

## **SOSIALISASI MENUMBUHKAN MINAT SEMANGAT MINAT SEMANGAT WIRUSAHAWAN SERTA PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM**

**Pantas P. Pardede<sup>1</sup>, Selamat Junaidi<sup>2</sup>, Hasyawaliah Taslim<sup>3</sup>**

Universitas Widya Gama Mahakam Samarinda

[pantaspangondianpardede@uwgm.ac.id](mailto:pantaspangondianpardede@uwgm.ac.id)

### **ABSTRAK**

Tujuan dan target yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah edukasi dan sosialisasi semangat berwirausaha dan cara mengelola laporan keuangan yang baik sehingga dapat mencegah kegagalan keuangan pada UMKM. Luaran yang dihasilkan adalah metode pengelolaan keuangan, menumbuhkan UMKM yang memiliki manajemen kas yang baik, meningkatkan pengetahuan pentingnya pengaturan keuangan UMKM menjadi produktif, menumbuhkan pemahaman untuk dapat secara bertahap dapat terhindar dari ketergantungan lembaga-lembaga peminjaman, dan meningkatkan kesejahteraan UMKM. Metode pengabdian yang digunakan adalah edukasi dan sosialisasi terhadap Pelaku usaha di lingkungan pemuda-pemudi, Lempake RT 10 di kelurahan Lempake. Dengan cara memberikan pengenalan awal terhadap permasalahan yang terjadi pada umumnya dalam UMKM, pengenalan terkait pengelolaan keuangan UMKM setelah itu memberikan gambaran terkait pengelolaan keuangan UMKM untuk mencegah kegagalan UMKM dalam mengelola keuangan serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan.

**Kata kunci** : Sosialisasi, Pengelolaan Keuangan, Semangat Berwirausaha

### **LATAR BELAKANG**

Wirausahawan merupakan kegiatan seseorang untuk berusaha secara berani dan mandiri dalam memanfaatkan sumber daya yang ada dengan cara membuat suatu produk yang baru, menentukan cara memproduksi produk tersebut, menyusun strategi dalam melakukan penjualan dengan cara memasarkan, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi (Ninla Elmawati Falabiba et al., 2014). Menurut Jong dan Wennekers, kewirausahaan adalah pengambilan risiko untuk menjalankan usaha sendiri dengan memanfaatkan peluang-peluang untuk menciptakan usaha baru atau dengan pendekatan yang inovatif sehingga usaha yang dikelola berkembang menjadi besar dan mandiri dalam menghadapi tantangan-tantangan persaingan. Diera pandemi saat ini juga tingkat pengangguran semakin tinggi, dan memerlukan lapangan pekerjaan, dengan adanya wirausaha anak muda bisa membuka lowongan pekerjaan sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran.

Dalam menjalankan suatu usaha banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha. Seorang wirausaha yang menjalankan usaha dengan penuh semangat dan optimis maka usahanya akan cepat berkembang dan berhasil dalam mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Keberhasilan dalam usaha tidak terlepas karena adanya motivasi. Dalam menjalankan wirausaha diperlukan motivasi yang

kuar agar bisa mendorong setiap wirausaha dalam menjalankan segala aktivitas untuk kemajuan usahanya, dan dengan adanya motivasi tersebut usahanya lebih cepat berkembang.

Pemberian pemahaman atau edukasi terkait keuangan sangat diperlukan. Dalam memulai kegiatan kewirausahaan diperlukan pengelolaan keuangan. Pemberian pemahaman tersebut juga untuk memberikan pemahaman mengenai pemakaian atau pemanfaatan sumber keuangan yang dimiliki. Setiap usaha diharapkan mempunyai laporan keuangan untuk menganalisis kinerja keuangan sehingga dapat memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas yang bermanfaat bagi pengguna laporan keuangan dalam rangka membuat keputusan-keputusan ekonomi serta menunjukkan pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka.. Minimnya pengetahuan, pemahaman serta kesadaran akan pentingnya penerapan akuntansi secara lengkap dan sesuai dengan SAK ETAP bagi pelaku UMKM terutama dalam proses penyusunan laporan keuangan dalam rangka memperoleh informasi tentang kegiatan usaha selama satu periode akuntansi.

Dari permasalahan yang terjadi, saya memfokuskan kegiatan sosialisasi kewirausahaan untuk menumbuhkan minat semangat wirausahawan muda pada pemuda-pemudi, Lempake rt 10. Ada beberapa pemuda-pemudi yang memiliki usaha dan ingin mengembangkan usaha tersebut agar memiliki jangkauan yang lebih luas dan pengemasan yang lebih menarik sehingga dapat menarik konsumen dalam penjualan produk.

Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman dan minat pemuda-pemudi Lempake rt 10 terhadap kewirausahaan, dimana intensi dan minat pada usia muda masih sangatlah rendah. Dalam melakukan kewirausahaan tidak harus selalu dengan nominal uang yang besar. Penting berwirausaha diusia muda untuk menambah penghasilan sendiri dan bisa mengembangkan potensi diri dalam membangun diri lebih mandiri.

## **METODE PENGABDIAN**

Metode pelaksanaan kegiatan sosialisasi menumbuhkan semangat kewirausahaan UMKM serta pengelolaan keuangan berupa solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang ada.

Kegiatan ini ditargetkan ke pemuda-pemudi Lempake rt 10, yang ini memulai dan mengembangkan usaha. Metode yang digunakan adalah metode diskusi, sharing, dan tanya jawab. Pada metode penjelasan setiap pemateri menyampaikan materi terkait dan membuat tampilan visual berupa slide powerpoint.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN**

Kegiatan ini dilaksanakan dengan sosialisasi dan edukasi pada pemuda-pemudi Lempake rt 10, pada jam 10.00 WITA, pada tanggal 28 Desember 2022. Dalam kegiatan sosialisasi ini ada beberapa pemuda-pemudi yang tertarik dalam pembahasan tentang kewirausahaan.

Salah satu dari pemuda-pemudi sudah memiliki usaha yang sudah berjalan namun untuk sementara usaha tersebut terpaksa untuk berhenti, dikarenakan sedang menyelesaikan tugas akhir kuliah (skripsi). Usaha yang sudah di jalankan, yaitu keripik tahu dan sudah cukup dikenal banyak orang, tetapi dalam hal pengemasan masih perlu diperbaiki dan dikembangkan agar lebih menarik untuk konsumen. saya berikan beberapa referensi mengenai bagaimana cara pengemasan produk,

yang perlu diperhatikan adalah :

1. Faktor Pengamanan
2. Faktor Ekonomi
3. Faktor Pendistribusian
4. Faktor Estetika
5. Faktor Identitas
6. Faktor Promosi
7. Faktor Lingkungan

Ada beberapa tips juga yang saya jelaskan dalam pengemasan produk yang menarik :

1. Gunakan desain sederhana
2. Gunakan warna cerah dan berbeda
3. Manfaatkan gambar yang menarik
4. Tambahkan informasi penting dengan font menarik
5. Gunakan kemasan dengan bahan berbeda dan terjangkau

Ada beberapa strategi pengembangan suatu produk yang perlu diperhatikan :

1. Meningkatkan produk sudah ada
2. Meningkatkan nilai produk
3. Menawarkan contoh atau sampel produk
4. Spesialisasi dan sesuaikan
5. Penawaran paket baru
6. Lini produk baru
7. Mengubah gagasan atau ide produk
8. Target pasar baru

Dalam hal ini kami mengajak, pemuda-pemudi untuk melanjutkan dan mengembangkan produk mereka supaya produk mereka terus berjalan dan berkembang. Banyak masalah yang terjadi dalam menjalankan usaha, baik itu dari segi keuangan, pemerosesan, dan pengemasan produk.

Menjadi seorang wirausahawan perlu proses yang mesti dilalui. Proses menjadi wirausahawan dimulai dengan adanya tantangan, karena ada tantangan akan timbul gagasan, kemauan, dan dorongan untuk berinisiatif, berfikir kreatif dan bertindak inovatif. Untuk menghadapi tantangan tersebut ada beberapa langkah untuk menjadi wirausahawan antara lain :

1. Mencintai produk  
Mencintai produk yang ditawarkan akan menjadikan pekerjaan kita lebih menyenangkan, dan karena kita mencintai produk, juga akan lebih mudah meyakinkan konsumen.
2. Antusiasme  
Merupakan pertanda cinta dan keyakinan, sikap malas akan membuat usaha kita tertinggal.
3. Pelajari dasar-dasar bisnis  
Pengetahuan adalah kunci keberhasilan, tidak akan ada sukses tanpa pengetahuan. Belajar dengan orang-orang yang telah sukses akan membantu dan memotivasi kita ketika melewati masa-masa sulit.
4. Berani mengambil risiko  
Hasil yang dicapai akan proporsional dengan risiko yang diambil, sebuah risiko yang diperhitungkan akan lebih banyak memberikan kemungkinan berhasil.
5. Mencari masukan dan nasehat tanpa mengabaikan kata hati  
Seorang pengusaha selalu mencari nasehat, saran, dan kritik dari berbagai pihak.

Tapi keputusan terakhir ada ditangan pengusaha itu sendiri, apabali sudah terlatih, kita akan tahu pilihan mana yang paling baik untuk bisnis kita.

6. Lakukan komunikasi dengan baik  
Kemampuan untuk memahami dan menguasai hubungan dengan pelanggan akan sangat membantu mengembangkan usaha. Kepandaian dalam berkomunikasi juga merupakan kunci sukses memasarkan produk.
7. Kerja keras  
Dalam usaha kita dituntut untuk bekerja keras dan tidak mudah menyerah. Jika gagal akan terus bangkit dan terus mengembangkan produk.

### **Pengelolaan Keuangan UMKM**

Mengatur keuangan bagi UMKM sangat penting karena dapat membantu kamu mengelola keuangan UMKM kamu secara efektif dan memastikan bahwa UMKM kamu dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Dengan mengetahui kondisi keuangan UMKM kamu secara detail, kamu dapat membuat keputusan keuangan yang tepat untuk mengembangkan UMKM seperti memperluas produk atau jasa yang ditawarkan, menambah karyawan, atau mengelola utang dengan baik. Mengatur keuangan yang baik juga dapat membantu kamu menghindari masalah keuangan seperti utang yang terlalu besar atau kebangkrutan. Ini akan membantu UMKM kamu tetap stabil dan tumbuh secara bertahap.

Terdapat lima cara mengatur keuangan agar lebih efektif bagi UMKM

- a. Membuar rencana keuangan  
Membuat rencana keuangan jangka pendek dan jangka panjang untuk UMKM. Ini akan membantu kamu menetapkan tujuan keuangan dan membuat keputusan keuangan yang tepat sesuai dengan tujuan UMKM
- b. Membuat laporan keuangan  
Membuat laporan keuangan secara teratur, seperti laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan. Ini akan membantu kamu memahami bagaimana kondisi keuangan UMKM kamu saat ini dan membuat keputusan keuangan yang tepat di masa depan.  
ada beberapa jenis laporan keuangan yang perlu dibuat secara teratur, di antaranya:
  - 1) Laporan laba rugi: Laporan laba rugi menunjukkan pendapatan yang diperoleh UMKM kamu dari penjualan produk atau jasa, dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mengelola UMKM kamu. Laporan laba rugi akan membantu kamu memahami seberapa besar laba atau rugi yang dihasilkan UMKM kamu dalam jangka waktu tertentu.
  - 2) Laporan posisi keuangan: adalah laporan yang menunjukkan aset, kewajiban, dan ekuitas UMKM kamu pada suatu saat tertentu.
  - 3) Laporan arus kas: Laporan arus kas menunjukkan aliran uang masuk dan keluar UMKM kamu dalam jangka waktu tertentu. Laporan ini akan membantu kamu memahami bagaimana UMKM kamu mengelola keuangan secara efektif dan memastikan bahwa UMKM kamu memiliki cukup uang untuk membiayai operasional sehari-hari.
- c. Mengatur Pengeluaran  
Anggaran bulanan adalah rencana pengeluaran yang telah dipetakan secara detail untuk setiap bulannya. Dengan membuat anggaran bulanan, kamu akan memiliki gambaran yang jelas tentang kebutuhan pengeluaran UMKM kamu setiap bulannya, seperti biaya gaji karyawan, biaya sewa tempat usaha, dan lain-lain.

Selain itu, penting untuk membatasi pengeluaran yang tidak perlu. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk membatasi pengeluaran yang tidak perlu

d. Teknologi

Gunakan aplikasi atau perangkat lunak keuangan untuk membantu kamu mengelola keuangan UMKM kamu secara efektif. Aplikasi ini dapat membantu kamu mencatat pengeluaran, mengelola anggaran, dan melacak keuangan UMKM kamu secara keseluruhan.

e. Jangan takut untuk meminta bantuan

Ahli keuangan atau konsultan keuangan dapat membantu kamu menyusun rencana keuangan yang tepat sesuai dengan tujuan keuangan UMKM kamu. serta dapat memberikan saran tentang cara mengelola keuangan yang efektif, seperti membuat anggaran bulanan, mengelola utang dengan baik, dan lain-lain.

**Berikut contoh-contoh kemasan produk dan pengelolaan keuangan yang baik**



**Gambar 1** Contoh Box untuk Pengemasan yang menarik

## KESIMPULAN

Program pelaksanaan sosialisasi kewirausahaan berguna untuk menumbuhkan minat dan potensi pemuda-pemudi Purwodadi untuk memulai wirausaha. Dalam menjalankan wirausaha diperlukan motivasi yang kuat agar bisa mendorong setiap wirausaha dalam menjalankan segala aktivitas untuk kemajuan usahanya, dan dengan adanya motivasi tersebut usahanya lebih cepat berkembang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Suwarni, E., Rosmalasar, T. D., Fitri., A., & Rossi, F. *Sosialisasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Mina Dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar*. 2021, Jurnal Pngabdian Masyarakat Indonesia, 1 (4), 15-163.
- Wigunadika, Wayan, Sapta, *Menumbuhkan Minat Generasi Muda Menjadi Wirausaha.*, Nilacakra, 2021, vol 1-14
- Ardiyani, D., \$ Mora, Z. *Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda Di Kota Langsa, 2019*, Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis, 10 (2), 168-178.
- Purwaningsih, Dewi. *Pentingnya Motivasi Dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha, 2021*, JIL. 1 No. 2.