

MODUL MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN *"SOFT SKILL"*



Disusun oleh:
Tim Yayasan Inspirasi Indonesia Membangun

MODUL MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN *"SOFT SKILL"*

DAFTAR ISI

Profil Pemateri Utama 01

Profil Penyedia Materi Tambahan 02

MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN 03

04 Apa Itu Kewirausahaan?

08 Prinsip Utama dalam Berbisnis

06 Tiga "Cara" Pola Pikir Wirausaha

09 Peluang Bisnis

07 Kompetensi Wirausaha

10 Inovasi Dalam Berbisnis

MANAJEMEN KEUANGAN 13

14 Mengetahui
Manajemen Keuangan

22 Biaya

15 Pengertian
Akuntansi dan
Pemahamannya

26 Manajemen Kas

17 Unsur-unsur
laporan
keuangan &
Pembahasan
Jurnal

29 Tips dalam
mengelola
manajemen
keuangan

18 Neraca

30 Permodalan

20 Laporan
Laba/rugi

ILMU PEMASARAN **35**

36 Pemasaran dasar
bagi UMKM

40 Riset Sederhana

37 Bauran Pemasaran

42 Platform
Pemasaran

38 Corong Pemasaran

44 Kesimpulan

Testimoni Para Alumni Pelatihan 45

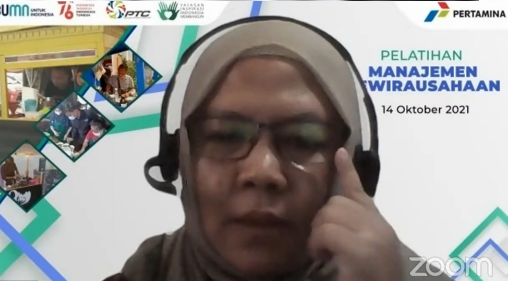
PROFIL PEMATERI UTAMA



NENENG KHAIRIYAH

**Akuntan & Praktisi keuangan/
Pemateri Manajemen Keuangan**

Ibu neneng merupakan salah satu pemateri yang dipercaya untuk memberikan pembekalan mengenai ilmu manajemen keuangan kepada alumni yang sedang membuka usaha. Ibu neneng merupakan lulusan akuntansi dari Universitas Pembangunan Nasional, Jakarta Pada tahun 1997. Setelah itu, beliau aktif sebagai konsultan pajak di beberapa perusahaan sejak tahun 2008 dan konsultan akuntansi di salah satu lembaga HAM di tahun 2011. Beliau cukup berpengalaman dalam dunia keuangan dan sistem akuntansi yang cukup luas.



ERSYA WIDYA PRAHESTI

**Marketing Analyst/
Pemateri Ilmu Pemasaran**

Ersya merupakan salah satu pemateri yang dipilih untuk memberikan materi mengenai ilmu pemasaran bagi alumni yang membuka usaha. Ersya merupakan lulusan dari Universitas Indonesia (UI) dan telah mengecap pengalaman yang mendalam mengenai bidang digital marketing dan pemasaran terutama melalui online berbasis aplikasi atau startup.



LAUDITTA INDAHDEWI, S.SI., MBA

Dosen Politeknik Ilmu Pemasaran/ Pemateri Manajemen Kewirausahaan

Ibu Dita merupakan pemateri yang pernah memberikan ilmu teori kewirausahaan kepada para alumni pelatihan YIIM yang berminat dalam menjalankan usahanya.

Memegang jabatan sebagai dosen di politeknik ilmu pemasaran, beliau sangat memahami tentang teori kewirausahaan secara mandiri. Menurutnya, seorang wirausaha harus memiliki jiwa inovasi dan tidak takut pada tantangan serta masalah yang dihadapi. Karena itu, mental seorang wirausaha harus terus menghadapi segala situasi dan resiko yang ada agar kedepan mampu menjadi seorang wirausaha yang sukses.



BAB 1

MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN



APA ITU KEWIRAUSAHAAN?

Ada 3 konsep yang perlu dipahami dalam memahami kewirausahaan secara menyeluruh:

- **Kewirausahaan (Entrepreneurship)**

Kemampuan seseorang dalam melihat kesempatan

- **Kesempatan (Opportunities)**

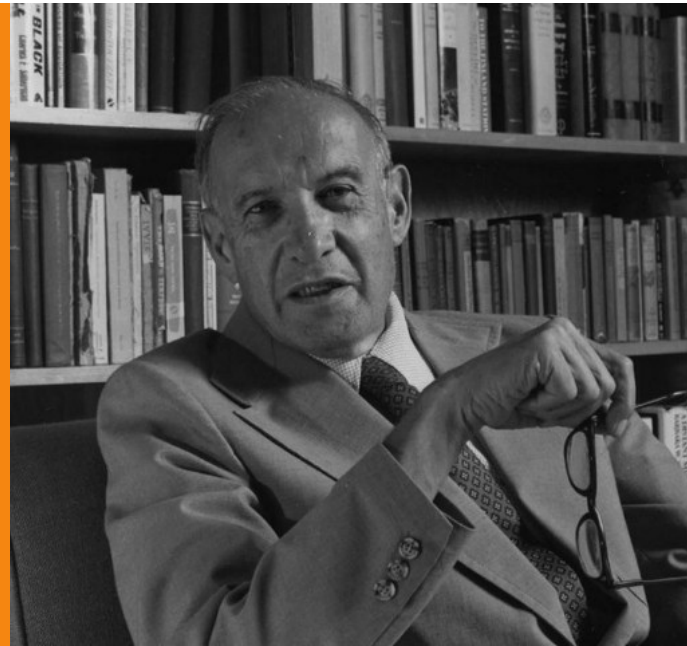
Kemampuan melihat dan memahami masalah, lalu mengembangkan solusi yang tidak diduga

- **Inovasi (Innovation)**

Pengembangan metode, proses, dan produk baru.

"Para wirausaha yang memulai sesuatu dan berpikir akan membuat sesuatu yang besar - dan terburu-buru - dapat dipastikan gagal. Sebuah inovasi dengan pretensi intelektual sederhana, justru dapat menjadi bisnis yang besar dan menguntungkan."

-Peter Drucker (Ahli Ekonomi)-



Artinya, mulailah bisnismu dengan rendah hati dan jujur. Jujur dalam artian benar-benar dapat menyelesaikan masalah yang ada.

Bisnis yang tidak menyelesaikan masalah, sulit untuk dilihat, terlebih untuk berkembang.

Tiga 'cara' memiliki pola pikir wirausaha

● Cara berpikir

Selalu mencari jalan untuk mengasah passion, skill, pengetahuan, dan resources. Melatih cara berpikir wirausaha adalah untuk terus mencari cara untuk mengembangkan diri dalam melihat kesempatan dan masalah.

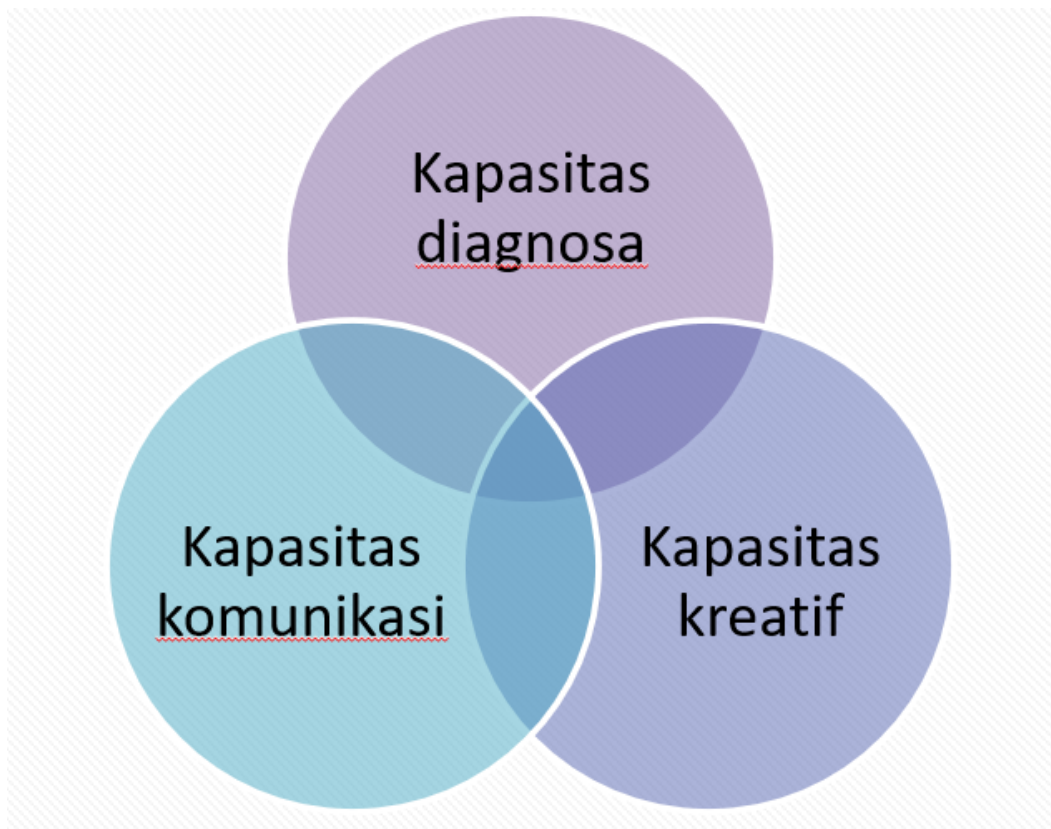
● Cara bertindak

Bertindak dengan pertimbangan matang, namun tegas. Melatih cara bertindak sebagai seorang wirausaha adalah melatih cara bertindak yang tidak membuang waktu. Seringkali seseorang tidak mengambil tindakan karena terlalu banyak berpikir. Sebagai seorang wirausaha, berpikir cepat dan bertindak cepat adalah cara yang dibutuhkan.

● Cara mengorganisasi

Memiliki jadwal yang teratur bukan berarti terjebak dalam pola, namun harus bisa mengetahui batas-batas waktu untuk diri sendiri. Pastikan dirimu memiliki waktu bekerja dan berpikir, juga waktu untuk beristirahat. Sebelum berpikir cara mengorganisasi orang, pastikan kamu sudah mengatur dirimu dengan baik dan disiplin.

Kompetensi wirausaha



Dalam menjalankan wirausaha, seorang wirausahawan harus melatih kapasitasnya dalam: **diagnosa**, **komunikasi**, dan **kreativitas**.

- **Diagnosa:** Melihat situasi dan memutuskan jalan terbaik untuk diambil.
- **Komunikasi:** Menyamakan perspektif dua orang atau lebih untuk menghindari kesalahpahaman.
- **Kreativitas:** Berpikir luas namun memecahkan permasalahan dengan solusi yang efisien.



Sumber: (Dokumentasi YIIM)



Prinsip utama berbisnis

DIBUTUHKAN OLEH PASAR

Bisnis yang baik melahirkan sesuatu yang dibutuhkan oleh masyarakat. Pastikan bisnis yang kamu jalankan memecahkan masalah, bukan hanya sekadar gaya-gayaan atau keinginan egois. Jika produk sudah ada, maka cari tahu bagaimana produkmu dapat membantu orang lain. Mengetahui hal tersebut memerimu perspektif untuk memasarkan atau mengembangkan produkmu.

TEROBOSAN PRODUK

Setelah mengetahui kebutuhan dan masalah pasar, bukan berarti kamu menjual barang yang sudah ada. Boleh jadi produk sejenis sudah ada di pasar, tapi pastikan ada hal lain yang tidak dimiliki produk yang sudah ada. Dengan demikian, produkmu akan memiliki pangsa pasarnya sendiri.

Peluang Bisnis

Satu hal yang harus dipercaya:

Peluang tidak ditemukan, namun **diciptakan**.

Berikut adalah beberapa langkah dalam menciptakan peluang bisnis:

- Fokus dengan produk utamamu. Pastikan kamu punya produk unggulan yang kamu fokuskan.
- Pastikan dapat dijual dengan sederhana. Jika ada yang bertanya produk, pastikan Anda dapat menjelaskannya dalam satu kalimat.
- Jalankan bisnis yang kau suka. Tanpa passion dan kesukaan, akan ada saatnya kamu bosan di tengah jalan.
- Petakan kompetensimu dengan kebutuhan pasar untuk melihat peluang yang dapat diambil.
- Jalankan rencana bisnismu, dan gigih pada rencana tersebut. Jangan lupa untuk melakukan evaluasi rutin.



Inovasi dalam berbisnis

- Perkenalkan kebaruan produk, metode, proses, bahan, dan lainnya kepada pasar yang dituju.
- Carilah cara untuk melakukan sesuatu dengan berbeda, dengan tujuan mengurangi biaya atau memperbaiki hasil
- Lakukan proses pembaruan. Evaluasi inovasimu, lalu kembangkan lagi dan lagi.



Identifikasi Peluang dan inovasi

1

BIRD IN HAND PRINCIPLE

memulai sesuatu tentang apa yang dimiliki dan ketahui dan siapa yang dikenal.

2

AFFORDABLE LOSS PRINCIPLE

Memutuskan apa yang kita relakan untuk hilang

3

LEMONADE PRINCIPLE

Siap menghadapi kesulitan

4

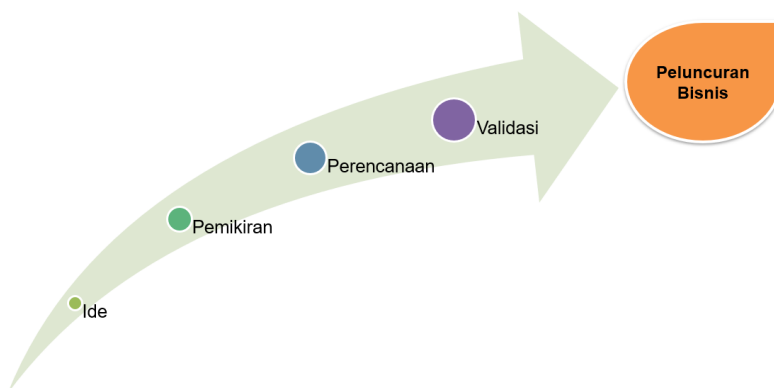
CRAZY-QUILT PRINCIPLE

Menciptakan partnership dengan berbagai pihak

5

PILOT IN THE PLANE PRINCIPLE

Fokus pada suatu yang dapat dikontrol



BUSSINES MODEL

business model adalah sebuah model dasar yang menjelaskan bagaimana sebuah bisnis dapat menghasilkan keuntungan. Secara tidak langsung, business model akan membantumu dalam mengidentifikasi sebuah produk, target pasar, hingga anggaran yang diperlukan

"Berfokuslah untuk menyelesaikan masalah di sekitarmu sebelum kau bisa menyelesaikan masalah dengan skala yang lebih luas."

-Lauditta Indahdewi, S.Si., MBA. (Dosen)-

BAB 2

MANAJEMEN KEUANGAN

● Mengenal Manajemen Keuangan

Secara spesifik, manajemen keuangan merupakan proses atau cara seorang penjual dalam mengelola sumber-sumber dana dan bagaimana mengalokasikan dana tersebut secara efektif dan efisien dalam suatu kegiatan usaha atau bisnis.

Adapun tujuan seorang penjual harus memahami manajemen keuangan dalam mengelola usahanya yaitu demi untuk memaksimalkan “keuntungan” melalui perencanaan dan pengelolaan keuangan secara sistematis. “Keuntungan” yang dimaksud merupakan nilai lebih yang diperoleh melalui operasi usaha, baik dalam bentuk material (seperti uang, asset, dan lain-lain) maupun nonmaterial (pengetahuan, keahlian/ketrampilan, dan pengalaman).

Dalam ruang lingkup wirausaha usaha kecil / UKM, penerapan manajemen keuangannya sebaiknya dilakukan lebih simple, sederhana dan aplikatif, namun tetap dalam ketentuan yang standard dan lazim. Selain itu, manajemen keuangan bagi penjual usaha kecil perlu mempertimbangkan karakternya yang memiliki kecepatan perputaran dan jenis usaha yang relatif sederhana (baik dalam skala usaha maupun SDMnya).



Pengertian Akuntansi dan Pemahamannya ●



Dalam manajemen keuangan, tentu ada peran ilmu Akuntansi di dalamnya. Secara umum, Akuntansi adalah sistem informasi yang memberikan laporan kepada pihak-pihak yang berkepentingan mengenai kegiatan ekonomi dan kondisi perusahaan. Dalam prosesnya, Akuntansi memiliki langkah-langkah seperti pencatatan, penggolongan, peringkasan transaksi keuangan, dan penginterpretasian hasil proses tersebut dari apa yang terjadi dalam sebuah unit usaha.



Ketika mulai menerapkan manajemen keuangan, akuntansi merupakan hal penting yang harus dilakukan. Akuntansi dapat memberikan gambaran kondisi keuangan hingga tingkat laba usaha yang dilakukan dimana nantinya berguna dalam melakukan penentuan pajak hingga menetapkan peraturan bagi usahanya. Jadi, bisa dibilang akuntansi merupakan alat kontrol keuangan yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam mengambil keputusan.

Dalam UKM, Akuntansi dilakukan dengan menyimpan catatan lengkap dari semua pendapatan dan pengeluaran dan secara akurat dengan mengambil informasi keuangan dari transaksi bisnis. Hal ini menjadi tugas penting yang membantu pemilik usaha kecil melacak dan mengelola uang mereka secara efektif terutama pada tahap awal.

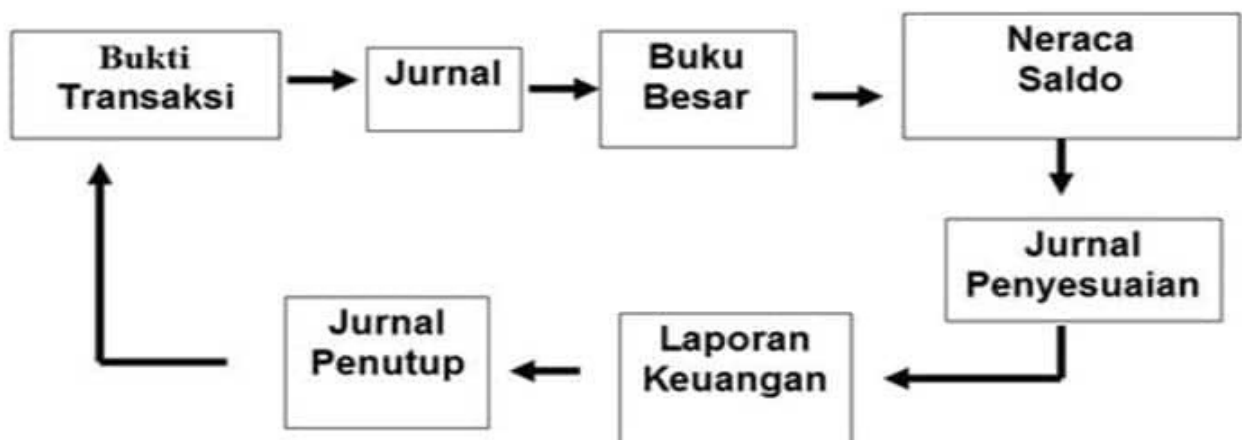
MANAJEMEN KEUANGAN

Bagi pelaku usaha UKM, setiap transaksi dalam kegiatan usaha sebaiknya dicatat dan disusun dengan baik. Penyusunannya dalam bentuk **catatan akuntansi sederhana** melalui proses akuntansi dengan alur diagram sebagai berikut:



Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

Agar mempermudah pekerjaan akuntansi bagi pelaku usaha UKM, diperlukan **SIKLUS AKUNTANSI** yaitu proses berulang melakukan identifikasi, analisis, dan merekam setiap kegiatan akuntansi dalam sebuah usaha. Proses akuntansi ini dilakukan berkesinambungan dan berulang selama usaha yang dijalankan masih aktif untuk melakukan analisis kondisi keuangan perusahaan.



Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

● Unsur-unsur Laporan Keuangan

Sebuah laporan keuangan memiliki beberapa unsur-unsur yang diperlukan seperti:

- Neraca
- Laporan Laba rugi
- Laporan arus kas
- Laporan Perubahan ekuitas
- Catatan atas laporan keuangan

JURNAL

Jurnal berfungsi mencatat transaksi ke buku jurnal secara kronologis. Pada dasarnya, jurnal akuntansi adalah seluruh transaksi keuangan yang dicatat dalam sebuah jurnal. Idealnya, jurnal akuntansi dibuat dengan memasukkan informasi dari penerimaan, kas, tiket penjualan, faktur, dan sumber data lain yang menunjukkan transaksi keuangan.



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

MANAJEMEN KEUANGAN

selanjutnya, hasil dari jurnal yang telah dibuat kemudian dicatat ke jumlah rupiah dalam sebuah buku besar yang disebut dengan pengakunan. Adapun jenis buku besar yang diperlukan untuk pencatatan sederhana yaitu:

- Buku Kas dan Buku Bank
- Buku Piutang
- Buku Stock Barang/persediaan bahan baku
- Buku catatan Inventaris/Peralatan
- Buku Hutang
- Buku Penjualan
- Buku Biaya

NERACA

Neraca atau sering disebut juga laporan posisi keuangan adalah suatu daftar yang menggambarkan aktiva (harta kekayaan), kewajiban, dan modal yang dimiliki oleh suatu usaha pada suatu saat tertentu. Fungsi Neraca digunakan untuk menaksir dan memprediksi kondisi keuangan suatu usaha. Dari neraca, unit usaha dapat mengetahui perkembangan usaha dari kondisi keuangannya.



Ada tiga komponen yang wajib ada dalam sebuah neraca, yaitu:

- **AKTIVA** (Kekayaan harta atau aset) - sumber ekonomi yang dapat memberikan manfaat usaha pada masa yang akan datang serta berada dalam saldo normal debit. Aset dalam hal ini terdiri dari piutang usaha, aset tetap, persediaan, biaya dibayar muka, serta aset tidak berwujud.
- **KEWAJIBAN** (Utang) - merupakan pembayaran yang ditunda hingga periode tertentu berdasarkan kesepakatan kepada pihak lain. Dengan begitu hutang tersebut harus dilunasi sebelum batas jatuh tempo pembayaran. Dalam hal ini kewajiban secara garis besar terdiri dari utang usaha, utang pajak dan utang non usaha.
- **MODAL** (Ekuitas) - merupakan kekayaan yang dimiliki oleh suatu unit usaha. Modal berfungsi sebagai sumber keuangan utama sebelum perusahaan memperoleh pendapatan serta laba dari laba produk atau jasa yang dihasilkan. Modal atau ekuitas terdiri dari modal yang disetor serta laba atau rugi yang diperoleh oleh dari sebuah usaha.

ketiga komponen tersebut dihubungkan dengan persamaan akuntansi, yaitu:

$$\text{AKTIVA} = \text{KEWAJIBAN} + \text{MODAL}$$

Informasi yang dapat disajikan di neraca antara lain posisi sumber kekayaan entitas dan sumber pembiayaan untuk memperoleh kekayaan entitas tersebut dalam suatu periode akuntansi (triwulanan, caturwulanan, semesteran, atau tahunan)

MANAJEMEN KEUANGAN

Berikut ini merupakan salah satu contoh bentuk neraca yang biasa sering dipakai:

Neraca Toko Murni per 31 Desember 2020

AKTIVA		(Rp)	PASIVA		(Rp)
Aktiva Lancar			Kewajiban Lancar		
Kas/Bank		4.000.000	Utang Dagang		2.500.000
Piutang Dagang		4.500.000	Utang Biaya		1.000.000
Persediaan Barang		6.500.000	Total Kewajiban Lancar		3.500.000
Total Aktiva Lancar		15.000.000			
Aktiva Tetap			Kewajiban Jangka Panjang		
Tanah		70.000.000	Utang Bank		1.500.000
Bangunan		40.000.000	Total Kewajiban Jangka Panjang		1.500.000
Kendaraan		10.000.000	Total Kewajiban		5.000.000
Mesin-mesin		7.000.000			
		127.000.000	Ekuitas		
Akumulasi Penyusutan		(3.222.200)	Modal		125.000.000
Nilai Buku		123.777.800	Laba/Rugi		8.777.800
			Total Ekuitas		133.777.800
TOTAL AKTIVA		138.777.800	TOTAL KEWAJIBAN DAN EKUITAS		138.777.800

Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

LAPORAN LABA RUGI



Laporan Laba Rugi merupakan laporan untuk mengukur keuntungan atau kerugian unit usaha dalam periode waktu tertentu. Laporan laba rugi biasanya dibuat setiap bulan, kuartal, atau tahun. Laporan ini berguna untuk mengukur kemajuan atau kemunduran keuangan sebuah usaha dengan hasil akhir yang menunjukkan laba atau rugi yang dihasilkannya.

Dari laporan laba rugi, dapat digambarkan kinerja unit usaha dalam upaya mencapai tujuannya. Kinerja tersebut diukur dengan membandingkan antara pendapatan perusahaan dengan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut.

Laporan laba rugi memiliki dua komponen yaitu **PENDAPATAN** dimana arus kas masuk yang berasal dari kegiatan usaha, nilainya belum dikurangi biaya-biaya yang berkaitan dan **BIAYA** yang merupakan pengeluaran kas yang digunakan untuk membiayai atau membayar semua kegiatan yang berhubungan dengan bisnis.

ada dua jenis laba yang umum digunakan yaitu:

LABA BERSIH

Penghitungan Laba bersih dilanjutkan dengan cara mengurangi laba bersih dengan bunga dan pajak (tax). adapun rumusnya adalah:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Total Biaya}$$

LABA KOTOR

Laba yang dihasilkan setelah dikurangi biaya terkait dengan pembuatan dan penjualan produknya, atau biaya yang terkait dengan penyediaan layanan. rumusnya yaitu:

$$\text{Laba Kotor} = \text{Pendapatan Bersih} - \text{Harga Pokok Pembelian (HPP)}$$

untuk membandingkan efektifitas produksi dari waktu ke waktu, diperlukan penghitungan margin laba kotor dengan rumus:

$$\text{Margin Laba Kotor} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{Harga Pokok Pembelian (HPP)}}{\text{Penjualan}}$$

BIAYA

Biaya merupakan pengeluaran guna memperoleh manfaat. Manfaat dapat berwujud seperti bahan-bahan, alat-alat, dan jasa (upah, sewa, atau tenaga).

Setiap biaya adalah pengeluaran namun terdapat perbedaan pencatatan berdasar penerimaan manfaatnya. Jika belum diterima manfaatnya, seperti pembelian harta tetap, biaya tersebut ditangguhkan dan dicatat dalam neraca sebagai harta (asset). Jika sudah diterima manfaatnya, biaya tersebut sudah digunakan dan dicatat dalam laporan laba rugi sebagai beban pendapatan.

Ada juga pengeluaran yang tidak mendatangkan manfaat seperti kerusakan produk, kehilangan, kebakaran, dll. Ini juga termasuk ke dalam hitungan biaya dan dicatat dalam laporan laba rugi sebagai beban pendapatan.

Dengan demikian, Biaya sangat diperlukan dalam sebuah unit usaha. Penyajian catatan biaya bermanfaat untuk menyusun rencana atau mengambil keputusan terkait keuangan. Mengingat rencana dan keputusan tersebut merupakan hal yang cukup krusial dan harus berdasarkan perhitungan yang jelas, sehingga dapat disesuaikan dengan keperluan.



Ada dua klasifikasi biaya dalam sebuah unit usaha, yaitu:

BERDASARKAN JENIS PENGGUNAAN

1. Biaya Investasi

Merupakan biaya modal tetap yang digunakan untuk membiayai pengadaan barang modal. Dalam konteks manajemen keuangan, modal tetap digunakan untuk membiayai atau memenuhi kebutuhan Harta Tetap (aktiva tetap) lalu dicatat dalam neraca sebagai Harta Tetap.

Dalam usaha mikro kecil menengah, biaya investasi yang dibuat pada umumnya relatif sederhana karena disesuaikan dengan kebutuhan pelaku usaha tersebut. seperti contoh usaha makanan beku (frozen food), komponen yang dibutuhkan dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

No.	Kebutuhan	Harga
1	Etalase produk	Rp 2.300.000,
2	Kompor, gas LPG	Rp 330.000,
3	Mesin giling daging	Rp 1.650.000,
4	Panci, wajan, spatula	Rp 590.000,
5	Mesin blender	Rp 210.000,
6	Talenan, pisau, baskom	Rp 150.000,
7	Meja, kursi	Rp 500.000,
8	Timbangan, sendok	Rp 200.000,
9	Pengangkat makanan	Rp 30.000,
10	Nampan, serbet	Rp 70.000,
11	Tempat sampah	Rp 100.000,
12	Mesin kode kadaluarsa	Rp 1.250.000,
13	Mesin vakum sealer	Rp 1.750.000,
14	freezer	Rp 3.000.000,
15	Peralatan lainnya	Rp 250.000,
	Total modal peralatan	Rp 12.380.000,

Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

2. Biaya Modal Kerja

Biaya modal kerja adalah biaya yang dikeluarkan unit usaha untuk mendanai suatu investasi atau operasional usaha tersebut. Biaya ini diperlukan untuk membiayai perputaran roda operasi usaha dalam rangka memperoleh suatu laba. Biaya ini terdiri dari jumlah seluruh Aktiva Lancar (Modal kerja Brutto) dan Selisih Aktiva Lancar atas Hutang Lancar (Modal Kerja Netto). Contoh biaya modal kerja dapat dilihat di bawah ini.

No	Komponen	Jenis	Rp.
1	Persediaan	a. Bahan baku dan bahan pembantu b. Barang jadi dan setengah jadi c. Suku cadang peralatan produksi	
2	Piutang dagang	a. Penjualan kredit	
3	Cadangan uang tunai	a. Saldo uang tunai (kas & bank)	
4	Hutang dagang (pengurang)	a. Pembelian bahan baku/pembantu	
		b. Jasa operasi	

Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

Dengan menganalisa biaya modal dan strukturnya, para pelaku usaha dapat mengetahui investasi unit usahanya. Biaya modal bisa dijadikan pertimbangan dalam menentukan besar biaya sesungguhnya atau biaya riil dari penggunaan modal masing-masing sumber dana.



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

● BERDASARKAN KETERKAITAN DENGAN PRODUK YANG DIHASILKAN (OPERASI)

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh perkembangan jumlah produksi atau penjualan dalam satu tahun (satu satuan waktu). Biaya ini harus terus dibayar dan tidak bergantung pada tingkat barang atau jasa yang dihasilkan oleh bisnis tersebut. Contoh dalam usaha mikro dan kecil, antara lain: gaji, koran/majalah, overhead (listrik, telephone, air, service, dll), bunga pinjaman, dll.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang besar-kecilnya selaras dengan perkembangan produksi atau penjualan setiap tahun (satu satuan waktu). biaya variabel bergantung secara langsung terhadap aktivitas produksi suatu usaha, contohnya pun berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan dalam aktivitas tersebut. Beberapa biaya yang dikategorikan sebagai biaya variabel dalam usaha mikro dan kecil antara lain upah tenaga tidak tetap, BBM, dll.

MANAJEMEN KEUANGAN



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

MANAJEMEN KAS

Kas dapat diartikan sebagai nilai uang kontan yang ada dalam perusahaan beserta pos-pos lain yang dalam waktu dekat dapat diuangkan sebagai alat pembayaran kebutuhan finansial, yang mempunyai sifat paling tinggi likuiditasnya.

Manajemen kas dapat didefinisikan sebagai pengoptimasian penggunaan kas sebagai aktiva. Hal ini berarti tidak boleh terjadi kegagalan pemakaian kas, dan pengawasan terhadap posisi kas. Manajemen kas juga dapat menentukan berapa besarnya kas minimal yang harus ada dan menentukan berapa kas yang ideal boleh disimpan sehingga unit usaha tidak terganggu dan kas yang ada tidak menganggur terlalu lama serta pengendalian/ pengawasan terhadap kas.

● Tujuan Manajemen Kas

- **Likuiditas** (manajemen harus secara sadar menjaga likuiditas dan jumlah kas yang harus ada dalam perusahaan).
- **Earning** (tiap pengeluaran perusahaan harus diarahkan untuk mendapatkan kemungkinan hasil yang lebih besar dibandingkan dengan kas yang dikeluarkan. Selain itu manajemen harus menjamin pembayaran dilakukan secara ekonomis).

Kas meliputi: Uang tunai (kertas/logam) baik yang ada ditangan perusahaan (Cash in hand) atau ada di bank (bank), Cek, demand deposit, money order (kas bon) dll.

● Motif Memiliki Kas

1

MOTIF TRANSAKSI

Kas diperlukan untuk memenuhi kebutuhan transaksi. seperti membayar upah tenaga kerja, membeli bahan baku, membayar biaya listrik dan lain sebagainya.

2

MOTIF BERJAGA-JAGA

Kas diperlukan untuk berjaga-jaga menghadapi ketidakpastian di masa mendatang

3

MOTIF SPEKULASI

Kebutuhan kas untuk memperoleh keuntungan karena perubahan harga surat berharga >> investasi surat berharga

● Arus Kas

Arus Kas merupakan daftar yang menggambarkan arus penerimaan kas dan pengeluaran kas suatu perusahaan selama periode tertentu yang digunakan sebagai alat perencanaan, pengelolaan dan pengendalian likuiditas perusahaan. Arus kas akan sangat berguna ketika ingin mengevaluasi struktur keuangan (likuiditas dan solvabilitas), serta aktiva bersih bagi sebuah unit usaha.

Terdapat dua metode dalam arus kas yaitu langsung (arus kas dari kegiatan operasional baik arus kas masuk/keluar) dan tidak langsung (arus kas dari kegiatan operasional ditentukan dengan cara mengoreksi laba bersih yang dilaporkan di laporan laba rugi)

Beberapa komponen dalam arus kas, yaitu:

• **AKTIVITAS OPERASI**

Segala transaksi dan kejadian yang masuk dalam penentuan laba bersih.

• **AKTIVITAS INVESTASI**

Transaksi yang berkaitan dengan pembelian dan penjualan aktiva yang tidak untuk dijual kembali.

• **AKTIVITAS PENDANAAN**

Transaksi yang berkaitan dengan kas didapatkan atau dikembalikan kepada pemilik modal atau kreditor

Di beberapa kalangan pelaku UKM berskala kecil, mereka sangat mudah mengalami masalah dalam menangani manajemen kas. Adapun penyebabnya antara lain:

- A.** Pengawasan intern yang buruk.
- B.** Perencanaan kas yang kurang, apabila tidak mampu memperkirakan kebutuhan kas, maka akan berisiko kas minus saat operasi.
- C.** Pengalokasian dana yang tidak tepat, misal karena memiliki kas banyak buru-buru beli tanah untuk tabungan (tanah adalah aktiva yg tidak liquid).
- D.** Kesalahan memberikan piutang dan tidak mampu mengendalikan tagihan.
- E.** Kelemahan mengendalikan biaya-biaya (manajemen biaya), misal overhead berlebihan, beban administrasi besar.

TIPS DALAM MENGELOLA MANAJEMEN KEUANGAN



- Pisahkan antara rekening pribadi dengan keuangan perusahaan.
- Alokasikan pengeluaran untuk menggaji diri sendiri.
- Buat laporan keuangan.
- Hindari uang menginap di karyawan.
- Lakukan cek stok barang.
- Pisahkan kasir dan akunting (jika usaha sudah mulai berkembang)



PERMODALAN

Modal adalah suatu hal yang tidak bisa dipisahkan dalam berbisnis atau berusaha, berinvestasi, dan berbagai aktivitas lain yang memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan maupun penghasilan. Secara spesifik, modal adalah suatu barang atau uang yang diproduksi oleh alam atau manusia untuk bisa membantu melakukan produksi barang lain yang diperlukan oleh manusia untuk mendatangkan suatu keuntungan.

Modal adalah suatu hal yang sangat penting dalam suatu usaha bisnis. Tanpa adanya modal, maka usaha bisnis tidak bisa bergerak seperti seharusnya. Modal dibutuhkan di saat awal-awal mulai merintis usaha. Lalu, ketika usaha tersebut dikembangkan dan terakhir di saat darurat/genting (ada kesulitan keuangan). Kebutuhan modal usaha bergantung pada skala usaha itu sendiri. Jika Anda memiliki Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berskala kecil, maka kebutuhan modal usaha tentu berskala kecil.

Permodalan memiliki kegunaan sebagai modal untuk pekerjaan seperti biaya untuk bahan baku, tenaga kerja, biaya pemasaran, dll. Lalu, sebagai investasi seperti alat produksi, peralatan, tempat usaha, dll (aktiva tetap yang umurnya diatas satu tahun).

Dalam permodalan, ada beberapa sumber dana yang bisa digunakan, yaitu:

Modal Sendiri

- Pemilik tunggal bisnis
- Bebas menentukan jalannya usaha
- Terbebas dari beban pembiayaan
- Disiplin atas penggunaan dana harus ada karena tidak ada tekanan pengembalian dari pihak luar.

Modal Kerjasama

- Melibatkan pihak lain (pribadi/badan usaha) menjadi pemegang saham.
- Membagi resiko bisnis dengan pihak lain
- Disiplin penggunaan dana dan operasi usaha
- Berbagi keuntungan
- Berbagi pembagian tugas-wewenang

Modal Pinjaman

- Lembaga Perbankan (Bank Umum, BPR, dll)
- Modal Ventura
- Koperasi
- Multifinance
- dll

ada juga sumber permodalan yang bersifat alternatif, antara lain:

PEGADAIAN

KOPERASI

**PINJAMAN DARI
KANTOR ATAU TEMAN**

**RELASI BISNIS:
SUPPLIER ATAU DISTRIBUTOR**

DLL (KREATIFITAS)

Melihat dari banyaknya sumber dana yang bisa didapat untuk permodalan usaha, maka pelaku usaha UKM sebaiknya memikirkan keputusan yang bijak dalam menentukan pilihan sumber dana.

Jika sumber dana dari pinjaman Bank atau lembaga keuangan lainnya maka perlu dipertimbangkan tingkat kemampuan untuk membayar, dan memperhitungkan tingkat bunga pinjaman tsb. sebaliknya, Jika sumber dana dari mitra kerja sama perlu ada kepastian dalam perjanjian kerjasama terkait penyertaan modal masing-masing pihak serta pembagian hasilnya.

Lalu dalam **STRATEGI PERMODALAN**, bagi pelaku usaha UKM yang mau membuka usaha sebaiknya mengawali usaha dengan menggunakan modal sendiri agar meminimalkan resiko yang didapat. Kemudian, agar memperlancar sumber pembiayaan, pelaku usaha UKM harus menyertakan izin legalitas dalam usaha yang dirintis. Dan terakhir, buatlah rencana bisnis walaupun masih dalam bentuk yang sederhana karena hal ini sangat penting untuk meyakinkan pemilik modal nantinya.

● Estimasi Biaya

Estimasi Biaya merupakan Perkiraan biaya barang/jasa, program atau proyek yang dihitung berdasarkan informasi yang tersedia. Bisa juga dianggap sebagai dasar perencanaan keuangan dan penetapan anggaran untuk pengadaan yang diselenggarakan. Berikut ini merupakan contoh estimasi biaya perbulan bisnis makanan beku.

Kebutuhan	Jumlah	Harga dibayar
Nugget ayam	30 kg	Rp 750.000,-
Bakso sapi	30 kg	Rp 750.000,-
Tempura	20 kg	Rp 700.000,-
Siomay	20 kg	Rp 400.000,-
Kentang	30 kg	Rp 600.000,-
Kornet sapi	20 kg	Rp 500.000,-
Roti bun burger	10 kg	Rp 250.000,-
Daging	30 kg	Rp 1.200.000,-
Sayur-mayur	5 kg	Rp 100.000,-
Bumbu dasar	—	Rp 250.000,-
Kemasan	—	Rp 500.000,-
Sabun cuci	5 liter	Rp 75.000,-
Gas LPG	5 kali isi ulang	Rp 375.000,-
Sewa tempat	1 bulan	Rp 500.000,-
Air, listrik	1 bulan	Rp 1.200.000,-
Gaji karyawan	2 orang	Rp 2.000.000,-
Biaya penyusutan	1 bulan	Rp 217.000,-
Total biaya operasional per bulan		Rp 10.367.000,-

Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)

MANAJEMEN KEUANGAN

Selain itu, pelaku usaha UKM juga dapat membuat estimasi keuntungan jika ingin mengetahui berapa harga keuntungan yang didapat dalam menjalankan unit usaha tersebut. berikut ini merupakan contoh estimasi keuntungan dari bisnis makanan beku (menyesuaikan dengan total estimasi dari tabel di atas).

Harga <u>jual produk</u> rata-rata	Target jual produk per bulan	<u>Pendapatan per bulan</u>
Rp 20.000,-	50 <u>produk</u> X 30 <u>hari</u>	Rp 30.000.000,-
<u>Pendapatan per bulan</u>	<u>Biaya operasional per bulan</u>	<u>Keuntungan per bulan</u>
Rp 30.000.000,- –	Rp 10.367.000,-	Rp 19.633.000,-

Sumber: (Manajemen keuangan, neneng, 2021)



"Jangan menabung apa yang tersisa, tapi habiskan apa yang tersisa setelah menabungnya"

-Warren Buffet (Investor & Pengusaha)-

BAB 3

ILMU

PEMASARAN

Pemasaran dasar bagi UMKM

Pemasaran adalah **suatu usaha/strategi untuk promosi suatu bisnis atau brand dengan produk atau servicenya menggunakan media untuk mendapatkan keuntungan**



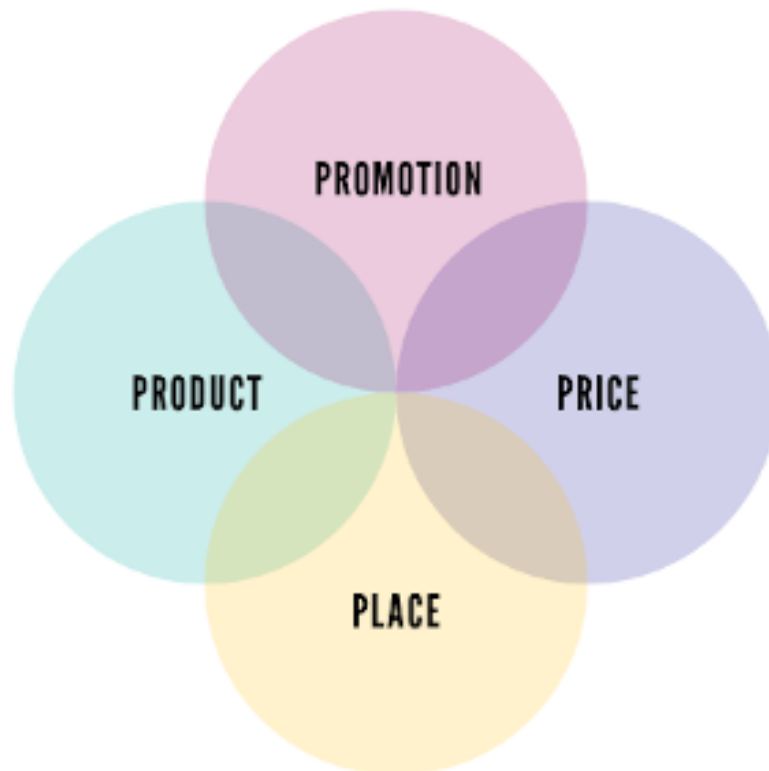
Sumber: (Dokumentasi YIIM)

Dalam modul ini, kita akan mempelajari dasar-dasar pemasaran bagi UMKM, dengan rincian sebagai berikut:

- Bauran pemasaran (Marketing Mix)
- Corong pemasaran (Marketing funnel)
- Riset sederhana
- Ragam platform pemasaran

Bauran pemasaran

Ada 4 variabel yang dapat membantu memudahkan pemasaran

**Promotion (Promosi)**

Cara membuat orang mengenal bisnismu.

Price (Harga)

Memastikan harga sesuai dengan daya beli pangsa pasar.

Place (Tempat)

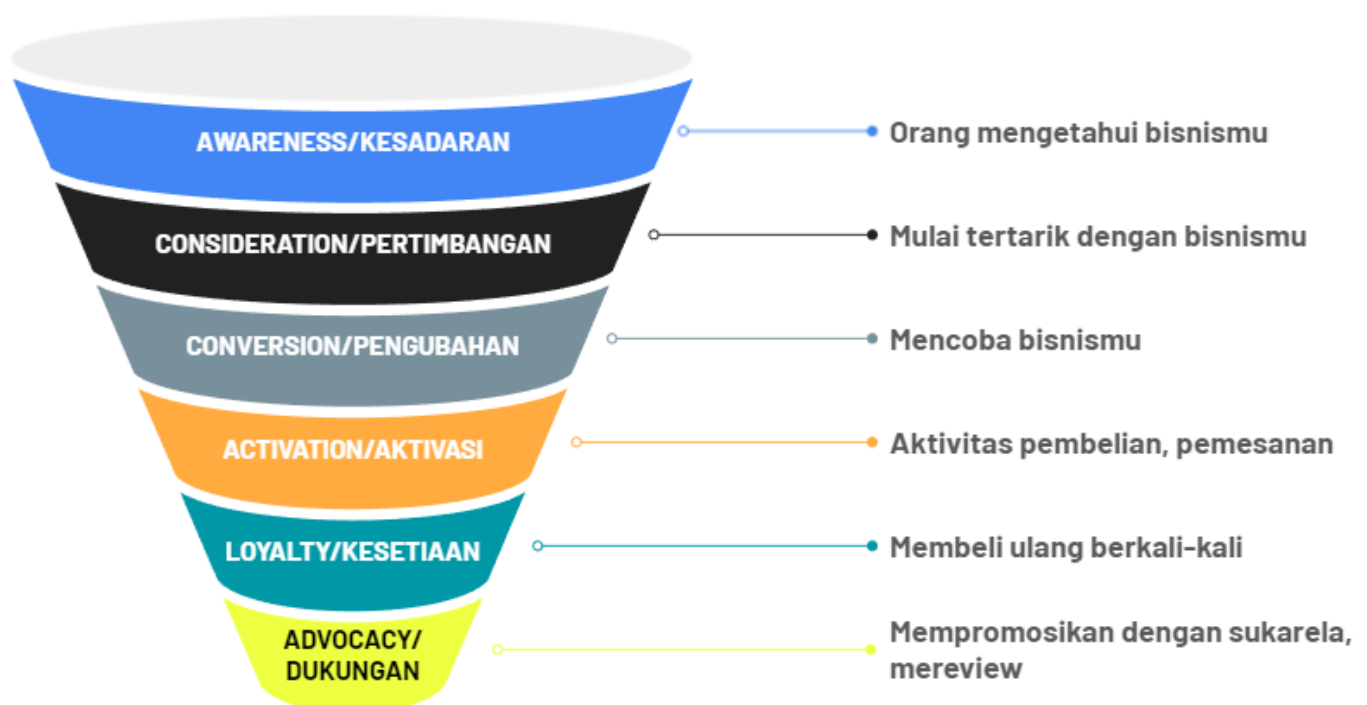
Tempat berjualan, atau kanal pemasaran, memiliki ciri yang berbeda satu dan lainnya.

Product (Produk)

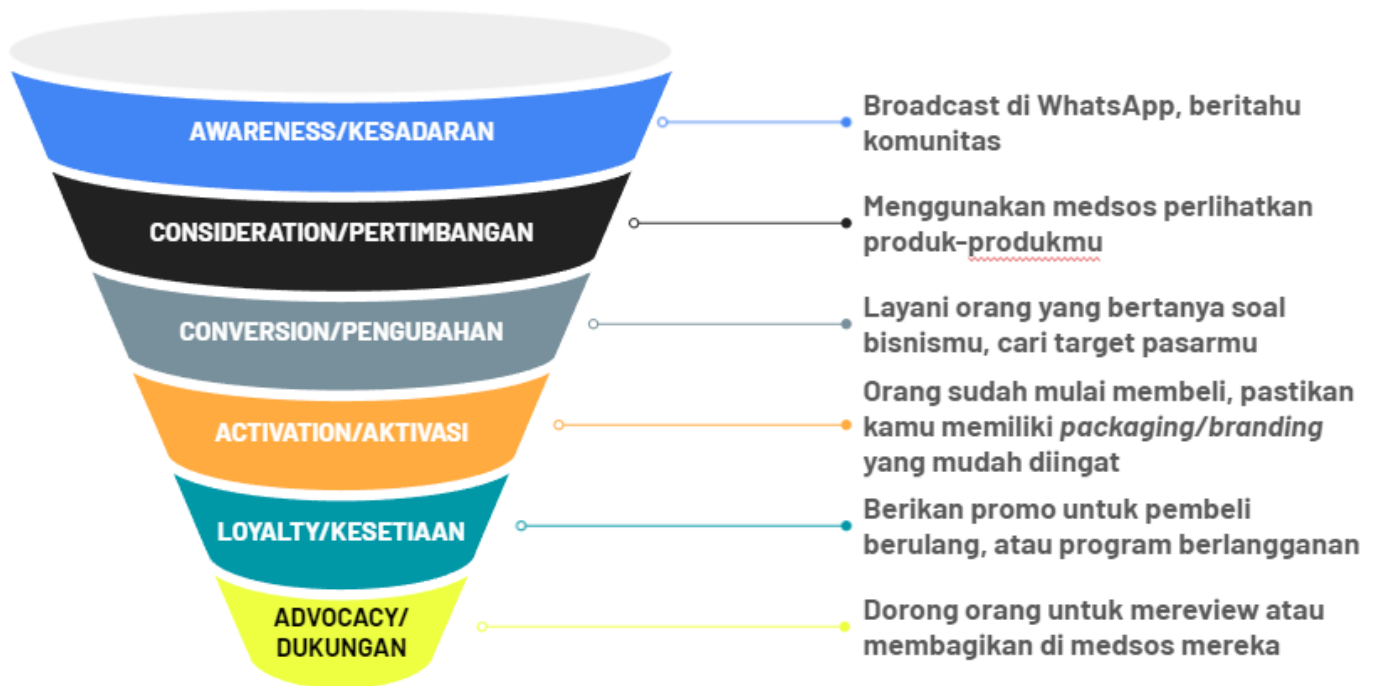
Pahami produkmu, agar tahu apa yang dapat diunggulkan dan dijual.

Corong pemasaran (*marketing funnel*)

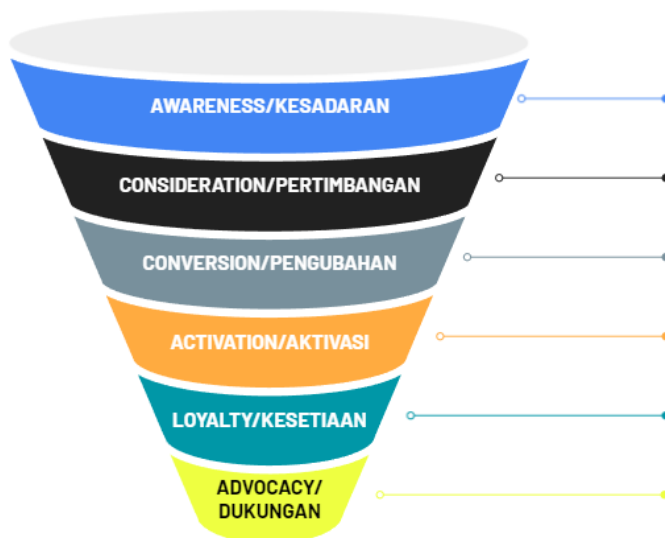
Berapa orang yang akan membeli kalau kita mempromosikan di Instagram dengan followers yang banyak? Atau, setelah beli, apa yang akan pelanggan lakukan? Corong pemasaran membantumu dalam hal ini. Dari atas hingga ke bawah, adalah tahapan orang mengenal bisnismu, mencoba, membeli, hingga mempromosikannya ke orang lain.



Berikut adalah contoh corong pemasaran jika sudah masuk ke tahapan teknis dalam memasarkan produk



Bagaimana menurutmu? Apakah ada cara lain dalam setiap tahapan corong? Mari isi corong di bawah:



Riset sederhana

Apa yang membuat seseorang tertarik dengan produk kita? Apakah produk kita diminati?

Tidak perlu terlalu rumit, sebelum memulai bisnismu, tanyakan hal-hal di bawah ini untuk mempermudah pemasaranmu:

- Orang lagi butuh apa?
 - Ini untuk melihat relevansi produk kita di pasar
- Siapa yang akan beli?
 - Ini untuk mengetahui pemasaran kita akan ditujukan kepada siapa
- Apa yang sedang tren?
 - Ini akan membantu kita menentukan cara memasarkan produk kita
- Calon pembeli saya sering buka/lihat apa ya?
 - Ini akan membantu kita memilih tempat memasarkan produk kita

Riset sederhana (part 2)

Meskipun pertanyaan sebelumnya berguna untuk memulai pemasaran, setelah bisnis dan pemasaran berjalan pun, kamu tetap harus riset!

Berikut pertanyaan yang harus dijawab saat bisnis sudah berjalan:

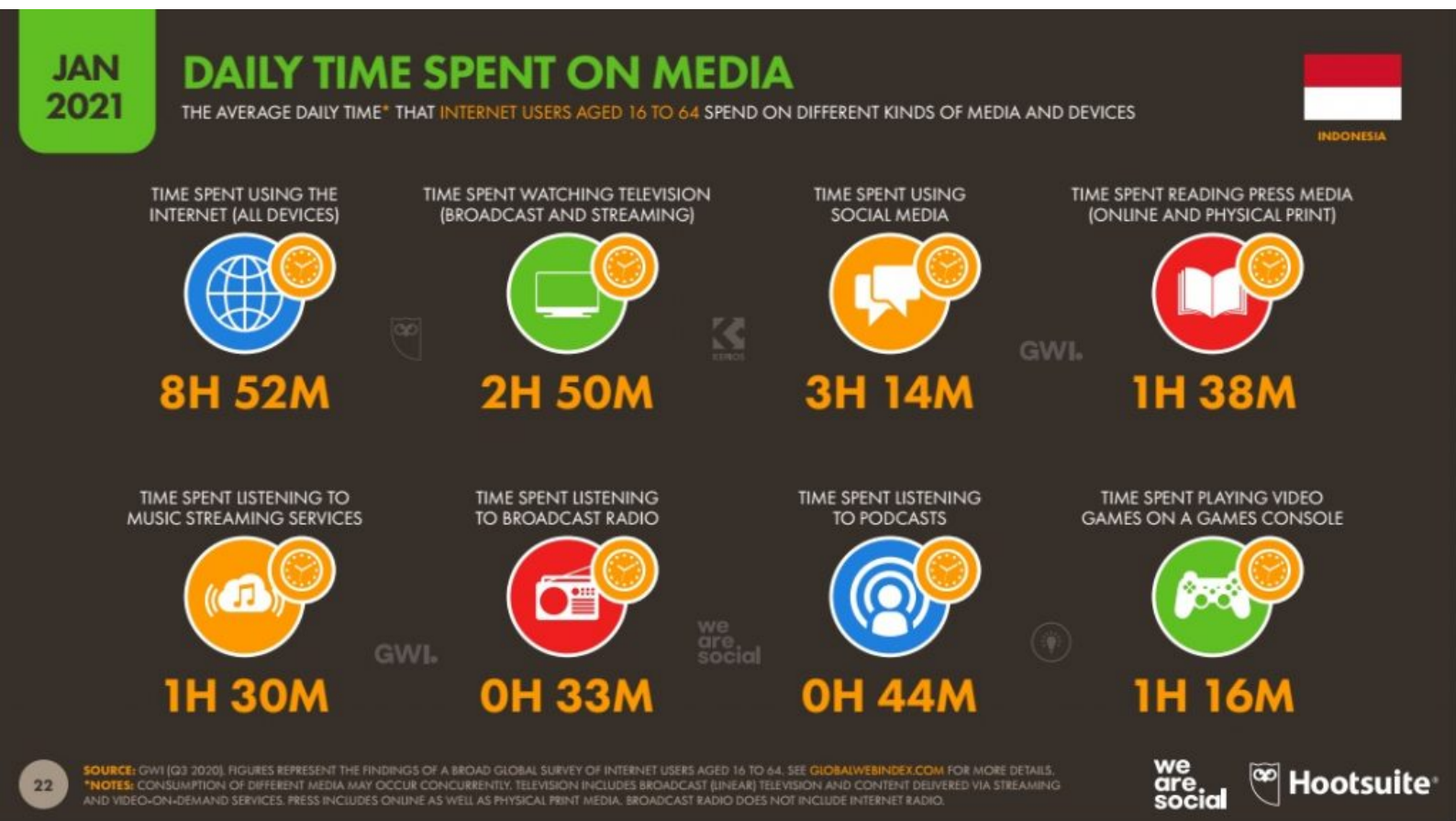
- **Pembeli saya tahu infonya dari mana?**
 - Untuk melihat seberapa efektif kanal pemasaran yang kita gunakan.
- **Mereka mau beli lagi kalau apa?**
 - Untuk melihat alasan orang membeli produk kita, dapat ditingkatkan di bagian tersebut
- **Ada yang kurang gak dari produknya?**
 - Untuk membuat produk kita tetap relevan dan tidak ketinggalan zaman



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

Platform pemasaran

Online atau konvensional?



Sumber: (Hootsuite.com/dailytimemedia/2021)

Pemasaran konvensional, atau offline, tentu dapat digunakan, dan bisa jadi efektif jika dijual secara terbatas. Namun, melihat data yang menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia menghabiskan waktu di internet lebih banyak dibandingkan di media non-internet, pemasaran online bisa jadi alternatif yang mudah, murah, dan tepat sasaran.

Platform pemasaran

Ada tiga jenis platform pemasaran: online, konvensional, dan branding. Online memanfaatkan internet, Konvensional memanfaatkan interaksi langsung, Branding memanfaatkan produk kita sendiri: misal logo, atau kemasan yang menarik.

Online/Digital	Konvensional	Branding
Media Sosial (Instagram, TikTok)	Poster	Nama produk
Jejaring Komunikasi (WhatsApp, Telegram)	Flyer	Logo
Website	Spanduk	Kemasan
...?	...?	...?

Menurut kamu apa lagi yang bisa jadi platform pemasaran? Yuk isi titik-titik di atas

Kesimpulan

- Mulai dari orang dekat
- Lihat permintaan pasar
- Jangan takut bereksperimen
- Manfaatkan platform online
- Lihat contoh yang sudah ada
- Teruslah mencari tahu

**"Pemasaran adalah kontes
untuk merebut perhatian
orang."**

-Seth Godin (Penulis & Marketer)

TESTIMONI PARA ALUMNI PELATIHAN



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

SRI WAHYUNI

Alumni Pelatihan Memasak

Setelah mengikuti pelatihan memasak mie ayam, keinginan saya menjadi pengusaha mie ayam mulai muncul. Saat mendapat bantuan usaha berupa peralatan dan modal dagang dari YIIM, saya mulai menggagas usaha mie ayam sendiri bernama "MIE AYAM INSPIRASI" sejak bulan september 2020 di kediaman rumah saya. Walaupun usahanya belum besar, saya bersyukur bahwa mie ayam saya digemari sama beberapa pelanggan.

Selama berdagang mie ayam, saya dalam hal keuangan masih menggunakan pembukuan tradisional dalam pencatatan seperti arus kas masuk dan keluar. Sehingga, pelatihan kewirausahaan ini mungkin bisa menambah pengetahuan saya mengenai keuangan secara mendalam lagi.

Dalam hal pemasaran, usaha mie ayam saya saat ini juga tersedia di beberapa aplikasi online seperti go-food, medsos instagram, dan juga terkadang melalui media whatsapp dengan harapan bahwa usaha saya semakin dikenal luas oleh banyak orang.

FRANSISCA NATALIA

Alumni Pelatihan Barista

Saya baru buka kedai kopi saya November 2020 dan pada saat itu krisis ya, kita dilanda pandemi, jadi amat memotivasi saya gimana caranya agar saya berjuang. Berkat YIIM saya jadi punya semangat baru. Sampai dengan sekarang, saya ada di GoFood, ShopeeFood, dan Instagram juga ada. Memang agak sulit marketingnya tapi dengan promo dan kemudahan teknologi sekarang, semua bisa berjalan dengan lancar asal kita semangat dan gak stuck sampai di sini. Terus cari inovasi, pengalaman, ilmu, dan info-info sekecil apapun pasti akan berguna. Saya juga mencatat penjualan dengan aplikasi kasir, agar rapi dan tahu seberapa banyak keuntungan yang bisa didapat.



Sumber: (Dokumentasi YIIM)

ALPIJAR RAMADHANI

Alumni Pelatihan Barista

Seiring berjalannya waktu saya terus belajar soal kopi dari saya tidak mengenal kopi, saya terus diajari dari YIIM. Akhirnya saya memutuskan untuk buka kedai kopi di Maret 2021. Kondisinya saat ini cukup mengejutkan kita buka usaha di pandemi, ternyata melebihi harapan. Di jaman digital, apalagi disediakan promosi-promosi online seperti Grab dan GoFood, selama pengalaman saya, saya masih baik-baik saja. Kalau pembukuan saya memakai sistem kasir, kita harus membuka mata bahwa zaman sudah canggih, aplikasi-aplikasi sudah banyak yang bisa kita dapatkan di ponsel kita.



Sumber: (Dokumentasi YIIM)



YAYASAN
INSPIRASI
INDONESIA
MEMBANGUN

MARI BERSAMA MEMBANGUN BANGSA!

