

MANAJEMEN KEUANGAN USAHA JAMUR TIRAM

Implementasi Strategi Literasi dan Inklusi Keuangan UMKM

Dr. Hesti Respatiningsih, SE, M.Par
Nur Siyami, SE, M.Ak
Rizki Dewantara, S.Kom, M.Kom.
Dewi Chirzah, S.Kom., M.Cs

MANAJEMEN KEUANGAN

USAHA JAMUR TIRAM

(Implementasi Strategi Literasi dan Inklusi
Keuangan UMKM)

Dr. Hesti Respatiningsih, S.E., M.Par.

Nur Siyami, S.E, M.Ak.

Rizki Dewantara, S.Kom, M.Kom

Dewi Chirzah, S.Kom., M.Cs



**MANAJEMEN KEUANGAN USAHA JAMUR TIRAM
(Implementasi Strategi Literasi dan Inklusi Keuangan
UMKM)**

Penulis:

Dr. Hesti Respatiningsih, S.E., M.Par.

Nur Siyami, S.E, M.Ak.

Rizki Dewantara, S.Kom, M.Kom

Dewi Chirzah, S.Kom., M.Cs

ISBN : 978-623-09-7289-8

Editor:

Dr. Honorata Ratnawati Dwi putranti,SE,MM

Penerbit :

Yayasan Drestanta Pelita Indonesia

Redaksi:

Jl. Kebon Rojo Selatan 1 No. 16, Kebon Batur.

Mranggen, Demak

Tlpn. 081262770266

Fax . (024) 8317391

Email: isbn@yayasandpi.or.id

Hak Cipta dilindungi Undang Undang

**Dilarang memperbanyak Karya Tulis ini dalam bentuk
apapun.**

KATA PENGANTAR

Dengan memahami pentingnya literasi keuangan sebagai kebutuhan dasar, masalah keuangan dapat dihindari. Secara umum, orang-orang yang rentan, termasuk penyandang disabilitas, tidak tahu banyak tentang hal-hal tentang keuangan dan dianggap sebagai kelompok dengan pendapatan rendah, yang membuat sulit untuk mendapatkan akses ke organisasi, barang, dan layanan yang berkaitan dengan keuangan. Oleh karena itu, perlu adanya edukasi dan pendampingan multisektoral yang berkelanjutan untuk mengajarkan kelompok usaha penyandang disabilitas tentang keuangan sehingga mereka dapat meningkatkan kemandirian keuangan mereka sendiri dan menjadi layak mendapatkan layanan keuangan.

Buku ini khusus menyajikan hasil pendampingan manajemen keuangan usaha jamur tiram pada kelompok penyandang disabilitas, meskipun ada banyak buku tentang subjek ini. Buku Manajemen Keuangan Usaha Jamur Tiram ditulis oleh penulis sebagai referensi untuk hasil pengabdian masyarakat. Buku ini dapat digunakan sebagai acuan untuk pengabdian masyarakat baik dari dosen maupun mahasiswa. Penulis menyajikan buku ini dengan harapan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dengan mengajarkan dan mendampingi literasi tentang manajemen harga, inklusi keuangan, dan kemandirian finansial bagi anggota kelompok usaha penyandang disabilitas. Untuk memungkinkan pembaca memahami dan menerapkan konsep manajemen usaha, materi disampaikan dengan sederhana tetapi menarik dan dilengkapi dengan contoh yang relevan.

Materi yang disajikan buku ini terdiri bagaimana mengelola keuangan diantaranya adalah literasi keuangan, inklusi keuangan, dan manajemen harga. Bagian akhir buku

ini adalah uraian mengenai aplikasi sistem manajemen keuangan “SIMAKE” yang dikembangkan untuk membantu kelompok usaha penyandang disabilitas dalam melakukan pencatatan keuangan dan menetapkan harga secara mudah dan praktis. Penulis menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penyusunan buku ini. Terutama kepada para pakar yang bukunya penulis kutip untuk memenuhi tuntutan garis besar konseptual. Kritik dan saran yang membangun penulis nantikan untuk menyempurnakan buku ini. Semoga buku ini bermanfaat bagi siapa saja terutama yang berminat memulai suatu bisnis.

Purworejo, Desember 2023

Hesti Respatiningsih
Nur Siyami
Rizki Dewantara
Dewi Chirzah

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	vi
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
BAB II. PENYADARAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PENYANDANG DISABILITAS.....	12
A. Analisis Sosial	12
B. Pendekatan Pemberdayaan Kelompok Penyandang Disabilitas	17
C. Metode dan Pelaksanaan Kegiatan	21
BAB III. KINERJA KEUANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH	27
BAB IV. LITERASI KEUANGAN.....	32
A. Pengertian Literasi Keuangan	32
B. Aspek Literasi Keuangan.....	36
C. Implementasi Strategi Literasi Keuangan pada UMKM 	38
BAB V. INKLUSI KEUANGAN	41

BAB VI MANAJEMEN HARGA.....	44
A. Menentukan Harga Jual Produk	44
B. Penggunaan Aplikasi SI MAKE Pada User.....	53
BAB VII APLIKASI SISTEM MANAJEMEN KEUANGAN (SIMAKE).....	57
A. Apa itu Aplikasi SIMAKE.....	57
B. Fitur SIMAKE.....	59
C. Prosedur penggunaan SIMAKE	61
BAB VIII PENUTUP.....	100
REFERENSI.....	102

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Interaksi antara disabilitas dan kemiskinan terkait erat dengan kebutuhan untuk mengakui eksistensi penyandang disabilitas dalam pembangunan. Di satu sisi, kemiskinan dapat meningkatkan risiko yang terkait dengan disabilitas, seperti malnutrisi, akses yang tidak memadai ke layanan kesehatan dan pendidikan, kondisi kerja yang tidak memadai dan berbahaya, lingkungan yang tercemar, atau bahkan kurangnya akses ke air bersih dan sanitasi. Di sisi lain, disabilitas juga dapat meningkatkan risiko kemiskinan karena kurangnya akses terhadap kesempatan kerja dan pendidikan, upah yang lebih rendah, atau kurangnya akses terhadap layanan kesehatan dan pendidikan. Sebenarnya, penyandang disabilitas tidak membuat seseorang kurang fungsional sebagai anggota masyarakat. Bisa menumbuhkan kepercayaan diri dan optimisme pada kaum penyandang dengan memberikan kesempatan yang sama dan hormat.

Berdasarkan amanat Undang-Undang No.6 Tahun 2014 tentang Tujuan Pembangunan Desa, tujuan pembangunan desa adalah untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dan kualitas hidup manusia serta penanggulangan kemiskinan melalui pengembangan potensi ekonomi lokal, pemanfaatan

sumber daya alam dan lingkungan secara berkelanjutan, dan perlindungan dan pemenuhan hak-hak kelompok yang terpinggirkan. Sebagai tim pengabdian masyarakat, kami percaya bahwa ini adalah janji yang harus dipenuhi oleh masyarakat.

Keuangan negara yang tumbuh akan menguntungkan peningkatan perekonomian. Sangat penting bagi masyarakat untuk memahami dan memahami literasi dan inklusi keuangan, terutama bagi UMKM atau usaha mikro kecil menengah. Jasa keuangan sangat penting dalam pengentasan kemiskinan.

Sebagian besar orang percaya bahwa penurunan tingkat kemiskinan di suatu wilayah disebabkan oleh peningkatan penggunaan jasa keuangan. Menurut Xu dan Zia (2012), literasi keuangan adalah kemampuan untuk mengelola keuangan dengan bijak dan tepat. Literasi keuangan mencakup pemahaman dan pemahaman tentang lembaga keuangan, produk keuangan, dan ide-ide yang berkaitan dengan keterampilan pengelolaan keuangan.

Tingkat kesuksesan usaha kecil dan menengah (UMKM) dipengaruhi secara signifikan oleh pengelolaan keuangan. Keuangan bisnis membutuhkan pemahaman dan keterampilan pengelolaan keuangan. Karena pentingnya pengetahuan yang mendalam tentang keuangan, pendidikan literasi keuangan sangat penting. Universitas dan guru sangat penting bagi masyarakat UMKM karena mereka berfungsi sebagai sumber

pendidikan dan penggerak aktivitas literasi dan keuangan yang berkelanjutan. Ini juga berlaku untuk fungsi pemerintah dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Tingkat kemiskinan akan menurun dan peningkatan keuangan akan terjadi jika seluruh lapisan masyarakat lebih terlibat dalam jasa keuangan dan bekerja sama, yang pada akhirnya akan berdampak pada pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional.

Permasalahan keuangan dapat dihindari dengan menjadikan Literasi keuangan sebagai kebutuhan dasar. Kesulitan keuangan dapat muncul jika terjadi kesalahan dalam pengelolaan keuangan seperti tidak adanya perencanaan keuangan (1). Secara umum, masih terjadi tingkat literasi keuangan yang rendah pada masyarakat berpendidikan, terlebih lagi pada kelompok rentan, termasuk para penyandang disabilitas. Minimnya pemahaman keuangan merupakan salah satu faktor yang berkontribusi terhadap kebijakan keuangan yang dihasilkan. Minimnya informasi yang dimiliki akan menimbulkan berbagai dampak negatif terhadap keberlangsungan usaha yang dimiliki (2). Hal ini perlu diantisipasi agar digitalisasi bisa inklusi. Masalah disabilitas merupakan *cross cutting issue* yang perlu mendapatkan penanganan secara komprehensif dan multisektoral. Perkembangan industri keuangan yang sangat pesat saat ini mendorong terwujudnya kemudahan akses jasa keuangan bagi masyarakat dalam sistem perekonomian, termasuk penyandang disabilitas. Urgensi kualitas pengambilan

keputusan keuangan dan perilaku pengelolaan keuangan bagi kelompok penyandang disabilitas terkait dengan edukasi dan pengembangan infrastruktur yang mendukung literasi keuangan

Di Kecamatan Purworejo, *Diffable Person Organization* (DPO) Restu Abadi merupakan kelompok penyandang disabilitas yang beranggota sebanyak 36 orang penyandang disabilitas polio, grahita, daksa, CP (*cerebral palsy*), dan disabilitas ganda. Sebagian dari mereka menjadi penyandang disabilitas sejak kecil, sedangkan sebagian yang lain adalah penyandang disabilitas karena kecelakaan atau penyakit yang diderita.

Salah satu UMKM yang harus dikembangkan adalah usaha jamur DPO Restu Abadi. Ini adalah bagian dari visi dan misi Kabupaten Purworejo untuk meningkatkan daya saing pertumbuhan ekonomi daerah berbasis UMKM, perdagangan, industri, serta potensi pariwisata dan seni budaya. Namun, UMKM masih menghadapi banyak tantangan saat berkembang. Ini ditunjukkan oleh penelitian yang dilakukan oleh salah satu tim pengusul bahwa UMKM kekurangan manajemen usaha, informasi, promosi, dan dana (3). Sudah sepatutnya UMKM mendapatkan perhatian yang lebih besar agar mereka dapat meningkatkan kemampuan mereka dan menunjukkan indikator yang dapat membantu mereka naik kelas. Dalam program pelatihan dan bimbingan pemerintah pusat dan daerah, keterlibatan dalam kelompok dan masyarakat, dan

peran pemilik sebagai pemimpin UMKM cukup baik untuk menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan di era Revolusi Industri 4.0 (4). Hal ini dapat menjadi kekuatan UMKM untuk dikembangkan dan memiliki daya saing, seperti usaha jamur tiram dari kelompok penyandang disabilitas DPO Restu Abadi Purworejo.

Organisasi Difabel Orang (DPO) Restu Abadi Kabupaten Purworejo adalah kelompok penyandang disabilitas yang berlokasi di Kecamatan Purworejo, Kabupaten Purworejo. Anggota DPO Restu Abadi memiliki disabilitas ganda, polio, grahita, daksa, atau CP. Sebagian dari mereka sudah disabilitas sejak kecil, tetapi sebagian lagi karena penyakit atau kecelakaan. DPO Restu Abadi memiliki 22 anggota yang produktif dalam usaha hydroponic sayuran, jamur tiram, kripik kentang, dan gula jahe, yang menghasilkan uang setiap hari.

Kelompok usaha jamur tiram adalah mitra dalam kegiatan PMP ini. Ini adalah bisnis yang dijalankan oleh DPO Restu Abadi, seorang kelompok Penyandang Disabilitas yang berlokasi di Kecamatan Purworejo, Kabupaten Purworejo. Kelompok Usaha Jamur Tiram terdiri dari delapan orang yang bekerja sama dalam berbagai tugas: tiga orang menangani jamur tiram basah, dua orang membuat jamur tiram krispy, satu orang membuat baglog, dan dua orang lainnya menangani pemasaran dan administrasi. Jika jamur tiram mudah dibudidayakan dan diproses oleh orang yang tidak memiliki

kemampuan fisik, budidaya dan pengolahan jamur tiram memiliki banyak potensi untuk dikembangkan.

Kami berpendapat bahwa usaha jamur tiram, yang saat ini belum berkembang, layak dikembangkan sebagai salah satu upaya pemberdayaan penyandang disabilitas dan mendorong kemandirian mereka sendiri. Ini karena potensi dan permintaan pasar yang tinggi untuk produk jamur tiram dan jamur tiram krispy yang diproduksi oleh DPO Restu Abadi. Faktor lain yang perlu dipertimbangkan adalah bahwa jamur tiram memiliki kandungan gizi yang cukup tinggi, mudah dibudidayakan oleh orang dengan disabilitas, dan merupakan bagian dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Semua faktor ini diperlukan untuk mewujudkan visi dan misi Kabupaten Purworejo dalam meningkatkan daya saing pertumbuhan ekonomi daerah melalui pengembangan UMKM, perdagangan, industri, serta potensi pariwisata dan seni budaya.

B. Permasalahan

Bisnis jamur tiram Restu Abadi berkembang cukup baik dari tahun 2016 hingga akhir 2022. Pada awal usahanya, dia hanya memiliki 400 baglog dan menghasilkan 150 gram jamur per hari. Tim pengusul PMP sebelumnya telah mendampingi kelompok usaha jamur tiram DPO Restu abadi, dengan fokus program pada peningkatan kapasitas produksi, labelisasi, dan perbaikan kemasan. Tim juga mendampingi pengelolaan SDM.

Hasil pendampingan sebelumnya menunjukkan bahwa ada 5500 baglog dan hanya 80 persen (4400 baglog) yang hidup. Dengan harga jual rata-rata 10.000 rupiah untuk jamur tiram, pendapatan kotor kelompok usaha jamur Restu Abadi akan mencapai 18.480.000,- per bulan atau sekitar 4.620.000 rupiah per bul. Produksi jamur tiram DPO Restu Abadi dijual dalam bentuk kiloan dan kemasan kepada reseller. Merek "redis" menjual 24 kg jamur tiram krispy setiap bulan, yang menghasilkan pendapatan bulanan sebesar Rp 1.968.000, sedangkan penjualan baglog menghasilkan pendapatan bulanan sebesar Rp 3.000.000,-. Permintaan jamur tiram biasa setiap hari adalah 15 kg, tetapi kadang-kadang meningkat hingga 50 kg. Tentu saja, kapasitas produksi jamur tidak dapat memenuhi permintaan pasar. Dalam hal keamanan bisnis jamur tiram, DPO Restu Abadi memiliki sejumlah perijinan, termasuk NIB berbasis risiko, sertifikat P-IRT dengan nomor P-IRT 5043306010180-27, dan sertifikat halal dengan nomor sertifikat ID33110000790591022. Menurut keputusan Majelis Ulama Indonesia nomor MUI-SD-0010398341222 tanggal 10 Desember 2022, produk tersebut ditetapkan halal dan memiliki nilai kandungan gizi jamur tiram krispy dengan merek "redis", yang telah diuji di Laboratorium Pangan dan Gizi Program Studi Teknologi Pangan dan Pertanian UGM. Pemasaran jamur tiram basah dilakukan melalui penjualan langsung ke pasar atau melalui reseller, sedangkan penjualan jamur tiram krispy dilakukan melalui pemasaran digital

melalui media sosial, seperti Instagram (@redis_jamurtiramcrispy), WhatsApp (082325850839), dan Tiktok (@redis_jamurtiramcrispy).

Nur Siyami dan Rusmiyatun (2023) menjelaskan bahwa peningkatan nilai inklusi keuangan meningkatkan kinerja. Oleh karena itu, penelitian ini akan digunakan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan mitra dengan memberikan pelatihan tentang literasi dan inklusi finansial, yang akan membantu pelaku usaha lebih memahami keuangan dan membantu mereka membuat laporan keuangan yang lebih mudah untuk mengelola dana. Selain itu, implementasi akan dilakukan melalui praktik pendampingan untuk meningkatkan keterampilan mitra dalam menggunakan produk keuangan seperti tabungan, asuransi, dan investasi.

C. Lingkup Keilmuan

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu DPO Restu Abadi, kami selaku tim pengabdian masyarakat memfokuskan pada upaya pendampingan untuk meningkatkan literasi, inklusi keuangan, serta pengelolaan harga bisnis jamur tiram sebagai cara membekali ketrampilan untuk meningkatkan kemandirian finansial bagi penyandang disabilitas..

Pola pikir, atau mindset, ternyata terkait erat dengan perencanaan keuangan yang ideal. Sebuah penelitian yang diterbitkan oleh Frost (2018) menemukan bahwa orang yang

berpikir optimistis memiliki kondisi keuangan 7 kali lebih baik daripada orang yang berpikir pesimistis. Ditunjukkan bahwa peningkatan satu tingkat sikap optimistis berdampak pada peningkatan 0,1 poin pada kondisi kesehatan keuangan responden, dalam skala indikator optimisme dari 0-100. Pola pikir (*mindset*) dan perilaku adalah kuncinya.

Pola pikir optimistis akan mendorong untuk melakukan semua yang bisa untuk mengatasi apa pun yang dihadapi, termasuk masalah keuangan. Namun, sikap, pengetahuan keuangan, kekayaan, pendapatan, perilaku, dan keterampilan, serta data demografi, harus digunakan untuk menguji sikap mental ini.

Jadi, orang optimistis cenderung nyaman berbicara tentang uang dengan teman dan keluarga mereka, dan mereka juga ingin belajar cara mengelola uang mereka sendiri. Selain itu, sebagian besar orang yang optimistis tidak ragu untuk mendapatkan dan mengikuti nasihat dari ahli keuangan. Namun, hanya mereka yang dapat membuat perencanaan terperinci dan menjalankannya yang dapat mencapai tujuan keuangannya.

Meskipun demikian, pemahaman tentang keuangan harus ditanamkan sejak usia dini agar dapat membentuk sikap mental yang sama dengan cara anak-anak memahami apa yang benar dan salah dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, utang untuk kebutuhan konsumtif dapat diantisipasi melalui didikan sejak masa kanak-kanak, di mana orang tua memutuskan

untuk tidak begitu saja menuruti semua keinginan anak-anak mereka di rumah meskipun mereka menangis.

Tentu saja, berbicara tentang uang saat dewasa harus lebih bijak dan sesuai dengan situasi keuangan Anda. Membicarakan uang tidak sekadar berbicara tentang pendapatan yang buruk sementara pengeluaran yang besar. Orang yang diajak bicara mungkin teman, keluarga, atau, lebih baik lagi, penasihat keuangan.

Pembicaraan tentang uang setidaknya harus menjawab pertanyaan tentang tujuan akhir kondisi keuangan yang ingin dicapai, langkah-langkah awal yang harus diambil, hal-hal yang harus diwaspadai dan diantisipasi, dan alat untuk memantau kondisi keuangan.

D. Tujuan Kegiatan

Tujuan dilaksanakan program pemberdayaan berbasis masyarakat di kelompok usaha jamur tiram DPO Restu Abadi Purworejo adalah untuk 1) meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kemandirian finansial anggota kelompok usaha para penyandang disabilitas. 2) membentuk/mengembangkan kelompok penyandang disabilitas yang mandiri secara ekonomi dan sosial; 2) membantu menciptakan ketenteraman dan kenyamanan dalam kehidupan bermasyarakat; 3) meningkatkan keterampilan berpikir, membaca dan menulis atau keterampilan lain yang dibutuhkan (*softskill* dan *hardskill*);

E. Manfaat Kegiatan

Manfaat program pemberdayaan masyarakat pemula adalah untuk melakukan pendampingan tentang literasi, inklusi keuangan dan manajemen harga untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan usaha.

BAB II

PENYADARAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PENYANDANG DISABILITAS

A. Analisis Sosial

Pembangunan manusia dan kebudayaan merupakan proses menyeluruh yang terjadi sepanjang siklus kehidupan manusia, mulai dari janin hingga lanjut usia. Namun, beberapa anggota masyarakat mengalami kesulitan melaksanakan fungsi sosialnya dalam kehidupan bermasyarakat dan bernegara. Penyandang disabilitas juga menghadapi berbagai risiko sosial ekonomi, termasuk kesulitan mendapatkan pekerjaan, pendidikan, perawatan kesehatan, dan informasi yang mudah terbatas.

Siapa yang dianggap sebagai penyandang disabilitas?

Penyandang disabilitas adalah setiap orang yang mengalami keterbatasan fisik, intelektual, mental, atau sensorik yang, ketika mereka berinteraksi dengan lingkungan, dapat mengalami hambatan atau kesulitan untuk berpartisipasi secara penuh dan produktif dengan warga negara lainnya berdasarkan kesamaan hak. Sebagai hasil dari Survei Penduduk Antar Sensus (SUPAS) yang dilakukan pada tahun 2015, 8 dari 100 orang Indonesia berusia 10 tahun ke atas mengalami

disabilitas.

<https://jakarta.bps.go.id/news/2023/01/05/828/disabilitas-dalam-angka.html>



Sumber: <https://jakarta.bps.go.id/news/2023>

Di Negara Indonesia, melalui Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2011, meratifikasi Konvensi mengenai Hak-hak Penyandang Disabilitas. Selain itu, sebagai tindak balas atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas, pemerintah telah mengeluarkan tujuh Peraturan Pemerintah (PP). Negara berkomitmen untuk menjamin kesetaraan dan kesamaan hak bagi penyandang disabilitas, tidak hanya sebagai subjek tetapi juga sebagai peserta aktif dalam pembangunan bangsa.

Pengembangan kesempatan dan peningkatan perlindungan yang memungkinkan penyandang disabilitas untuk berkembang menjadi individu atau kelompok penyandang disabilitas yang kuat, tangguh, dan mandiri adalah dua contoh dari peningkatan perlindungan dan pemberdayaan sosial bagi penyandang disabilitas. Saat ini, ada 22,97 juta orang, atau sekitar 8,5 persen dari penduduk Indonesia, dengan penyandang disabilitas terbanyak di usia lanjut. (<https://www.kemenkopmk.go.id/pemerintah-penuhi-hak-penyandang-disabilitas-di-indonesia>)

Untuk mendapatkan proses belajar bersama dalam masyarakat, analisis sosial dilakukan dalam kelompok. Analisis sosial dapat dipelajari dengan memulai dengan merumuskan pertanyaan, menangkap fenomena, memilih alat penggalian data yang tepat, dan melakukan proses analisis dan pelaporan.

Pada awal program pendampingan manajemen usaha, kelompok penyandang disabilitas di DPO Restu Abadi Purworejo melakukan analisis sosial. Tujuan dari analisis ini adalah untuk mendapatkan kesadaran kritis dan transformatif yang akan memungkinkan mereka untuk memahami setiap masalah secara menyeluruh, sistematis, dan menyeluruh. Setelah melakukan observasi lapangan dan berbicara dengan kelompok penyandang disabilitas di DPO Restu Abadi,

masalah umum yang ditemukan selama proses pengembangan bisnis jamur tiram di DPO Restu Abadi termasuk hal-hal berikut:

1. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dan kurang disiplin. Selama ini, anggota DPO Restu Abadi memiliki pemahaman konvensional tentang pencatatan keuangan. Keuangan dicatat secara manual oleh anggota kelompok dalam buku tulis, dan seringkali ada perbedaan pencatatan atau perbedaan antara mereka. Pertanggung jawaban keuangan adalah situasi yang sulit. Permasalahan lain yang dihadapi adalah kelompok usaha jamur tiram memiliki tiga jenis usaha: budidaya jamur tiram, yang menghasilkan jamur tiram basah, pengolahan jamur tiram krispy merek Redis, dan penjualan baglog jamur. Masing-masing jenis usaha memiliki catatan yang berbeda, tetapi hasil rekap tidak konsisten ketika pelaporan disatukan. Karena itu, mengontrol keuangan menjadi lebih sulit. Oleh karena itu, fokus pengabdian akan diberikan pada pelatihan tentang cara mencatat keuangan yang baik. Selain itu, perlu disediakan sistem aplikasi yang mempermudah pencatatan bagi penyandang disabilitas. agar mahasiswa dapat bekerja di

UMKM jamur dan belajar tentang hasil penelitian dosen.

2. Kurangnya pemahaman tentang penetapan strategi harga adalah kendala yang dihadapi oleh kelompok usaha jamur tiram.

Harga jual baglog adalah salah satu kendala yang mereka hadapi. Pencatatan yang berbeda dari mulai harga pembelian bahan baku (serbuk kayu atau grajen) yang berubah-ubah membuat sulit untuk menentukan harga eceran per buah baglog. Dalam situasi di mana pasokan bahan baku grajen lancar, harga baglog berkisar antara Rp 2.500 dan Rp 3.000. Untuk melindungi margin bisnis dan mengoptimalkan keuntungan, anggota kelompok jamur DPO restu abadi menghadapi kesulitan dalam mengembangkan strategi harga baglog. Selain itu, kelompok usaha jamur tiram masih tidak dapat membuat daftar harga yang menghemat waktu. Jadi, fokus pengabdian adalah mengatasi masalah harga produk yang tidak stabil karena harga bahan baku. Ini dilakukan dengan menyediakan modul dan sistem aplikasi yang membuatnya lebih mudah digunakan.

3. Keterbatasan pemahaman dan infrastruktur tentang literasi dan inklusi keuangan DPO Restu Abadi kurang memahami produk keuangan, yaitu

mereka yang kurang literasi hanya memahami produk keuangan secara global tanpa mempelajari lebih lanjut tentang fitur-fiturnya, sehingga mereka tidak dapat mengakses produk jasa keuangan yang kurang familiar. Akibatnya, DPO Restu Abadi tidak dapat mengakses produk jasa keuangan yang kurang familiar dan hanya akan menawarkan informasi dasar tentangnya.

Anggota kelompok DPO Restu Abadi memiliki pengetahuan yang terbatas tentang cara menabung, investasi, dan perencanaan keuangan. Selain masalah inklusi, mereka juga tidak tahu bagaimana mendapatkan akses ke lembaga, barang, dan layanan keuangan. Dengan demikian, fokus pengabdian harus diarahkan pada penyediaan akses teknologi dan inklusi keuangan, terutama dalam hal menabung dan investasi; membuat perencanaan keuangan yang efektif serta pemahaman tentang akses ke lembaga, barang, dan jasa keuangan untuk pembiayaan usaha.

B. Pendekatan Pemberdayaan Kelompok Penyandang Disabilitas

Suharto (2005) menyatakan bahwa pemberdayaan mengacu pada kemampuan seseorang, terutama mereka

yang tergolong dalam kelompok yang rentan dan lemah, sehingga mereka memiliki kekuatan atau kemampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka. Ini menghasilkan kebebasan (freedom), yang berarti bukan saja bebas untuk menyatakan pendapat mereka, tetapi juga bebas dari kelaparan, kebodohan, dan kesengsaraan; selain itu, memiliki kemampuan untuk mendapatkan akses ke sumber daya produktif yang memungkinkan mereka untuk meningkat

Pranarka dan Moeljarto (1996) menggambarkan pemberdayaan sebagai upaya untuk menghormati kebhinekaan, kekhasan lokal, desentralisasi kekuatan, dan peningkatan kemandirian. Mereka juga mengatakan bahwa pemberdayaan berarti pembagian kekuasaan yang adil, atau pembagian kekuasaan yang adil. Akibatnya, kesadaran politis dan kekuatan kelompok yang lemah meningkat, dan pengaruh individu meningkat pada proses dan hasil pembangunan..

Untuk memastikan bahwa penyandang disabilitas memiliki kesempatan yang sama untuk berpartisipasi dalam masyarakat, penting bagi mereka untuk diberdayakan secara ekonomi. Karena terbatasnya akses ke pendidikan, pekerjaan, dan sumber daya lainnya, disabilitas seringkali dapat menyebabkan kerugian ekonomi. Penyediaan sumber daya dan alat yang diperlukan untuk menjadi mandiri dan mandiri secara

finansial adalah bagian dari pemberdayaan ekonomi bagi penyandang disabilitas.

Program pendidikan, pelatihan, dan pendampingan adalah salah satu cara untuk mendorong pemberdayaan ekonomi penyandang disabilitas. Program harus dibuat khusus untuk penyandang disabilitas. Ini akan memungkinkan mereka memperoleh keterampilan yang diperlukan untuk mendapatkan pekerjaan atau mengembangkan bisnis mereka sendiri.

Peningkatan kemampuan untuk mengelola bisnis dan akses ke pinjaman, tabungan, asuransi, dan layanan keuangan lainnya adalah komponen penting lain dari pemberdayaan ekonomi. Karena diskriminasi atau kurangnya aksesibilitas, penyandang disabilitas seringkali menghadapi kesulitan untuk mengakses layanan ini. Pemerintah harus berusaha membangun sistem keuangan yang ramah bagi penyandang disabilitas.

Untuk memenuhi kebutuhan dan kesulitan unik penyandang disabilitas, pemberdayaan ekonomi memerlukan pendekatan holistik. Adalah penting bahwa pemerintah, organisasi swasta, dan komunitas sipil bekerja sama untuk membuat lingkungan yang inklusif di mana setiap orang memiliki kesempatan yang sama. Sebaliknya, pemberdayaan pada kelompok penyandang disabilitas berbicara tentang bagaimana kelompok

tersebut dapat meningkatkan kualitas hidupnya dengan meningkatkan kemampuan dan kapasitas mereka sendiri.

Tabel berikut menguraikan solusi yang ditawarkan oleh analisis situasi berdasarkan prioritas yang telah disepakati dengan mitra..

Tabel 1: Aspek Permasalahan Dan Pendekatan Pemberdayaan

No.	Aspek Permasalahan	Pendekatan Pemberdayaan
1.	Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual dan kurang disiplin	Aspek permasalahan tentang pencatatan keuangan yang masih manual dan kurang disiplin diatasi melalui: 1. Pendampingan penyusunan perencanaan keuangan 2. Pendampingan penyusunan laporan keuangan 3. Pelatihan dan pendampingan aplikasi pengelolaan keuangan yang mudah diperasikan 4. Pembuatan aplikasi penetapan harga dan laporan keuangan
2.	Kurang nya pemahaman tentang strategi penetapan harga	Aspek permasalahan tentang kurangnya pemahaman tentang strategi penetapan harga diatasi melalui: 1. Menentukan harga jual dan menghitung keuntungan usaha jamur tiram 2. pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi berbasis android berupa aplikasi penentuan harga 3. Pengadaan wallet organizer dan mesin label harga untuk mempermudah pengaturan keuangan dan memberikan kemudahan dalam membuat label harga pada produk.
3.	Terbatasnya	Kelemahan dalam hal pemahaman dan

	<p>pemahaman dan infrastruktur tentang literasi dan inklusi keuangan</p>	<p>infrastruktur tentang literasi dan inklusi keuangan diatasi melalui:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pelatihan literasi keuangan dengan pemberian materi tentang bahasa pembentukan aset usaha, kaidah – kaidah manajemen keuangan usaha, Cara cara menabung, mengkaji kebutuhan dana darurat, menyusun perencanaan keuangan usaha, Membuat penganggaran usaha kelompok, dan menyusun peta keuangan usaha. 2. Memberikan pelatihan dan pendampingan inklusi keuangan yang meliputi: memberikan pengertian tentang inklusi keuangan yang berarti akses terhadap produk keuangan yang sesuai, seperti pembiayaan, tabungan, asuransi, dan pembayaran; Memberikan pertimbangan terhadap keterjangkauan lokasi, biaya, waktu, sistem teknologi, mitigasi risiko dalam setiap transaksi atau akses keuangan yang dilakukan oleh masyarakat; 3. Memberikan akses bagi kelompok usaha Jamur tiram DPO Restu Abadi agar mudah mendapatkan pelayanan keuangan.
--	--	---

C. Metode dan Pelaksanaan Kegiatan

Menggerakkan potensi sumber daya anggota sangat penting dalam konteks pemberdayaan penyandang disabilitas. Tujuannya adalah agar anggota kelompok Penyandang disabilitas, khususnya DPO Restu Abadi Purworejo, memiliki kapasitas untuk menjadi lebih produktif dan meningkatkan kehidupan

sosial ekonominya melalui upaya budaya produktif dan pengolahan jamur tiram. Mengatasi masalah mitra dilakukan melalui tahap-tahap berikut.:

1. Tahap Analisis Kebutuhan

Pada tahap analisis kebutuhan, kegiatan yang akan dilakukan meliputi:

- a. Tim akan melakukan survey untuk mengidentifikasi potensi anggota kelompok secara keseluruhan
- b. Tahap pengumpulan data. Pada tahap ini tim pelaksana melakukan pengumpulan data dengan mendatangi langsung ke lokasi dan data yang didapatkan berupa foto-foto budidaya jamur, jamur tiram krispy, harga, laporan keuangan serta data lain yang dibutuhkan.
- c. Melakukan sosialisasi untuk menjelaskan rencana program kegiatan yang akan dilaksanakan pada kelompok usaha jamur tiram DPO Restu Abadi serta menjalin komunikasi secara intensif dengan ketua kelompok DPO Restu Abadi
- d. Penyusunan rencana dan target kerja

2. Tahap pelaksanaan

Permasalahan yang ditemukan pada aspek pengelolaan keuangan adalah mitra belum disiplin dalam melakukan pencatatan keuangan, belum bisa

menetapkan harga yang disesuaikan dengan harga reseller dan konsumen, belum bisa membuat daftar harga yang bisa menghemat waktu bisnis, dan belum memahami perencanaan keuangan usaha. Metode yang dilakukan dalam mengatasi permasalahan pada aspek keuangan adalah pelatihan dan Pendampingan.

- a. Sosialisasi dan FGD perlunya literasi dan inklusi keuangan bagi usaha mikro.
- b. Pelatihan Literasi dan Inklusi Keuangan bagi Usaha

Pada tahap pelatihan literasi dan inklusi keuangan akan diundang narasumber dari Praktisi Akuntansi dan Keuangan. untuk memberikan pelatihan tentang bahasa pembentukan aset usaha, kaidah – kaidah manajemen keuangan usaha, cara cara menabung, memberikan pengertian tentang inklusi keuangan yang berarti akses terhadap produk keuangan yang sesuai, seperti pembiayaan, tabungan, asuransi, dan pembayaran; Memberikan edukasi tentang keterjangkauan lokasi, biaya, waktu, sistem teknologi, mitigasi risiko dalam setiap transaksi atau akses keuangan yang dilakukan oleh masyarakat; serta memberikan pelatihan

tentang fintech dan informasi tentang akses bagi kelompok usaha Jamur tiram DPO Restu Abadi agar mudah mendapatkan pelayanan keuangan. Dalam memberikan pelatihan tahapan yang akan dilakukan adalah:

- 1) Perumusan materi yang akan disesuaikan akan dengan tingkat pendidikan kelompok sasaran disabilitas yang mayoritas pendidikan setingkat SLTA usia dewasa.
- 2) Penentuan metode penyampaian materi disepakati menggunakan metode ceramah interaktif dua arah dengan alat bantu tayangan visual menggunakan proyektor/incofus. Selain untuk tayangan materi, juga digunakan untuk memutar video-video edukasi keuangan yang diambil dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).
- 3) Pendalaman materi dilakukan melalui metode permainan (*games*) berupa kertas permainan tentang membedakan hal-hal yang bersifat keinginan dan hal-hal yang bersifat kebutuhan.
- 4) Tahap akhir pelatihan dilakukan refleksi atas substansi materi melalui metode melempar pertanyaan untuk mendapat

respon dari peserta.

c. Perbaikan pengelolaan keuangan usaha

Metode yang dilakukan yaitu:

- 1) Dialog dengan ketua kelompok dan anggota untuk menyepakati perbaikan pengelolaan keuangan kelompok usaha
- 2) Metode pendampingan untuk peningkatan ketrampilan dan pengelolaan keuangan mitra akan dilakukan kegiatan diantaranya:
 - a) Literasi dan inklusi keuangan: mengkaji kebutuhan dana darurat kelompok usaha, menyusun perencanaan keuangan usaha, menyusun anggaran kelompok usaha, dan menyusun peta keuangan usaha
 - b) Perbaikan pengelolaan keuangan akan dilakukan dengan menghitung ulang harga pokok produksi, menetapkan harga reseller dan harga konsumen, penyusunan laporan keuangan kelompok, penerapan aplikasi keuangan berbasis android untuk mempermudah anggota melakukan pencatatan keuangan dan menetapkan

harga produk dengan mudah. Selain itu Pemantauan dan Evaluasi kinerja keuangan kelompok akan dilakukan dengan merumuskan standar pemantauan dan evaluasi kinerja keuangan masing-anggota kelompok dalam satu aplikasi keuangan yang sudah direkapitulasi.

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan selesai dilaksanakan.
4. Tahap Penyusunan Laporan
Tahap ini tim pelaksana yang terlibat akan menyusun laporan kegiatan baik berupa laporan kemajuan, laporan akhir dan juga melakukan upaya untuk ketercapaian luaran wajib dan luaran tambahan.

BAB III
KINERJA KEUANGAN
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH

Kebijakan keuangan yang dibuat dipengaruhi oleh setidaknya pemahaman keuangan. Bisnis tidak akan bertahan lama jika tidak memiliki cukup informasi. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus memiliki pengetahuan keuangan yang baik agar mereka dapat mengimbangi pendapatan yang diperoleh dengan pengeluaran atau konsumsi. Tidak semua usaha memiliki kebutuhan dan pendapatan yang sama dalam hal ini. Ada beberapa pengusaha yang memiliki pendapatan yang cukup dan pengetahuan keuangan yang cukup untuk mengelola keuangan usahanya dengan baik. Oleh karena itu, para pelaku usaha harus memiliki pemahaman yang baik tentang keuangan agar uang mereka dapat dikelola dengan baik, efisien, dan efektif. Pada tahun 2016, SNLKI menemukan bahwa tingkat literasi keuangan di Indonesia adalah 29,66 persen. Ini menunjukkan bahwa kurang dari 30 orang per 100 orang termasuk dalam kategori well literate, yang berarti mereka memahami keuangan dengan baik.

Perkembangan literasi keuangan dan kemajuan teknologi modern sudah menjadi hal yang biasa bagi masyarakat Indonesia. Saat ini, teknologi sedang berkembang dengan cepat. Ini akan membuat lebih mudah untuk

mendapatkan informasi dan mengelola sumber daya dengan baik. Sebagian besar masyarakat mengutamakan kemajuan teknologi yang berkaitan dengan penggunaan internet. Perkembangan internet yang cepat telah menghasilkan inovasi dalam teknologi finansial, yang memenuhi kebutuhan masyarakat dalam hal akses ke layanan finansial dan pemrosesan transaksi, meningkat 10,12% dari tahun 2018 menjadi 64,8% pada tahun 2019 (Rahma, 2018). Tren ekonomi yang berkembang dipengaruhi oleh penetrasi internet. Bisnis mikro, kecil, dan menengah bergantung pada jaringan yang diciptakan oleh pertumbuhan internet, yang secara tidak langsung membentuk dasar ekonomi (Martawardaya, 2016). Menurut Syarizka (2019), sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi pelaku terbesar dalam kegiatan ekonomi kita, dengan kontribusi mereka terhadap PDB meningkat sebesar 5% pada tahun 2019 dan mencapai 65%. Fenomena disrupsi teknologi juga merujuk pada perubahan kebiasaan dalam kegiatan ekonomi yang kompleks dan lama dibuat lebih cepat dan efisien. inovatif dalam produk dan jasa teknologi. Perubahan ini adalah perubahan yang membuatnya lebih mudah digunakan, murah, dan tidak mahal. Handinata (2013) Teknologi yang mengganggu dapat menyebabkan peluang pasar yang lebih luas dan menghalangi bisnis untuk menyesuaikan diri dengan cepat (Martawardaya, 2016).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) harus menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi karena penggunaan uang elektronik dan pembayaran digital semakin meningkat saat ini (Dina, 2017). Perusahaan yang telah berdiri selama lebih dari puluhan tahun dan tidak cepat tanggap untuk mengadopsi teknologi secara bertahap akan mengalami penurunan dan tertinggal dari perusahaan baru yang lebih canggih (Wibowo, 2017). UMKM yang menggunakan pembayaran elektronik karena permintaan konsumen tahu bahwa mereka harus menggunakan *payment gateway* karena banyaknya pengguna di masyarakat. Jika tidak, mereka mungkin tertinggal dan terancam punah. Bisnis juga dapat mengurangi biaya operasional, mendapatkan lebih banyak pelanggan tanpa perlu melakukan promosi, dan menghasilkan lebih banyak uang.

Kinerja finansial dipengaruhi oleh banyak faktor. Selain memahami teknologi, literasi keuangan, dan finansial teknologi, inklusi keuangan juga sangat penting untuk mencapai kinerja finansial yang baik. Menurut Strategi Nasional Keuangan Inklusif Bank Indonesia (SNKI), inklusi keuangan adalah ketika setiap orang memiliki hak untuk mengakses dan mendapatkan layanan keuangan terbaik, secara informatif, tepat waktu, dan murah sambil mempertahankan kenyamanan dan hormat terhadap harkat dan martabatnya. Untuk mengukur inklusi keuangan, penelitian ini menggunakan dimensi akses, kualitas, dan

penggunaan. Jika masyarakat dapat dengan mudah mengakses barang dan jasa keuangan, mereka akan menjadi lebih produktif dan berdaya beli. Tujuan dari perumusan pilar-pilar strategi keuangan inklusif ini adalah untuk mencapai tiga tujuan: pemerataan pendapatan di seluruh Indonesia, pengurangan kemiskinan secara organik, dan pembentukan sistem keuangan yang stabil.

Kinerja keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat menunjukkan kesehatan dan kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, kinerja keuangan yang buruk dapat menunjukkan bahwa perusahaan sedang mengalami kesulitan atau bahkan berisiko kebangkrutan. Pemilik, manajer, atau pihak lain yang terlibat dalam bisnis dapat mengukur kinerja keuangan bisnis mereka untuk berbagai alasan, seperti:

1. Memantau kinerja bisnis: pelaku UMKM dapat melacak kinerja bisnis dari waktu ke waktu melalui pengukuran kinerja keuangan UMKM.
2. Membandingkan kinerja bisnis dengan bisnis lain dalam industri yang sama. Pengukuran kinerja keuangan bisnis dapat digunakan untuk membandingkan kinerja bisnis tersebut dengan bisnis lain dalam industri yang sama.
3. Mengambil keputusan: pelaku UMKM dapat membuat keputusan tentang investasi, pendanaan, atau

pemasaran dengan melihat kinerja keuangan perusahaan.

Berikut adalah beberapa tips untuk meningkatkan kinerja keuangan UMKM:

1. Kelola arus kas dengan baik. Arus kas adalah aliran uang yang masuk dan keluar dari suatu bisnis. Dengan mengelola arus kas dengan baik, bisnis dapat menghindari masalah keuangan seperti kekurangan dana atau kelebihan utang.
2. Efektif mengelola biaya. Biaya adalah biaya yang dikeluarkan oleh bisnis untuk menghasilkan pendapatan. Usaha dapat meningkatkan labanya dengan mengelola biaya dengan baik.
3. Meningkatkan jumlah penjualan. Penjualan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa. Meningkatkan penjualan dapat membantu perusahaan memperoleh lebih banyak uang.

Pemilik UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan bisnis mereka dan mencapai tujuan mereka dengan mengelola kinerja keuangan mereka dengan baik.

BAB IV

LITERASI KEUANGAN

A. Pengertian Literasi Keuangan

Jika seorang pelaku UMKM ingin memiliki kehidupan keuangan yang stabil di masa mendatang, sangat penting bagi mereka untuk memahami tentang keuangan. Karena salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan hidup adalah dengan mengatur pendapatan dan keuangan dengan benar dan tepat. Tidak peduli seberapa besar pendapatan seseorang, kurangnya pemahaman tentang pengelolaan keuangan yang efektif dapat menyebabkan masalah di masa depan.

Kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat tentang keuangan pribadi adalah definisi paling umum dari literasi keuangan, yang berasal dari bahasa Inggris dan berarti "keuangan" atau "melek uang". Namun, literasi keuangan lebih berkaitan dengan hasil dari keputusan keuangan. Selain itu, ada beberapa orang yang berpendapat bahwa keahlian investasi sama dengan keahlian keuangan. tingkat pemahaman kami tentang pasar saham, obligasi, dan investasi lainnya.

Banyak ahli telah membuat definisi literasi keuangan yang berbeda. Salah satunya, Lusardi (2012) menyatakan bahwa literasi keuangan adalah keterampilan yang harus dimiliki setiap orang untuk meningkatkan kualitas hidupnya dengan memahami bagaimana merencanakan dan mengalokasikan sumber daya secara efektif dan tepat. Selain

itu, literasi keuangan didefinisikan oleh Huston (2010) sebagai kemampuan seseorang untuk mengatur pendapatannya sehingga mereka lebih makmur. Setiap orang harus memahami dan memahami literasi keuangan karena berpengaruh terhadap kondisi keuangan mereka dan bagaimana mereka membuat keputusan keuangan yang baik dan tepat (Anggraeni, 2015).

Menurut surat edaran yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2014, literasi keuangan didefinisikan sebagai rangkaian aktivitas dan proses untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan konsumen dan masyarakat umum sehingga mereka dapat mengelola keuangan dengan lebih baik. OJK berharap literasi keuangan akan memberikan manfaat kepada masyarakat luas, seperti meningkatkan kemampuan mereka untuk memilih barang dan jasa yang lebih baik. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), ada empat tingkat literasi keuangan yang dapat dimiliki oleh masyarakat Indonesia.

1. *Well literate*, yang berarti pelaku UMKM memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat, dan risikonya, hak dan kewajibannya, serta keterampilan untuk menggunakannya.
2. *Sufficient literate*, yang berarti pelaku UMKM memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang

lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan.

3. *Less literate*, yakni pelaku UMKM yang kurang berpendidikan berarti mereka hanya tahu tentang lembaga jasa keuangan dan produk dan jasa keuangan.
4. *Not literate*, yaitu pelaku UMKM yang tidak berpendidikan berarti mereka tidak tahu atau tidak percaya pada lembaga jasa keuangan dan produk dan jasa keuangan, dan mereka juga tidak tahu bagaimana menggunakan produk dan jasa keuangan.

Sederhananya dapat dikatakan “Melek keuangan” atau Literasi Keuangan adalah seperangkat keterampilan dan pengetahuan yang memungkinkan kita untuk memahami:

1. Prinsip-prinsip keuangan yang perlu diketahui untuk membuat keputusan keuangan dan
2. Produk keuangan yang berdampak pada kesejahteraan keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjalankan program Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) untuk meningkatkan literasi keuangan. Tujuan program adalah untuk meningkatkan pengetahuan keuangan masyarakat Indonesia, yang diharapkan akan berkontribusi pada proses pertumbuhan dan pembangunan ekonomi. Namun, selain dari OJK, kaum akademisi harus ikut serta dalam proses edukasi

keuangan karena mereka memiliki pengetahuan yang diperoleh dari bangku kuliah yang harus dibagikan kepada masyarakat secara keseluruhan.

Melihat hal-hal di atas, dapat disimpulkan bahwa pemahaman yang baik, pengelolaan, perencanaan, dan alokasi sumber daya keuangan yang tepat sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan finansial dan taraf hidup. Dengan Literasi Keuangan kita diharapkan dapat memahami atau mengidentifikasi kunci keuangan, antara lain kemampuan kita untuk:

1. Memahami kunci produk keuangan, yang dibutuhkan dalam kehidupan seperti tabungan, hipotek atau investasi.
2. Memahami konsep keuangan dasar, seperti bunga tabungan, hasil investasi, risiko dan pemanfaatan uang.
3. Mendiskusikan keuangan dan permasalahannya, mengetahui masalah keuangan dalam keluarga .
4. Lebih baik dalam membuat pilihan-pilihan keuangan seperti anggaran belanja, menyiapkan dana pendidikan, modal usaha, membeli rumah, berkeluarga, rencana pensiun dan mengelola utang,
5. Berkompeten menanggapi perubahan yang dapat mempengaruhi keuangan kita, misalnya peristiwa ekonomi di pasar keuangan, meningkatnya pengangguran dan ancaman inflasi yang cepat.

B. Aspek-aspek Literasi Keuangan

Literasi keuangan terdiri dari beberapa komponen yaitu: (Nababan dan Sadalia, 2012). *Basic Personal Finance*, yaitu pengetahuan dasar tentang keuangan pribadi, yang berarti pengetahuan dasar yang dimiliki seseorang tentang hal-hal seperti inflasi, suku bunga, likuiditas aset, kredit, dan sebagainya. Kemampuan seseorang untuk mengelola keuangan mereka secara efektif dan efisien disebut manajemen uang. Jika seseorang mahir dalam pengelolaan keuangan, mereka juga akan lebih baik. *Credit and Debt Management* (manajemen kredit), merupakan kegiatan yang berhubungan satu sama lain yang secara sistematis mengumpulkan dan menyampaikan informasi tentang kredit bank. Manajemen departemen, di sisi lain, adalah proses pembayaran hutang dengan melibatkan pihak ketiga untuk membantu peminjaman hutang.

1. *Saving* (Tabungan), adalah bagian dari penghasilan seseorang yang tidak dihabiskan untuk membeli sesuatu. memberikan instruksi kepada seseorang tentang cara mereka dapat menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk tabungan dan bagaimana mereka mengelolanya.
2. *Investment* (Investasi), yaitu pengetahuan yang dimiliki seseorang tentang investasi. bagaimana seseorang menggunakan uang mereka untuk memperoleh keuntungan finansial yang lebih besar di masa depan. Ini berkaitan dengan pengetahuan seseorang tentang reksadana, deposito, pasar modal, suku bunga, dan lain-lain.
3. *Risk management* (Manajemen risiko), adalah cara manajemen menangani risiko, khususnya yang dihadapi oleh perusahaan, keluarga, dan masyarakat. Mengelola risiko adalah cara untuk memaksimalkan keuntungan atau mengurangi kerugian (Djojosoedarso, 2003:4).

C. Implementasi Strategi Literasi Keuangan Pada UMKM

Implementasi strategi literasi keuangan pada UMKM memiliki peran yang vital dalam meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan. Melalui strategi ini, UMKM dapat belajar tentang manajemen arus kas, pembukuan sederhana, investasi yang tepat, serta pemahaman tentang risiko dan peluang dalam bisnis.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah melalui pelatihan dan pendampingan langsung oleh ahli keuangan kepada pemilik UMKM. Dalam pelatihan ini, pemilik UMKM akan diajarkan tentang cara membuat laporan keuangan sederhana, menghitung laba rugi secara akurat, serta mengelola utang piutang dengan baik.

Untuk menyelesaikan permasalahan terbatasnya pemahaman dan infrastruktur tentang literasi keuangan yang terjadi pada kelompok usaha jamur Tiram khususnya pada kelompok penyandang disabilitas ini diselesaikan dengan cara:

1. Pelatihan Literasi Keuangan

Pelatihan literasi keuangan dilaksanakan dengan metode ceramah, dan diskusi dengan mengundang narasumber ahli dan praktisi yang berpengalaman dalam bidang literasi keuangan. Pelatihan diberikan melalui pendekatan ceramah interaktif yang menggunakan tayangan visual yang dihasilkan oleh proyektor dan incofus. Selain itu, pelatihan diselingi dengan permainan yang terdiri dari kertas permainan untuk menentukan apa yang merupakan

kebutuhan dan apa yang merupakan keinginan. Permainan ini bertujuan untuk mengajarkan peserta untuk mengidentifikasi dan memahami apa yang sebenarnya menjadi kebutuhan kelompok, bukan keinginan atau kepentingan individu, dan bagaimana anggota kelompok dapat membuat keputusan tentang pengelolaan untuk membuat alokasi dana untuk usaha kelompok yang lebih tepat sasaran. Ini membuat peserta sangat tertarik untuk mengikuti setiap materi. Untuk mengukur tingkat pemahaman mitra tentang literasi keuangan sebelum dan sesudah pelatihan, dilakukan pretest dan posttest. Pada materi tentang bahasa pembentukan aset usaha, nilai pretest peserta dengan kategori tinggi hanya sebesar 30% setelah pelatihan meningkat menjadi 100%, pada kaidah manajemen keuangan, nilai pretest peserta dengan kategori tinggi hanya sebesar 25% setelah pelatihan meningkat menjadi 87,5%, dan pada teknik menabung pretest peserta dengan kategori tinggi hanya sebesar 30% setelah pelatihan.

2. Pendampingan Literasi Keuangan

Pada tahap pendampingan literasi keuangan, Tim pelaksana pengabdian diskusi dengan kelompok terkait dengan

5. Kebutuhan Sebelum memulai, kenali fase kehidupan.

\Ada baiknya kita merenungkan masalah ini. Kita bekerja untuk bertahan hidup, atau kita bekerja untuk bertahan hidup? Apa tanggapan Anda? Bekerja hanya diperlukan untuk bertahan hidup. untuk memungkinkan kita menikmati kenikmatan dan kebahagiaan hidup. Ada tiga fungsi jika tujuan atau hasil pekerjaan dikategorikan: Keuangan Pada Setiap Aspek Kehidupan

BAB V

INKLUSI KEUANGAN

Inklusi keuangan adalah kondisi di mana setiap orang memiliki akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan formal yang bermanfaat dan terjangkau dalam memenuhi kebutuhan finansialnya. Inklusi keuangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, merupakan suatu konsep yang bertujuan untuk memberikan akses yang lebih luas kepada UMKM dalam hal pembiayaan dan layanan keuangan. Hal ini penting karena UMKM memiliki peran yang sangat vital dalam perekonomian suatu negara. Salah satu manfaat dari inklusi keuangan UMKM adalah peningkatan pertumbuhan ekonomi. Dengan adanya akses yang lebih mudah terhadap pembiayaan dan layanan keuangan, UMKM dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik. Mereka dapat memperluas produksi, meningkatkan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan, serta memperluas pasar mereka. Semua ini akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Selain itu, inklusi keuangan juga dapat membantu mengurangi ketimpangan sosial dan kemiskinan. Banyak UMKM berada di daerah pedesaan atau perkotaan miskin dimana akses terhadap pembiayaan sangat terbatas. Dengan adanya inklusi keuangan, mereka dapat mendapatkan modal usaha yang dibutuhkan untuk meningkatkan pendapatan mereka. Hal ini akan membantu mengurangi kesenjangan

antara kaya dan miskin serta menciptakan lapangan kerja baru. Inklusi keuangan mencakup berbagai produk dan layanan jasa keuangan, seperti:

1. Akun simpanan dan tabungan
2. Pinjaman
3. Asuransi
4. Pembayaran
5. Pembayaran

Inklusi keuangan penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan memiliki akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan formal, masyarakat dapat:

1. Mengelola keuangannya dengan lebih baik
2. Meningkatkan produktivitasnya
3. Meningkatkan daya beli
4. Mengurangi risiko kemiskinan

Inklusi keuangan dapat dicapai melalui berbagai upaya, seperti:

1. Pemberdayaan masyarakat
2. Pengembangan produk dan layanan jasa keuangan yang terjangkau
3. Peningkatan literasi keuangan

Pemberdayaan masyarakat sangat penting untuk meningkatkan kesadaran akan pentingnya inklusi keuangan. Untuk memastikan bahwa produk dan layanan keuangan tersebut dapat diakses oleh masyarakat yang membutuhkan, penting untuk mengembangkan literasi keuangan yang lebih

baik untuk memastikan bahwa masyarakat dapat menggunakannya secara tepat. Untuk mencapai inklusi keuangan dalam jangka panjang, semua pihak—pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat—harus berkomitmen. Dengan bekerja sama, kita dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui inklusi keuangan.

Secara keseluruhan, inklusi keuangan UMKM merupakan langkah penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan memberikan akses yang lebih luas kepada UMKM dalam hal pembiayaan dan layanan keuangan, kita dapat membantu mereka mengembangkan usaha mereka dengan lebih baik serta mengurangi ketimpangan sosial dan kemiskinan. Namun, tantangan seperti kurangnya literasi finansial juga perlu diatasi agar inklusi keuangan ini dapat berhasil sepenuhnya.

BAB VI

MANAJEMEN HARGA

A. Menentukan Harga Jual Produk

Harga jual adalah harga akhir yang ditetapkan oleh penjual, atau jumlah yang harus dibayarkan oleh pembeli untuk sebuah produk, ketika produsen ingin menjual barangnya. Produsen menentukan harga jual produknya berdasarkan tiga faktor utama: harga yang bersedia dibayar oleh pembeli, harga yang bersedia diterima oleh penjual, dan harga yang bersaing di pasaran. Harga jual ini biasanya bergantung pada jenis bisnis yang dijalankan, karena setiap bisnis memiliki produk dan pelanggan yang berbeda. Oleh karena itu, ada kemungkinan bahwa pada titik tertentu, produsen akan memberi prioritas pada satu aspek dibandingkan dengan aspek lainnya. Metode berikut dapat digunakan untuk menentukan harga jual produk.

1. Menentukan biaya produksi

Secara umum, Anda dapat mengetahui harga produksi dengan melihat biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yang tidak terpengaruh terhadap jumlah barang yang diproduksi dikenal sebagai biaya tetap. Biasanya, biaya ini tidak mempengaruhi aktivitas bisnis, meskipun tidak mencakup hal-hal yang mati atau tetap,

seperti sewa kantor atau toko, pajak bangunan, dan asuransi.

Namun, biaya variabel adalah semua biaya yang berubah berdasarkan jumlah produk yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan. Ini berarti bahwa biaya variabel meningkat ketika produksi meningkat dan menurun ketika produksi turun. Biaya variabel biasanya adalah biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya.

Mengetahui kedua jenis biaya ini akan membantu Anda menentukan biaya modal yang dibutuhkan untuk produksi. Ini pasti akan berdampak pada harga jual karena elemen seperti tenaga, bahan baku, dan kemasan akan dimasukkan ke dalam biaya produksi dan membentuk harga jual.

a) Menghitung biaya total produksi

Langkah selanjutnya adalah mencari biaya total produksi. Adapun rumus sederhananya, yaitu: **Total Cost = Fixed Cost + Variable Cost**

Jika kita ambil contoh sederhana, DPO Resti Abadi ingin menjual Jamur Tiram Crispy. Untuk biaya tetapnya, yaitu sekitar Rp 3.000.000 yang terdiri dari sewa tempat selama satu periode produksi, dan biaya variabelnya, yaitu sekitar Rp 5.500.000,00 untuk produksi 1.000 kemasan jamur crispy, dengan detail sebagai berikut.

- Bahan baku: $\text{Rp } 2.000,00 \times 1.000 = \text{Rp}2.000.000,00$.
- Tenaga kerja: $\text{Rp}1.000.000,00 \times 2 = \text{Rp}2.000.000,00$.
- Kemasan: $\text{Rp } 500,00 \times 1.000 = \text{Rp}500.000,00$.
- Peralatan dan operasional = $\text{Rp } 1.000.000,00$.

Sehingga total produksi untuk 1.000 masker yaitu sebesar $\text{Rp } 7.500.000,00$ yang didapatkan dari $\text{Rp } 2.000.000,00 + \text{Rp } 5.500.000,00$.

Kemudian setelah mengetahui total biaya produksi, kamu kan mencari tahu biaya harga dari satu maskernya. Adapun untuk mencarinya yaitu **membagi total biaya dengan jumlah produk**. Sehingga dalam perhitungan akan menjadi, **$\text{Rp } 7.500.000,00 : 1.000 = \text{Rp } 7.500,00$** .

Sehingga kamu mendapatkan harga dasar dari satu masker yaitu sebesar $\text{Rp } 7.500,00$.

b) Menentukan harga jual produk

1) Menggunakan dasar Biaya Produksi

Setelah mengetahui jumlah harga per produknya, kamu dapat mencari harga jual dengan menggunakan perhitungan persentase keuntungan/laba. Misalnya pada produk masker ini, kamu

menginginkan persentase keuntungan sebesar 50% dari **biaya produksi atau biaya modal**. Untuk menghitungnya kita bisa menggunakan rumus berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya produksi} + (\text{Persentase keuntungan} \times \text{biaya produksi})$$

Jadi, dalam perhitungan, harga jual per produknya adalah:

$$\text{Rp } 7.500,00 + (50\% \times \text{Rp } 7.500,00) = \text{Rp } 11.2500,00.$$

Sehingga kamu bisa mendapatkan harga jual produk untuk satu maskernya, yaitu: **Rp 11.250,00**.

2) Menggunakan *Keystone Pricing*

Selain berdasarkan biaya produksi, kita juga bisa menentukan harga jual menggunakan *keystone pricing*, yaitu metode penetapan harga produk yang diberi harga dua kali lipat atau ditambahkan 100% dari biaya grosir atau modal. Metode ini sering digunakan oleh pengecer ketika menjual produk mereka. Adapun untuk menentukan harganya kita

bisa menggunakan perhitungan, berikut:

Harga jual = Biaya modal x2.

Contoh:

Seorang produsen akan menjual produk dengan biaya modal produksi sekitar Rp 10.000,00. Maka dengan penggunaan *keystone pricing* produsen akan mendapatkan harga jual sebesar Rp 20.000,00.

3) Menggunakan *Break Even Pricing*

Break even pricing adalah metode menetapkan titik harga di mana produsen akan memperoleh keuntungan nol dari penjualan. Sederhananya, produsen menggunakan harga produk sesuai dengan harga modal atau harga yang rendah dari harga pasar. Tujuannya adalah sebagai alat untuk mendapatkan pelanggan dan mengusir pesaing dari pasar. Strategi penentuan harga dengan metode ini sangat berkaitan dengan produksi dan permintaan. Secara umum pemilihan metode ini dikarenakan faktor permainan harga yang rendah, dan produksi yang bergantung pada permintaan. Karena ketika permintaan

berkurang dan produsen tetap memproduksi dalam jumlah banyak, hal ini akan menimbulkan kerugian.

c) Menentukan Harga Untuk Reseller

Meskipun reseller bisa bebas menentukan harga barang, ada baiknya sebagai reseller juga bijak dalam menetapkan harga. Sebab, reseller produk tertentu itu bukan hanya kita. Bisa jadi reseller lain menetapkan harga yang lebih murah sehingga lebih menarik dan menguntungkan bagi konsumen. Untuk menentukan harga suatu produk, reseller dapat menggunakan rumus berikut.

Harga jual reseller = Harga beli dari supplier + Biaya operasional + Besar laba

Dari rumus tersebut terlihat bahwa harga jual reseller sudah tentu lebih tinggi dari harga jual langsung dari supplier. Meski demikian, banyak konsumen lebih memilih membeli dari reseller karena berbagai faktor, misalnya: faktor kedekatan area dan kecepatan pengiriman. Dari rumus selanjutnya kita bahas menggunakan contoh berikut.

Seorang reseller A membeli produk dari supplier dengan harga per satuannya Rp 50.000,00. Kemudian ada biaya operasional

Rp 2.500,00 dan reseller mengharapkan laba sebesar 10% dari harga per satuan, yakni Rp 5.000,00. Maka harga jual yang ditetapkan oleh reseller, adalah:

$$\text{Rp } 50.000,00 + \text{Rp } 2.500,00 + \text{Rp } 5.000,00 = \text{Rp } 57.500,00$$

Faktor Penentu Harga Jual Reseller

1. Biaya Operasional

Biaya operasional mencakup biaya transportasi (biaya pengiriman) dan biaya *packing* (pengemasan) produk. Berbeda dengan dropshipper yang langsung mengirimkan barang dari supplier, reseller membeli dulu sejumlah barang untuk kemudian dikirimkan sendiri kepada konsumen. Selain kedua biaya tersebut reseller juga perlu memasukkan biaya komunikasi (berupa pulsa atau paket data) yang diperlukan untuk berkomunikasi dengan konsumen. Biasanya reseller menjual produk melalui platform *online marketplace* atau layanan pesan instan seperti WhatsApp sehingga sambungan internet mutlak diperlukan.

2. Target Penjualan

Dalam menentukan harga, reseller juga perlu memperhatikan tujuan penjualan atau cakupan area yang dicapai sebagai reseller. Idealnya reseller memilih cakupan yang tidak terlalu luas, masih dalam satu kota atau beberapa kota di sekitarnya. Hal ini untuk menekan biaya pengiriman.

3. Daya Beli Pasar

Penentuan harga juga harus mempertimbangkan daya beli pasar. Pasanglah harga yang masuk akal dan terjangkau bagi target pasar. Mengutip repository.radenintan.ac.id, harga pasar biasanya dipengaruhi oleh daya beli konsumen, reaksi para pesaing, jenis produk, serta elastisitas permintaan dan tingkat keuntungan yang diharapkan perusahaan maupun pelaku usaha.

4. Harga Jual Pesaing

Seperti dijelaskan di atas, satu hal yang dipertimbangkan konsumen dalam membeli produk reseller adalah harga. Jika konsumen menemukan produk dengan harga yang lebih murah, mereka

cenderung memilih produk tersebut. Karena itu, kita juga perlu memperhatikan harga jual pesaing. Jangan sampai terpaut terlalu jauh sementara kualitas produk yang ditawarkan sama.

5. Permintaan Produk

Faktor terakhir yang perlu diperhatikan reseller dalam menentukan harga produk adalah permintaan produk. Reseller harus memahami apakah produk yang akan ditawarkan tersebut memang dicari dan diminati oleh konsumen. Karena itu, reseller perlu memilih produk yang tepat untuk ditawarkan kembali. Pastikan juga kualitas produk layak untuk dijual.

B. PENGGUNAN APLIKASI SI MAKE PADA USER

Menghitung data keuangan secara manual memerlukan analisis yang lebih mendalam untuk mendapatkan hasil yang dapat diandalkan. Diperlukan pemeriksaan berulang untuk mengurangi kemungkinan kesalahan perhitungan. Meskipun akuntansi manual mungkin cukup untuk transaksi penjualan di bisnis yang baru didirikan, teknologi, dan terutama perangkat lunak akuntansi, akan diperlukan setelah UKM melakukan beberapa transaksi untuk menyederhanakan proses akuntansi. Prosedur akuntansi yang efektif dan efisien memudahkan UKM dalam mencatat transaksi dan memperoleh data akuntansi yang akurat. Menggunakan aplikasi mungkin bermanfaat dalam hal waktu, energi, dan kekuatan otak Anda.

Aplikasi SIMAKE singkatan dari Sistem Informasi Manajemen Keuangan berawal dari fakta bahwa UMKM sering kurang disiplin dalam melakukan pencatatan keuangan dan merasa kesulitan dalam menentukan harga produk secara mudah. SIMAKE adalah aplikasi literasi keuangan berbasis seluler yang dapat diunduh dari play store dan digunakan oleh semua orang mulai dari pemilik bisnis hingga perorangan. Output aplikasi SIMAKE meliputi input transaksi, penentuan harga pokok produksi, penentuan harga produk, dan pencatatan keuangan harian. Kelebihan dari Si Make adalah pelaku usaha dapat dibantu dalam menentukan harga produk dan sekaligus laba yang akan diperolehnya. Para pelaku usaha khususnya UMKM atau siapapun dapat memperoleh manfaat dari sumber daya pendidikan keuangan hanya dengan mengunduh dan mencatat aktivitas keuangan melalui SIMAKE.

Si Make adalah Ouput dari Program Pengabdian kepada masyarakat pada Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dengan Judul PMP Pendampingan Literasi, Inklusi Keuangan dan Manajemen Harga Untuk Meningkatkan Kualitas Pengelolaan Keuangan Usaha Jamur Tiram pada kelompok Penyandang Disabilitas DPO Restu Abadi Purworejo.

Kehadiran aplikasi Si Make diharapkan dapat dimanfaatkan dan memberikan edukasi dan pendampingan literasi, inklusi keuangan dan manajemen harga untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kemandirian finansial anggota kelompok usaha para penyandang disabilitas.

Aplikasi Sistem Informasi Manajemen Keuangan (SIMAKE) dirancang bagi Masyarakat maupun pelaku UMKM untuk memajemen keuangan baik secara personal maupun untuk skala usaha, Aplikasi ini dikembangkan oleh Tim Peneliti Dosen Pemula (PMP) guna mempermudah UMKM mengatasi kesulitan melakukan pencatatan transaksi keuangan serta dapat membantu pembuatan laporan keuangan yang memenuhi kaidah akuntansi. Aplikasi ini memiliki standar akuntansi UMKM karena dikembangkan secara sistematis dan lugas sesuai dengan pedoman akuntansi dan pelaporan keuangan usaha kecil dan menengah.

Aplikasi SIMAKE Versi 1.0 yang saat ini berjalan memiliki beberapa fitur, yaitu :

1. Login, Logout dan Registrasi Akun

Aplikasi SIMAKE dirancang bagi Masyarakat maupun pelaku UMKM untuk memajemen keuangan baik secara personal maupun untuk skala usaha, sehingga dibutuhkan

keamanan data dari masing-masing pengguna aplikasi. Fitur login dan logout dihadirkan untuk menjaga keamanan data dari masing-masing pengguna berdasarkan akun yang dimiliki. Sedangkan yang belum memiliki akun, tersedia fitur register untuk mendaftar akun SIMAKE.

2. Profil

Profil berisi informasi pribadi maupun informasi terkait usaha yang di daftarkan.

3. Produk

Produk berisi informasi produk.

4. Harga Jual

Fitur harga jual adalah fitur yang digunakan untuk menentukan harga jual berdasarkan harga pokok dan biaya-biaya yang dikeluarkan.

5. Keuangan

Keuangan berisi catatan rekening.

6. Order

Order merupakan fitur yang digunakan untuk melakukan pencatatan pemesanan.

Fitur yang dimiliki oleh SIMAKE Versi 1.0 saat ini masih memiliki kekurangan, dan belum sempurna, oleh karena itu, fitur-fitur yang ada akan disempurnakan dalam

aplikasi SIMAKE versi 1.1. Adapun penyempurnaan fiturnya antara lain :

1. Adanya catatan jenis-jenis biaya
2. Pada fitur keuangan dilengkapi dengan transaksi keuangan pada rekening.

SI MAKE memiliki aplikasi akuntansi yang dapat digunakan oleh siapa saja yang memiliki pemahaman dasar akuntansi (Debit dan Kredit), berkat kepatuhan aplikasi terhadap standar UMKM yang ditetapkan oleh PMP dan DPO UMKM Restu Abadi. Si MAKE akan mempermudah pengumpulan data keuangan, yang pada akhirnya akan memudahkan pemilik usaha, dan pemilik usaha UMKM khususnya, dalam membuat anggaran, laporan, dan laporan pengeluaran saat bepergian menggunakan smartphone Android mereka. Pengguna hanya perlu memasukkan penjualan dan pembelian sebagai transaksi agar sistem dapat memproses dan melaporkannya sebagai laporan keuangan. Seluruh pemilik usaha UMKM dapat menggunakan aplikasi ini dengan mengunduhnya secara gratis di perangkat Android dari Google Play Store. Sistem ini hanya menggunakan token untuk melakukan inisialisasi dan diseminasi, sedangkan pengumpulan data dilakukan secara offline. Artinya, UMKM bisa menggunakannya untuk pendataan tanpa perlu khawatir koneksi internetnya terganggu, sehingga dibutuhkan keamanan data dari masing-masing pengguna aplikasi untuk proses aplikasi sebagai berikut :

BAB VII

APLIKASI SISTEM MANAJEMEN KEUANGAN “SIMAKE”

Menghitung data keuangan secara manual memerlukan analisis yang lebih mendalam untuk mendapatkan hasil yang dapat diandalkan. Diperlukan pemeriksaan berulang untuk mengurangi kemungkinan kesalahan perhitungan. Meskipun akuntansi manual mungkin cukup untuk transaksi penjualan di bisnis yang baru didirikan, teknologi, dan terutama perangkat lunak akuntansi, akan diperlukan setelah UKM melakukan beberapa transaksi untuk menyederhanakan proses akuntansi. Prosedur akuntansi yang efektif dan efisien memudahkan UKM dalam mencatat transaksi dan memperoleh data akuntansi yang akurat. Menggunakan aplikasi mungkin bermanfaat dalam hal waktu, energi, dan kekuatan otak Anda.

A. Apa yang dimaksud dengan “SIMAKE”

Aplikasi SIMAKE singkatan dari Sistem Informasi Manajemen Keuangan berawal dari fakta bahwa UMKM sering kurang disiplin dalam melakukan pencatatan keuangan dan merasa kesulitan dalam menentukan harga produk secara mudah. SIMAKE adalah aplikasi literasi keuangan berbasis seluler yang dapat diunduh dari play store dan digunakan oleh semua orang mulai dari pemilik bisnis hingga perorangan. Output aplikasi SIMAKE meliputi input transaksi, penentuan

harga pokok produksi, penentuan harga produk, dan pencatatan keuangan harian. Kelebihan dari Si Make adalah pelaku usaha dapat dibantu dalam menentukan harga produk dan sekaligus laba yang akan diperolehnya. Para pelaku usaha khususnya UMKM atau siapapun dapat memperoleh manfaat dari sumber daya pendidikan keuangan hanya dengan mengunduh dan mencatat aktivitas keuangan melalui SIMAKE.

Si Make adalah Ouput dari Program Pengabdian kepada masyarakat pada Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dengan Judul PMP Pendampingan Literasi, Inklusi Keuangan dan Manajemen Harga Untuk Meningkatkan Kualitas Pengelolaan Keuangan Usaha Jamur Tiram pada kelompok Penyandang Disabilitas DPO Restu Abadi Purworejo.

Kehadiran aplikasi Si Make diharapkan dapat dimanfaatkan dan memberikan edukasi dan pendampingan literasi, inklusi keuangan dan manajemen harga untuk meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kemandirian finansial anggota kelompok usaha para penyandang disabilitas.

Aplikasi Sistem Informasi Manajemen Keuangan (SIMAKE) dirancang bagi Masyarakat maupun pelaku UMKM untuk memanajemen keuangan baik secara personal maupun untuk skala usaha, Aplikasi ini dikembangkan oleh Tim Peneliti Dosen Pemula (PMP) guna mempermudah UMKM mengatasi kesulitan melakukan pencatatan transaksi keuangan serta dapat membantu pembuatan laporan

keuangan yang memenuhi kaidah akuntansi. Aplikasi ini memiliki standar akuntansi UMKM karena dikembangkan secara sistematis dan lugas sesuai dengan pedoman akuntansi dan pelaporan keuangan usaha kecil dan menengah.

B. Fitur SIMAKE

Aplikasi SIMAKE Versi 1.0 yang saat ini berjalan memiliki beberapa fitur, yaitu :

1. Login, Logout dan Registrasi Akun

Aplikasi SIMAKE dirancang bagi Masyarakat maupun pelaku UMKM untuk manajemen keuangan baik secara personal maupun untuk skala usaha, sehingga dibutuhkan keamanan data dari masing-masing pengguna aplikasi. Fitur login dan logout dihadirkan untuk menjaga keamanan data dari masing-masing pengguna berdasarkan akun yang dimiliki. Sedangkan yang belum memiliki akun, tersedia fitur register untuk mendaftar akun SIMAKE.

2. Profil

Profil berisi informasi pribadi maupun informasi terkait usaha yang di daftarkan.

3. Produk

Produk berisi informasi produk.

4. Harga Jual

Fitur harga jual adalah fitur yang digunakan untuk menentukan harga jual berdasarkan harga pokok dan biaya-biaya yang dikeluarkan.

5. Keuangan

Keuangan berisi catatan rekening.

6. Order

Order merupakan fitur yang digunakan untuk melakukan pencatatan pemesanan.

Fitur yang dimiliki oleh SIMAKE Versi 1.0 saat ini masih memiliki kekurangan, dan belum sempurna, oleh karena itu, fitur-fitur yang ada akan disempurnakan dalam aplikasi SIMAKE versi 1.1. Adapun penyempurnaan fiturnya antara lain:

1. Adanya catatan jenis-jenis biaya
2. Pada fitur keuangan dilengkapi dengan transaksi keuangan pada rekening.

SI MAKE memiliki aplikasi akuntansi yang dapat digunakan oleh siapa saja yang memiliki pemahaman dasar akuntansi (Debit dan Kredit), berkat kepatuhan aplikasi terhadap standar UMKM yang ditetapkan oleh PMP dan DPO UMKM Restu Abadi. Si MAKE akan mempermudah pengumpulan data keuangan, yang pada akhirnya akan memudahkan pemilik usaha, dan pemilik usaha UMKM khususnya, dalam membuat anggaran, laporan, dan laporan pengeluaran saat bepergian menggunakan smartphone Android mereka. Pengguna hanya perlu memasukkan penjualan dan pembelian sebagai transaksi agar sistem dapat

memproses dan melaporkannya sebagai laporan keuangan. Seluruh pemilik usaha UMKM dapat menggunakan aplikasi ini dengan mengunduhnya secara gratis di perangkat Android dari Google Play Store. Sistem ini hanya menggunakan token untuk melakukan inisialisasi dan diseminasi, sedangkan pengumpulan data dilakukan secara offline. Artinya, UMKM bisa menggunakannya untuk pendataan tanpa perlu khawatir koneksi internetnya terganggu, sehingga dibutuhkan keamanan data dari masing-masing pengguna aplikasi untuk proses aplikasi sebagai berikut :

C. Prosedur Penggunaan Si Make

Berikut prosedur penggunaan SIMAKE

1. Untuk menemukan SI MAKE, buka aplikasi Play Store dan masukkan istilah tersebut di bilah pencarian. Selanjutnya download dan jalankan aplikasi SI MAKE agar sesuai dengan diagram. Untuk meluncurkan program yang diinstal, pilih "Buka".

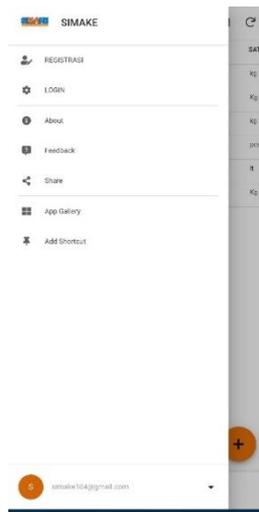


Kampus
Merdeka

SIMAKE
Sistem Informasi Manajemen Keuangan



2. Pada tampilan dibawah adalah tampilan aplikasi SIMAKE, selanjutnya maka akan muncul tampilan sebagai berikut: Registrasi, Login, About, Feedback, Share, App Gallery, dan Add shortcut.



- a) Pada menu ini akan terlihat menu-menu pada bagian bawah yang perlu diisi : username,

Password, Nama, Email,HP, Alamat, kode (Admin/Anggota) dan ID akun.

A screenshot of a mobile registration form. At the top left is a back arrow. The form contains the following fields and controls:

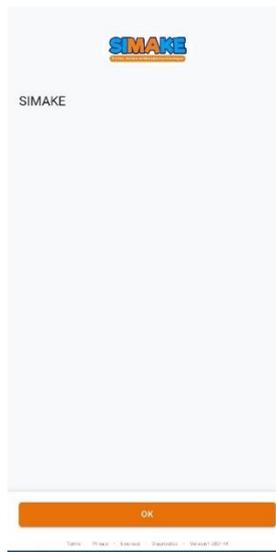
- USERNAME: text input field
- PASSWORD: text input field
- NAMA: text input field
- EMAIL: text input field
- HP: text input field
- ALAMAT: text input field
- KODE: two buttons labeled "ADMIN" and "ANGGOTA"
- ID AKUN*: text input field

At the bottom of the form are two buttons: "Cancel" and "Save".

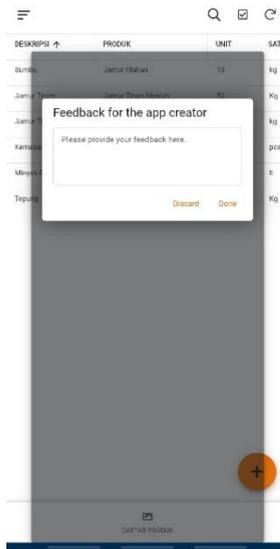
- b) Pada menu ini akan terlihat menu-menu pada bagian bawah yang perlu diisi : USERID, dan PASSID. Fitur *login* dan *logout* dihadirkan untuk menjaga keamanan data dari masing-masing pengguna berdasarkan akun yang dimiliki. *maka akan tampil menu login seperti pada gambar*, Pilihan yang muncul pada menu adalah USERID dan PassID Sedangkan yang belum memiliki akun, tersedia fitur register untuk mendaftar akun SIMAKE

A screenshot of a mobile application form. At the top left, there is a back arrow icon. Below it, the text "USERID*" is positioned above a text input field containing a single vertical bar character. Underneath, the text "PASSID" is positioned above another empty text input field. The bottom of the form features two buttons: "Cancel" on the left and "Save" on the right. The entire form is set against a light gray background.

c) Pada menu About akan muncul tampilan berikut :



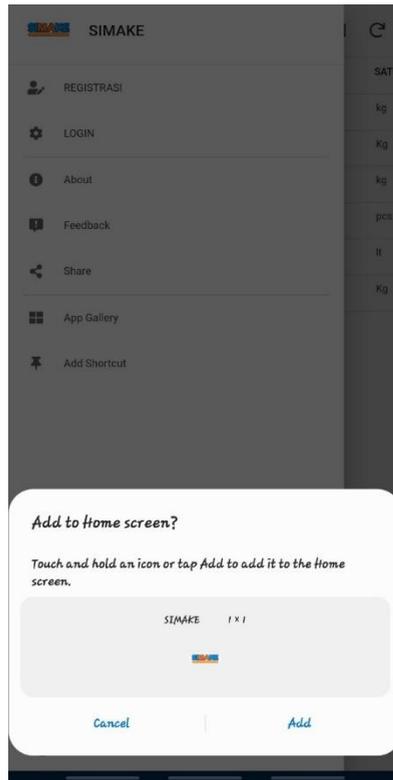
- d) Pada menu feedback sebagai wadah untuk menyampaikan ulasan tentang aplikasi SIMAKE, tampilannya akan muncul berikut :



- e) Share, menu ini untuk membagikan aplikasi SIMAKE ke social media.
- f) App Gallery, adalah platform distribusi aplikasi untuk perangkat.



- g) Add shortcut, yaitu menu untuk menambahkan aplikasi SIMAKE ke Home Screen.



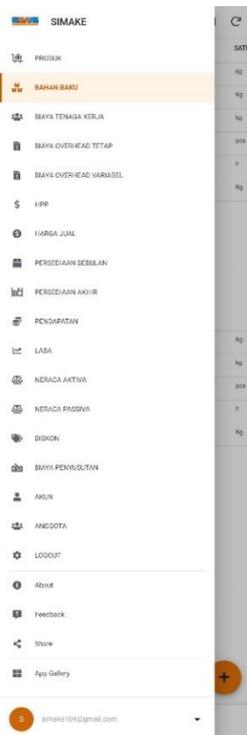
3. Pada menu profil akan tampil menu berikut sebagai admin/anggota :



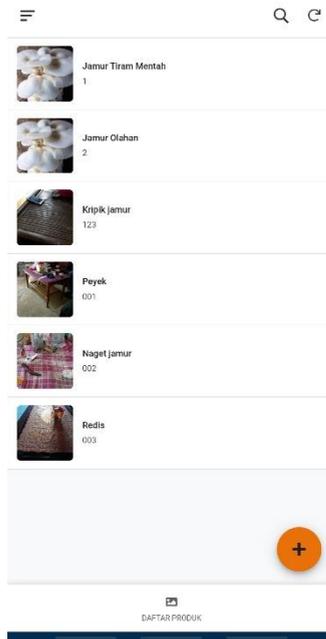
Pada menu akun akan muncul tampilan Nama, Id Akun, Username, Email, Hp, Alamat Dan Kode.

- Setelah masuk pilih fitur yang akan dibutuhkan akan muncul ketika klik icon titik tiga disisi kiri atas layar, Pada menu ini akan terlihat menu : Produk, Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya *Overhead* Tetap, Biaya

Overhead Variabel, HPP, Harga Jual Persediaan Sebulan, Persediaan Akhir, Pendapatan, Laba, Neraca Aktiva, Neraca Passiva, Diskon, Biaya Penyusutan, Akun, Anggota, Logout, About, Feedback, Share, App Gallery dan Add Shortcut, tampilannya sebagai berikut :



- a) Pada menu ini akan terlihat produk=produk yang terdapat pada aplikasi SIMAKE.



Pada menu ini jika ingin menambahkan produk, klik menu “+”, maka akan muncul tampilan berikut :

←

KODE PRODUK*

NAMA PRODUK

SATUAN

FOTO PRODUK

Cancel Save

Selanjutnya Klik produk yang ingin dikelola, maka muncul tampilan menu sebagai berikut : Nama Produk, Kode Produk, Satuan, Laba, Persediaan Bulan, Persediaan Akhir, Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya *Overhead* Tetap, Biaya *Overhead Variable* dan HPP.

← ↻

NAMA PRODUK
Jamur Olahan

KODE PRODUK
2

SATUAN
PCS

FOTO PRODUK



Rekam Laba 1

PRODUK	TANGGAL	TOTAL PENDAPATAN
Jamur Olahan	Dec 6, 2023	Rp8,600,000
View Add		

Rekam Persewaan Bulanan 1

PRODUK	TANGGAL	JUMLAH PENGUSAHA...
Jamur Olahan	Jun 12, 2023	2
View Add		

Rekam Persewaan Akhir 1

PRODUK	TANGGAL	PERSEWAAN AWAL
Jamur Olahan	12/6/2023	35
View Add		

Rekam Bahan Baku 5

DESKRIPSI	PRODUK	UNIT	SATUAN
Tepung	Jamur Olahan	21	Kg
Jamur Tiram	Jamur Olahan	50	kg

📄
DAFTAR PRODUK

Selanjutnya Klik Menu data pengelolaan produk yang dilaporkan :

- Pada Menu Laba, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Tanggal, Produk, Total Pendapatan dan Total Biaya, dari data tersebut yang di

Input, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Laba”.

←

TANGGAL

PRODUK*

Jamur Olah

TOTAL PENDAPATAN

Rp 0

TOTAL BIAYA

Rp 0

LABA

Rp 0

Cancel Save

- Pada Menu Persediaan Bulan, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Tanggal, Jumlah Pengusaha, Jumlah Barang, Jumlah Hari dan Harga Jual, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Jumlah Persediaan”.

←

PRODUK*

Jamur Olahan

TANGGAL

JUMLAH PENGUSAHA

0 - +

JUMLAH BARANG

0 - +

JUMLAH HARI

0 - +

HARGA JUAL

Rp 0.00 - +

JUMLAH PERSEDIAAN

Rp 0.00

Cancel Save

- Pada Menu Persediaan Akhir, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Tanggal, Persediaan Awal, Jumlah Produksi, Barang Siap Jual dan Penjualan, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Persediaan Akhir”.

The screenshot shows a mobile application interface with a back arrow at the top left. The form contains the following fields:

- PRODUK***: A dropdown menu with the selected item "Jamur Olahhan".
- TANGGAL**: A date selection field with a calendar icon.
- PERSEDIAAN AWAL**: A numeric input field with the value "0" and minus/plus buttons.
- JUMLAH PRODUKSI**: A numeric input field with the value "0" and minus/plus buttons.
- BARANG SIAP JUAL**: A numeric input field with the value "0".
- PENJUJALAN**: A numeric input field with the value "0" and minus/plus buttons.
- PERSEDIAAN AKHIR**: A numeric input field with the value "0".

At the bottom of the form, there are two buttons: "Cancel" and "Save".

- Pada Menu Bahan Baku, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Deskripsi, unit, Satuan dan Harga/Unit, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil "Jumlah Bahan Baku".

←

PRODUK*

Jamur Olahan

DESKRIPSI

UNIT

0 - +

SATUAN

HARGA/UNIT

Rp 0 - +

JML BAHAN BAKU

Rp 0

Cancel Save

- Pada Menu Tenaga Kerja, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Deskripsi, Jumlah Tenaga Kerja, Gaji dan Hari, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Jumlah Biaya Tenaga Kerja”.

The image shows a mobile application interface for entering overhead data. At the top left, there is a back arrow. The form consists of several input fields:

- PRODUK ***: A dropdown menu with "Jantur Olah" selected.
- DESKRIPSI**: A text input field.
- JUMLAH TK**: A numeric input field with "0" and minus/plus buttons.
- GAJI**: A numeric input field with "Rp 0" and minus/plus buttons.
- HARI**: A numeric input field with "0" and minus/plus buttons.
- JML BIAYA TK**: A numeric input field with "Rp 0".

At the bottom of the form, there are two buttons: "Cancel" and "Save".

- Pada Menu *Overhead* Tetap, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Deskripsi, Unit, Satuan, dan Harga/Unit, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Jumlah Biaya *Overhead*”.

The screenshot shows a mobile application interface for entering 'Overhead Variable' data. At the top left, there is a back arrow. The form consists of several input fields:

- PRODUK***: A dropdown menu with 'Jamur Olahan' selected.
- DESKRIPSI**: An empty text input field.
- UNIT**: A numeric input field with '0' and minus/plus icons.
- SATUAN**: An empty text input field.
- HARGA/UNIT**: A numeric input field with 'Rp 0' and minus/plus icons.
- JML BIAYA OVERHEAD**: A numeric input field with 'Rp 0'.

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Cancel' and 'Save'.

- Pada Menu *Overhead Variable*, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, Deskripsi, Unit, Satuan, dan Harga/Unit, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Jumlah *Overhead Variable*”.

←

PRODUK*

Jamur Olahan

DEKSRIPSI

UNIT

0 - +

SATUAN

HARGA/UNIT

Rp 0 - +

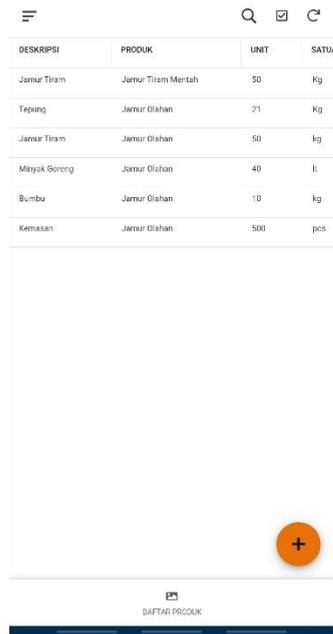
JML. OVR. VARIABEL

Rp 0

Cancel Save

- Pada Menu terakhir HPP (Harga pokok penjualan), akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Produk, bahan Baku, Tenaga Kerja, BOP (Biaya *Overhead* Pabrik) Tetap, dan BOP *Variable*, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Total”.

- b) Pada menu Bahan Baku akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.



DESKRIPSI	PRODUK	UNIT	SATU
Jamur Tiram	Jamur Tiram Mentah	50	Kg
Tepung	Jamur Olahan	21	Kg
Jamur Tiram	Jamur Olahan	50	kg
Minyak Goreng	Jamur Olahan	40	l
Bumbu	Jamur Olahan	10	kg
Kemasan	Jamur Olahan	500	pcs

- c) Pada menu Biaya Tenaga kerja akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.

DESKRIPSI	PRODUK	JUMLAH TK
Bagian Produksi	Jamur Tiram Mentah	1
Bagian Pemasaran	Jamur Tiram Mentah	1
Bagian Produksi	Jamur Olahan	1
Bagian Pemasaran	Jamur Olahan	1
Bagian Adm n keu	Jamur Olahan	1
Marketing	Kripik jamur	2
Marketing	Naget jamur	1

+
DAFTAR PRODUK

- d) Pada menu Biaya *Overhead* Tetap akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.

DESKRIPSI	PRODUK	UNIT	SA
Biaya Sewa Toko	Jamu Tiram Mentah	1	unit
Biaya Sewa Toko	Jamu Olahan	1	unit
Asuransi/BPJS	Jamu Olahan	3	ort

+

DAFTAR PRODUK

- e) Pada menu *Biaya Overhead Variabel* akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.

DEKSRIPSI	PRODUK	UNIT	SATUAN
Elisa Ongkir	Jamsur Tiram Mentah	10	kali
Elisa Ongkir	Jamsur Olahan	10	kali
Lisrik	Jamsur Olahan	1	bulan
Pulsa/wifi	Jamsur Olahan	1	bulan
Air	Jamsur Olahan	1	bulan

+
JAM LARI PRODUK

- f) Pada menu HPP (Harga Pokok Penjualan) akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.

TOTAL	PRODUK	BAHAN BAKU
Rp2.163.000.00	Jamsir Tiram Mentah	Rp650.000.00
Rp5.983.000.00	Jamsir Cihahan	Rp3.165.000.00

+

DAFTAR PRODUK

g) Pada menu Harga Jual akan terlihat tampilan data sebagai berikut, jika menambah produk klik “+”.

NAMA PRODUK	HPP	MARGIN LABA
Jamu Crispy	Rp5.783.000,00	10,00%
Jamu Crispy (pes 500 kemasan)	Rp11.566,00	10,00%

DAFTAR PRODUK

Pada Menu Harga Jual, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Nama Produk, HPP, Margin Laba *Reseller*, Harga Jual *Reseller* dan Margin Laba Eceran, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Harga Jual Eceran”.

- h) Pada menu Persediaan Sebulan akan terlihat data dari hasil input Produk sebagai berikut.

PRODUK	TANGGAL	JUMLAH PENGUSAHAN
Jamur Terasi Manis	Jun 12, 2023	4
Jamur Olahan	Jun 12, 2023	2
Najis Jamur	Des 7, 2023	2
Bolis	Des 8, 2023	2



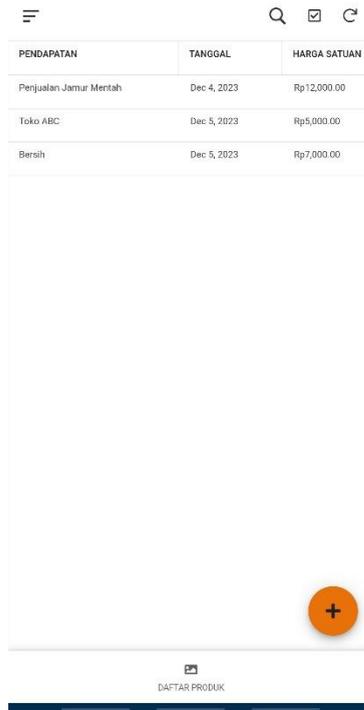
DAFTAR PRODUK

- i) Pada menu Persediaan Akhir akan terlihat data dari hasil *input* Produk sebagai berikut.

Jamur Olahan
12/6/2023

DAFTAR PRODUK

- j) Pada menu Pendapatan akan terlihat tampilan data sebagai berikut, jika menambah produk klik “+”.

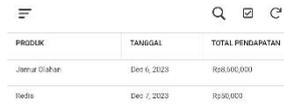


PENDAPATAN	TANGGAL	HARGA SATUAN
Penjualan Jamur Mentah	Dec 4, 2023	Rp12,000.00
Toko ABC	Dec 5, 2023	Rp5,000.00
Bersih	Dec 5, 2023	Rp7,000.00

DAFTAR PRODUK

Pada Menu Pendapatan, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Tanggal, Pendapatan, Harga Satuan, Jumlah Pengusaha, Jumlat Unit dan Jumlah Hari, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Total Pendapatan”.

- k) Pada menu Laba akan terlihat data dari hasil input Produk sebagai berikut.



PRODUK	TANGGAL	TOTAL PENDAPATAN
Jamar Dahan	Dec 6, 2023	Rp8.840.000
Bedis	Dec 7, 2023	Rp36.000

- l) Pada menu Neraca Aktiva yaitu mencakup semua aset yang dimiliki oleh perusahaan. Aset dapat berupa uang tunai, piutang, inventaris, investasi, dan aset lainnya. Aktiva juga dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu aktiva lancar dan aktiva tetap. Aktiva lancar mencakup aset yang dapat dengan mudah dicairkan dalam waktu singkat, sedangkan aktiva tetap mencakup aset yang digunakan dalam operasional perusahaan dalam jangka waktu yang lebih lama akan terlihat tampilan data

sebagai berikut, jika menambah produk klik “+”.



AKTIVA	JUMLAH	TOTAL
Kas di tangan	Rp1,500,000.00	Rp1,500,000.0
Kas di Bank	Rp3,000,000.00	Rp4,500,000.0
Piutang	Rp500,000.00	Rp5,000,000.0
Persediaan Barang Dagangan	Rp750,000.00	Rp5,750,000.0

DAFTAR PRODUK

Pada Menu Neraca Aktiva, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Aktiva dan Jumlah, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Total”.

←

AKTIVA⁴

JUMLAH

Rp 0.00

TOTAL

Rp 5,750,000.00

Cancel Save

- m) Pada menu Neraca Passiva yaitu mencakup semua kewajiban dan modal perusahaan. Kewajiban meliputi hutang, pinjaman, dan kewajiban lainnya yang harus dibayar oleh perusahaan. Modal mencakup ekuitas pemilik perusahaan dan laba ditahan akan terlihat tampilan data sebagai berikut, jika menambah produk klik “+”.

PASSIVA	JUMLAH	TOTAL PASSIVA
Modal	Rp30,750,000.00	Rp30,750,000
Hutang	Rp0.00	Rp30,750,000

Pada Menu Neraca Passiva, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Passiva dan Jumlah, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Total”.

The image shows a mobile application interface for a form titled 'PASSIVA'. At the top left, there is a back arrow icon. Below it, the label 'PASSIVA*' is positioned above an empty rectangular input field with an orange border. Underneath this is the label 'JUMLAH' above a numeric input field containing 'Rp 0.00'. To the right of this field are minus and plus icons. Below that is the label 'TOTAL PASSIVA' above another numeric input field containing 'Rp 30,750,000'. A large, empty light blue rectangular area occupies the middle of the screen. At the bottom, there are two buttons: 'Cancel' on the left and 'Save' on the right, which is highlighted in orange. A dark blue horizontal bar is at the very bottom of the screen.

- n) Pada menu Diskon, strategi pemasaran yang memberikan potongan harga kepada konsumen untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh penjual. Diskon biasanya diberikan untuk menarik minat konsumen, menghabiskan stok produk, menambah pelanggan, menambah keuntungan, atau memanfaatkan momen tertentu, akan terlihat tampilan data sebagai berikut, jika menambah produk klik "+".

NAMA PRODUK	HARGA JUAL	PERSENTASE
Jamu Olahan	Rp15.000,00	5.00%



Pada Menu Diskon, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Nama Produk, Harga Jual, Persentase Diskon dan Total Penjualan, dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Diskon/Potongan” dan “Harga Akhir”.

- o) Pada menu Biaya penyusutan yaitu biaya setiap aset yang dimiliki oleh organisasi atau perorangan dalam bisnis yang mempunyai manfaat dan nilai kegunaan. Seiring berjalannya waktu, aset ini akan mengalami penyusutan atau penurunan nilai dalam kurun

waktu tertentu, akan terlihat tampilan data sebagai berikut, jika menambah produk klik “+”.



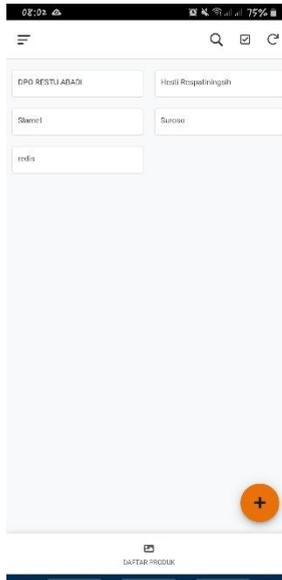
The image shows a screenshot of a data table. At the top, there is a search bar with a magnifying glass icon, a checkmark icon, and a refresh icon. Below the search bar is a table with four columns: NAMA, TAHUN, HARGA PEROLEHAN, and NILAI SISA. The table contains one row of data: Gedung, 2023, Rp12.500.000,00, and Rp2.500.000,00. Below the table, there is a blue bar with a white plus sign icon and the text "DAFTAR PRODUK".

NAMA	TAHUN	HARGA PEROLEHAN	NILAI SISA
Gedung	2023	Rp12.500.000,00	Rp2.500.000,00

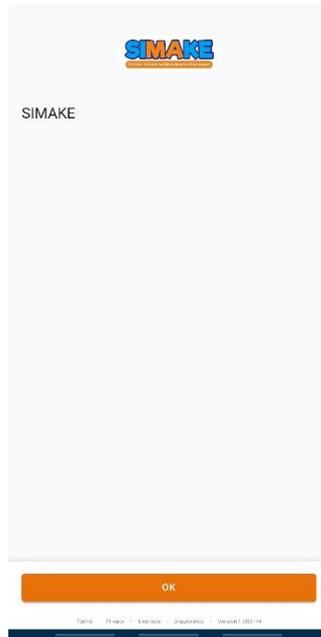
Pada Menu Diskon, akan muncul tampilan menu yang harus diisi sebagai berikut : Nama, Tahun, Harga Perolehan, Nilai Sisa dan Umur Manfaat dari data tersebut yang di *Input*, menghasilkan perhitungan otomatis hasil “Biaya”.

A screenshot of a mobile application form for account information. At the top left, there is a back arrow icon. The form contains several input fields: 'NAMA*' with an asterisk indicating a required field, 'TAHUN', 'HARGA PEROLEHAN' with a value of 'Rp 0.00' and minus/plus icons, 'NILAI SISIA' with a value of 'Rp 0.00' and minus/plus icons, 'UMUR MANFAAT' with a value of '0' and minus/plus icons, and 'BIAYA' with a value of 'Rp 0.00'. Below the form is a large grey rectangular area. At the bottom, there are two buttons: 'Cancel' and 'Save'.

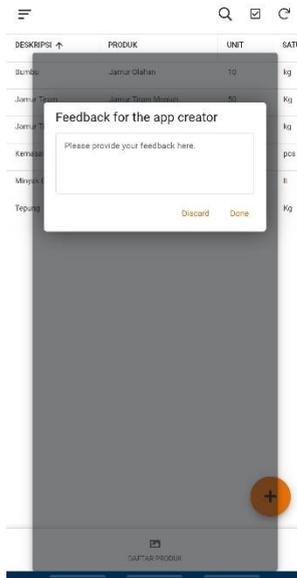
- p) Pada menu Account atau dalam bahasa indonesia disebut akun, memiliki arti catatan tentang nama pengguna, kata sandi, dan hak untuk mengakses jaringan atau sistem daring, akan terlihat tampilan data sebagai berikut.



- q) Pada menu Logout yaitu proses keluar dari sebuah aplikasi yang hanya bisa diakses oleh seseorang yang mempunyai user id dan password.
- r) Pada menu About akan muncul tampilan berikut :



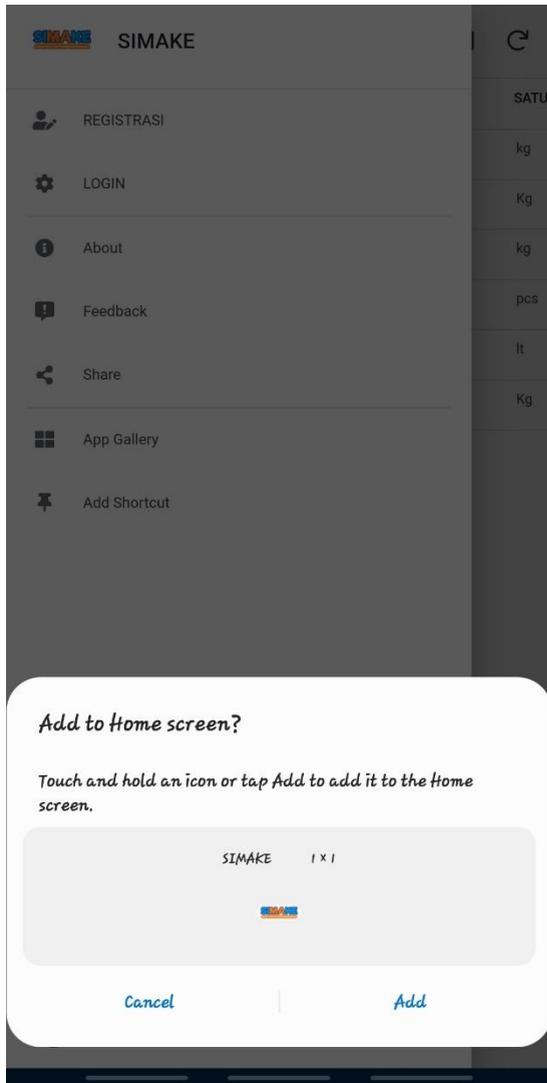
- s) Pada menu feedback sebagai wadah untuk menyampaikan ulasan tentang aplikasi SIMAKE, tampilannya akan muncul berikut :



- t) Share, menu ini untuk membagikan aplikasi SIMAKE ke social media.
- u) App Gallery, adalah platform distribusi aplikasi untuk perangkat.



- v) Add shortcut, yaitu menu untuk menambahkan aplikasi SIMAKE ke Home Screen.



BAB VIII

PENUTUP

Usaha jamur DPO Restu Abadi merupakan bagian dari Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) yang perlu dikembangkan untuk mewujudkan visi dan misi Kabupaten Purworejo dalam meningkatkan daya saing pertumbuhan ekonomi daerah berbasis UMKM, perdagangan, industri serta potensi pariwisata dan seni budaya. Namun dalam upaya pengembangannya UMKM masih memiliki banyak kendala, bahwa UMKM memiliki keterbatasan dalam manajemen usaha, akses informasi, pemasaran dan pembiayaan. Sudah selayaknya UMKM mendapatkan perhatian lebih supaya dapat berkembang dengan kemampuan yang dimiliki dan dapat menunjukkan indikator yang dapat memberikan informasi naik kelas. Dari Hal ini bisa menjadi kekuatan UMKM untuk dikembangkan dan memiliki daya saing termasuk usaha jamur tiram dari kelompok penyandang disabilitas DPO Restu Abadi Purworejo.

Fokus utama yang dibahas dalam buku ini adalah pada program pendampingan pada kelompok usaha jamur tiram, mengingat anggota kelaompok adalah penyandang disabilitas yang membutuhkan pembinaan dan pendampingan secara inklusif untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha. Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat “PMP Pendampingan Literasi, Inklusi Keuangan dan Manajemen

Harga Untuk Meningkatkan Kualitas Pengelolaan Keuangan Usaha Jamur Tiram pada kelompok Penyandang Disabilitas DPO Restu Abadi Purworejo yang melibatkan kelompok Usaha Jamur Tiram, adalah:

1. Tingkat partisipasi yang tinggi dari mitra program pengabdian masyarakat memberikan dampak positif bagi pelaksanaan program, terlihat dari program pelatihan dan pendampingan yang sudah dilaksanakan berjalan dengan baik dan diikuti oleh semua peserta.
2. Pelaksanaan program mampu menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan oleh program ipteks bagi masyarakat, walaupun dalam tingkat pemahaman pada materi yang berkaitan dengan teknologi informasi memerlukan banyak waktu dan ketelatenan. Demikian juga pada penerapan pengelolaan keuangan usaha. Peserta masih cenderung kurang percaya diri Dan Kurang Disiplin Dalam melakukan pencatatan usaha. Meski demikian dari hasil pendampingan banyak muncul kemajuan yang signifikan tentang literasi dan inklusi keuangan anggota mitra

REFERENSI

- Accountingtools.com. (2022). *Break even pricing definition*. <https://www.accountingtools.com/articles/break-even-pricing>
- Banawiratma SJ. and Muller SJ., (1993). *Berteologi Sosial Lintas Ilmu: Kemiskinan Sebagai Tantangan Hidup Beriman*. Yogyakarta: Kanisius.
- Bell, Jim, and Loane, Sharon. (2013). 'New-wave' global firms: Web 2.0 and SME internationalisation. In *New Developments in Online Marketing*. Diakses di laman <https://doi.org/10.4324/9780203722381>
- Budiono, M. Sugeng. (2003). *Bunga Rampai Hiperkes dan Kesehatan Kerja*. Semarang: UNDIP.
- Campbell, Patrick. (2022). *Importance Of Pricing: Why Pricing Is Important for Saas and Beyond*. <https://www.priceintelligently.com/blog/bid/157964/two-reasons-why-pricing-is-the-most-important-aspect-of-your-business>
- Hart, Meredith. (2022). *How to Calculate Your Product's Actual (and Average) Selling Price*. <https://blog.hubspot.com/sales/selling-price>
- Indonesia. Undang-undang No. 9 Tahun 1960 tentang Pokok-Pokok Kesehatan.
- Indonesia. Undang-undang No. 1 Tahun 1970 tentang Keselamatan Kerja.
- Katadata Insight Center. Diakses melalui <https://aptika.kominfo.go.id/wp->

[content/uploads/2020/07/Survei-Katadata-Insight-Center-Dampak-Pandemi-Terhadap-Startup.pdf](https://www.investopedia.com/ask/answers/032515/what-difference-between-variable-cost-and-fixed-cost-economics.asp)

Kotler, Philip. (2004). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid I. Jakarta: Prenhallindo.

Nikolas, Steven. (2022). *Variable Cost vs. Fixed Cost: What's the Difference?*
<https://www.investopedia.com/ask/answers/032515/what-difference-between-variable-cost-and-fixed-cost-economics.asp>

Nikolas, Steven. (2021). *The Difference Between Fixed Cost, Total Fixed Cost, and Variable Cost*. <https://www.investopedia.com/ask/answers/032715/what-difference-between-fixed-cost-and-total-fixed-cost.asp>

Peacock, Lindsey. (2021). *14 Types of Product Pricing Strategies for Retail*. <https://www.shopify.co.id/blog/pricing-strategies>

Peterbang, Edi V dan Basuki Ruswanta (2018). *Modul Pendidikan dan Pelatihan Community Organizer*. Kalimantan: Puskodit BKCUI

Standard Australia License. (1999). AZ/NZS 4360: 1999. *Risk Management in Security Risk Analysis*, Brisbane, Australia, ISMCPI.

Suliswanto, M. S. Wahyudi dan Rofik, Muhammad. (2019). Digitalization of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in East Java, Indonesia. *Muhammadiyah International Journal of Economics and Business*, 1(2): 34-43.

BIOGRAFI PENULIS



Dr. Hesti Respatiningsih, SE, M.Par. Lulus S1 dari Program Studi Manajemen Universitas Wijaya Kusuma pada tahun 1999, menyelesaikan pendidikan S2 Dari Program Studi Manajemen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pariwisata Semarang tahun 2010. Dan lulus S3 dari Program Studi Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Merdeka Malang pada tahun 2020. Sejak tahun 2001 penulis menjadi Dosen tetap di Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali Purworejo.

Mengampu mata kuliah Kewirausahaan, Manajemen UKM, Technopreneurship dan Manajemen Bisnis Eceran. Aktif meneliti dan menulis artikel khususnya bidang Manajemen Pemasaran, Manajemen UKM dan Kewirausahaan. Selain mengajar penulis juga aktif menjadi Pemakalah baik Nasional maupun Internasional, menjadi Narasumber dan Fasilitator Diklat UMKM. Saat ini aktif di bidang pemberdayaan dan pengembangan UMKM, sebagai Ketua Forum UMKM Kabupaten Purworejo, Ketua Forum for Economic Development and Employment Promotion (FEDEP) Kabupaten Purworejo, menjadi salah satu Indonesia Brand Activist Network (IBAN), pengurus Gerakan Kewirausahaan Nasional (GKN) DPC Purworejo. Saat ini menjadi menjadi Editor in Chief Jurnal Progress Jurnal Manajemen dan Akuntansi. Selain itu menjadi Reviewer Jurnal Integral Kabupaten Purworejo dan Jurnal Pengabdian Masyarakat "Ecobus ". Buku yang telah dihasilkan: 1) Pengantar Manajemen, 2) Kewirausahaan: Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Pada Mahasiswa, 3) Manajemen, 4) Pemasaran Ritel, 5) Dual Mission Of Credit Union: Dampak Pendekatan Dual Mission Credit Union Pada Peningkatan Sosial Ekonomi, 6) Pengembangan Kelompok Usaha Makanan Ringan Berbahan Dasar Potensi Lokal, 7) Manajemen Usaha Mikro Kecil: Rahasia Sukses Mengelola Usaha Mikro Kecil, dan 8) Manajemen Usaha Jamur Tiram.



Nur Siyami, SE.,M.Ak merupakan seorang dosen muda perempuan yang telah lama mengabdikan diri sebagai seorang dosen di salah satu Perguruan Tinggi Swasta Di Purworejo yaitu STIE Rajawali Purworejo semenjak tahu 2018 Silam. Nur Siyami Lahir di Purworejo 18 Februari tahun 1992. Pendidikan yang di tempuh yaitu S1 Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali Purworejo lulus Pada tahun 2014 dan melanjutkan jenjang Pendidikan Magister Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Surakarta Lulus Pada Maret 2018. Tujuan dan Cita-cita Mulia

yang dimiliki selain dia turut serta membangun pendidikan di Tanah Kelahirannya dia juga memiliki hobi menulis, mulai dari puisi, novel sampai menulis buku, buku yang dia tulis diantara selain buku ajar sebagai bahan kuliah, dia juga sering menuliskan buku-buku dari hasil penelitian yang dilakukan. Prestasi yang diraih selama 2 tahun dalam bidang penelitian diantaranya menjadi ketua dan lolos hibah Penelitian Dosen Pemula tahun 2021 dengan judul "Pengaruh Intellectual Capital Dan Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Purworejo". Di tahun 2022 juga mendapatkan prestasi yang sama dengan judul "Determinan Financial Performance Di Era Society 5.0 (Dari Perspektif Pemahaman Literasi Keuangan, Literasi Teknologi, Finansial Teknologi Dan Inklusi Keuangan)" dan masih banyak prestasi yang lain seperti lomba riset daerah selama 2 tahun berturut-turut dan juga sebagai dosen pembimbing PKM yang didanai oleh Kemdikbudristek tahun 2022 dan 2023. Dan baginya menulis adalah media terbaik untuk mengilustrasikan segala hal dalam hidup.

Jika Penulis Adalah Otak Dari sebuah Buku dan Editor adalah Jiwa dari Sebuah Buku maka Pembaca Buku adalah generasi pengubah dunia "today a reader tomorrow a leader"



Rizki Dewantara, S.Kom., M.Kom., saat ini bekerja sebagai Dosen tetap Sains Data di perguruan tinggi Institut Teknologi Bisnis dan Kesehatan Bhakti Putra Bangsa Indonesia di Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah, selain sebagai dosen, Rizki juga aktif di dunia pergerakan dan organisasi. Dalam dunia pergerakan, penulis terlibat secara aktif dan memiliki pengalaman di Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII), Senat Mahasiswa UIN SUKA Yogyakarta periode 2015 - 2017, dan saat ini disamping dosen, bekerja sebagai instructor/trainer di bidang IT Network security management dengan spesialis di bidang : *Computer Network & Security, Big Data Security, Information Security Management, Cloud Computing and Virtualization*. Adapun riwayat pendidikan, Rizki menempuh kuliah S1 Teknik Informatika di Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta dan S2 Pascasarjana Magister Informatika Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta. Memiliki individu yang ramah dan bersahabat dengan kemampuan membangun hubungan jangka panjang yang solid dengan orang lain. Kecerdasan sosial dan interpersonal yang sebanding dengan keterampilan menangani perangkat komputer baik software maupun hardware. Semangat, keteguhan dan kemampuan terbukti dengan baik melalui beberapa pencapaian, dengan memiliki sertifikasi di Bidang Cisco Certification Network Associate (CCNA), MikroTik Certified Network Associate (MTCNA), Certified Leadership Succession Planner (CLSP), Certified Performance Management Profesional (CPMP), Certified Profesional Risk Management (CPRM), Certified Profesional Leadership Management (CPLM), Certified Information Technology Governance Profesional (CITGP), Certified Profesional Digital Marketing (CPDM) dan Certified IT Services Management Leadership (CITSML). Semenjak 2022 dia mulai karirnya sebagai penulis karena memiliki hobi dengan menulis dan sekarang penulis di sibukkan dengan mengajar, penelitian, pengabdian, dan meluangkan dengan membaca dan menulis jurnal, menjadi *reviewer* dan *editor* di beberapa jurnal maupun menulis buku yang dapat diakses di https://linktr.ee/rizki_28 yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pribadi dan orang banyak. Semoga penulis dapat melahirkan beberapa karya - karya dibidang IT lainnya. Terima kasih ^_^



Dewi Chirzah, S.Kom., M.Cs. merupakan pribadi yang memiliki ketertarikan di dunia pendidikan, dibuktikan dengan kontribusinya dalam berbagai kegiatan pendidikan yang dimulai sejak saat di bangku sekolah, dia telah menjadi tutor sebaya hingga jenjang perguruan tinggi sebagai asisten dosen. Minatnya dalam dunia pendidikan membuatnya ingin terjun langsung sebagai praktisi pendidikan, sehingga saat ini beprofesi sebagai dosen. Sebelum menjadi dosen, Dewi telah mengabdikan menjadi guru sambil menjalani

pendidikan S2nya di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.

Selain sebagai dosen, Dewi sudah menggeluti dunia IT sebagai seorang Web Developer dan saat ini memiliki ketertarikan di bidang Data Science dengan mengambil konsentrasi pendidikan S2nya di bidang tersebut. Dewi juga mulai aktif menulis dan melakukan pengabdian bidang pendidikan dengan bekal ilmunya sebagai praktisi

MANAJEMEN KEUANGAN USAHA JAMUR TIRAM

(Implementasi Strategi Literasi dan Inklusi Keuangan UMKM)



ISBN 978-623-09-7289-8 (PDF)

