

PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PELAKU USAHA UMKM BATIK TRUSMI DI DESA TRUSMI KABUPATEN CIREBON

Yusbardini¹, M. Tony Nawawi² dan Purwanto³

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: yusbardini@fe.untar.ac.id

²Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: m.tonymawawi@fe.untar.ac.id

³Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: purwanto@Fe.untar.ac.id

ABSTRACT

The growth of the batik business in the Trusmi village, Cirebon district has begun to improve. Various types of batik produced ranging from stamped batik, written batik with a variety of patterns and colors have invigorated batik business in Indonesia. The number of new batik business increasingly adds to the existing competition in the Trusmi Village, Cirebon and even in Indonesia in general. Batik craftsmen also must be able to maintain the characteristics, quality of batik, and production technology so that they can produce high quality and attractive batik. However, in the midst of batik development, there are various obstacles that are often faced by batik craftsmen, namely capital and financial management problems, making it difficult for business people to obtain credit / capital from banks. Realizing this, our PKM team conducted activities aimed at providing an understanding of the importance of financial management for MSMEs in order to improve business financial management skills for micro, small, and medium batik business entrepreneurs, namely Trusmi batik in Trusmi village, Preren sub-district, Cirebon regency in order to improve work performance. This activity was carried out using training method. This training method includes interviews, lectures, outreach and documentation. The subjects in the PKM activities are the MSMEs of Trusmi Batik, located in Cirebon, precisely in the village of Trusmi, the center of Trusmi batik craft. At this stage, the intervention results in an increase in financial management skills which include capital planning, management of the money flow, and distribution of profits in addition to the preparation of MSME financial reports.

Keywords: Trusmi batik, money management

ABSTRAK

Pertumbuhan bisnis batik di desa Trusmi kabupaten Cirebon mulai menggeliat. Berbagai macam jenis batik yang dihasilkan dari batik cap, batik tulis dengan beragam corak dan warna telah meramaikan bisnis batik di Indonesia. Banyaknya bermunculan bisnis batik semakin menambah persaingan yang ada di Desa Trusmi Cirebon maupun di Indonesia pada umumnya. Para pengrajin batik pun harus bisa mempertahankan ciri, kualitas batik, dan teknologi berproduksi sehingga bisa menghasilkan batik yang berkualitas dan menarik. Namun di tengah perkembangan batik muncul berbagai kendala yang seringkali dihadapi pengrajin batik yaitu masalah permodalan dan pengelolaan keuangan yang belum baik sehingga menyulitkan para pelaku bisnis dalam perolehan kredit/permodalan dari perbankan. Menyadari hal tersebut, kami tim pkm melakukan kegiatan yang bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya manajemen keuangan bagi UMKM agar dapat meningkatkan keterampilan manajemen keuangan usaha bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah batik yaitu batik trusmi di desa Trusmi kecamatan Preren kabupaten Cirebon dalam rangka meningkatkan kinerja usaha. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode pelatihan. Metode pelatihan ini meliputi wawancara, ceramah, sosialisasi dan dokumentasi. Subyek dalam kegiatan PKM ini adalah para pelaku UMKM Batik Trusmi yang berlokasi di Cirebon tepatnya di desa trusmi pusat kerajinan batik trusmi. Pada tahap ini penyuluhan yang dilakukan adalah peningkatan keterampilan manajemen keuangan yang meliputi perencanaan permodalan, pengelolaan keluar masuknya uang dan pendistribusian laba selain itu dibuatnya laporan keuangan UMKM.

Kata kunci: batik trusmi, manajemen keuangan

1. PENDAHULUAN

Batik merupakan warisan budaya bangsa Indonesia yang adi luhung. Hampir setiap daerah di Indonesia memiliki seni dan motif batik sendiri. Batik merupakan warisan budaya yang harus dilestarikan. Potensi bisnis batik memang tidak ada matinya. Apalagi pemerintah sudah



mengesahkan hari batik se Indonesia untuk mempertahankan dan mengembangkan batik Indonesia. Tentu ini merupakan peluang bisnis yang bagus di bisnis batik. Hal ini terlihat dari perkembangan bisnis batik di Desa Trusmi Kabupaten Cirebon. Banyaknya bermunculan pebisnis batik menyebabkan para pelaku lama di bisnis batik atau pengrajin batik trusmi harus melakukan inovasi baik di bidang teknologi berproduksi, maupun corak dan warna serta kualitas bahan/kain batik tersebut. Batik trusmi merupakan batik yang sudah berkembang lama. Batik ini pun mempunyai ciri tersendiri baik itu berupa batik cap, printing dan batik tulis. Ciri tersebut merupakan hal teknis keunggulan dari batik Cirebonan klasik/tradisional. Lain halnya dengan kelompok batik Cirebonan yang termasuk kelompok batik Pesisiran.

Batik Cirebon lebih cenderung memenuhi atau mengikuti selera konsumen dari berbagai daerah (lebih kepada pemenuhan komoditas perdagangan dan komersialitas), sehingga warna-warna batik Cirebonan Pesisiran lebih atraktif dengan menggunakan banyak warna.

Produksi batik Cirebonan pada masa sekarang terdiri dari batik Tulis, batik Cap dan batik kombinasi tulis cap. Pada tahun 1990 – 2000 ada sebagian masyarakat pengrajin batik Cirebonan yang memproduksi kain bermotif batik Cirebon dengan teknik sablon tangan (hand printing), namun belakangan ini teknik sablon tangan hampir punah, dikarenakan kalah segalanya oleh teknik sablon mesin yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan yang lebih besar. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat batik relatif sama baik dari bentuk canting, bentuk cap maupun jenis lilinnya. Namun ketika proses produksi berjalan ada kalanya kondisi unsur air tanah dengan kualitas PH yang berbeda-beda bisa mempengaruhi hasil pewarnaan akhir. Demikian pula dengan sifat kesabaran dan keuletan pengrajin batik di tiap-tiap daerah, juga akan bisa mempengaruhi kualitas akhir batik yang dihasilkannya

Daerah penghasil produksi dan pengrajin batik Cirebonan terdapat di 5 wilayah desa yang berbeda, tepatnya daerah-daerah yang ada di sekitar desa Trusmi (pusat batik Cirebonan). Desa-desa yang berada di sekitar desa Trusmi diantaranya desa Gamel, Kaliwulu, Wotgali, Kalitengah dan Panembahan. Pertumbuhan batik Trusmi nampak bergerak dengan cepat mulai tahun 2000, hal ini bisa dilihat dari banyaknya bermunculan UMKM batik dengan showroom-showroom batik yang berada di sekitar jalan utama desa Trusmi dan Panembahan. UMKM batik Trusmi hampir seluruhnya dimiliki oleh masyarakat Trusmi asli walaupun ada satu atau dua saja yang dimiliki oleh pemilik modal dari luar Trusmi. Meski demikian, produk batik di pasar domestik masih terkendala berbagai hal. Peningkatan nilai tambah di sentra batik Trusmi Kabupaten Cirebon masih terkendala masalah klasik yakni kekurangan modal usaha dan pemasaran. Sekretaris Koperasi Batik Budi Tresna, Trusmi Kabupaten Cirebon Masnedi Masina mengatakan masalah permodalan paling berat dirasakan perajin kecil karena perajin tidak mendapatkan pembayaran langsung dari pemesannya. "Biasanya pembayaran pesanan baru diterima perajin setelah beberapa minggu pengiriman barang, sehingga selama proses penantian balik modal inilah biasanya produksi mandek," katanya, Rabu (1/8). Masnedi menuturkan perajin kecil juga kesulitan dalam pemasaran di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Saat ini, katanya, pasar showroom batik yang ada di Trusmi Kabupaten Cirebon hampir didominasi produk batik dari luar Cirebon seperti Pekalongan. "Bahkan perbandingan peredaran batiknya hampir berimbang, karena batik Pekalongan seluruhnya kebanyakan diproduksi secara massal [batik printing], yang harga jualnya lebih murah dibandingkan batik tulis dan cetak yang diproduksi perajin batik Cirebon," tuturnya. Dihubungi terpisah, Kabid Industri Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Cirebon, Supardi menuturkan permasalahan bantuan modal usaha bagi perajin batik Cirebon memang cukup sulit didorong oleh pemerintah, sebab dari 402 unit usaha kerajinan batik, sebagian banyak belum bengkabel (belum dapat mengakses pinjaman perbankan). "Bantuan pinjaman lunak

yang diberikan pemerintah Kabupaten Cirebon, hanya mampu menyerap sedikit perajin batik dari total unit usaha yang ada," ujarnya. Sedangkan untuk masalah pemasaran tambah Supardi pemerintah beserta asosiasi dan koperasi batik Cirebon, berusaha mencari segmen pasar baru pengguna batik tulis dan cetak Cirebon dengan motif khas mega mendung, yang tidak tersentuh produk batik daerah lain (Pekalongan). "Kalau batik tulis dan cetak tentu harga dan segmen penggunaannya pun beda dengan pengguna batik printing, diharapkan ketika produk batik Cirebon memiliki semen pasar sendiri, tidak akan terimbas serbuan produk batik dari luar Cirebon," katanya. (dikutip bisnis indonesia).

Berdasarkan permasalahan diatas maka dirasa perlu Tim PKM Untar untuk membantu para pelaku UMKM Batik trusmi mencari solusi permasalahan yang berkaitan dengan permodalan dan manajemen keuangan.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh TIM PKM universitas Tarumanagara, permasalahan yang dihadapi UMKM batik trusmi di Cirebon adalah sebagai berikut :

1. Belum terealisasi potensi yang dimiliki UKM batik trusmi karena minimnya pengetahuan manajemen keuangan/permodalan.
2. Belum adanya kesadaran UKM batik trusmi untuk membenahi manajemen keuangan sehingga dapat menyelesaikan permasalahan keuangannya terutama berkaitan dengan masalah permodalan
3. Belum adanya pihak yang memfasilitasi UMKM batik trusmi untuk merealisasikan potensi yang dimiliki sehingga dapat membantu dalam mengatasi masalah permodalan untuk meningkatkan kinerja keuangan .
4. Belum adanya koordinasi yang baik antara pihak terkait maupun dengan UMKM batik trusmi dalam upaya perolehan modal dan persyaratan yang perlu dipenuhi UMKM dalam perolehan modal.

Tujuan Dan Manfaat Kegiatan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi para pelaku bisnis batik dan dalam rangka pemberdayaan pelaku UMKM batik di desa Trusmi Kabupaten Cirebon yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pengelolaan keuangan dan permodalan serta membantu dalam mengkoordinasi antara pihak terkait dengan UMKM batik trusmi dalam upaya perolehan modal dan persyaratan yang perlu dipenuhi UMKM dalam perolehan modal melalui :

1. Melakukan pelatihan/ penyuluhan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang pentingnya manajemen keuangan.
2. Melakukan pelatihan/ penyuluhan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang perencanaan modal, pengelolaan modal dan pendistribusian keuntungan dan pencatatan keuangan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pendekatan yang dipakai dalam kegiatan PKM ini 1). Metode Ceramah. Dalam kesempatan ini Tim PKM memberikan ceramah kepada para pelaku usaha Batik Trusmi di desa Trusmi Kabupaten Cirebon yang bertempat di salah satu toko batik Di Trusmi pada Bulan Mei 2017. Materi ceramah yang diberikan tentang pentingnya manajemen bagi perkembangan UMKM Batik. 2) Metode



Pelatihan dan demonstrasi dalam kesempatan ini Tim PKM memberikan pelatihan dan demonstrasi tentang pengelolaan dan perencanaan permodalan, pelaporan keuangan dan alat alat yang diperlukan untuk membuat laporan keuangan. Sedangkan metode perolehan data pada Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh Tim PKM untuk tentang Manajemen Keuangan adalah berupa tanya jawab dan diskusi dengan peserta pelatihan tentang permasalahan yang dihadapi dan bagaimana menemukan solusinya

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi untuk Penyelesaian Masalah

Perkembangan batik tulis, cap maupun printing khususnya di daerah Trusmi Kulon secara umum semakin meningkat, yaitu ditandai dengan meningkatnya produksi batik tulis dan pengrajin batik tulis Trusmi Kulon yang tidak pernah berhenti untuk memproduksi batik tulis. Adapun perkembangan batik tulis jika dilihat dari permodalan adalah mayoritas pengrajin batik tulis yang berada di Desa Trusmi memiliki modal yang berasal dari modal sendiri dan sangat terbatas, hal ini karena kebanyakan dari pengrajin batik tulis merupakan industri rumahan, yang tidak memiliki banyak modal. Adapun beberapa pengrajin yang memiliki modal yang besar sehingga pengrajin tersebut memiliki toko sendiri atau *showroom*. Selain itu modal dalam pembuatan batik tulis tidak bisa ditaksir. Hal ini dikarenakan pembuatan batik tulis bertahap, ada yang membuat motif, mengisi batik, dan lain-lain. Sehingga, selalu memerlukan modal tambahan untuk pembuatan batik tulis, jika pesanan atau produksinya meningkat. Masalah permodalan paling berat dirasakan perajin kecil karena perajin tidak mendapatkan pembayaran langsung dari pemesannya. "Biasanya pembayaran pesanan baru diterima perajin setelah beberapa minggu pengiriman barang, sehingga selama proses penantian balik modal inilah biasanya produksi mandek. Selain itu permasalahan bantuan modal usaha bagi perajin batik Cirebon memang cukup sulit didorong oleh pemerintah, sebab dari 402 unit usaha kerajinan batik, sebagian banyak belum bengkebel (belum dapat mengakses pinjaman perbankan)." Bantuan pinjaman lunak yang diberikan pemerintah Kabupaten Cirebon, hanya mampu menyerap sedikit perajin batik dari total unit usaha yang ada, hal ini disebabkan persyaratan yang belum dipenuhi oleh pengrajin kecil, seperti belum adanya laporan keuangan sebagai bukti dalam pengelolaan keuangan dan keuntungan selama bisnis ini dijalankan. Hal ini disebabkan belum adanya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang benar sehingga pada akhirnya para pengrajin kecil ini kesulitan untuk memperoleh modal. Modal pengrajin hanya bisa diperoleh setelah mendapatkan pembayaran dari para pemesan.

Pada kegiatan pengabdian masyarakat, kami tim PKM mencoba memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada dengan melakukan kegiatan penyuluhan/ pelatihan singkat tentang manajemen keuangan yang diharapkan dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada pada UMKM Batik. Materi yang telah kami sampaikan pada penyuluhan/pelatihan antara lain :

A. Strategi Pengelolaan Dana

Pada umumnya pelaku UKM lebih tertarik untuk membahas ide dan inovasi bisnis, strategi marketing, produksi dan target penjualan daripada berbicara manajemen keuangan. Memang benar, sumber kas usaha adalah penjualan dan keuntungan. Tapi bisnis tidak sekadar bagaimana menghasilkan uang, melainkan juga bagaimana membelanjakan dan mengendalikannya. Manajemen keuangan tidak hanya sekadar bagaimana mengelola uang kas. Tapi lebih daripada itu, manajemen keuangan adalah bagaimana mengelola kekayaan untuk menghasilkan keuntungan dan memanfaatkan sumber-sumber modal untuk membiayai usaha. Walaupun terlihat sangat sederhana, para pelaku UKM perlu menerapkan manajemen keuangan yang baik agar tidak terjadi kerugian atau meminimalisir kerugian usaha UKM tersebut. Minimal mempunyai buku catatan kas masuk dan keluar. Meski sederhana, para pelaku UKM sangat perlu

dan dianjurkan untuk menerapkan prinsip-prinsip manajemen keuangan. Berikut beberapa prinsip dasar manajemen keuangan untuk UKM.

1. Pisahkan Uang Pribadi dan Uang Usaha (UP vs U2)

Kesalahan yang paling banyak dan sering dilakukan para pelaku UKM adalah mencampurkan uang usaha dengan uang pribadi. Mungkin karena usaha masih kecil, anda berpikir tidak masalah jika mencampur uang usaha dengan uang pribadi. Namun yang sering terjadi adalah membedakan pengeluaran pribadi dan usaha. Sehingga, keperluan pribadi sedikit demi sedikit menggerogoti saldo uang usaha. Jadi, segera pisahkan uang secara fisik. Jika perlu siapkan dua kotak atau amplop atau dompet penyimpanan uang yang berbeda. Akan lebih baik lagi, jika anda menggunakan jasa perbankan. Buka rekening yang khusus digunakan untuk bisnis. Dan yang paling penting, bersikaplah disiplin dalam menerapkan pemisahan ini. Sekali lagi, kuncinya adalah **“disiplin” dan “komitmen”**.

2. Rencanakan Penggunaan Uang (RPU)

Tetap harus merencanakan penggunaan uang sebaik mungkin, bahkan saat memiliki modal lebih banyak dari yang diperkirakan. Jangan hambur-hamburkan uang meski saldo kas dalam posisi berlebih. Tanpa perencanaan yang matang, akan menemukan keadaan kekurangan dana. Sesuaikan rencana pengeluaran dengan target-target penjualan dan penerimaan kas. Menunda rencana-rencana belanja modal jika tidak memberikan manfaat dalam meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya-biaya. Melakukan analisa **“cost and benefit”** untuk meyakinkan bahwa penggunaan uang tidak bakal sia-sia dan memberikan **return** yang menguntungkan atau meningkatkan profit usaha.

3. Buat Buku Pencatatan Keuangan (BKM & BKK)

Mengelola sebuah usaha tidak hanya cukup dikelola dengan ingatan, melainkan harus dengan catatan yang lengkap. Minimal wajib memiliki Buku Kas Masuk (BKM) dan Buku Kas Keluar (BKK) yang mencatat keluar masuknya uang. Kemudian anda wajib mencocokkan setiap hari saldo uang secara fisik dengan catatan anda. Hal ini dilakukan untuk mengontrol transaksi uang dan memastikan tidak ada uang yang terselip. Tahapan selanjutnya, tingkatkan kemampuan administrasi untuk mencatat penjualan dan biaya-biaya. Tidak kalah penting, juga harus mencatat saldo-saldo hutang piutang, persediaan dan aset-aset tetap. Jika mampu, gunakan sistem komputer untuk memudahkan proses pencatatan. Dan lebih super lagi jika anda bisa menerapkan sistem akuntansi yang memadai, sehingga bisa menampilkan laporan keuangan usaha, minimal dalam bentuk neraca dan laba/rugi.

Membuat catatan yang lengkap mengenai keuangan, baik itu cash flow (uang masuk / keluar), catatan omzet harian, mingguan dan bulanan, catatan pembelian usaha anda. Tidak peduli seberapa kecil usaha yang telah dimulai, persiapkanlah pencatatannya dengan baik, agar jika suatu hari nanti usaha itu menjadi besar, sudah terbiasa. Sebenarnya, selain untuk alasan di atas, pencatatan keuangan sangat diperlukan untuk mengukur kinerja dan target apakah sudah tercapai atau belum. Banyak usaha kecil yang bangkrut padahal sebenarnya berpotensi menjadi besar, hanya karena masalah pencatatan keuangan usaha ini. Salah satu kelemahan UMKM dan usaha kecil menengah sejenis adalah soal *manajemen keuangan*., soal mengatur keuangan usaha ini menjadi masalah yang sangat rumit bagi pengusaha pemula dan pemilik UMKM. Sulitkah melakukan pencatatan dan *mengatur keuangan usaha*? Bisa ya, bisa tidak. Tapi semua harus dimulai, meski dengan cara paling sederhana sekalipun.



4. Manfaatkan pihak ke-3 atau Gunakanlah Software

Gunakan karyawan atau pihak ke-3 untuk membantu melakukan pencatatan keuangan usaha kecil. Berinvestasi di SDM. Atau jika itu belum memungkinkan, gunakanlah software untuk mengelola keuangan. Di pasaran banyak sekali software manajemen keuangan sederhana untuk usaha kecil dijual. Harganya pun beragam sesuai kebutuhan. Ini lebih menghemat waktu dan pekerjaan anda dari pada menggaji seorang akuntan. Atau jika tidak bisa juga, lakukan pencatatan sederhana di buku yang terpisah atau bisa menggunakan excel.

Hal yang perlu disiapkan setidaknya buatlah 5 buku akun atau buku rekening atau bahasa mudahnya buku catatan terpisah yang mencatat tiap-tiap transaksinya.

a. Buku Arus Kas atau buku kas

Catatan keluar masuk uang secara riil. Isinya hanya catatan uang keluar dan masuk saja. Dari pos manapun. Ini yang pertama. Sederhananya, itu lho seperti buat buku kas di mesjid-mesjid atau di RT/RW kita itu. Uang keluar uang masuk lalu saldo.

Stockhill Enterprise 2010	
Rugi Laba-Stockhill Enterprise 2010	
Periode Minggu	2014
PENDAPATAN	
Penjualan produk	953.145.000,00
Pendapatan Lain	123.469.300,00
Keuntungan sinkronisasi stok	2.849.500,00
JLH PENDAPATAN	1.079.463.800,00
BIAYA-BIAYA	
Harga pokok penjualan	665.514.000,00
Biaya Operasional	214.456.594,00
Kerugian sinkronisasi stok	1.609.500,00
Ongkos Kirim	56.000,00
Akumulasi penyusutan	0
JLH BIAYA	881.636.094,00
LABA BERSIH	197.827.706,00

ser: admin Jam Masuk : 2:58:10 Tanggal : 25/03/2014 SKIN : militer Profil : Utama-Shift I

Gambar 1. Software

b. Buku Persediaan Barang

Catatan untuk setiap pertambahan barang masuk karena pembelian ke suplier yang kita lakukan dan berkurangnya barang karena laku terjual. Ini juga sangat simpel.

c. Buku Pembelian dan Penjualan

Catatan uang keluar karena pembelian barang yang kita lakukan. Nilai rupiahnya. Mencatat nilai rupiahnya setiap kita melakukan pembelian barang ke suplier. Juga uang masuk karena penjualan. Buku ini bisa juga menjadi ringkasan dari buku kas, tapi khusus pembelian dan penjualan saja. Kumpulkan data dari buku kas harian, masukkan ke buku ini. Dengan buku ini, kita bisa memantau berapa besar pembelian dan berapa besar penjualan (omzet), dan selisihnya langsung menjadi laba kotor sebelum dikurangi biaya-biaya.

d. Buku Hutang Piutang

Biasanya sudah memiliki catatan hutang pelanggan dan piutang ke pihak supplier.

e. Buku Biaya dan pendapatan lain selain dari penjualan barang/jasa kita

Catatan biaya-biaya dan pendapatan lain harus dikumpulkan dalam sebuah akun/buku tersendiri. Ini penting untuk mendapatkan data laba bersih. biaya-biaya itu seperti listrik, telepon, pengemis dsb. Sedangkan pendapatan lain itu misalnya menjual kardus bekas, parkir dsb.

5.Hitung Keuntungan dengan Benar (HKB)

Tujuan seorang *entrepreneur* adalah menghasilkan keuntungan, namun ada berapa keuntungan yang didapatkan. Menghitung keuntungan dengan tepat sama pentingnya dengan menghasilkan keuntungan itu sendiri. Bagian yang paling kritikal dalam menghitung keuntungan adalah menghitung biaya-biaya. Sebagian besar biaya bisa diketahui karena melibatkan pembayaran uang tunai. Sebagian yang lain tidak berupa uang kas, seperti penyusutan dan amortisasi. Sebagian lagi belum terjadi namun perlu dicadangkan untuk dikeluarkan di masa mendatang, seperti pajak dan bunga pinjaman.

6.Putar Arus Kas (PAK)

Jangan hanya berpusat pada keuntungan. Manajemen keuangan meliputi juga bagaimana anda mengelola hutang, piutang dan persediaan. Banyak usaha mengalami kesulitan kas meski catatan akuntansi mereka menunjukkan angka yang baik. Perhatikan bagaimana memutar kas. Putaran kas melambat jika termin penjualan kredit lebih lama ketimbang kulakannya, atau jika harus menyimpan persediaan barang dagangan. Diusahakan termin penjualan kredit sama dengan pembelian kredit anda. Selain itu harus mampu menekan tingkat persediaan sedemikian rupa agar tetap dapat memenuhi order namun tanpa membebani keuangan.

7.Awasi Harta, Hutang dan Modal (AHM)

Secara berkala, perlu memeriksa persediaan di gudang dan memastikan semuanya dalam keadaan lengkap dan baik. Namun sebelum dilakukan, perlu mempunyai administrasi yang memadai untuk mengontrol semua itu. Hal yang sama perlu dilakukan terhadap piutang-piutang kepada pembeli dan tagihan-tagihan dari supplier. Di harapkan tidak ada tagihan yang macet atau kedobelan membayar kepada supplier gara-gara catatan anda berantakan. Jika tidak mampu melakukan semua itu sendiri, dapat mempekerjakan bagian keuangan dan menetapkan prosedur keuangan yang cukup untuk memastikan bahwa harta kekayaan usaha anda selalu terjaga dengan baik.

8.Sisihkan Keuntungan untuk Pengembangan Usaha (SKPU)

Untuk menikmati keuntungan dari bisnis, bukan berarti boleh menghabiskannya begitu saja. Tetap harus menyisihkan sebagian keuntungan untuk pengembangan usaha. Salah satu tugas penting manajemen keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup bisnis dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang lain yang juga menguntungkan.

Semakin besar usaha kita, semakin kompleks pula pengelolaan keuangannya. Ketika usaha anda melibatkan kreditor dan investor, maka semakin tinggi tuntutan untuk mempunyai sistem pencatatan keuangan yang baik. Keberhasilan usaha anda tidak hanya ditentukan oleh kemampuan anda menjual, melainkan juga mengatur keuangan.

B. Permodalan Usaha

Kapan pembiayaan dibutuhkan

1. Awal dimulainya Usaha
2. Pengembangan Usaha
3. Ketika ada kesulitan keuangan

Kegunaan Pembiayaan

- Modal Kerja meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya pemasaran dll



- Investasi meliputi : alat produksi, peralatan, tempat usaha, mesin dll (aktiva tetap yang umumnya diatas 1 Thn)

Permasalahan UKM dalam permodalan.

1. Pertanyaan mendasar : akses terhadap permodalan atau semangat kewirausahaan

- Keuntungan usaha habis untuk kebutuhan konsumtif
- Modal usaha digunakan bukan untuk keperluan usaha
- tidak berani berhutang

2. Kendala Akses sumber permodalan

- Kelayakan Usaha
- agunan dan legalitas usaha

Fasilitas Untuk UKM:

- Dana Pendampingan dari kementerian terkait
- Program penguatan usaha kecil dari DIPA Pemerintah daerah
- Dana PKLBL BUMN
- Fasilitas pembiayaan UKM dari perbankan
- Fasilitas pembiayaan UKM dari lembaga pembiayaan
- Fasilitas dari Perguruan tinggi, LSM, Koperasi , Asosiasi usaha dll

Strategi Mendapatkan permodalan

- Mengawali usaha dengan modal sendiri (modal Keluarga) untuk meminimumkan resiko
- Manfaat legalitas usaha: hampir semua pembiayaan mensyaratkan seperti itu
- Buat rencana bisnis, walaupun sederhana : hal yang sangat penting untuk meyakinkan pemilik modal.

Menembus akses perbankan

- Tahap penilaian permohonan kredit

1. sesuaikan permohonan kredit dengan pasar sasaran bank, jika tidak sesuai dengan pasar sasaran maka permohonan ditolak.
2. Analisis kredit: Identitas permohonan, tujuan permohonan kredit, riwayat hubungan bisnis dengan bank (sistem informasi debitur BI)
3. Analisis 5 C kredit (Karakter, capacity, capital, condition dan collateral)

Menyiasati kredit Usaha kecil

1. Untuk usaha baru hindari pembiayaan dari bank
2. Perbaiki manajemen internal sebelum mengajukan kredit perbankan
3. Pertimbangkan resiko kredit perbankan terhadap kelangsungan usaha
4. Sebelum menentukan bank dan jenis kredit yang dipilih cari informasi sebanyak mungkin
5. Ketika datang ke bank mintalah informasi lengkap sebanyak mungkin.

Program Kredit untuk Usaha Kecil

1. Program KUPEDES atau SIMASKOT BRI
2. Program pelayanan kredit kopersari (PPKKP) oleh BUKOPIN lewat KUD DAN KELOMPOK SIMPAN PINJAM
3. Program kredit kecamatan oleh BKK dan LDKP (lembaga dana kredit pedesaan)
4. Program pengembangan hubungan bank-KSM oleh bank Indonesia balai pelaksana
5. KUR yang dilayani bank Umum
6. Pinjaman Kelompok Usaha dan koperasi oleh BMI

Bermitra dengan Modal Venture

- Pembiayaan modal ventura diberikan dalam bentuk equity (penyertaan modal/saham sementra)
- Bersifat risk capital sehingga tanpa agunan
- Jenis pembiayaan :penyertaan saham langsung, obligasi konversi dan pola bagi hasil.
- Kelebihannya :dapat untuk usaha baru, biaya murah, tanpa agunan, mendukung inovasi.
- Kekurangannya : persyaratan ketat, imbal balik yang dimuka lebih besar dari pengorbanan dan terlibat dalam manajemen usaha.

Sumber Permodalan Alternatif

- 1.Pegadaian
- 2.Koperasi
- 3.Pemodal dari iklan
- 4.Relasi Bisnis: Supplier atau distributor
- 5.Pinjaman dari kantor atauteaman
6. dll (kreativitas)

4. KESIMPULAN

Secara Keseluruhan penyuluhan tentang manajemen keuangan UMKM mendapatkan respon yang baik dari berbagai pihak, baik para pelaku UMKM batik trusmi, pengrajin batik maupun aparat di desa trusmi tersebut. Penyuluhan/ pelatihan yang dilakukan Tim PKM Untar tentang strategi pengelolaan dana dan jenis jenis permodalan serta strategi untuk mendapatkan modal (manajemen Keuangan) dapat menjadi solusi bagi permasalahan yang selama ini muncul. Hendaknya kegiatan PKM ini dilakukan secara kontinue dan berkelanjutan agar UMKM batik dapat membenahi manajemen keuangan sehingga dapat meningkatkan kinerja kuangan UMKM batik Trusmi.

REFERENSI

- Djohan,Warman,2000. Kredit Bank,PT. Mutiara Sumber Widya, Jakarta
- Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston Manajemen Keuangan edisi kedelapan Jakarta Erlangga 2001
- Harjun Muharam 2016, Ketua Klinik kewirausahaan dalam rumah UMKM.
- Kasmir,2002, Manajemen Perbankan, PT. Raja Grafindo, Jakarta
- Muljono,P.Teguh, Manajemen Perkreditan Bagi Bank Komersil, Edisi 3, BPFE Yogyakarta.