

Mentoring Kewirausahaan Mahasiswa Dalam Bisnis Digital Printing: “Bara Digital Printing”

**Lasando Lumban Gaol^{1*}, Mujiono², Widiyanto³, Rizky Azhary⁴,
Rama Agung Gumelar⁵**

^{1,2,3,4,5} Universitas Terbuka, Banten, Indonesia
*lasando.lumban@ecampus.ut.ac.id

Received 12-04-2023

Revised 01-05-2023

Accepted 04-05-2023

ABSTRAK

Pengabdian kepada masyarakat kewirausahaan mahasiswa sangat penting untuk membantu pengembangan usaha di masyarakat sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan mereka. Pendampingan kewirausahaan mahasiswa dapat memberikan manfaat yang besar bagi mahasiswa itu sendiri, seperti pengalaman langsung dalam mengelola bisnis, memperluas jaringan profesional, dan mengembangkan keterampilan interpersonal. Namun, masih banyak mahasiswa yang kurang memahami pentingnya literasi keuangan dalam manajemen keuangan dan dalam mengambil keputusan finansial yang kompleks, sehingga menghambat kemampuan kompetitif dan kinerja perusahaan. Oleh karena itu, model pendampingan usaha selama 6 bulan dilakukan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan pada usaha digital printing. Model ini meliputi analisis kebutuhan, perencanaan, pelatihan, pembinaan, dan evaluasi. Model pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan praktik dan pengetahuan pada konteks tertentu. Dalam konteks globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, kewirausahaan dan pengabdian kepada masyarakat kewirausahaan mahasiswa menjadi bagian integral dari pendidikan tinggi. Perguruan tinggi harus memberikan dukungan yang cukup untuk pengembangan kewirausahaan mahasiswa dan pendampingan usaha sebagai salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Kata Kunci : PkM Kewirausahaan Mahasiswa, Digital Printing, Pendampingan Usaha

ABSTRACT

Entrepreneurial community service by students is crucial in helping to develop businesses in society, which in turn can improve their welfare. Providing entrepreneurial mentoring to students can offer significant benefits to the students themselves, such as hands-on experience in managing a business, expanding their professional networks, and developing interpersonal skills. However, many students lack an understanding of the importance of financial literacy in financial management and decision-making, which can hinder their competitive ability and business performance. Therefore, a 6-month business mentoring model was implemented to improve the financial reporting skills of students involved in a digital printing business. This mentoring model includes needs analysis, planning, training, mentoring, and evaluation, with the aim of improving practices and knowledge in a specific context. In the context of globalization and increasing competition, student entrepreneurship and community service have become an integral part of higher education. Universities must provide adequate support for the development of student entrepreneurship and business mentoring as one way to achieve these goals.

Keywords: *Entrepreneurship Student Community Service, Digital Printing, Business Mentoring*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan mahasiswa adalah aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa untuk menciptakan nilai tambah melalui inovasi, kreativitas, dan penerapan gagasan bisnis yang menguntungkan. Tujuan dari kewirausahaan mahasiswa adalah untuk mengembangkan kemampuan berwirausaha dan kreativitas di kalangan mahasiswa, sehingga mereka dapat menjadi pengusaha yang sukses di masa depan. Kesuksesan seorang pengusaha tidak hanya bergantung pada faktor-faktor seperti lokasi strategis atau modal yang cukup, melainkan ditentukan oleh kemampuan manajemen yang baik dalam mengelola usahanya. Seorang pengusaha harus memiliki kemampuan yang menyeluruh untuk mencapai kesuksesan. Pengusaha adalah orang yang senang dengan perubahan, menciptakan nilai tambah, memberikan keuntungan bagi dirinya sendiri dan orang lain, dan terus menerus membangun karyanya. Pengusaha harus siap menanggung risiko keuangan dan sosial, serta menerima imbalan berupa uang dan kepuasan pribadi dalam proses menciptakan sesuatu yang berbeda dari produk lain. Dapat disimpulkan bahwa seorang pengusaha memiliki sifat kreatif dan inovatif yang memungkinkannya untuk mendirikan, membangun, mengembangkan, memajukan, dan menjadikan usahanya menjadi sukses. (Manoppo, 2018)

Pemahaman yang baik tentang keuangan sangat penting untuk membuat keputusan finansial yang efektif dalam manajemen keuangan. Banyak perusahaan kecil dan menengah gagal karena kurangnya literasi keuangan dan pemahaman bisnis yang memadai, serta kurangnya literasi keuangan yang memadai yang menghambat aktivitas kewirausahaan. (Drexler et al., 2014) menyimpulkan bahwa pengusaha sering kali mengalami kekurangan literasi keuangan yang memadai untuk membuat keputusan finansial yang kompleks. Jika pemilik-manajer tidak memahami keuangan organisasi mereka, pengetahuan keuangan perusahaan juga akan kurang, mengakibatkan penurunan inovasi dan kemampuan kompetitif, kesulitan mengakses sumber pendanaan yang berbeda karena kurang kesadaran, dan kemungkinan kegagalan SME (Kotzè dan Smit, 2008). Literasi keuangan mempengaruhi perilaku keuangan, di mana orang dengan literasi keuangan rendah lebih mungkin mengalami masalah dengan hutang, kurang mungkin berpartisipasi di pasar saham, kurang mungkin memilih reksa dana dengan biaya rendah, kurang mungkin mengakumulasi dan mengelola kekayaan secara efektif, dan kurang mungkin merencanakan pensiun (Lusardi dan Mitchell, 2006). Kekhawatiran tentang literasi keuangan dalam masyarakat meningkat signifikan akhir-akhir ini dan diharapkan semakin penting di masa depan (Fox et al., 2005). Meningkatkan literasi dan kapabilitas keuangan dapat meningkatkan pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik, memungkinkan perencanaan dan pengelolaan kejadian penting seperti pendidikan, pembelian rumah, atau pensiun. Studi sebelumnya menyoroti kurangnya literasi keuangan pada pemilik usaha yang menghambat kemampuan kompetitif dan kinerja perusahaan.

Untuk selama UMKM masih menggunakan uang sebagai alat tukar, akuntansi sangat penting bagi mereka. Umumnya, UMKM tidak secara memadai mencatat transaksi keuangannya (Fatwitawati, 2018). Bahkan jika ada pencatatan, pencatatan transaksi keuangan tersebut hanya dilakukan dengan cara yang sederhana. Untuk mengajukan kredit ke bank, UMKM harus memiliki laporan keuangan sebagai salah satu persyaratan penting (Kecil Sari, 2020). Dengan menerapkan sistem pencatatan transaksi bisnis yang baik, akan mempermudah proses pembuatan laporan keuangan usaha.

Mitra dalam kegiatan PkM Kewirausahaan Mahasiswa ini adalah mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Terbuka UPBJJ Jakarta yang bernama Rama Agung Gumelar. Pendampingan kewirausahaan mahasiswa juga dapat memberikan manfaat yang besar bagi mahasiswa itu sendiri. Mahasiswa akan mendapatkan pengalaman langsung dalam mengelola bisnis, memperluas jaringan profesional, dan mengembangkan keterampilan interpersonal. Selain itu, mahasiswa juga dapat memperoleh pengalaman yang berharga dalam berkomunikasi dengan berbagai pihak, seperti pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis. Mengambil kuliah sambil menjalankan bisnis dapat memberikan kesempatan untuk mempelajari cara menjadi seorang pengusaha pada saat ada waktu luang. Sebagai seorang mahasiswa yang menjalankan bisnis, ia dapat memanfaatkan waktu luang untuk kuliah dan sebaliknya. Dengan begitu, aktivitas ini dapat memberikan kesempatan untuk belajar di kedua bidang secara bersamaan (Irfan, 2013)

Dalam konteks globalisasi dan persaingan yang semakin ketat, kewirausahaan dan pengabdian kepada masyarakat kewirausahaan mahasiswa merupakan bagian integral dari pendidikan tinggi. Oleh karena itu, perguruan tinggi harus memberikan dukungan yang cukup untuk pengembangan kewirausahaan mahasiswa dan pendampingan usaha sebagai salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut.

Tinjauan Pustaka

Konsep Kewirausahaan Mahasiswa

Kewirausahaan mahasiswa merupakan sebuah konsep dimana mahasiswa aktif dan berpartisipasi dalam kegiatan usaha, baik secara individu maupun kelompok. Kewirausahaan mahasiswa dapat diartikan sebagai proses atau kegiatan yang melibatkan mahasiswa dalam mengembangkan inovasi, kreativitas, dan ide-ide baru untuk membangun usaha yang dapat memberikan manfaat bagi masyarakat, lingkungan, dan negara. Kewirausahaan mahasiswa memiliki beberapa karakteristik, seperti memiliki semangat kreativitas dan inovasi, memiliki kemampuan untuk mengelola risiko, mampu beradaptasi dengan perubahan, memiliki sikap ulet dan pantang menyerah, serta memiliki kemampuan dalam membangun jaringan atau jejaring yang luas.

Kemampuan untuk berkreasi dapat diwujudkan melalui kewirausahaan. Menurut Kemendiknas (2010), kewirausahaan mencakup sikap, semangat, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang memiliki nilai dan manfaat, baik untuk diri sendiri

maupun orang lain. Sementara itu, menurut Suparno (2017), kewirausahaan adalah sikap mental dan semangat yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bersahaja, dan berusaha untuk meningkatkan pendapatan melalui kegiatan usaha.

Peran kewirausahaan mahasiswa dalam perekonomian Indonesia sangat penting. Selain menjadi sumber penghasilan bagi mahasiswa, kewirausahaan mahasiswa juga dapat memberikan dampak positif pada perekonomian Indonesia, seperti meningkatkan jumlah lapangan pekerjaan, meningkatkan produktivitas dan kualitas usaha, serta meningkatkan daya saing dan kemandirian bangsa. Dalam hal ini, kewirausahaan mahasiswa juga memiliki peran penting dalam mengatasi masalah-masalah sosial dan lingkungan, seperti mengurangi angka pengangguran, mengurangi kemiskinan, dan meningkatkan kesadaran lingkungan. Oleh karena itu, pemerintah dan institusi pendidikan di Indonesia semakin mendorong para mahasiswa untuk terlibat dalam kewirausahaan, baik melalui program pendidikan maupun bantuan pendanaan dan pelatihan.

Model pendampingan usaha

Model pendampingan usaha adalah sebuah pendekatan yang digunakan untuk membantu pelaku usaha, dalam hal ini mahasiswa kewirausahaan, dalam mengembangkan usaha yang dimilikinya. Model ini melibatkan seorang pendamping usaha yang akan memberikan bimbingan, pelatihan, dan pembinaan kepada mahasiswa kewirausahaan untuk meningkatkan kemampuan dalam mengelola usahanya.

Dalam PkM kewirausahaan ini, model pendampingan usaha yang digunakan adalah model pelatihan dan pembinaan selama 6 bulan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan pada usaha digital printing. Model ini meliputi beberapa tahapan, seperti:

1. Analisis kebutuhan: Pendamping usaha akan melakukan analisis kebutuhan terhadap mahasiswa kewirausahaan, khususnya dalam hal pembuatan laporan keuangan. Analisis ini akan dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen.
2. Perencanaan: Setelah melakukan analisis kebutuhan, pendamping usaha akan merencanakan pelatihan dan pembinaan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa kewirausahaan. Perencanaan ini meliputi waktu, materi, metode, dan sumber daya yang dibutuhkan.
3. Pelatihan: Pendamping usaha akan memberikan pelatihan kepada mahasiswa kewirausahaan mengenai pembuatan laporan keuangan, baik secara teori maupun praktik. Pelatihan dilakukan secara berkala selama 6 bulan.
4. Pembinaan: Selain pelatihan, pendamping usaha juga akan memberikan pembinaan kepada mahasiswa kewirausahaan dalam mengembangkan usahanya secara keseluruhan, seperti manajemen usaha, pemasaran, dan strategi bisnis.

5. Evaluasi: Setelah selesai melakukan pelatihan dan pembinaan selama 6 bulan, pendamping usaha akan melakukan evaluasi terhadap kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan dan mengelola usaha digital printing secara keseluruhan. Evaluasi ini akan menjadi dasar untuk menentukan efektivitas dari model pendampingan usaha yang digunakan.

Model pendampingan usaha ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengelola usaha digital printing dan membuat laporan keuangan yang akurat dan tepat waktu. Dengan demikian, mahasiswa kewirausahaan dapat lebih siap dan mandiri dalam menghadapi persaingan bisnis di masa depan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian ini mengacu pada pendekatan atau metode yang digunakan dalam pendampingan kewirausahaan. Pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan praktik dan pengetahuan pada suatu konteks tertentu.

Subjek pendampingan ini mengacu pada individu atau kelompok yang menjadi fokus pendampingan. Dalam pendampingan ini, subjek pendampingan adalah mahasiswa kewirausahaan yang memiliki usaha digital printing. Pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan pada usaha digital printing, sehingga subjek pendampingan harus memiliki usaha digital printing sebagai objek pendampingan.

Teknik pengumpulan data mengacu pada metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam PkM Kewirausahaan. Beberapa teknik pengumpulan data yang umum digunakan dalam pendampingan meliputi observasi, wawancara, dan kuesioner. Observasi digunakan untuk mengumpulkan data secara langsung dengan mengamati subjek pendampingan secara sistematis. Wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi dari subjek pendampingan melalui percakapan langsung. Kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data dengan cara memberikan pertanyaan tertulis kepada subjek pendampingan.

Dalam pendampingan kewirausahaan, siklus perencanaan dapat dilakukan dengan merencanakan model pendampingan usaha yang akan dilakukan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mengelola usaha dan memperbaiki kelemahan atau masalah yang ada pada usaha mereka. Siklus tindakan dilakukan dengan melaksanakan model pendampingan usaha yang telah direncanakan, seperti pelatihan dan pembinaan, untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa. Siklus observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh mahasiswa dan mengumpulkan data tentang masalah-masalah yang dihadapi. Siklus refleksi dilakukan dengan mengevaluasi hasil dari pelaksanaan model pendampingan usaha yang telah dilakukan dan melakukan perbaikan atau penyesuaian pada model pendampingan usaha yang akan dilakukan selanjutnya.

Dengan pendampingan kewirausahaan, diharapkan mahasiswa kewirausahaan dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan mereka dalam mengelola usaha mereka, sehingga dapat meningkatkan kinerja usaha dan kontribusi mereka pada perekonomian Indonesia.

HASIL KEGIATAN

1. Deskripsi umum subjek Pendampingan

Tabel 1. Deskripsi Umum Subjek Pendampingan

No.	Uraian	Keterangan		
I				
Umum				
1	Nama/Bentuk Usaha	Bara Digital Printing / -		
2	Nama Pemilik	Rama Agung Gumelar		
	Foto pemilik dan/atau foto produk UMKM			
3.	Alamat Tinggal	Jl. Pajaten, Dawuan Tengah, Kec. Cikampek, Karawang, Jawa Barat 41373		
4	Alamat Usaha	Jl. Pajaten, Dawuan Tengah, Kec. Cikampek, Karawang, Jawa Barat 41373		
5	Telp/HP/WA	0895337858958		
6	Email/website	baradigitalprinting@gmail.com		
7	Bidang Usaha	Percetakan		
8	Riwayat Usaha	Bara Digital Printing merupakan sebuah unit usaha percetakan online yang mulai didirikan karena dampak masa pandemi Covid-19.		
10	Status tempat usaha	Rumah		
11	Izin yang dimiliki	-		
	Akte Notaris	-		
	Besar kredit/ pembiayaan /sejak tahun :	-		
12	Sumber Daya Manusia (Tenaga Kerja)	Jumlah (Orang)	Besarnya Gaji (Rp)/hari/minggu/bulan**)	Tingkat Pendidikan
	Sekarang : a. Pegawai	0 orang	1. -/hari	1. -
	: b. Pengelola	2 orang	2. 3.000.000/bulan	2. SMA/K
	Rencana : a. Pegawai	1. 2 orang	1. 1.600.000/bulan	1. Min SMP/Sederajat
	: b. Pengelola	2. 2 orang	2. 4.000.000/bulan	2. SMA/K
II				
Pemasaran/Penjualan				
1	Jenis Produk / Jasa	Produk	Jasa	Foto
	1. Percetakan	1. ID Card	Desain	
	b. Jasa Desain	2. Buku	Pengiriman Barang	
		3. Undangan		
		4. Buku Tamu		
		5. Stempel		
		6. Stiker		

No.	Uraian	Keterangan
		7. Kalender 8. Nota 9. Brosur 10. Spanduk 11. Banner
2	Realisasi dan rencana penjualan	Realisasi : Omset Rata-rata 7.440.000/bulan
3	Perusahaan sejenis	Rencana Penjualan : Omset rata-rata 10.000.000/bulan a) Nayya Digital Printing Jl. Jend. Ahmad Yani No.63, Dawuan Tengah, Kec. Cikampek, Karawang, Jawa Barat 41373 b) Percetakan SOFASCO Jl. Jend. Ahmad Yani No.554 Rt.02/02, Dawuan Bar., Kec. Cikampek, Karawang, Jawa Barat 41373
4	Rencana perluasan	Membuka Cabang di Kabupaten Karawang
III Produksi (bulan)**)		
1	Bahan Baku Utama	Volume Harga/unit Jumlah (Rp)
	1. Tinta	20 Unit Rp 100.000,- Rp 2.000.000,-
	2. Toner	1 Unit Rp 200.000,- Rp 200.000,-
	3. Kertas HVS	5 Rim Rp 50.000,- Rp 250.000,-
	4. Lem	1 Kg Rp 50.000,- Rp 50.000,-
		Total Rp 2.500.000,-
2	Bahan Penolong	Volume Harga/unit Jumlah (Rp)
	-	
		Total Rp. -
	Total B. Baku & B. Penolong	Rp. 2.500.000,-
3	Sumber dan cara pembayaran	Sumber Pembayaran Pembayaran
	Bahan Baku	Uang profit Tunai/Transfer Kredit
	Bahan Penolong	Uang profit Tunai/Transfer Tidak ada
4	Sarana yang dimiliki dan terkait usaha	Meja kantor dan kursi tunggu
4.1	Fasilitas/mesin yang terkait usaha	Mesin Printer, Alat Laminasi, Cutting, Alat Potong, Mesin Stempel, Komputer, Mesin Banner
4.2	Bangunan yang terkait usaha	-
4.3	Kendaraan	-
5	Realisasi dan Rencana Produksi	
IV Neraca Keuangan (Rp: per/tanggal 30 Juni 2022)		
1a	Aktiva Lancar	
	Kas	Rp 3.672.300,-
	Bank	-
	Piutang	Rp 500.000,-
	Persediaan Barang	-
	Beban dibayar dimuka	0
	Perlengkapan	Rp 2.164.200,-
1b	Aktiva Tetap	
	Tanah yang terkait Usaha	0
	Bangunan yang terkait usaha	0
	Kendaraan yang terkait usaha	0
	Peralatan dan mesin	Rp 7.000.000,-
	Akumulasi Penyusutan {5 th }	0
	Kendaraan	
	Peralatan dan Mesin {3th}	
	Total Aktiva	Rp 13.336.500,-
2	Pasiva	
	Hutang	
	1. Dagang	Rp 3.336.500,-
	2. Bank	0
	Total Modal	Rp 10.000.000,-
	Total Pasiva	Rp 13.336.500,-

No.	Uraian	Keterangan
V		
		Laba/Rugi (Rp: /bulanan)**)
1	Pendapatan	
	1. Penjualan	Rp 16.500.000,-
	2. Harga Pokok Penjualan	Rp 10.120.000,-
	Laba/margin Kotor	Rp 6.380.000,-
2	Pendapatan lain-lain	Rp 1.500.000,-
	Total Pendapatan	Rp 7.880.000,-
3	Biaya Operasional Usaha	
	Gaji pegawai	-
	Gaji Pengelola	Rp 3.000.000/bulan
	Transportasi	Rp 500.000/bulan
	Telpon/listrik	Rp 300.000/bulan
	Biaya Perlengkapan	Rp 2.500.000/bulan
	Sewa harian/ bulanan /tahunan **)	0/bulan
	Biaya Iklan	0/bulan
	Penyusutan /bulanan	0
	Total Biaya	Rp 6.300.000,-
4	Laba/margin bersih sebelum Pajak	Rp 1.580.000,-
5	Pajak (harian/bulanan/tahunan)	0
6	Laba/margin bersih setelah Pajak	Rp 1.580.000,-
VI		
		Aset (Rp)
1	Rumah	0
2	Kendaraan	0
3	Mesin	Rp 2.000.000,-
4	Komputer / Printer	Rp 5.000.000,-
VII		
Catatan Penting (karakteristik, kinerja, keunggulan, dll)		
1	Karakteristik usaha/produk/jasa UMKM Dampangan	Unit usaha percetakan yang menerima order/pesanan dari konsumen/klien secara online dengan fasilitas gratis desain.
2	Kinerja (minimal 2 indikator):	
	1. Penjualan bulanan	Rp. 16.500.000
	2. Margin kotor bulanan	Rp. 7.880.000
	3. Margin bersih bulanan	Rp. 1.580.000
3	Yang diinginkan: (mempertahankan posisi, meningkatkan volume usaha dan atau margin usaha)	Meningkatkan volume usaha dan margin usaha
4	Permasalahan usaha	Pemasaran, perencanaan dan laporan keuangan
5	Keunggulan usaha	Menawarkan harga yang relatif murah dengan kualitas yang baik dan layanan desain gratis
6	Aspek/bidang prioritas yang harus mendapat pendampingan khusus (bidang pemasaran, produksi, keuangan, SDM, atau bidang lain).	Bidang pemasaran, perencanaan dan keuangan

2. Pelaksanaan pendampingan usaha

Bagian ini menjelaskan langkah-langkah yang dilakukan selama pelaksanaan pendampingan usaha selama 6 bulan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan pada usaha digital printing.

1. Analisis kebutuhan:

Pendamping usaha melakukan analisis kebutuhan terhadap mahasiswa kewirausahaan, khususnya dalam hal pembuatan laporan keuangan. Analisis ini dilakukan melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen.

2. Perencanaan:

Setelah melakukan analisis kebutuhan, pendamping usaha merencanakan pelatihan dan pembinaan yang tepat untuk memenuhi kebutuhan mahasiswa kewirausahaan. Perencanaan ini meliputi waktu, materi, metode, dan sumber daya yang dibutuhkan.

Tabel 3. Perencanaan Pelatihan

No.	Materi dan IKU Pendampingan	Waktu Pelaksanaan		Keterlaksanaan *)	Keterangan (Bukti)
		Rencana	Realisasi		
1	2	3	4	5	6
1	Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan UMK :				
	a. Hasil Identifikasi Profil dan Karakteristik UMKM	9 - 14 Juli 2022	9 - 14 Juli 2022	Terlaksana	Dokumen Profil UMKM
	b. Hasil Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan UMKM	15 - 17 Juli 2022	15 - 17 Juli 2022	Terlaksana	Dokumen hasil Analisa permasalahan UMKM
Kinerja Keterlaksanaan dan Output (berkaitan dengan hasil pendampingan)					
No.	Materi dan IKU Pendampingan	Waktu Pelaksanaan		Keterlaksanaan *)	Keterangan (Bukti)
1	2	3	4	5	6
	Penyusunan Rencana Pendampingan UMKM :				
	1. Rancangan Rencana Pendampingan UMKM	18-22 Juli 2022	18-22 Juli 2022	Terlaksana	Dokumen Proposal Rancangan UMKM
	2. Rencana Pendampingan UMKM	23 - 31 Juli 2022	23 - 31 Juli 2022	Terlaksana	

3. Pelatihan

Pendamping usaha akan memberikan pelatihan kepada mahasiswa kewirausahaan mengenai pembuatan laporan keuangan, baik secara teori maupun praktik. Pelatihan dilakukan secara berkala selama 6 bulan.

Tabel 4. Pelatihan

Kinerja Keterlaksanaan dan Output (berkaitan dengan hasil pendampingan)

No.	Materi dan IKU Pendampingan	Waktu Pelaksanaan		Keterlaksanaan *)	Keterangan (Bukti)
		Rencana	Realisasi		
1	2	3	4	5	6
	Pendampingan Penerapan Manajemen Dasar Pengelolaan UMK:				Surat Tugas Pelatihan Kewirausahaan
	1. Terlaksananya pelatihan dan pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMK sasaran dampingan	1-12 Agustus 2022	1-12 Agustus 2022	Terlaksana	
	2. Terlaksananya <i>coaching</i> penyusunan rencana usaha UMK	15-26 Agustus 2022	15-26 Agustus 2022	Terlaksana	
	3. Terlaksananya <i>coaching</i> manajemen pemasaran	5-16 September 2022	5-16 September 2022	Terlaksana	
	4. Terlaksananya <i>coaching</i> manajemen keuangan	17-28 Oktober 2022	17-28 Oktober 2022	Terlaksana	

Dalam pendampingan kewirausahaan yang dilakukan terhadap UMKM Bara Digital Printing, terdapat tiga kelompok materi yang menjadi fokus utama, yaitu pengurusan kelembagaan dan legalitas usaha, permodalan dan pendampingan manajemen keuangan, dan pendampingan manajemen pemasaran. Pendampingan dilakukan dengan berbagai metode, seperti pengurusan ijin usaha mikro kecil, pelaporan keuangan berbasis aplikasi, dan pelatihan optimalisasi pemasaran digital. Biaya pendampingan yang diperlukan meliputi biaya transportasi, akomodasi, dan honor pendampingan.

Tujuan dari pendampingan ini adalah untuk meningkatkan omset penjualan dan laba dari UMKM Bara Digital Printing melalui perbaikan internal business process, pengelolaan laporan keuangan, optimalisasi implementasi pemasaran digital, serta pengajuan NIB dan IUMK untuk meningkatkan daya saing. Indikator kinerja pendampingan meliputi terlaksananya pengurusan NIB dan IUMK, tertatanya pelaporan keuangan pada Ms. Excel, dan optimalisasi pemasaran digital. Pendampingan dilakukan dalam waktu 2 minggu dan lokasi di Bara Digital Printing. Diharapkan dengan adanya pendampingan ini, UMKM Bara Digital Printing dapat memperbaiki kinerja dan hasil usahanya.

4. Pembinaan:

Selain pelatihan, pendamping usaha juga memberikan pembinaan kepada mahasiswa kewirausahaan dalam mengembangkan usahanya secara keseluruhan, seperti manajemen usaha, pemasaran, dan strategi bisnis.

Pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMK dilaksanakan dengan terjadwal dan tepat waktu, mulai dari pelatihan hingga coaching dalam penyusunan rencana usaha, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Pelatihan dan coaching dilakukan dengan baik dan terlaksana sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Pada akhirnya, pendampingan tersebut diharapkan dapat membantu meningkatkan kemampuan para pengusaha muda dalam mengelola usaha mereka dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Dari keterangan di atas, semua tahapan pendampingan telah terlaksana dengan baik dan terdokumentasi dengan bukti-bukti yang dapat dipertanggungjawabkan.

5. Evaluasi:

Setelah selesai melakukan pelatihan dan pembinaan selama 6 bulan, pendamping usaha melakukan evaluasi terhadap kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan dan mengelola usaha digital printing secara keseluruhan. Evaluasi ini akan menjadi dasar untuk menentukan efektivitas dari model pendampingan usaha yang digunakan.

Tabel 6. Hasil evaluasi kegiatan

No.	Uraian	Satuan	Target	Awal Pendampingan	Akhir Pendampingan	Paska Pendampingan (Ketika Penilaian)	Pencapaian Target pada akhir pendampingan	Pencapaian Target sd penilaian (paska pendampingan)	Peningkatan/penurunan awal dan akhir Pendampingan	Peningkatan/penurunan awal dan Paska Pendampingan	Ketercapaian Target Akhir Pendampingan *)	Ketercapaian Target Paska Pendampingan *)
1	2	3	4	5	6	7	8 = (6)/(4) x 100%	9 = (7)/(4) x 100%	10 = ((6)-(5)) /(5) x 100%	11 = ((7)-(5)) /(5) x 100%	12 (Tercapai / Tidak Tercapai)	13 (Tercapai / Tidak Tercapai)
1	Nilai Penjualan	Rp juta /bulan	Rp. 20.000.000	Rp. 15.500.000	Rp. 18.500.000	Rp. 19.500.000	92,5%	97,5%	19,3%	25,8%	Tercapai	Tercapai
2	Nilai Keuntungan kotor	Rp Juta /bulan	Rp. 10.000.000	Rp. 5.500.000	Rp. 8.380.000	Rp. 9.380.000	83,8%	93,8%	28,8%	38,8%	Tercapai	Tercapai
3	Nilai Keuntungan Bersih	Rp Juta /bulan	Rp. 2.000.000	Rp. 700.000	Rp. 1.780.000	Rp. 1.980.000	89%	99%	154%	182%	Tercapai	Tercapai
4	Tingkat Marjin Bersih	(%) Penjualan	10%	4,5%	9,6%	10%	-	-	-	-	Tercapai	Tercapai

Tabel di atas menunjukkan target dan pencapaian dari program pendampingan untuk UMKM yang menjadi fokus program. Ada empat kategori target yang dicapai melalui program ini, yaitu nilai penjualan bulanan, nilai keuntungan kotor bulanan, nilai keuntungan bersih bulanan, dan tingkat margin bersih penjualan. Pada awal pendampingan, target-nilai penjualan bulanan adalah sebesar Rp. 20.000.000, sementara pencapaian awalnya adalah Rp. 15.500.000. Setelah program pendampingan selesai, pencapaian target telah mencapai 92,5%, yaitu sebesar Rp. 19.500.000. Pada akhir pendampingan, target-nilai keuntungan kotor bulanan adalah Rp. 10.000.000, sedangkan pencapaian awalnya adalah Rp. 5.500.000. Setelah program pendampingan selesai, pencapaian target mencapai 83,8%, yaitu sebesar Rp. 9.380.000.

Target-nilai keuntungan bersih bulanan pada awal pendampingan adalah Rp. 2.000.000, sementara pencapaian awalnya hanya Rp. 700.000. Namun, setelah program pendampingan selesai, pencapaian target telah mencapai 89%, yaitu sebesar Rp. 1.980.000. Target untuk tingkat margin bersih penjualan adalah 10%, dan pada awal pendampingan, tingkat margin bersih penjualan hanya mencapai 4,5%. Namun, pada akhir pendampingan, target tercapai dengan tingkat margin bersih penjualan mencapai 10%.

Dari penilaian di masa paska pendampingan, dicatat bahwa semua target telah tercapai, baik pada akhir pendampingan maupun pada masa paska pendampingan. Nilai pencapaian pada akhir pendampingan mencapai 97,5% untuk nilai penjualan bulanan, 93,8% untuk nilai keuntungan kotor bulanan, 99% untuk nilai keuntungan bersih bulanan, dan 100% untuk tingkat margin bersih penjualan. Peningkatan pada setiap kategori target dapat dilihat dari selisih antara nilai awal dan akhir pendampingan. Pada akhirnya, program pendampingan ini telah memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha mahasiswa yang menjadi fokus program.

Pembahasan

Dalam hal efektivitas model pendampingan usaha, dapat dilihat dari perbandingan antara kemampuan mahasiswa sebelum dan setelah dilakukan pendampingan usaha. Setelah mengikuti program pendampingan, mahasiswa dilatih untuk dapat membuat laporan keuangan yang lebih baik dan akurat. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan nilai keuntungan bersih usaha dan tingkat margin bersih penjualan yang telah dicapai oleh UMKM yang menjadi fokus program. Selain itu, efektivitas dari masing-masing metode pendampingan yang digunakan juga perlu dinilai dan dievaluasi untuk menentukan metode yang paling efektif dalam meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan.

Pada bagian kinerja keterlaksanaan dan output, terdapat dua kegiatan yang dilakukan dalam program pendampingan UMKM, yaitu penyusunan rencana pendampingan UMKM dan pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMKM. Untuk kegiatan penyusunan rencana pendampingan UMKM, terdapat dua tahapan yang dilakukan, yaitu rancangan rencana pendampingan UMKM dan rencana

pendampingan UMKM. Kedua tahapan tersebut dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan, yaitu pada tanggal 18-22 Juli 2022 untuk rancangan rencana pendampingan UMKM dan 23-31 Juli 2022 untuk rencana pendampingan UMKM. Kedua tahapan tersebut berhasil dilaksanakan dan terdokumentasi dalam dokumen proposal rancangan UMKM.

Sedangkan untuk kegiatan pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMK, terdapat empat tahapan yang dilakukan, yaitu pelatihan dan pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMK, coaching penyusunan rencana usaha UMK, coaching manajemen pemasaran, dan coaching manajemen keuangan. Keempat tahapan tersebut dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan, mulai dari tanggal 1 Agustus 2022 hingga 28 Oktober 2022. Seluruh tahapan pendampingan telah terlaksana dengan baik dan terdokumentasi dalam dokumen pelaksanaan pendampingan UMKM.

Kegiatan pendampingan UMKM telah dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan dan berhasil terdokumentasi dalam berbagai dokumen terkait. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan UMKM, terutama dalam hal manajemen dasar, rencana usaha, pemasaran, dan keuangan. Diharapkan hasil dari program pendampingan ini dapat memberikan dampak positif dalam meningkatkan performa UMKM yang menjadi fokus program.

Faktor-faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan pendampingan usaha juga mempengaruhi keberhasilan dari program pendampingan. Faktor internal seperti kemampuan dan motivasi mahasiswa sangat mempengaruhi keberhasilan program. Mahasiswa yang memiliki kemampuan yang lebih baik dan motivasi yang tinggi akan lebih mudah mengikuti program pendampingan dan mencapai hasil yang lebih baik. Faktor eksternal seperti dukungan dari lembaga pendidikan dan lingkungan sekitar juga perlu dipertimbangkan dalam pelaksanaan program pendampingan. Dukungan dari lembaga pendidikan dapat membantu dalam memfasilitasi kegiatan pendampingan, sedangkan dukungan dari lingkungan sekitar dapat membantu dalam mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan oleh UMKM.

Secara keseluruhan, evaluasi yang dilakukan pada program pendampingan usaha dapat memberikan wawasan dan pemahaman yang lebih baik tentang efektivitas model pendampingan usaha dalam meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam membuat laporan keuangan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pelaksanaan program. Hal ini dapat membantu dalam meningkatkan kualitas program pendampingan dan mencapai tujuan yang diinginkan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan informasi yang ada, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan UMKM yang dilaksanakan berhasil terlaksana dengan baik dan berhasil mencapai target yang telah ditetapkan. Kegiatan pendampingan UMKM meliputi penyusunan rencana pendampingan UMKM dan pendampingan penerapan manajemen

dasar pengelolaan UMK, yang terdiri dari empat tahapan. Dalam kegiatan pendampingan penerapan manajemen dasar pengelolaan UMK, seluruh tahapan yang dilakukan berhasil terlaksana sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Kegiatan pendampingan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pengelolaan UMKM, khususnya dalam hal manajemen dasar, rencana usaha, pemasaran, dan keuangan. Selain itu, faktor pendukung dan penghambat juga menjadi bahan evaluasi dan pembenahan dalam program pendampingan UMKM. Dalam hasil penilaian keterlaksanaan dan output, dapat dilihat bahwa target yang ditetapkan berhasil tercapai, seperti peningkatan nilai penjualan, nilai keuntungan kotor, nilai keuntungan bersih, dan tingkat margin bersih. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan UMKM yang dilaksanakan berhasil meningkatkan kinerja pengelolaan UMKM.

Kesimpulannya, program pendampingan UMKM yang dilaksanakan berhasil meningkatkan kemampuan pengelolaan UMKM dan memberikan dampak positif terhadap kinerja usaha. Diharapkan keberhasilan dari program ini dapat menjadi inspirasi dan panduan bagi program serupa di masa yang akan datang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim PkM Kewirausahaan Mahasiswa mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Terbuka yang telah memberikan dukungan dalam kegiatan ini dan seluruh pihak yang telah membantu terselenggaranya kegiatan ini khususnya mahasiswa Universitas Terbuka, Rama Agung Gumelar selaku pemilik Bara Digital Printing sehingga kegiatan ini dapat berjalan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Drexler, A., Fischer, G., and Schoar, A. (2014), "Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb", *American Economic Journal, Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- Fahmi, Irham. (2013). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta
- Fatwitawati, R. (2018). *Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru*. 01, 5.
- Fox, J., Suzanne, B. and Jinkook, L. (2005), "Building the Case for Financial Education 39(1), 195-214.
- Kecil Sari, dkk (2020), Penerapan penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAKEMKM) Pada UMKM UD Sari Bunga, *JAJA (Journal of Accounting, Finance and Auditing)*, Vol 2. NO.02. (2020
- Kementerian Pendidikan Nasional. 2010. *Pengembangan Pendidikan Budaya dan Karakter Bangsa*. Jakarta: Kementrian Pendidikan Nasional.

- Kotzè, L. and Smit, A. (2008). "Personal financial literacy and personal debt management: the potential relationships with new venture creation". *South African Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 1,35–50.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., and Curto, V. (2010). Financial Literacy among the Young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380.
- Manoppo, Wilfried Seth. 2018. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Teknik Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku Usaha UMKM Di Kecamatan Malalayang Kota Manado Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 7 No. 2
- Setyorini, D., Istiningrum, A. A., Nugroho, M. A., & Sagoro, E. M. (2012). Pelatihan Akuntansi UMKM Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. Yogyakarta: Program Studi Akuntansi Universitas Negeri Yogyakarta
- Suparno, S. 2017. Pelatihan Manajemen Usaha Dan Pengelolaan Keuangan UKM Bagi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) Purna Di Sukabumi Jawa Barat. *Sarwahita*, Vol. 1 No. 13