

Bijak Mengelola Cashflow di Era New Normal

Sukarni Novita Sari^{a,1}, Trinik Susmonowati^{b,2*}

^{a,b} Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI, Jl. Pangkalan Asem Raya No.55, Jakarta Pusat 10530, Jakarta

¹ novitasarisukarni@gmail.com; ² trinik@stiami.ac.id

* corresponding author

ARTICLE INFO

Article history

Received 22-01-2021

Revised 22-02-2021

Accepted 17-07-2021

Keywords

Cashflow,

UMKM Naik Kelas,

Entrepreneur.

ABSTRAK

Para Pelaku UMKM pada saat masa pandemi covid-19 terutama di era new normal harus bisa bertahan bahkan bisa meningkatkan usahanya, dengan cara tertib administrasi dan juga membuat pembukuan, dimulai dengan pembukuan sederhana, karena langkah dari UMKM naik kelas adalah membuat pembukuan dan juga tidak mempunyai pola konsumtif. Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini diberikan kepada para pelaku UMKM di lingkungan Institut Ilmu Sosial dan Manajemen Stiami dan sekitarnya dengan cara memberikan arahan bagaimana membuat cashflow (arus kas) supaya bisa mengetahui seberapa pemasukan dan pengeluaran yang dibutuhkan dalam usaha kita, serta memberikan motivasi supaya usaha kita bisa naik kelas, yang dimaksudkan adalah dari usaha mikro bisa meningkat ke usaha kecil dan menengah serta bisa juga menjadi usaha besar. Peserta sangat antusias terlihat dari banyaknya pertanyaan yang ditanyakan ke pemateri. Pelaksanaan PkM ini selama 1 Jam pada hari Rabu tanggal 18 November 2020 melalui virtual Zoom. Peserta pelatihan terdiri para pelaku UMKM. Hasil PkM menunjukkan semangat dari peserta karena tertarik menjadi entrepreneur serta yang sudah menjadi entrepreneur bisa meningkatkan pendapatannya dengan ilmu yang didapatkan dalam seminar ini.

PENDAHULUAN

Dimulai dari kita mempelajari struktur usaha di Indonesia mengacu dari Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dimana dilihat dari aset dan omset. , untuk usaha mikro: aset maksimal 50 juta dan omset maksimal 300 juta; usaha kecil: aset >50 juta-500 juta dan omset > 300 juta-2.5 Milyar; usaha menengah: aset > 500 juta-10 Milyar dan omset > 2.5 Milyar-50 Milyar. Gambaran Struktur Pelaku Ekonomi UMKM, Unit UMKM 64.194.057 (99,99%), Serapan Tenaga Kerja 116.978.631 (97%), Kontribusi terhadap PDB 8.573.895,30 (61%), Distribusi Pembiayaan Perbankan 20%. (Sumber Data :Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah yang diolah dari data Badan Pusat Statistik (BPS) (2018) <http://www.depkop.go.id/data-umkm>).

Menurut Ketua Umum Komunitas UMKM Naik Kelas Raden Tedy

- Permasalahannya UMKM didalam menjalankan usahanya sebagian besar untuk memenuhi kebutuhan pokok, sehingga keuntungan yang didapat dari usaha semua untuk kebutuhan konsumtif, dan tidak tersisa untuk meningkatkan asset.
- Pelaku UMKM dengan gaya perilaku sosial selama ini tingkat konsumtif tinggi, **keuntungan usahanya tidak digunakan untuk menambah asset, namun digunakan untuk kebutuhan konsumtif.**
- Jika UMKM ingin usahanya berkembang, selain meningkatkan omzet (penjualan) juga harus meningkatkan asset.

Kebijakan Pemerintah terhadap UMKM:

- Penurunan Suku Bunga KUR: Suku Bunga KUR turun sejak tahun 2014 sebesar 22% menjadi 12% pada tahun 2015 dan turun sebesar 9% pada tahun 2017 serta pada tahun 2018 turun kembali menjadi 7%.
- Penurunan Tarif Pajak UMKM dan Koperasi: Tahun 2018 tarif PPh Final UMKM turun dari 1% menjadi 0.5% bagi UMKM termasuk koperasi yang memiliki pmset/peredaran bruto maksimal sebesar Rp 4.8 milyar pertahun.

Cash flow dapat diartikan sebagai uang yang bergerak (mengalir) masuk dan keluar dari suatu usaha selama periode tertentu. Berikut adalah *Cashflow* sederhana harian:

	Real	Rencana
Keterangan	10-Nov	11-Nov
Kas Masuk		
Kas di terima dari Customer	1.000.000	1.250.000
Hutang Bank/Non Bank	-	-
Jumlah Kas Masuk	1.000.000	1.250.000
Kas Keluar		
Pembayaran Kas Untuk Pembelian Perlengkapan	300.000	250.000
Pembayaran Kas Untuk Pembelian Peralatan	500.000	
Pembayaran Angsuran & Biaya Sewa		1.300.000
Jumlah Kas Keluar	800.000	1.550.000
Lebih (Kurang) Kas	200.000	- 300.000
Saldo Kas	200.000	- 100.000
Kas Minimum Tersedia	300.000	300.000
Kas Tersedia	500.000	200.000

Titik Kritis Stabilitas *Cashflow*:

1. Menentukan Waktu Pembayaran:
 - a. Perhatikan waktu kritis kewajiban utama pengeluaran kas.
 - b. Angsuran Kredit
 - c. Belanja Barang
 - d. Biaya Gaji Pegawai
2. Menentukan Sumber Penyedia Kas:
 - a. Penjualan
 - b. Pendapatan
 - c. Pendapatan lainnya
 - d. Pinjaman
 - e. Setoran Modal
 - f. Penjualan Aset
3. Analisis Pengeluaran Biaya: Pastikan memperhatikan efisiensi dan prioritas.
4. Merencanakan Kebutuhan Kas Kedepan:
 - a. Keperluan
 - b. Pembayaran Angsuran
 - c. Belanja Usaha
 - d. Investasi Kecil
 - e. Biaya-Biaya(Sumber : Wangsit Supeno, MM, CPEC, CT, CHt)

Cara Mengelola Cashflow (Trus: Amanah):

1. **Penataan Administratif**
 - a. Memiliki Laporan Cash Flow
 - b. Membenahi Administrasi Penjualan maupun Pembelian
 - c. Membenahi Administrasi Pelanggan
 - d. Memiliki Laporan Keuangan
2. **Pengendalian Kas**
 - a. Penghematan Biaya Penjualan
 - b. Penghematan Biaya Administratif
 - c. Tunda Investasi yang tidak dibutuhkan
 - d. Mencari Harga Pokok Pembelian yang Relatif Rendah
3. **Peningkatan Kas**
 - a. Menyesuaikan Harga Jual
 - b. Meningkatkan volume/omset jual
 - c. Mencari dan mendapatkan sumber dana dari Lembaga Keuangan guna penguatan modal jangka pendek dan panjang
4. **Branding Usaha**
 - a. Membangun Image di Medsos
 - b. Memperluas Jaringan Usaha
 - c. Proaktif dalam pelayanan & penjualan
 - d. Keahlian Teknis, Inovatif dan Kreatif
 - e. Keterampilan Komunikasi, Nilai Tambah(Sumber : Wangsit Supeno, MM, CPEC, CT, CHt)

Tips Sukses Mengelola *Cashflow* adalah *event* (keadaan) + *Response* (sikap) = *Outcome* (Hasil)

- *Event* (Area diluar control): Ekonomi, Cuaca, Pendidikan, Keturunan, Kesehatan, Pasangan, Covid-19.

- *Response* (Area didalam control): Minset perilaku, *Our Thingking, Our Communication, Picture Your Hold In Your Head, Behaviour Patterns, Your Action.*
- *Outcame* (Area didalam control): cashflow yang terjaga baik; *continuitas cash.*

Perkuat Sistem Imun Temukan Potensi Diri: IMUN yaitu I: Ide dan Inovasi, M: *Maintenace* Relasi, U: Usaha Cerdas, N: Niat Ibadah.

Tujuan dan Manfaat PkM

Tujuan dan manfaat dari kegiatan ini adalah

- a. Memberikan solusi kepada para pelaku UMKM untuk membuat *cashflow*.
- b. Memberikan solusi kepada para pelaku UMKM untuk naik kelas.
- c. Memberikan pemahaman betapa pentingnya cashflow dan membuat pembukuan sederhana untuk melihat perkembangan usaha.

Target dan Luaran

Adapun target dan luaran dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

- a. Memberikan peluang kepada pelaku UMKM untuk naik kelas.
- b. Memberikan penguatan usaha dengan cara tertib administrasi dan pembukuan serta mempelajari bagaimana untuk mengembangkan usaha.

KAJIAN PUSTAKA

1. Pengertian UMKM

Undang-Undang No.20 tahun 2008 pasal 6 mengenai UMKM

2. <http://www.depkop.go.id>

Gerakan UMKM naik kelas yang saat ini menjadi prioritas bukan untuk menciptakan konglomerasi baru. Gerakan ini bertujuan memperkuat pondasi ekonomi nasional agar tidak terjadi gap yang terlalu besar antara usaha besar dan UMKM. Output yang ingin dicapai dari UMKM Naik kelas adalah terjadinya pertumbuhan jumlah wirausaha yang sekarang baru di bawah 1 % dan didominasi usaha skala mikro. Padahal prasyarat negara maju jumlah pengusahanya minimal 2 %.

METODE PELAKSANAAN PkM

Untuk mencapai tujuan yang sudah direncanakan sebelumnya, dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Memberikan pengetahuan mengenai Bijak Mengelola Cashflow Di Era New Normal.
2. Melaksanakan interaktif tanya jawab serta menyebarkan kuisisioner melalui google form.

PELAKSANAAN PkM

1. Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Bijak Mengelola Cashflow di Era New Normal” melalui virtual Zoom pada hari Rabu 18 November 2020.



**SUSUNAN ACARA
PELATIHAN PENINGKATAN KAPASITAS UMKM DI DKI JAKARTA
RABU, 18 NOVEMBER 2020**

NO.	JAM	DURASI	ACARA	PIC
SESI I				
1	08.30 - 09.00	30"	Registrasi Peserta	All Peserta
2	09.00 - 09.05	5"	Pembukaan	MC/Moderator
3	09.05 - 09.10	5"	Kultum dan Doa	..
4	09.10 - 09.15	5"	Menyanyikan Lagu Indonesia Raya	All Peserta
5	09.15 - 09.30	15"	Sambutan : 1. Direktur LPPM 2. Dekan Fakultas Ilmu Administrasi	1. Dr. Euis Komalawati, M.Si 2. Dr. Novianita Rulandari, S.AP, M.Si., CiQar
6	09.30 - 09.50	20"	Pemateri I "Strategi Pemasaran untuk UMKM dalam Rangka Memenangkan Persaingan Pasar di Masa Pandemi Covid 19"	Eman Sulaeman N., S.Sos., M.H
7	09.50 - 10.10	20"	Pemateri II "Beradaptasi dengan Pembayaran Digital Bagi UMKM untuk Pengembangan Bisnis "	Bisma Widyawan, S.IP, MBA, M.Si
8	10.10 - 11.40	01:30"	Sesi Diskusi/tanya jawab	Dipandu MC/Moderator
9	11.40 - 11.45	5"	Foto & Penutupan Sesi I	MC
10	11.45 - 12.50	01:10	ISHOMA	All Peserta
SESI II				
11	12.50 - 13.00	10"	Registrasi Peserta	All Peserta
12	13.00 - 13.05	5"	Pembukaan	Munir Saputra, S.HL, M.A (MC)
13	13.05 - 13.25	20"	Pemateri I "Bijak Mengelola Cashflow di Era New Normal"	Sukarni Novita Sari, S.Sos., M.A Trinik Susmonowati, S.Sos., MM
14	13.25 - 13.45	20"	Pemateri II "Pengelolaan Praktis Keuangan untuk UMKM"	Ai Netty Sumidartiny, SE., MM
15	13.45 - 14.55	01:00"	Sesi Diskusi/tanya jawab	Dipandu MC/Moderator
16	14.55 - 15.00	5"	Foto & Penutupan Sesi II	MC

KAMPUS PUSAT

Jl. Pangkalan Asem Raya No. 55 Cempaka Putih Jakarta Pusat Telp. (021) 4213380, Faxes. (021) 4228870
www.stiami.ac.id

2. Peserta Pelatihan

Peserta kegiatan terdiri dari para pelaku UMKM

3. Proses Kegiatan

Proses kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan *online* virtual Zoom:

a. Pelaksanaan Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan pada hari Rabu, 18 November 2020 mulai pukul 08.30 WIB s.d pukul 15.00 WIB melalui virtual Zoom. Materi yang disampaikan dalam pelatihan tersebut sebagai berikut :

- 1) Bijak Mengelola *Cashflow* di Era New Normal dengan 2 pemateri yaitu Sukarni Novita Sari, S.Sos, M.A dan Trinik Susmonowati, S.Sos, M.M
- 2) Interaktif tanya jawab antara pemateri dan peserta serta menyebarkan kuisone melalui google form kepada peserta.

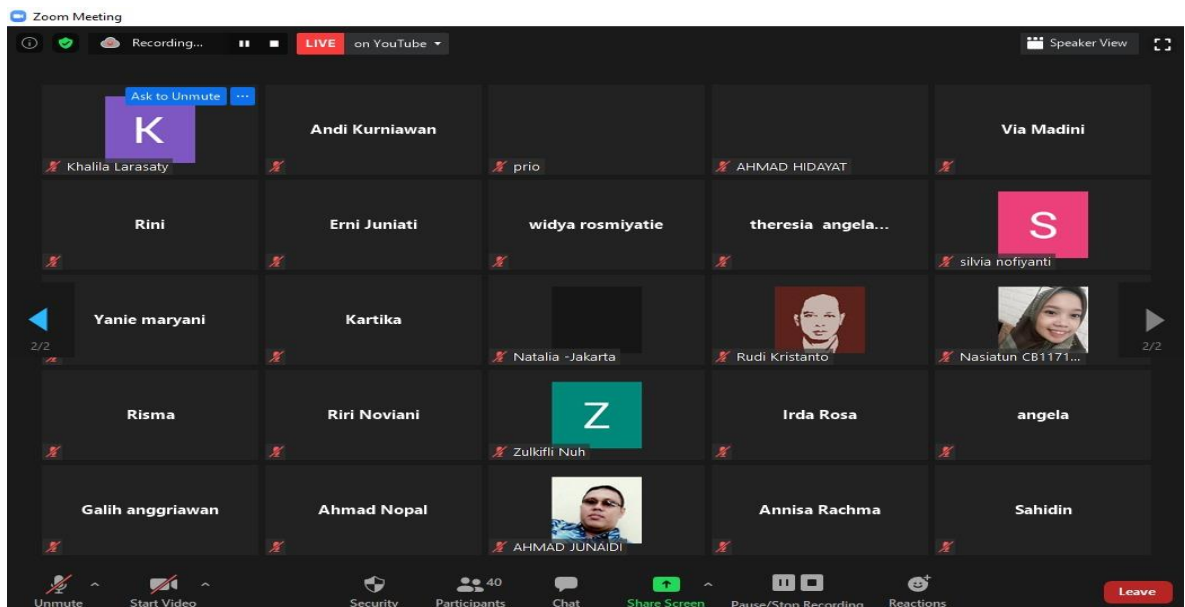
Acara berlangsung tertib dan penuh semangat, karena peserta terlihat antusias ingin mengembangkan usahanya.

4. Hasil Pelaksanaan

Hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat judul “Bijak Mengelola *Cashflow* di Era New Normal” adalah sebagai berikut :

- a. Peserta pelatihan dapat memahami dan mengerti peluang bisnis dari UMKM dengan cara mengelola *cashflow* dan pembukuan sederhana.
- b. Peserta memahami proses Naik Kelas dari UMKM.

Gambar 2. Peserta dan Pemateri Kegiatan PkM



Zoom Meeting
LIVE on YouTube 00:49:15

GAMBARAN STRUKTUR PELAKU EKONOMI

Pelaku Ekonomi	Unit Usaha (Komposisi Pelaku)		Serapan Tenaga Kerja		Kontribusi terhadap PDB		Distribusi Pembiayaan Perbankan
	Jumlah (Unit)	Pangsa (%)	Jumlah (Orang)	Pangsa (%)	Jumlah (Milyar Rp)	Pangsa (%)	
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	64.194.057	99,99	116.978.631	97	8.573.895,30	61,07	20%
Usaha Besar (UB)	5.550	0,01	3.619.507	3	5.464.703,20	38,93	80%

Sumber Data : Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah yang diolah dari data Badan Pusat Statistik (BPS) (2018)
<http://www.deskop.go.id/data-umkm>

Bijak Mengelola cashflow di Era New Normal - Google Chrome

Address: 13:15 18/11/2020

Zoom Meeting
Recording... LIVE on YouTube

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Cash Flow yang baik dan terjaga Bisa terjadi jika Pelaku UMKM memiliki Pemahaman dan Keterampilan dalam Menguasai Kritikal Cash Flow dan Meningkatkan Sistem Imun serta Menemukan Potensi Diri yang terkadang terbelenggu.

Saran

Diharapkan pada tahun berikutnya dapat terlaksana pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pendampingan kepada para pelaku UMKM supaya kedepannya terprogress naik kelas usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Kementerian Koperasi dan Kecil dan Menengah yang diolah dari data Badan Pusat Statistik (BPS) (2018) <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
<http://www.depkop.go.id>
Wangsit Supeno, MM, CPEC, CT, CHt
Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)