam menghitung profil investasi, menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan), menghitung BEP (Break Even Point), penghitungan harga produk, penghitungan proyeksi arus kas, pembuatan perencanaan keuangan usaha menggunakan aplikasi Microsoft Excel yang telah diprogram untuk keperluan penghitungan dalam pengelolaan keuangan. Pada Pelatihan ini diharapkan mangelola keuangan UMKM bisa membuat laporan keuangan secara mandiri sehingga dapat mengambil Keputusan dengan tepat.

## 2. Metode

Metode yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat ini meliputi beberapa langkah berikut:

1. Focus Group Discussion (FGD) Program pengawalan Inkubasi UMKM melalui Perencanaan Keuangan Bisnis yang diikuti perwakilan Balai Latihan Pengembangan Daerah (balitbangda) Pemerintah Kota (pemkot) Surakarta, Tim Inkubator Bisnis pemkot Surakarta, UMKM peserta program Inkubasi Bisnis, dan seluruh

- mentor yang akan memberikan pelatihan dalam program Inkubasi Bisnis. Topik diskusi meliputi:
- a. Perencanaan Materi Pelatihan
  - b. Penjadwalan Pelatihan
  - c. Perencanaan strategi penempatan resource pelatihan, workshop dan pendampingan UMKM
2. Melaksanakan Tes Awal untuk mengetahui kemampuan UMKM dalam permasalahan keuangan yaitu pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha, perencanaan keuangan yang matang, dan pembukuan usaha.
  3. Pelatihan, Workshop dan Pendampingan UMKM.
    - a. Pelatihan Perencanaan keuangan.
    - b. Workshop Menghitung modal Usaha.
    - c. Pendampingan implementasi perhitungan investasi / permodalan.
    - d. Pelatihan perhitungan HPP dan BEP.
    - e. Workshop perhitungan HPP, BEP, Profit dan Loss.
    - f. Pelatihan Perencanaan Rugi Laba berbasis pricing strategy.
    - g. Workshop Pricing Strategy dan pembuatan Rencana Rugi-Laba.
  4. Evaluasi Strategi Finansial Bisnis Plan UMKM
    - a. Evaluasi target penjualan.
    - b. Evaluasi Keuntungan Bersih
    - c. Evaluasi Net Profit Margin.
    - d. Evaluasi BEP, Pengembalian modal, dan Strategi ekspansi bisnis selanjutnya.
  5. Melaksanakan Tes Akhir untuk mengetahui kemampuan UMKM setelah mendapatkan pelatihan dalam permasalahan keuangan yaitu pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha, perencanaan keuangan yang matang, dan pembukuan usaha. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian menggambarkan tentang langkah-langkah maupun tahap-tahap implementatif dari solusi yang telah direncanakan sebelumnya. Akan lebih bagus disertai dengan ilustrasi gambar diagram alir pelaksanaan kegiatan beserta uraian tahapan pelaksanaan kegiatan. Diagram alir ini akan mempermudah pembaca dan penulis sendiri dalam menguraikan proses pelaksanaan kegiatan yang akan dan telah dilaksanakan.





Gambar 1 Pelaksanaan PKM

### 3. Hasil dan Pembahasan

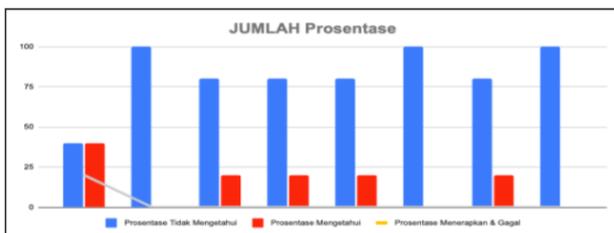
Sebelum dilakukan pengabdian, kondisi yang ada 40% dari responden yang tidak mengetahui cara pengelolaan keuangan usaha sederhana. Seluruh responden belum mengetahui penghitungan profil investasi, 80% dari responden belum mengetahui cara penghitungan HPP, penghitungan BEP, strategi penetapan harga, manajemen kas kecil dan proyeksi arus kas. Kondisi UMKM sebelum pelatihan dapat dilihat pada gambar 1 dan 2 berikut ini.

Sehingga diketahui bahwa kondisi UMKM tidak mengetahui tentang perencanaan keuangan pada gambar 3 dan gambar 4 dapat diketahui bahwa kondisi UMKM setelah mendapatkan Pelatihan adalah semua UMKM dapat menerapkan pengelolaan keuangan, dengan kondisi: tanpa Supervisi 35%, sedikit supervisi 37,5% dan full supervisi 27,5% sehingga bisa disimpulkan kondisi UMKM bisa membuat perencanaan keuangan dengan sedikit melakukan pelatihan dengan hasil yang paling maksimal adalah pengelolaan keuangan sederhana, perencanaan rugi laba dan pembuatan perencanaan keuangan bisnis.



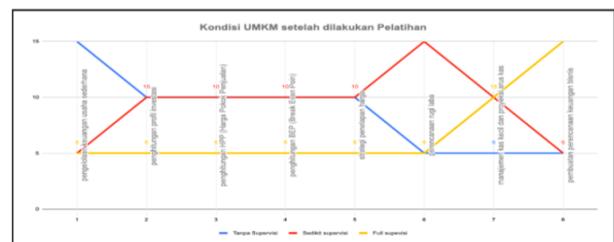
Gambar 1. Grafik Kondisi UMKM sebelum dilakukan Pelatihan

Gambar 1. Grafik Kondisi UMKM sebelum dilakukan Pelatihan



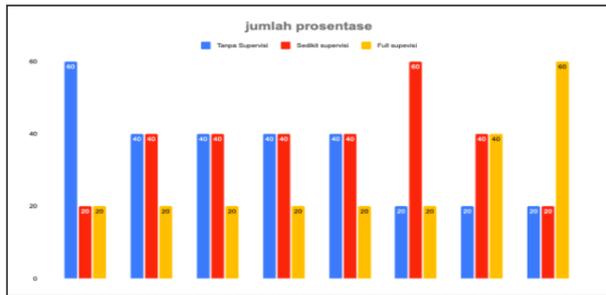
Gambar 2. Grafik Prosentase UMKM sebelum dilakukan Pelatihan

Gambar 2. Grafik Prosentase UMKM sebelum dilakukan Pelatihan



Gambar 3. Grafik Kondisi UMKM sesudah dilakukan Pelatihan

Gambar 3. Grafik Kondisi UMKM sesudah dilakukan Pelatihan

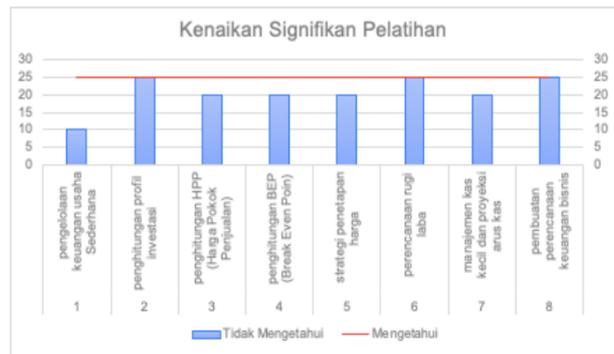


Gambar 4. Grafik Prosentase UMKM sesudah dilakukan Pelatihan

Gambar 4. Grafik Prosentase UMKM sesudah dilakukan Pelatihan

Perubahan signifikan pelatihan dapat dilihat pada gambar 5 dari persentase sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan. Sebelum pelatihan yang tidak mengetahui perencanaan keuangan sebesar 82,5% dan yang mengetahui perencanaan keuangan hanya sebesar 15% sedangkan yang gagal merencanakan keuangan sebesar 2,5%. Setelah pelatihan dilaksanakan terjadi perubahan persentase yang mengetahui perencanaan keuangan sebesar 17%. Persentase rata-rata kenaikan signifikan yang tidak mengetahui menjadi yang mengetahui dapat dilihat dari beberapa kategori perencanaan keuangan sebagai berikut:

1. Pengelolaan keuangan usaha sederhana mengalami kenaikan sebesar 0,4%.
2. Penghitungan profil investasi mengalami kenaikan sebesar 1%.
3. Penghitungan HPP (Harga Pokok Penjualan) mengalami kenaikan sebesar 0,8%.
4. Penghitungan BEP (Break Even Point) mengalami kenaikan sebesar 0,8%.
5. Strategi penetapan harga mengalami kenaikan sebesar 0,8%.
6. Perencanaan rugi laba mengalami kenaikan sebesar 1%.
7. Manajemen kas kecil dan proyeksi arus kas mengalami kenaikan sebesar 0,8%.
8. Pembuatan perencanaan keuangan bisnis mengalami kenaikan sebesar 1%.



Gambar 5. Grafik Prosentase Kenaikan Signifikan Keahlian UMKM

1. Pelatihan perencanaan keuangan yang membahas tiga permasalahan dan resiko UMKM ketika pengelolaan keuangan tidak dilakukan dengan baik, antara lain UMKM belum memisahkan antara keuangan untuk keperluan rumah tangga dan untuk kepentingan usaha, sehingga keuangan masih tercampur. (Noer Azam Achsan, 2016) Kondisi ini mengakibatkan pelaku UMKM tidak dapat mengukur performa usahanya sehingga dapat mengakibatkan kebangkrutan. Permasalahan lain yang dihadapi oleh UMKM adalah tidak adanya perencanaan keuangan yang matang. Perencanaan keuangan meliputi penghitungan modal awal, penghitungan biaya, penghitungan estimasi pendapatan, penghitungan waktu pengembalian modal, penghitungan estimasi keuntungan, perencanaan pembelian aset dan perencanaan ekspansi usaha. (Peraturan Menteri Keuangan, 2018) Permasalahan ketiga yang umum dihadapi oleh UMKM adalah tidak adanya pembukuan yang digunakan untuk mencatat semua transaksi penjualan dan pembelian. Dalam pelatihan ini UMKM juga diberikan kesadaran akan pentingnya pengelolaan keuangan dalam usaha. (Pusdatin Kemenkop UKM, 2020)
2. Workshop Menghitung modal Usaha. Dalam pelatihan ini sebagai langkah awal, UMKM peserta inkubasi bisnis diajak untuk memahami pengertian modal dan struktur modal dimana modal bukan hanya berupa uang tetapi juga berupa

- barang yang akan dijual.
3. Pendampingan tentang implementasi perhitungan investasi/permodalan. Dalam sesi ini, UMKM peserta inkubasi bisnis praktek menghitung modal usaha dengan menggunakan Microsoft Excel.
  4. Pelatihan perhitungan HPP dan BEP. Dalam pelatihan ini, UMKM peserta Inkubasi bisnis diperkenalkan dengan macam-macam biaya, klasifikasi biaya, perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan), dan pemahaman mengenai BEP (Break Even Point) (Sari,D, S, 2019)
  5. Workshop perhitungan HPP, BEP, Profit dan Loss. Dalam workshop ini masing-masing UMKM peserta inkubasi bisnis menghitung HPP (Harga Pokok Penjualan) dan menghitung BEP (Break Even Point) menggunakan aplikasi Microsoft Excell.
  6. Pelatihan Perencanaan Rugi Laba berbasis pricing strategy. Dalam pelatihan ini, peserta diajarkan strategi penetapan harga jual produk dimana hal ini sangat penting dalam merencanakan omzet dan perencanaan rugi laba. (Soekarno, H, 2015)
  7. Workshop Pricing Strategy dan pembuatan Rencana Rugi-Laba. Dalam workshop ini masing-masing peserta diajak untuk menghitung harga jual produk kemudian menghitung target omzet dalam satu bulan, perkiraan biaya yang dikeluarkan dalam satu bulan. (Noer Suparno,S., & Latifah E, 2018). Kemudian membuat perencanaan omzet, penghitungan biaya dan penghitungan rugi laba untuk tahun pertama, tahun ke 2 (kedua) dan seterusnya sampai dengan perencanaan tahun ke 5 (kelima).

Selain memberikan pelatihan, pendampingan, dan workshop, UMKM juga diberikan pelatihan untuk mengevaluasi Rencana Strategi Keuangan Bisnis UMKM. Evaluasi target penjualan merupakan penilaian terhadap sasaran penjualan yang dituju. Target pasar adalah sekelompok individu yang

menjadi target penjualan produk. Umumnya, target pasar memiliki karakteristik yang serupa dalam hal kebiasaan, demografi, dan lainnya. Dengan mengetahui target pasar ini, strategi pemasaran dapat menjadi lebih efektif dan efisien, serta menghemat biaya promosi karena dapat menjangkau target dengan lebih tepat. Dalam hal ini, peserta UMKM perlu melakukan langkah-langkah berikut:

1. Analisis terhadap konsumen potensial untuk produk yang dijual. Misalnya, jika target penjualan adalah anak muda yang menggunakan smartphone, maka strategi pemasaran harus melibatkan media sosial dan harga yang terjangkau.
2. Memahami kompetisi. Setiap produk pasti memiliki pesaing. Oleh karena itu, penting untuk memahami persaingan yang terjadi dalam hal fitur produk, harga, dan kemudahan pembelian. Dengan mempelajari respons pasar terhadap produk dan strategi yang digunakan oleh kompetitor, UMKM dapat menciptakan produk yang unik dan lebih baik dari pesaing.
3. Membangun komunikasi dengan pelanggan. Komunikasi yang baik dengan konsumen tidak hanya bertujuan untuk memastikan kepuasan terhadap layanan yang diberikan. Melalui komunikasi ini, UMKM dapat membaca trend pasar dan langkah yang diambil oleh kompetitor. Ketidakmampuan membangun hubungan dan komunikasi yang baik dengan konsumen akan membuat UMKM kalah saing dengan pesaingnya.
4. Menggambarkan keuntungan produk. Poin ini juga sangat penting. Sebagai seorang pebisnis, penting untuk memahami seluruh aspek terkait produk atau jasa yang akan dijual.
5. Menjelaskan keuntungan produk secara jelas akan membantu dalam mempromosikan dan membedakan produk tersebut.

Selain evaluasi target penjualan, laba bersih juga dikenal sebagai bottom line.

Posisinya terletak di bagian bawah laporan laba rugi perusahaan. Laba bersih biasanya didapatkan dengan mengurangi pengeluaran dari pendapatan yang diperoleh, termasuk:

- Pajak penghasilan
- Biaya operasional
- Bunga pinjaman
- Penyusutan aset tetap, yaitu alokasi biaya peralatan selama masa manfaatnya
- Overhead atau beban penjualan, administrasi, dan umum.

Pendapatan bersih atau net income juga bisa berupa sumber pendapatan tambahan. Contohnya investasi uang secara jangka pendek atau hasil penjualan aset.

Dalam hal ini, UMKM peserta inkubasi bisnis menghitung laba bersih dengan mengurangi jumlah penghasilan dengan jumlah biaya yang ada. (Sayeed, L., & Saima, F, 2017)

- a. Evaluasi Net Profit Margin. Net Profit Margin dapat mencerminkan kondisi profitabilitas sebuah usaha. Sebuah usaha dikatakan profit jika Net Profit Margin semakin tinggi (naik) dari satu periode ke periode berikutnya. (Hermawan, A, 2020) Net Profit Margin sangat efektif digunakan untuk mengevaluasi sebuah usaha. Dalam sesi ini, masing-masing UMKM peserta inkubasi bisnis menghitung Net Profit Margin.
- b. Evaluasi BEP, Pengembalian modal, dan Strategi ekspansi bisnis selanjutnya. BEP memiliki peran penting dalam pengambilan keputusan pada sebuah bisnis untuk kedepannya, baik yang berhubungan dengan penentuan produksi ataupun laba. (Nurmalia, R,

2018) BEP juga berguna untuk membantu mengevaluasi kondisi UMKM. (Sari, E. A et al. n.d, 2020) Tidak hanya itu, dengan menghitung BEP, UMKM dapat mengetahui apakah berhasil mendapatkan keuntungan atau tidak. (Remuzzi, M, 2019)

#### 4. Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan tersebut diatas, terdapat 8 perencanaan keuangan yaitu (1) Pengelolaan keuangan usaha sederhana, (2) Perhitungan profil investasi, (3) Perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan), (4) Perhitungan BEP (Break Even Point), (5) Strategi Penetapan Harga, (6) Perencanaan Rugi Laba, (7) Manajemen kas kecil dan proyeksi arus kas, dan (8) Pembuatan perencanaan keuangan bisnis. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan bisnis yang lebih baik sehingga terjadi perubahan yang cukup signifikan dengan rata-rata kenaikan persentase sebesar 83%. Diharapkan dari hasil pelatihan meningkatkan kesadaran pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan dengan mengadakan dan mengikuti workshop maupun seminar yang lebih luas.

#### 5. Persantunan

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pimpinan Universitas Pignatelli Triputra yang telah memberikan izin dan pihak dari Technopark Surakarta yang telah memfasilitasi serta mendukung pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

#### 6. Referensi

Fauziah, M., Roekhudin, R., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (n.d.). Penggunaan Sak EMKM Pada UMKM Kota Bata.

Laporan Perekonomian Indonesia. (2020). Bersinergi Membangun Optimisme Pemulihan Ekonomi 2020.

K Dewi, I., & Yovita R, M. (2019). Pengaruh Pengelolaan Keuangan Dalam Meningkatkan

- Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).
- Smith, David B. *Financial Management for Small and Medium-Sized Enterprises: A Strategic Approach*. 2012.
- Tracy, Tague and John A. Tracy. *Small Business Financial Management Kit for Dummies*. 2011.
- Zietlow, John, Jo Ann Hankin, and Alan Seidner. *Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices*. 2012.
- Remuzzi, Matt. *Small Business Finance for the Busy Entrepreneur: Blueprint for Building a Solid, Profitable Business*. 2017.
- Brown, Brian B. *Financial Planning for Small Business: A Comprehensive Guide to Building a Successful Business Plan*. 2012.
- Noer Azam Achsani, dkk. (2016). Pembelajaran Berbasis Harga Pokok Produksi dalam Meningkatkan Kualitas Daya Saing Produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi & 7 Bisnis*. Vol. 19, No. 2.
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 78/PMK.02/2018 tentang Tata Cara Pembuatan, Penyajian, dan Pengungkapan Laporan Keuangan oleh Pengusaha Kena Pajak.
- Pusdatin Kemenkop UKM. (2020). *Laporan Tahunan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah 2019*.
- Sari, D. S. (2019). Analisis Break Even Point pada UKM Kecil di Kota Yogyakarta. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*. Vol. 5, No. 1.
- Soekarno, H. (2015). Peningkatan Kinerja Keuangan Melalui Perencanaan Keuangan dan Implementasinya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*. Vol. 6, No. 2.
- Suparno, S., & Latifah, E. (2018). Analisis Pengaruh Harga Jual, Biaya Produksi, dan Volume Produksi terhadap Laba pada UKM Makanan Ringan di Kota Malang. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Vol. 23, No. 2.
- Sayeed, L., & Saima, F. (2017). Financial Performance Evaluation of Selected Private Commercial Banks in Bangladesh. *European Journal of Business and Management*, 18-24(9), 27.
- Hermawan, A. (2020). Analisis Rasio Profitabilitas dan Perencanaan Keuangan pada PT Bank ABC Tbk. *Jurnal Manajemen dan Keuangan*, 1(1), 1-12.
- Nurmalia, R. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) pada Usaha Konveksi di Kota Makassar. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 131-139(6), 2.
- Sari, E. A., & Harahap, H. (2020). Analisis Pengembalian Modal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Pekanbaru. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 123-131(8), 2.
- Remuzzi, M. (2019). *Small Business Finance for the Busy Entrepreneur: Blueprint for Building a Solid, Profitable Business*. Atlantic Publishing Group Inc.