

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN LITERASI KEUANGAN: UPAYA MENUMBUHKAN PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN PADA TOKO BAROKHAH, GIWANGAN YOGYAKARTA

Sofiati¹

¹STIE Widya Wiwaha Yogyakarta

sofiatibg@gmail.com

Abstract Toko Barokhah di masa pandemi covid-19 omset penjualan sembako mengalami penurunan akibatnya persediaan barang dagangan menumpuk. Tujuan PKM ini untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang literasi keuangan (financial literacy) mengelola persediaan barang dagangan sehingga pelaku usaha mampu menekan biaya persediaan yang pada akhirnya mampu bersaing dalam usaha. Metode dalam pencapaian tujuan pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ini adalah pembekalan melalui dua tahap antara pertama, pembekalan materi secara tutorial disertai diskusi, bermain peran di lokasi, kedua pendampingan dilakukan selama praktik dan pasca pelatihan selesai. Pelaksanaan PKM ini di Toko barokhah Giwangan Yogyakarta. Masa Pelaksanaan empat hari dari tanggal 18-21 Juli 2021. Hasil dan luaran dari program ini adalah terbentuknya perilaku keuangan (financial behavior) dan trampil membuat pembukuan persediaan barang dagangan sehingga meningkatkan kinerja keuangannya.

Kata Kunci: literasi keuangan; perilaku keuangan; persediaan barang dagangan

1. Pendahuluan

Peran penting UMKM tidak hanya berarti bagi pertumbuhan ekonomi di kota besar namun berarti juga bagi pertumbuhan ekonomi di pedesaan. Salah satu kontribusi positif UMKM adalah secara geografis tersebar di seluruh tanah air, di semua sektor, dan memberikan layanan kebutuhan pokok masyarakat. Pertumbuhan UMKM sektor kebutuhan pokok, makanan, dan minuman menunjukkan prospek yang baik namun ada beberapa hambatan dan tantangan yang dihadapi UMKM baik internal maupun eksternal (Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015). Salah satu hambatan dan tantangan eksternal tersebut adalah persaingan usaha yang semakin ketat sejalan merebaknya Mini Market di setiap kecamatan bahkan kelurahan di Yogyakarta. Seperti di kelurahan Giwangan terdapat delapan Mini Market dan satu Toko Swalayan. Hal tersebut menjadi tantangan bagi pelaku UMKM. Adapun salah satu hambatan dan tantangan internal adalah masalah SDM. Untuk menghadapi hambatan dan tantangan internal SDM maka diperlukan langkah strategis melalui pemberdayaan UMKM mengingat UMKM mempunyai andil dalam menciptakan lapangan kerja serta mampu menyerap tenaga kerja di sektor perdagangan ini perlu didorong agar tetap tumbuh

berkembang. Salah satu faktor pendorong tersebut adalah memberikan pengetahuan tentang literasi keuangan (*financial literacy*) dan perilaku pengelolaan keuangan (*financial behavior*) bagi pelaku UMKM. Berdasarkan hasil penelitian pada usaha mikro kuliner di Toraja (Kannapadang & S., 2018) pencatatan transaksi keuangan tidak dilakukan secara konsisten dan tidak menggunakan buku pencatatan seperti buku kas masuk, buku kas keluar dan buku persediaan. Perilaku pengelolaan keuangan seperti ini harus dirubah mengingat perilaku pengelolaan keuangan yang baik sangat penting dilakukan karena akan mempengaruhi kesejahteraan seseorang sebagai contoh kepuasan keuangan, permasalahan utang bahkan kecemasan (Shim dan Lyon, 2019; Zemtsov & Osipova, 2016) dikutip oleh (Brilianti & Lutfi, 2020), hasil penelitian menunjukkan bahwa pengalaman keuangan dan pengetahuan keuangan berpengaruh positif terhadap perilaku pengelolaan keuangan. Perilaku keuangan berhubungan dengan tanggung jawab keuangan seseorang terkait dengan cara seseorang dalam mengelola keuangannya. Adapun menurut Beal dan Delpachitra 2003; ANZ 2008 dalam (Eugene F. Brigham dan J.F. Houston, 2010) bahwa literasi keuangan adalah kemampuan untuk membuat penilaian dan menagambil keputusan yang efektif mengenai penggunaan dan pengelolaan uang. Berdasarkan survey terhadap UMKM disepular Giwangan Kecamatan Umbulharjo Yogyakarta penulis mengamati pelaku usaha Toko Barokhah di Giwangan Yogyakarta belum menunjukkan adanya pengetahuan tentang literasi keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan. Hal ini terbukti masih terjadi pencampuradukan keuangan usaha dengan kebutuhan konsumsi keluarga dengan mengambil dari persediaan barang dagangan yang ada.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan dengan tujuan untuk menumbuhkan pengetahuan ilterasi keuangan sehingga membentuk perilaku pengelolaan persediaan barang dagangan bagi pelaku UMKM pada Toko Barokhah di Giwangan Yogyakarta. Target yang ingin dicapai dari program ini adalah menghasilkan wirausahawan mandiri yang berbasis iptek yang memiliki kinerja keuangan baik. Adapun metode dalam pencapaian tujuan adalah pembekalan materi melalui ceramah dan diskusi, praktik dipandu oleh Tim PKM. Adapun manfaat PKM ini diharapkan menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan berbasis literasi keuangan bagi pemilik Toko Barokhah. Luaran yang dihasilkan adalah terciptanya wirausahawan yang memiliki kompetensi berbasis *financial literacy* dan *financial behavior* trampil dalam mengelola

persediaan barang dagangan sehingga mampu mencapai kinerja keuangan yang bagus. Mitra yang menjadi peserta adalah pelaku UMKM yang membuka usaha menjual barang kebutuhan pokok berupa bahan makanan, bahan, minuman, bahan pembersih, maupun bahan obat-obatan. Pelaku usaha Toko Barokhah di Giwangan Yogyakarta sudah membuka usahanya selama kurang lebih 20 tahun. Dengan keberadaan mitra ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik dari segi praktik dan sekaligus sebagai pioner sosok pelaku usaha yang sukses dan berpengalaman. Permasalahan yang ditemukan adalah sebagian besar pelaku usaha UMKM dan pemilik Toko Barokhah belum mengenal dan kurang memperhatikan masalah literasi keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan khususnya dalam mengelola persediaan barang dagangannya. Belum memahami kegunaan laporan keuangan sehingga keluar masuknya uang maupun barang dagangan belum dibukukan, akibatnya hasil penjualan campur aduk untuk pengeluaran pembelian barang dagangan maupun konsumsi rumah tangga. Disamping itu mereka merasa pencatatan administrasi cukup dengan pengumpulan nota penjualan saja sehingga ketika ada tawaran kredit bank pelaku usaha Toko Barokhah Giwangan Yogyakarta kesulitan untuk mengaksesnya dikarenakan belum memiliki laporan keuangan. Solusi yang ditawarkan adalah memberikan pelatihan dan pendampingan selama empat hari tentang literasi keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan. Pelatihan difokuskan pada pengelolaan persediaan barang dagangan antara lain pembukuan persediaan barang dagangan bahan makanan, bahan minuman, bahan pembersih maupun obat-obatan. Dengan adanya laporan keuangan ini memudahkan akses ke bank untuk mengambil kredit usaha. Pelatihan dalam bentuk pembekalan materi teori literasi keuangan maupun praktik perilaku pengelolaan keuangan dalam mengelola persediaan barang dagangan di Toko Barokhah Giwangan Yogyakarta.

2. Hasil dan Pembahasan

2.1. Persiapan

Persiapan pelaksanaan pelatihan ini memerlukan survei yang rinci, lengkap, menyeluruh agar selalu memperoleh *update* informasi. Sebelum sampai pada tahap pelaksanaan, tim secara berkesinambungan berkoordinasi, berkonsultasi dan berdiskusi dengan mitra, pemilik Toko Barokhah, dan seorang karyawannya.

2.2. Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan ini dibagi dua sesi. Pada sesi pertama materi pelatihan literasi keuangan dilakukan secara tutorial dilanjutkan diskusi tanya jawab. Pengetahuan tentang literasi keuangan ini bagi peserta masih awam dengan istilah-istilah keuangan secara teori. Sebagai contoh saat pemaparan konsep literasi keuangan menurut Servon dan Kaestner 2008 dalam (Eugene F. Brigham dan J.F. Houston, 2010) mengacu pada kemampuan seseorang untuk memahami dan memanfaatkan konsep keuangan. Konsep literasi keuangan menjadikan pelaku usaha memiliki ketrampilan keuangan (*skills financial*) dan penggunaan alat keuangan (*financial tools*) dan menurut Beal dan Delpachitra 2003; ANZ 2008 dikutip oleh (Eugene F. Brigham dan J.F. Houston, 2010) bahwa literasi keuangan adalah kemampuan untuk membuat penilaian dan mengambil keputusan yang efektif mengenai penggunaan dan pengelolaan uang. Pengelolaan keuangan ini dilakukan terhadap mengelola persediaan barang dagangan di Toko Barokhah. Penjelasan diawali dengan penjelasan pembuatan laporan Rugi /Laba dan Neraca sebagai pembuka penjelasan konsep persediaan barang dagangan. Persediaan merupakan salah satu masalah fenomenal yang bersifat fundamental dalam perusahaan. Persediaan dapat diartikan sebagai *stock* barang yang akan dijual atau digunakan pada periode waktu tertentu. Tanpa adanya persediaan, perusahaan akan dihadapkan pada sebuah risiko, tidak dapat memenuhi keinginan para pelanggannya. Persediaan bisa muncul secara sengaja maupun tidak sengaja, maksudnya sengaja karena adanya perencanaan untuk mengadakan persediaan, sedangkan tidak sengaja jika persediaan ada karena barang tidak terjual akibat rendahnya jumlah permintaan. Kekurangan persediaan pada suatu usaha dapat berakibat terhentinya kegiatan operasional perusahaan tersebut. Terlalu besarnya persediaan atau banyaknya persediaan (*over stock*) dapat berakibat terlalu tingginya beban biaya guna menyimpan dan memelihara bahan selama penyimpanan di gudang padahal barang tersebut masih mempunyai "*opportunity cost*" (dana yang bisa ditanamkan / diinvestasikan pada hal yang lebih menguntungkan). Sasaran dari perusahaan sebenarnya bukan untuk mengurangi atau meningkatkan *inventory* (persediaan), tetapi untuk memaksimalkan keuntungan. Jenis persediaan antara lain persediaan bahan baku, barang dalam proses, barang jadi, dan barang dagangan. Persediaan barang dagang merupakan salah satu sumber daya penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dagang, karena disamping merupakan asset yang

nilainya paling besar dibanding aktiva lancar lainnya dalam neraca perusahaan, juga disebabkan sebagai sumber utama pendapatan perusahaan dagang berasal dari hasil penjualan persediaannya ini (Eugene F. Brigham dan J.F. Houston, 2010). Penjelasan tersebut menjadikan tanya jawab dalam diskusi sangat hidup, walaupun kadang berlanjut diselingi dengan layanan peserta terhadap pembeli di Toko Barokhah. Sebagai contoh dengan adanya pembekalan materi literasi keuangan ini peserta menyadari bahwa selama ini keputusan dalam menggunakan uang hasil penjualan keliru sehingga peserta sering mengalami bahwa pada hari-hari tertentu kondisi uang kas nol.

Pada sesi dua dilakukan praktik untuk berperilaku mengelola keuangan selama mengelola usaha di Toko Barokhah, praktik ini dilakukan selama 4 hari dengan beberapa langkah berikut: Pembukuan Persediaan barang dagangan praktik pembukuan barang dagangan dimulai dari menginventarisir barang-barang dagangan yang dibukukan dalam buku persediaan barang dagangan antara lain terdiri dari :

Buku Bahan Minuman. Buku minuman ini memuat pembukuan barang dagangan Gula pasir, teh, kopi, susu, minuman sachet,

a. Buku Bahan Makanan

Buku bahan makanan ini membukukan persediaan barang dagangan bawang merah, bawang putih, beras, tahu bakso frozen, nugget ayam frozen, sosis frozen, minyak goreng, garam, dan kerupuk makanan mie instan, terigu, tepung beras, kecap, sambel, saos, aneka bumbu rempah,

b. Buku Bahan Pembersih

Buku bahan pembersih membukukan barang dagangan terdiri dari sabun cuci, sabun mandi, samphoo, odol, pembersih lantai

c. Buku Obat-obatan

Buku obat-obatan ini membukukan persediaan barang dagangan aneka obat antara lain obat masuk angin, obat mag, obat nyamuk, obat flu,

2.3. Gambar

Pelaksanaan praktik pembukuan persediaan barang dagangan didokumentasikan dalam gambar berikut:



Figure 1. Praktik Pembukuan I



Figure 2. Praktikum Pembukuan 2



Figure 3. Tutorial dan Diskusi

2.4. Monitoring Dan Evaluasi Program

Monitoring dan evaluasi Program Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan berdasarkan parameter yang dapat dilihat dalam program kerja yang bersangkutan. Mekanisme monitoring dan evaluasi program dilakukan dengan sistem wawancara kepada pelaku usaha dan karyawan Toko Barokhah Giwangan Yogyakarta melakukan observasi secara langsung di lapangan yang dilakukan baik sebelum pelaksanaan Pengabdian Masyarakat maupun paska pelaksanaan Pengabdian Masyarakat. Hal tersebut dilakukan untuk mengukur tingkat kesuksesan maupun kegagalan yang terdapat dalam setiap program kerja, untuk memastikan bahwa pelaksanaan kegiatan telah dilakukan telah sesuai dengan rencana dan target yang ditetapkan. Dalam hal ini memonitor dan mengevaluasi apakah pembuatan laporan keuangan dalam bentuk buku persediaan barang dagangan sudah benar atau belum, apakah memenuhi target atau tidak dan apakah ada peningkatan kualitas dan kuantitas sebelum dan setelah dilakukan pelatihan.

2.5. Pengembangan PKM Pada Tahun Yang Akan Datang

Pelaku usaha Toko Barokhah yang sudah berhasil menjalani pelatihan literasi keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan khususnya pengelolaan persediaan barang dagangan diharapkan menjadi mentor bagi pelaku usaha lain di sekitar kelurahan Giwangan Yogyakarta pada periode yang akan datang. Tujuannya agar mereka bisa menjadi pioner bagi para pelaku usaha UMKM. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat memberikan motivasi dan kepercayaan diri bagi peserta agar mereka dapat mencapai kinerja keuangan yang bagus.

2.6. Keberlanjutan Program

Setelah Program pengabdian masyarakat ini berakhir diharapkan pelaku usaha Toko Barokhah Giwangan Yogyakarta dapat secara mandiri mengembangkan usahanya. Dalam manajemen usaha selain literasi keuangan masih diperlukan pelatihan literasi pemasaran mengingat pemasaran adalah ujung tombak dalam usaha. Kedepan akan diprogramkan pelatihan dalam bentuk *e-marketing* agar pelaku usaha Toko Barokhah memiliki literasi dalam pemasaran digital mengingat digitalisasi dapat meningkatkan transaksi penjualan maupun pembelian.

3. Kesimpulan

Pelaksanaan pelatihan sudah sesuai tujuan, terbukti peserta berhasil menyusun laporan keuangan yaitu pembukuan persediaan barang dagangan.

Pelaksanaan evaluasi, monitoring , dan pendampingan dilakukan sebanyak tiga kali dengan hasil yang memuaskan baik bagi peserta maupun Tim pelatihan.

4. Saran

Program ini hendaknya memiliki kesinambungan untuk meningkatkan pengetahuan literasi keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan. Adanya keterbatasan waktu pelatihan dan praktik karena kegiatan ini harus menunggu waktu luang pemilik dan karyawannya.

5. Ucapan terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LP2M STIE Widya Wiwaha yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terima kasih juga penulis ucapkan kepada pemilik maupun peserta kegiatan pelatihan ini atas partisipasinya.

6. Biografi

Dra. Sofiati, MSi adalah alumni FE UGM baik sarjana maupun pasca sarjana. Saat ini aktif sebagai dosen tetap prodi manajemen di STIE Widya Wiwaha Yogyakarta.

Referensi

- Brilianti, T. R., & Lutfi, L. (2020). Pengaruh pendapatan, pengalaman keuangan dan pengetahuan keuangan terhadap perilaku keuangan keluarga di kota Madiun. *Journal of Business and Banking*, 9(2), 197. <https://doi.org/10.14414/jbb.v9i2.1762>
- Eugene F. Brigham dan J.F. Houston. (2010). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Edisi 11. Jakarta : Salemba Empat.
- Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Kannapadang, J. P., & S., T. R. (2018). Membangun model pembukuan usaha mikro di Kabupaten Tana Toraja (Studi kasus usaha kuliner). *JEMMA | Journal of Economic, Management and Accounting*, 1(2).
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). *Bank Indonesia Dan LPPI*.