



PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PELAKU UMKM CV CAHAYA AGRIBIZ CIANJUR

Yulian Bayu Ganar¹, Mohamad Duddy Dinantara², Susanto³

^{1,2}*Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang*

³*Prodi Magister Hukum, Program Pascasarjana, Universitas Pamulang*

E-mail : dosen01534@unpam.ac.id

ABSTRAK

Tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah peserta memahami bagaimana merencanakan dan mengelola keuangan bagi pelaku usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman, terlebih pada masa sesudah pandemi saat ini. Selain itu peserta juga dapat mengetahui bagaimana alokasi uang atau modal perusahaan untuk membiayai keperluan lini usaha. Sehingga anggaran perusahaan tu akan terdistribusi pada pos yang tepat untuk digunakan untuk berbagai kepentingan yang mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Diharapkan setelah kegiatan ini peserta mampu untuk merencanakan keuangan secara efektif dan efisien. Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah para pelaku UMKM yang tergabung dalam CV. Cahaya Agribiz. Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga tahap. Pertama tahap persiapan meliputi pra survei, pembentukan tim, pembuatan dan pengajuan proposal, koordinasi tim dan mitra serta persiapan alat dan bahan pelatihan. Tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan program berupa sosialisasi. Sosialisasi dilakukan melalui penyuluhan (pemaparan materi) dan diskusi. Tahap ketiga yaitu tahap evaluasi dan pelaporan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan program dengan metode wawancara dan observasi.

Kata Kunci : Manajemen Keuangan, UMKM

ABSTRACT

The purpose of implementing this community service activity is for participants to understand how to plan and manage finances for business actors engaged in the food and beverage sector, especially during the current pandemic. In addition, participants can also find out how the company's money or capital is allocated to finance business line requirements. So that the company's budget will be distributed to the right posts to be used for various interests that bring benefits to the company. It is hoped that after this activity participants will be able to plan finances effectively and efficiently. The target of this community service activity is MSME actors who are members of CV. Agribiz Light. The activity implementation method consists of three stages. The first stage of preparation includes pre-survey, team formation, preparation and submission of proposals, team and partner coordination and preparation of training tools and materials. The second stage is the implementation stage of the program in

the form of socialization. Socialization is carried out through counseling (explaining material) and discussions. The third stage is the evaluation and reporting stage. The evaluation was carried out by comparing the conditions of the partners before and after the implementation of the program using interview and observation methods.

Keywords : Marketplace, MSME

PENDAHULUAN

Membangun usaha bukan perkara mudah, baik itu untuk perusahaan konglomerasi beromzet miliaran maupun jika kamu tergolong *newbie* yang tengah merintis perusahaan kecil-kecilan pasti akan menghadapi sejumlah tantangan berusaha. Salah satu hal krusial yang perlu diperhatikan dalam berbisnis, sudah tentu adalah masalah keuangan. Maka membuat perencanaan keuangan perusahaan yang kompeherensif wajib hukumnya untuk diterapkan. Sebab, instrumen ini penting dalam mencapai tujuan bisnis. Sekalipun perusahaan kamu memiliki penjualan yang baik dan mampu mengantongi banyak keuntungan. Tetapi, jika manajemen keuangannya buruk, maka kedepannya perusahaanmu mungkin saja sulit berkembang atau bahkan kolaps karena sulitnya mengontrol keuangan perusahaan sesuai *budget*.

Banyak pelaku UMKM yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun ketrampilan menge-

nai manajemen usaha dan manajemen keuangan yang baik. Tidak jarang usaha hanya dijalankan dengan mengandalkan insting dan pengalaman saja. Aspek-aspek manajemen usaha yang meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian usaha menjadi sesuatu yang jarang diperhatikan; padahal hal tersebut sangat penting dalam membangun dan mengembangkan usaha.

Demikian pula dengan pengelolaan keuangan usaha; banyak UMKM yang tidak melakukan pembukuan formal terhadap usahanya. Perhitungan laba sering dilakukan dengan sederhana tanpa melakukan analisis biaya secara memadai. Misalnya usaha yang menggunakan bahan baku/bahan mentah yang diambil dari lahan sendiri dan melibatkan anggota keluarga sendiri, biasanya tidak memasukkan komponen tersebut sebagai biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja dalam penghitungan formal biaya. Kelompok pemuda merupakan golongan usia produktif yang berpotensi besar menjadi

penggerak perekonomian Indonesia. Semangat berwirausaha yang didukung dengan pengetahuan dan ketrampilan teknis diharapkan akan memberikan bekal dalam memulai dan mengembangkan usaha.

Dengan membuat perencanaan keuangan, perusahaan bisa mengetahui dengan jelas kemana arah, tujuan dan alokasi uang atau modal perusahaan untuk membiayai keperluan lini usaha. Sehingga anggaran perusahaan itu akan terdistribusi pada pos yang tepat untuk digunakan untuk berbagai kepentingan yang mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Seperti, mengalokasikan dana untuk kegiatan produksi, pemasaran atau distribusi yang mana ketiganya bisa mendapat porsi sesuai perencanaan perusahaan agar jangan sampai mengalami over budget. Melalui rencana keuangan kita dapat memantau kelancaran arus kas masuk dan keluar. Lini usaha apa saja yang mendatangkan banyak keuntungan, atau biaya-biaya apa saja yang tidak terlampau penting, namun bisa ditekan untuk mengurangi pengeluaran, semuanya akan terpantau

Manajemen keuangan yang baik akan memberikan manfaat besar bagi UMKM. Dengan melakukan pencatatan

keuangan dengan tertib, UMKM dapat mengetahui kondisi keuangan sekaligus perkembangan usahanya. Kondisi aset, utang, modal, arus kas, serta fluktuasi laba UMKM dapat diketahui dengan mudah sehingga membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan bisnis penting, seperti pembelian aset baru dan rencana pengembangan usaha. Manajemen keuangan yang baik juga akan memperbaiki aspek pengendalian usaha, dimana pelaku UMKM dapat mengetahui apakah rencana Pandemi Covid-19 mengubah Perilaku Konsumen dan Peta Kompetisi Bisnis yang perlu diantisipasi oleh para pelaku usaha akibat adanya pembatasan kegiatan. Konsumen lebih banyak melakukan aktivitas di rumah dengan memanfaatkan teknologi digital. Sedangkan perubahan lanskap industri dan peta kompetisi baru ditandai dengan empat karakteristik bisnis yaitu *Hygiene*, *Low-Touch*, *Less-Crowd*, dan *Low-Mobility*. Perusahaan-perusahaan yang sukses di era pandemi merupakan perusahaan yang dapat beradaptasi dengan 4 karakteristik tersebut.

Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center (KIC) yang dilakukan terhadap 206 pelaku UMKM di Jabodetabek, mayoritas UMKM sebesar 82,9% merasa-

kan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya 5,9% yang mengalami pertumbuhan positif. Kondisi Pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet. Survei KIC tersebut juga menunjukkan para UMKM melakukan sejumlah upaya untuk mempertahankan kondisi usahanya. Mereka melakukan sejumlah langkah efisiensi seperti: menurunkan produksi barang/jasa, mengurangi jam kerja dan jumlah karyawan dan saluran penjualan/pemasaran. Meski begitu, ada juga UMKM yang mengambil langkah sebaliknya, yaitu menambah saluran pemasaran sebagai bagian strategi bertahan (Katadata.co.id, 2020).

Sementara itu, hasil survei dari beberapa lembaga seperti BPS, Bappenas, dan World Bank menunjukkan bahwa pandemi ini menyebabkan banyak UMKM kesulitan melunasi pinjaman serta membayar tagihan listrik, gas, dan gaji karyawan. Bahkan beberapa di antaranya terpaksa sampai harus melakukan PHK. Kendala lain yang dialami UMKM, antara lain sulitnya memperoleh bahan baku, permodalan, pelanggan menurun, distribusi dan

produksi terhambat. Selain itu, perubahan Perilaku Konsumen dan Peta Kompetisi Bisnis juga perlu diantisipasi oleh para pelaku usaha karena adanya pembatasan kegiatan. Konsumen lebih banyak melakukan aktivitas di rumah dengan memanfaatkan teknologi digital. Sedangkan perubahan lanskap industri dan peta kompetisi baru ditandai dengan empat karakteristik bisnis yaitu *Hygiene*, *Low-Touch*, *Less Crowd*, dan *Low-Mobility* (CNBC Indonesia, 28 April 2021).

Dengan begitu, pelaku usaha termasuk entrepreneur perlu berinovasi dalam memproduksi barang dan jasa sesuai dengan kebutuhan pasar. Mereka juga dapat menumbuh-kembangkan berbagai gagasan/ide usaha baru yang juga dapat berkontribusi sebagai pemecah persoalan sosial-ekonomi masyarakat akibat dampak pandemi (*social entrepreneurship*). Pemerintah telah menyediakan insentif dukungan bagi entrepreneur/pelaku usaha melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) di tahun 2020 dan dilanjutkan di tahun 2021. Realisasi PEN untuk mendukung entrepreneur / pelaku usaha sebesar Rp 112,84 triliun telah dinikmati oleh lebih dari 30 juta entrepreneur / pelaku usaha pada tahun

2020. Sementara untuk tahun 2021, Pemerintah juga telah menganggarkan PEN untuk mendukung entrepreneur / pelaku usaha dengan dana sebesar Rp 121,90 triliun untuk menjaga kelanjutan momentum pemulihan ekonomi.

Tetapi kenyataannya usaha kecil itu belum mampu mengembangkan potensi dan perannya secara optimal. Kondisi usaha kecil masih relatif lemah, sebagian masih terbatas pada usaha pemenuhan kebutuhan konsumsi lokal ataupun lingkungan dimana usaha tersebut berada. Kondisi yang demikian, disebabkan karena adanya keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM. Keterbatasan kemampuan pengelolaan usaha, modal kerja, serta kelangkaan akan sarana usaha yang dimiliki. Dengan keterbatasan di atas merupakan permasalahan yang penting bagi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Permasalahan tersebut tidak mungkin dapat dipecahkan sendiri oleh UMKM. Dibutuhkan bantuan dari pemerintah dan strategi dalam pemecahan masalah, dan pengembangan potensi dengan pendekatan pembinaan. Dimulai dari memperkuat motivasi, mentalitas kewirausahaan serta kemandirian, meningkatkan kemampuan dan

ketrampilan manajerial sampai pada penguasaan teknologi.

CV. Cahaya Agribiz adalah UMKM yang didirikan pada tanggal 19 November 2019 dengan niat untuk memberikan mafaat kepada masyarakat sekitar Kecamatan Sarongge Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. dalam menghadapi beragam permasalahan ekonomi. Cahaya Agribiz telah memiliki anggota lebih dari 500 orang dan berkomitmen untuk meningkatkan usaha kecil dan menengah agar bersaing di pasar internasional dan motor penggerak perekonomian masyarakat. Produk-produk yang ditawarkan diantaranya produk herbal baik itu makan dan minuman hasil produksi dari warga sekitar Kecamatan Sarongge Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Oleh karenanya para anggota Cahaya Agribiz saat membutuhkan penyuluhan tentang perencanaan keuangan untuk bisa mengembangkan bisnis mereka.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka perlu diadakan pelatihan Perencanaan keuangan bagi anggota CV. Cahaya Agribiz. Dengan diadakannya pelatihan perencanaan keuangan tersebut diharapkan akan mampu memberikan bekal pengetahuan yang memadai dan selanjutnya dapat diimplementasikan

ke dalam usaha nyata sehingga pada akhirnya mampu membantu pengembangan UMKM untuk mewujudkan ekonomi Indonesia yang lebih kuat di masa mendatang.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut maka tim Pengabdian Kepada Masyarakat melakukan pelatihan dengan judul “PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PELAKU UMKM CV CAHAYA AGRIBIZ CIANJUR”.

RUMUSAN MASALAH

Adapun perumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana cara meningkatkan Pengetahuan Manajemen Keuangan Anggota UMKM CV. Cahaya Agribiz?
2. Bagaimana mengimplementasikan Manajemen Keuangan dalam semua kegiatan UMKM CV. Cahaya Agribiz?

TUJUAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Meningkatkan Pengetahuan Manajemen Keuangan Anggota UMKM CV. Cahaya Agribiz.
2. Mengimplementasikan Manajemen Keuangan dalam semua kegiatan

UMKM CV. Cahaya Agribiz dengan benar.

MANFAAT PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Manfaat dari adanya kegiatan ini adalah:

1. Manfaat bagi peserta pelatihan adalah memberikan pemahaman yang benar terkait Manajemen Keuangan bagi anggota UMKM CV. Cahaya Agribiz.
2. Manfaat bagi para dosen pelaku Pengabdian Kepada Masyarakat, dapat berbagi pengetahuan terkait ilmu manajemen Keuangan untuk UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Menurut Sulistyani, inti dari pemberdayaan masyarakat adalah meliputi tiga hal, yaitu pengembangan (*enabling*), memperkuat potensi atau daya (*empowering*), dan terciptanya kemandirian (Sulistyani, 2004). Sehingga, obyek dari proses pemberdayaan adalah kelompok masyarakat yang memiliki keterbatasan sumber daya, dan tujuan dari pemberdayaan adalah peningkatan daya / nilai (*value*) yang diperjuangkan dalam kelompok tersebut.

Menurut Alfitri (2011) pengertian partisipasi merupakan wujud emansipatif dari kelompok masyarakat sasaran kegiatan pengabdian dalam pelaksanaan program, rencana, kebijaksanaan pembangunan. Prinsip dari pemberdayaan berbasis partisipasi adalah kegiatan peningkatan daya/nilai dari, oleh, dan untuk kelompok tersebut. Menurut Salusu (2007) perencanaan merupakan serangkaian proses untuk membayangkan, memvisualisasikan masa depan organisasi pemerintahannya, kemudian mengembangkan struktur, staf, prosedur, operasionalisasi, serta pengendalian, sehingga secara gemilang mampu mencapai masa depan yang diinginkan.

B. Usaha Kecil Dan Menengah (UKM)

Usaha Kecil Menengah (UKM) Menurut UU No. 9/1995, yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut: (a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, (b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 milyar, (c) milik Warga Negara Indonesia (WNI), (d) berdiri sendiri, bukan

merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki dikuasai atau berafiliasi baik langsung, maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar, dan (e) bentuk usaha merupakan orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi. langsung dengan usaha menengah atau besar, dan (e) bentuk usaha merupakan orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

C. Manfaat Manajemen Keuangan

Manfaat manajemen keuangan yang paling utama, dimana manfaat ini bisa dirasakan oleh individu atau organisasi. Adapun manfaat yang lain adalah:

- Membantu Individu dan Organisasi dalam Perencanaan Keuangan dengan Baik. Setiap individu atau pemegang saham yang menerapkan manajemen keuangan dengan baik, pastinya akan mendapatkan manfaat utama ini. Seperti yang kita ketahui bahwa uang adalah alat tukar yang jika tidak dikelola dengan baik, maka akan membuat susah si pemiliknya.

- Membantu Individu dan Organisasi dalam Perolehan Dana. Dengan memiliki manajemen keuangan yang baik berarti individu atau organisasi dapat melakukan upaya-upaya yang benar untuk bisa memperoleh dana lebih banyak lagi. Terutama dengan memanfaatkan aktiva (aset) yang ada untuk menghasilkan laba bersih yang lebih banyak.
- Membantu Individu dan Organisasi dalam Memanfaatkan dan Mengalokasikan Dana yang Diterima atau Diperoleh secara Efektif. Masih banyak para individu yang tidak bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan semata. Oleh karena itu, setiap orang harus mempelajari dan menerapkan manajemen keuangan yang baik, sehingga dirinya dapat mengalokasikan dana yang diperoleh secara efektif.
- Membantu Individu dan Organisasi dalam Membuat Keputusan Keuangan yang Paling Penting. Manajemen keuangan dapat membantu individu atau organisasi dalam menentukan hal-hal apa saja yang memang sangat penting atau *urgent* untuk diutamakan dalam pengalokasian dana. Dengan

begitu, kita mampu menentukan mana yang paling penting dan mana yang masih bisa dikesampingkan terlebih dahulu.

- Membantu Meningkatkan Profitabilitas. Selain itu, individu atau perusahaan yang menerapkan manajemen keuangan yang baik akan lebih mudah untuk meningkatkan tingkat profitabilitas yang ingin dicapai. Ketika individu atau organisasi dapat mengelola uang (dana) mereka dengan baik, maka mereka dapat memaksimalkan upaya-upaya yang bisa meningkatkan profitabilitas yang diharapkan.

METODE PELAKSANAAN

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu Desa Pabuaran melalui workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan pentingnya strategi pemasaran yang efektif yang efektif sehingga tidak mengeluarkan biaya yang besar untuk biaya promosi dalam upaya & strategi meningkatkan penjualan UMKM CV. Cahaya Agribiz. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

dilaksanakan secara tatap muka langsung dengan peserta masyarakat sekaligus pelaku usaha CV. Cahaya Agribiz tanggal 18-20 November 2022. Pelatihan manajemen keuangan ini akan dibimbing oleh Dosen Program Studi Manajemen Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat sekitar. Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan di UMKM CV. Cahaya Agribiz. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan secara Tatap muka dengan peserta masyarakat sekaligus pelaku usaha UMKM CV. Cahaya Agribiz pada tanggal 18-20 November 2022, sebagai berikut :

Metode Pelatihan

Pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim akan melakukan pelatihan bagi UMKM CV. Cahaya Agribiz tentang strategi pemasaran yang efektif. Adapun metode pelatihannya sebagai berikut :

- **Pra Pelatihan:** Pengumpulan data (dengan memberikan kuisisioner/wawancara kepada CV. Cahaya Agribiz;

- **Pelaksanaan Pelatihan:** Pelatihan Manajemen keuangan, dengan memberikan penyuluhan kepada CV. Cahaya Agribiz;
- **Pasca Pelatihan:** Evaluasi hasil efektivitas pelatihan sebagai sarana masukan dan pengembangan agar kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya bisa lebih lagi.

Rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk kegiatan ini:

- a. Tahap persiapan, Persiapan ini difokuskan dengan menyiapkan semua peralatan yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan ini, studi literatur dan melakukan koordinasi dengan instansi terkait serta tokoh masyarakat untuk melakukan kegiatan pelatihan penerapan strategi pemasaran yang efektif dalam upaya meningkatkan kompetensi CV. Cahaya Agribiz.
- b. Penerapan strategi pemasaran yang efektif diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk CV. Cahaya Agribiz yang berdampak pada perkembangan usaha CV. Cahaya Agribiz.

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari solusi yang ditawarkan yaitu memberikan pendampingan terhadap masya-

rakat berkaitan dengan pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam penerapan strategi pemasaran yang efektif sehingga bisa meningkatkan penjualan produk CV. Cahaya Agribiz yang membantu CV. Cahaya Agribiz dengan lebih cepat dalam mewujudkan visi-misi usaha serta bisa secara optimal memberikan manfaat kepada warga sekitar. Metode Kegiatan: Cearamah, Diskusi dan tanya jawab seputar manajemen pemasaran, khususnya cara penjualan *online*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan dan konsultasi, dan assesment. Selain itu, adanya Permainan Interaktif, kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi, dan distribusi permainan komputer dan video yang bersifat hiburan, ketangkasan, dan edukasi. Subsektor permainan interaktif bukan didominasi sebagai hiburan semata-mata tetapi juga sebagai alat bantu pembelajaran atau edukasi permainan interaktif diharapkan sudah memunculkan nilai tambah pada setiap rantai nilai yang

terdiri atas kreasi, produksi, distribusi, monetisasi, apresiasi dan akhirnya pada studi. Nilai tambah yang muncul dalam masing-masing rantai nilai merupakan salah satu pertanda bahwa industri ini mulai tumbuh dan berkembang. Pada dasarnya permainan interaktif adalah permainan yang banyak melibatkan peserta dalam proses permainannya dengan tujuan untuk merangsang kreativitas.



Metode pelaksanaan PKM tersebut di buat tentunya sejalan dengan titik tekan industri kreatif yang didefnisikan sebagai industri yang memiliki keterkaitan dalam proses pengeksploitasi ide atau kekayaan intelektual menjadi sesuatu yang bernilai ekonomi tinggi. Oleh karena itu, permainan interaktif dapat dijadikan sebagai komoditas kreatif. Kegiatan permainan interaktif sebagai bagian dari ekonomi kreatif/ekonomi produktif yang berkaitan dengan kreasi, produksi, dan distribusi permainan komputer dan video yang bersifat hiburan, ketangkasan dan

edukasi. Seperti kita ketahui bahwa melihat permainan interaktif diharapkan menjadi sebuah strategi dalam memasuki pasar-pasar di Kabupaten Cianjur khususnya dan Indonesia pada umumnya.



Selain menawarkan permainan untuk meningkatkan kreatifitas sumber daya manusia, Pelaksanaan ini juga mengenalkan bagaimana penggunaan aplikasi pada smartphone, khususnya bidang keuangan dan akuntansi biaya. Pemateri diharapkan dapat memberikan penjelasan pentingnya akuntansi biaya bagi UMKM. Sebagian besar audiens belum mengerti fungsi akuntansi, bahkan sebagian besar peserta pelatihan menganggap bahwa akuntansi adalah bidang yang rumit, susah, merepotkan, menghabiskan waktu. Materi pertama ini diisi dengan penguatan pentingnya akuntansi bagi usaha kecil (UMKM) dengan ringan dan mudah dipahami.

Motivasi yang ditanamkan Tim pengabdian diharapkan akan memacu

tumbuhnya jiwa wirausaha bagi para anggota CV. Cahaya Agribiz.. peserta pelatihan dan pendampingan ini diharapkan dapat menularkan semangat dan motivasi kepada masyarakat sekitar secara bertahap dan mampu menyentuh keseluruhan, terutama dikalangan generasi muda. Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat di CV. Cahaya Agribiz. ini bertujuan positif sehingga diharapkan dapat mengubah kebiasaan dari suatu komunitas dan lebih mudah membuat motivasi yang tepat dengan tekat kuat. apabila pemicu sudah ditemukan, maka harus menjauhi faktor yang menjadi pemicu. komitmen sangat besar pengaruhnya terhadap perubahan, sehingga dengan komitmen kuat dapat lebih mudah mencapainya. serta fokus pada hal-hal yang membawa keberhasilan dalam perubahan. sehingga keadaan menjadi lebih baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) dan Dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Pamulang di UMKM CV Cahaya Agribiz adalah sebagai berikut:

1. UMKM CV Cahaya Agribiz telah mendapatkan pelatihan dan pengetahuan cara Penerapan Manajemen keuangan yang baik dan benar.
2. UMKM CV Cahaya Agribiz sudah dapat menerapkan manajemen keuangan yang efektif dan efisien dalam setiap kegiatannya.

SARAN

Berdasarkan hasil kesimpulan didapatkan beberapa saran sebagai berikut:

1. UMKM CV Cahaya Agribiz diharapkan bisa melanjutkan penerapan manajemen keuangan yang efektif dan efisien secara konsisten.
2. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya adalah pendampingan dalam mengelola keuangan kepada UMKM CV Cahaya Agribiz agar konsisten dalam melaksanakan manajemen keuangan yang baik.
3. Universitas Pamulang hendaknya bisa terus melanjutkan menjalin kerjasama untuk membantu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mempunyai prospek yang baik agar bisa berkembang dengan cepat.

REFERENSI

- Admin Keu LSM. Pengelolaan Keuangan Bagi UMKM. Diakses pada 10 April 2014. <http://keuanganlsm.com/pengelolaan-keuangan-bagi-ukm>
- Basyah, N. A., Fahmi, I., & Razak, A. (2020). Pendidikan Kewirausahaan Masa Covid-19 : Satu Tinjauan. *Jurnal Pencerahan*, 14(1), 1-11.
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22, 118±124.
- Saragih, Rintan. "Membangun Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial." *Jurnal Kewirausahaan*, vol. 3, no. 2, 2017, pp. 26-34.
- Taufik, & Ayuningtyas, E. A. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Bisnis dan Eksistensi Platform Online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21±32.
- Wuryando, Bagoes, (2012), *Jurus Maut MLM Anti Gagal (Tips & Trik Memilih Bisnis*

- Jaringan yang Pas untuk Anda),
MedPress Digital, Hlm. 15-16
- Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarak, A.,
Sutoro, M., & Anwar, S. (2019).
Manajemen Bisnis Sebagai Sarana
Untuk Menumbuhkan Pengusaha-
Pengusaha Baru (Studi Kasus pada
PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi,
Jawa Barat). Jurnal Abdi
Masyarakat Humanis, 1(1).
- Zulfitra, Z., Ganar, Y., B., Krisyanto, E. ,
Mubarak, A., Dinantara., M., D.
(2020). Pelatihan Perpajakan
Untuk UMKM Di Majelis Da'wah
Al'adni. Jurnal Abdi Laksana,
1(1).