

Pemberdayaan Pelaku Usaha Konveksi Berbasis Rumah di Jurangmangu tentang Pengelolaan Keuangan untuk Meningkatkan Kesejahteraan

Heny Ratnaningtyas, Novita Widyastuti Sugeng, Nurbaeti, Devita Gantina

Institut Pariwisata Trisakti, Jakarta, Indonesia

Disubmit: 11 Oktober 2024 | Direvisi: 29 Oktober 2024 | Diterima: 11 November 2024

Abstrak: Penyuluhan pengelolaan keuangan bagi pelaku usaha konveksi berbasis rumah di Jurangmangu, Tangerang Selatan, diadakan untuk mengatasi rendahnya pemahaman tentang pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan, dan mitigasi risiko. Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan literasi keuangan peserta agar dapat mengelola usaha mereka secara lebih efektif. Metode yang digunakan meliputi identifikasi kebutuhan peserta, penyusunan materi, pemberian penyuluhan langsung, diskusi interaktif, dan evaluasi melalui *pre-test* dan *post-test*. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta, dengan 100% menjawab benar pada *post-test* setelah penyuluhan, dibandingkan dengan hanya 10-20% yang benar pada *pre-test*. Kesimpulan dari kegiatan ini menegaskan pentingnya pengelolaan modal kerja dan perencanaan keuangan yang baik untuk menjaga likuiditas dan stabilitas usaha. Disarankan agar pelaku usaha terus mengikuti pelatihan dan membangun hubungan baik dengan pelanggan serta pemasok untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Melalui penerapan pengetahuan yang diperoleh, diharapkan para pelaku usaha dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meraih keberhasilan dalam bisnis konveksi mereka.

Kata Kunci: Manajemen Resiko, Pengelolaan Modal Kerja, Perencanaan Keuangan

Abstract: Financial management counseling for home-based convection business actors in Jurangmangu, South Tangerang, was held to overcome the low understanding of working capital management, financial planning, and risk mitigation. This activity aims to increase participants' financial literacy to manage their businesses more effectively. The methods used include conveying participants' needs, compiling material, providing direct counseling, interactive discussions, and evaluation through pre-tests and post-tests. Post-evaluation results showed a significant increase in participants' understanding, with 100% answering correctly on the post-test counseling, compared to only 10-20% correct on the pre-test. The conclusion of this activity emphasizes the importance of good working capital management and financial planning to maintain business liquidity and stability. It is recommended that business actors continue to attend training and build good relationships with customers and suppliers to support the growth and desires of their business. By applying the knowledge gained, it is hoped that business actors can increase operational efficiency and succeed in their business convection.

Keywords: Financial Planning, Risk Management, Working Capital Management

Hak Cipta ©2025 Penulis

This is an open access article under the CC BY-SA License.



Penulis Korespondensi:

*Heny Ratnaningtyas

Email: heny.ratnaningtyas@iptrisakti.ac.id

Cara sitasi: Ratnaningtyas, H., Sugeng, N. W., Nurbaeti, N., & Gantina, D. (2025). Pemberdayaan Pelaku Usaha Konveksi Berbasis Rumah di Jurangmangu tentang Pengelolaan Keuangan untuk Meningkatkan Kesejahteraan. *ADMA : Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 5(2), 463-476.

Pendahuluan

Penyuluhan mengenai pengelolaan keuangan bagi pelaku usaha kecil telah dilakukan oleh [Hana & Supriyadi \(2019\)](#) dan [Margaretha & Hapsari \(2015\)](#) yang menunjukkan bahwa kegiatan tersebut sangat penting dan baik dalam mendukung keberlanjutan serta pengembangan usaha mikro dan kecil di wilayah tertentu. Kegiatan penyuluhan pengelolaan keuangan yang dilakukan oleh [Sukaesih & Miswan \(2019\)](#) dan [Suyadi et al. \(2018\)](#) ternyata sangat efektif membuat para pelaku usaha kecil dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana cara mengelola modal kerja mereka secara efisien dan berkelanjutan. Hal ini ternyata sama yang dilakukan oleh [Mulyana et al. \(2021\)](#) dan [Listihana & Onasis \(2017\)](#), di mana kegiatan penyuluhan pengelolaan keuangan tidak hanya membantu mereka dalam menjaga likuiditas dan operasional sehari-hari, tetapi juga membuka peluang untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing bisnis para pelaku usaha dalam jangka panjang. Selain itu, penyuluhan yang dilakukan oleh [Asriati & Syamsuri \(2022\)](#) dan [Audina et al. \(2021\)](#), menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan juga berperan dalam meningkatkan kualitas manajemen keuangan, mengurangi risiko keuangan, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia. [Tiara & Ovami \(2018\)](#) mengatakan bahwa pengelolaan keuangan tidak hanya bertujuan untuk memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga untuk memberdayakan para pelaku usaha kecil dengan keterampilan praktis yang dapat mereka terapkan secara langsung dalam aktivitas sehari-hari mereka.

Jurangmangu dikenal sebagai pusat industri konveksi rumahan yang vital bagi perekonomian lokal, menyediakan lapangan kerja bagi banyak penduduk setempat serta kontribusi signifikan terhadap ekonomi mikro dalam skala yang lebih besar. Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh para pelaku usaha konveksi di wilayah ini adalah terbatasnya akses terhadap keuangan yang memadai. Kegiatan penyuluhan menjadi sangat relevan karena banyak pelaku usaha konveksi di Jurangmangu beroperasi sebagai industri rumahan dengan modal terbatas. Mereka sering menghadapi kesulitan dalam mengelola dan memperoleh keuangan yang dibutuhkan untuk membeli bahan baku, membayar upah pekerja, serta mengatasi fluktuasi dalam permintaan pasar. Penyuluhan ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan di kalangan pelaku usaha konveksi rumahan. Banyak dari mereka mungkin tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam manajemen bisnis atau keuangan, sehingga tidak memahami konsep-konsep dasar apalagi mengimplementasikan seperti cash flow, perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang, serta manajemen risiko sangat penting untuk keberlangsungan usaha mereka. Dengan demikian, penyuluhan ini tidak hanya memberikan pengetahuan praktis tetapi juga membantu meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan yang lebih baik dalam hal pengelolaan keuangan.

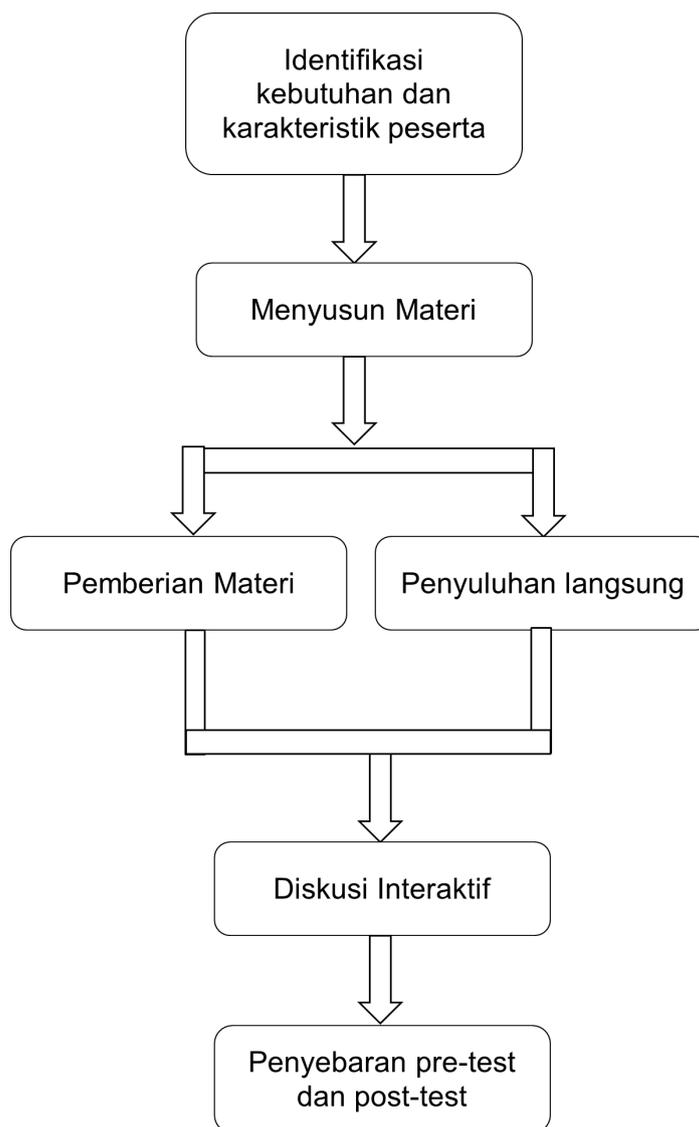
Selanjutnya, penyuluhan juga dapat menjadi platform untuk berbagi praktik baik antar pelaku usaha. Melalui sesi diskusi dan pertukaran pengalaman, para pelaku usaha dapat belajar satu sama lain tentang strategi yang telah terbukti berhasil dalam mengelola keuangan mereka, serta mengidentifikasi potensi kolaborasi atau kemitraan yang saling menguntungkan. Hal ini dapat membantu memperkuat jaringan sosial dan kerjasama di antara pelaku usaha konveksi di Jurangmangu, yang pada gilirannya dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan sektor

industri rumahan di wilayah ini.

Tujuan pengabdian ini secara eksplisit adalah untuk meningkatkan literasi keuangan pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan, agar mereka dapat mengelola modal kerja, merencanakan keuangan, dan mengidentifikasi serta memitigasi risiko dengan lebih efektif, sehingga mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Penyuluhan ini juga dapat menjadi bagian dari upaya lebih luas untuk meningkatkan inklusi keuangan di kalangan pelaku usaha mikro dan kecil. Dengan memberikan akses informasi yang tepat waktu dan relevan tentang pengelolaan keuangan, para pelaku usaha di Jurangmangu dapat lebih mudah mengakses berbagai produk dan layanan keuangan yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Ini termasuk akses ke perbankan, koperasi keuangan, atau platform pembiayaan daring yang mungkin sebelumnya tidak mereka ketahui atau tidak mereka manfaatkan secara optimal. Penyuluhan tentang pengelolaan keuangan bagi pelaku usaha konveksi berbasis industri rumahan di Jurangmangu adalah langkah yang krusial dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, meningkatkan keberlanjutan bisnis mikro dan kecil, serta membangun kapasitas dalam hal pengelolaan keuangan dan manajemen risiko. Dengan memperkuat kemampuan para pelaku usaha dalam hal ini, diharapkan dapat tercipta lingkungan yang lebih kondusif bagi inovasi, investasi, dan pengembangan ekonomi yang inklusif di wilayah ini. Kontribusi hasil pengabdian ini terhadap masyarakat adalah peningkatan pemahaman pelaku usaha konveksi mengenai pengelolaan keuangan yang efektif, yang berdampak pada stabilitas dan pertumbuhan usaha mereka. Dengan adanya peningkatan literasi keuangan, pelaku usaha dapat mengoptimalkan pengelolaan modal kerja, merencanakan keuangan dengan lebih baik, serta mengurangi risiko yang dihadapi, yang pada gilirannya mendukung peningkatan daya saing dan keberlanjutan ekonomi di komunitas Jurangmangu, Tangerang Selatan. Selain itu, kegiatan ini juga membangun jaringan kolaborasi antar pelaku usaha, yang dapat memperkuat dukungan sosial dan ekonomi di wilayah tersebut.

Metode

Kegiatan penyuluhan ini berlokasi di Institut Pariwisata Trisakti yang dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 8 Agustus 2023. Jumlah peserta kegiatan ini sebanyak 10 orang yang sasaran kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Gambar 1 merupakan metode pelaksanaan kegiatan penyuluhan pengelolaan keuangan bagi pelaku usaha konveksi berbasis industri rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan, dengan menggunakan pendekatan berurutan: (1) Identifikasi kebutuhan dan karakteristik peserta; (2) Menyusun materi; (3) Pemberian materi dan penyuluhan langsung; (4) Pelaksanaan diskusi interaktif; (5) Penyebaran *pre-test* dan *post-test* kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan.



Gambar 1. Alur Kegiatan Pengabdian

Untuk memahami kebutuhan dan karakteristik peserta, tim penyuluhan akan memulai dengan melakukan survei awal. Survei ini bertujuan untuk mengidentifikasi tingkat pengetahuan serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha konveksi di Jurangmangu. Dengan mengumpulkan data yang relevan melalui survei, tim dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai aspek-aspek mana yang perlu diperhatikan dalam penyuluhan. Hasil survei ini akan menjadi dasar dalam menentukan fokus materi penyuluhan yang tepat, sehingga materi yang disampaikan dapat benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan situasi aktual yang dihadapi oleh pelaku usaha konveksi di wilayah tersebut.

Setelah proses identifikasi kebutuhan selesai, tim penyuluhan akan menyusun materi penyuluhan yang komprehensif. Materi tersebut akan mencakup berbagai aspek penting, seperti konsep dasar pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan, dan pengelolaan manajemen risiko khusus untuk usaha mikro dan kecil. Penyusunan materi ini dilakukan dengan tujuan agar semua elemen yang dianggap penting untuk mendukung pengelolaan usaha dapat tercakup

dengan baik. Dengan materi yang terstruktur dan sesuai, diharapkan pelaku usaha akan mendapatkan pemahaman yang mendalam dan menyeluruh mengenai cara-cara efektif dalam mengelola usaha mereka.

Dalam pelaksanaan kegiatan, tim penyuluhan akan memberikan materi dan penyuluhan secara langsung kepada pelaku usaha. Penyerahan materi ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan praktis tentang pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan, dan pengelolaan manajemen risiko. Interaksi langsung ini memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan informasi yang jelas dan dapat diimplementasikan secara langsung dalam praktik usaha mereka. Dengan adanya penyuluhan langsung, diharapkan para pelaku usaha dapat mengelola keuangan mereka dengan lebih baik dan menerapkan praktik-praktik yang dipelajari dalam kegiatan penyuluhan.

Kemudian penyuluhan langsung, pelaksanaan diskusi interaktif akan dilakukan untuk memperdalam pemahaman dan menyelesaikan masalah yang mungkin dihadapi oleh pelaku usaha. Diskusi ini akan mencakup sesi tanya jawab dan konsultasi individual, di mana peserta dapat mengajukan pertanyaan dan mendapatkan solusi untuk masalah spesifik yang mereka hadapi. Sesi ini penting untuk memastikan bahwa setiap pelaku usaha memiliki kesempatan untuk mengatasi tantangan mereka secara langsung dengan bantuan tim penyuluhan. Sebagai bagian dari evaluasi, *pre-test* dan *post-test* akan disebarkan kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan setelah diskusi interaktif selesai. *Pre-test* dilakukan sebelum kegiatan penyuluhan untuk menilai pemahaman awal peserta, sedangkan *post-test* dilakukan setelah kegiatan penyuluhan untuk mengukur sejauh mana pengetahuan mereka telah meningkat. Penilaian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas kegiatan penyuluhan dan memastikan bahwa informasi yang diberikan dapat diterima dan dipahami dengan baik oleh peserta.

Dengan mengikuti urutan kegiatan tersebut, diharapkan bahwa proses penyuluhan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi para pelaku usaha konveksi di Jurangmangu. Melalui pemahaman dan keterampilan yang diperoleh, diharapkan mereka dapat mengelola keuangan usaha mereka dengan lebih efektif dan berkelanjutan. Kegiatan ini diharapkan tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis tetapi juga dapat diterapkan secara praktis untuk meningkatkan performa usaha mereka.

Pembahasan

Materi penyuluhan pertama yang disampaikan kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan adalah pengelolaan modal kerja, termasuk pengertian tentang apa itu modal kerja, mengapa penting untuk dikelola dengan baik, dan bagaimana memperkirakan kebutuhan modal kerja sesuai dengan siklus operasional bisnis mereka. Materi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang peran modal kerja dalam menjaga kelancaran operasional serta stabilitas keuangan usaha konveksi rumahan. Modal kerja adalah jumlah total dari semua aset yang dapat dengan cepat diubah menjadi uang tunai atau setara dengan uang tunai dalam jangka waktu pendek, biasanya dalam satu tahun, yang digunakan untuk membiayai operasi sehari-hari perusahaan (Taufik et al., 2022).

Pengelolaan modal kerja yang baik sangat penting karena berbagai alasan krusial bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha. Salah satu tujuan utama dari pengelolaan modal kerja adalah untuk memastikan likuiditas perusahaan, yaitu kemampuan untuk memenuhi kewajiban keuangan yang jatuh tempo tepat waktu, sehingga menghindari masalah keuangan serius seperti gagal bayar atau denda keterlambatan yang dapat merusak reputasi dan hubungan dengan pemasok atau kreditur. Manajemen modal kerja yang efektif juga membantu mencegah kekurangan modal, yang terjadi ketika perusahaan tidak memiliki cukup uang tunai atau aset likuid untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, seperti pembayaran gaji, pengadaan bahan baku, atau pemenuhan pesanan pelanggan. Dengan mempertahankan tingkat modal kerja yang memadai, perusahaan dapat menjaga kelancaran operasional dan mengurangi risiko kekurangan modal. Terakhir, pengelolaan modal kerja yang baik memungkinkan optimalisasi penggunaan sumber daya finansial perusahaan dengan memanfaatkan modal kerja secara efisien, mendukung pertumbuhan bisnis tanpa pemborosan, seperti dengan mengelola persediaan dan piutang secara cermat untuk mempercepat arus kas masuk.

Selanjutnya, materi kedua yang disampaikan kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan adalah perencanaan keuangan, peserta diberikan wawasan tentang pentingnya merencanakan penggunaan dana secara efisien dan strategis. Hal ini meliputi teknik peramalan kas, pengelolaan arus kas, dan pengaturan siklus keuangan yang sesuai dengan karakteristik bisnis konveksi rumahan. [Wibowo \(2021\)](#) dengan mengatakan bahwa pemahaman yang lebih baik tentang perencanaan keuangan jangka pendek dan jangka panjang, diharapkan peserta dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam mengelola sumber daya keuangan mereka.

Perencanaan keuangan yang efektif sangat penting bagi bisnis konveksi rumahan untuk memastikan kelancaran operasional dan pertumbuhan berkelanjutan, dengan pengelolaan kas, arus kas, dan siklus keuangan yang memegang peran krusial. Teknik peramalan kas, seperti analisis historis untuk memprediksi pola masa depan, metode rolling forecast untuk memperbarui proyeksi arus kas berdasarkan data terbaru, serta model matematis untuk data yang kompleks, sangat membantu dalam merencanakan arus kas yang akurat. Pengelolaan arus kas yang efektif melibatkan pemantauan rutin aliran uang, manajemen persediaan yang cermat untuk menghindari kelebihan stok yang mengikat modal kerja, serta pengelolaan piutang dengan kebijakan penagihan yang jelas untuk memastikan pembayaran tepat waktu. Selain itu, pengaturan siklus keuangan yang mencakup perencanaan anggaran realistis untuk biaya produksi, operasional, promosi, dan investasi, manajemen hutang yang bijaksana, evaluasi kinerja keuangan secara teratur, serta penyisihan dana darurat untuk mengatasi kemungkinan kejadian tak terduga seperti perbaikan mesin atau penundaan pembayaran dari pelanggan, merupakan strategi-strategi yang direkomendasikan untuk memperkuat manajemen keuangan dalam bisnis rumahan.

Selanjutnya, materi ketiga yang disampaikan kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan adalah mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin dihadapi, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan dalam permintaan pasar, atau risiko ketergantungan pada satu atau beberapa pelanggan utama. Selain itu, mereka diajak untuk

mengembangkan strategi mitigasi risiko yang efektif, termasuk diversifikasi sumber bahan baku, pemanfaatan instrumen keuangan untuk mengurangi eksposur risiko, dan manajemen keuangan yang hati-hati.

Untuk mengatasi berbagai risiko yang dihadapi bisnis, seperti fluktuasi harga bahan baku, perubahan dalam permintaan pasar, dan ketergantungan pada pelanggan utama, sejumlah strategi mitigasi dapat diterapkan (Dinarjito, 2022). Menghadapi risiko fluktuasi harga bahan baku, penting untuk mendiversifikasi sumber bahan baku dengan menjalin kemitraan dengan beberapa pemasok, menegosiasikan kontrak jangka panjang untuk mengamankan harga, dan menyimpan stok cadangan bahan baku sebagai antisipasi gangguan pasokan atau lonjakan harga. Untuk risiko perubahan dalam permintaan pasar, diversifikasi produk dengan menambah variasi produk, melakukan riset pasar yang mendalam untuk memahami tren dan perubahan perilaku konsumen, serta membangun kerjasama yang solid dengan pelanggan untuk memahami kebutuhan mereka secara reguler dapat membantu menanggapi perubahan pasar. Sementara itu, risiko ketergantungan pada pelanggan utama dapat diatasi dengan diversifikasi basis pelanggan dengan menargetkan berbagai segmen pasar, mengamankan kontrak jangka panjang dengan pelanggan utama untuk memastikan stabilitas aliran pendapatan, dan memberikan pelayanan serta produk berkualitas tinggi untuk mempertahankan kepuasan pelanggan. Selain itu, penggunaan instrumen keuangan seperti kontrak berjangka atau opsi untuk hedging terhadap fluktuasi harga, manajemen kas yang hati-hati dengan mempertimbangkan kebutuhan modal kerja dan cadangan dana darurat, serta analisis keuangan secara teratur untuk memantau kesehatan keuangan dan mengidentifikasi risiko potensial secara dini, juga merupakan langkah-langkah penting dalam manajemen risiko yang efektif. Gambar 2 merupakan bukti kegiatan penyuluhan pengelolaan modal kerja.



Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan Pengelolaan Modal Kerja

Setelah melakukan penyuluhan, tim pengabdian menyebarkan *pre-test* dan *post-test* kepada pelaku usaha konveksi berbasis rumahan. Sebagian besar dari peserta sangat tertarik mengajukan pertanyaan seputar kesulitan merencanakan pengembangan usaha saat ini. Selanjutnya, penyelenggaraan kegiatan PKM dievaluasi oleh peserta atas kinerja prosesi pelaksanaan kegiatan ini. Hasil yang diperoleh dari penyebaran *pre-test* dan *post-test* ke peserta kegiatan sebanyak 10 orang, sebelum dan sesudah kegiatan dilaksanakan terdapat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. *Pre-Test* Peserta PKM

<i>Pre-Test</i>	Jumlah Peserta
1 Apa tujuan utama dari pengelolaan keuangan dalam usaha konveksi?	
a) Untuk mengurangi biaya produksi	3
b) Untuk memantau arus kas dan keuntungan	1
c) Untuk meningkatkan jumlah produk yang diproduksi	4
d) Untuk mempromosikan produk ke pasar	3
2 Apa yang dimaksud dengan laporan keuangan?	
a) Dokumen yang mencatat aktivitas promosi	3
b) Dokumen yang mencatat hasil penjualan dan biaya	1
c) Dokumen yang mengatur jadwal produksi	3
d) Dokumen yang mencatat permintaan bahan baku	3
3 Bagaimana Anda menentukan harga jual produk konveksi?	
a) Berdasarkan harga pesaing saja	2
b) Berdasarkan biaya produksi dan margin keuntungan	2
c) Berdasarkan harga bahan baku saja	4
d) Berdasarkan harga pasar secara acak	2
4 Apa itu arus kas dan mengapa penting untuk usaha konveksi?	
a) Arus kas adalah jumlah bahan baku yang tersedia	4
b) Arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dari usaha	1
c) Arus kas adalah jadwal kerja karyawan	2
d) Arus kas adalah jumlah produk yang terjual	3
5 Apa perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel dalam usaha konveksi?	
a) Biaya tetap berdasarkan volume produksi, sedangkan biaya variabel berdasarkan jumlah karyawan	3
b) Biaya tetap tidak berubah dengan perubahan volume produksi, sedangkan biaya variabel berubah sesuai dengan perubahan volume produksi	2
c) Biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku, biaya variabel untuk gaji karyawan	3
d) Biaya tetap dan biaya variabel tidak ada bedanya	2

Pada Tabel 1, pertanyaan pertama mengenai tujuan utama pengelolaan keuangan dalam usaha konveksi, hanya satu orang yang menjawab dengan benar bahwa tujuannya adalah untuk memantau arus kas dan keuntungan. Pada pertanyaan kedua, yang berfokus pada pengertian laporan keuangan, hanya satu peserta yang benar menjelaskan bahwa laporan keuangan adalah dokumen yang mencatat hasil penjualan dan biaya. Untuk pertanyaan ketiga tentang penentuan harga jual produk konveksi, dua orang menjawab dengan benar bahwa harga

jual harus berdasarkan biaya produksi dan margin keuntungan. Pada pertanyaan keempat mengenai definisi arus kas dan pentingnya dalam usaha konveksi, hanya satu peserta yang benar menjelaskan bahwa arus kas adalah jumlah uang yang masuk dan keluar dari usaha. Terakhir, pada pertanyaan kelima tentang perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel, dua orang menjawab dengan benar bahwa biaya tetap tidak berubah dengan volume produksi sedangkan biaya variabel berubah.

Tabel 2. *Post-Test* Peserta PKM

	<i>Post-Test</i>	Jumlah Peserta
1	Bagaimana pengelolaan keuangan yang baik dapat mempengaruhi profitabilitas usaha konveksi Anda?	
	a) Hanya mempengaruhi volume produksi	-
	b) Dapat membantu meningkatkan profitabilitas melalui pengendalian biaya dan pemantauan arus kas	10
	c) Hanya mempengaruhi harga jual produk	-
	d) Tidak berpengaruh pada profitabilitas sama sekali	-
2	Apa manfaat utama dari membuat anggaran dalam usaha konveksi?	
	a) Untuk menambah produk yang diproduksi	-
	b) Untuk mengidentifikasi biaya yang dapat dikurangi dan mengatur alokasi sumber daya	10
	c) Untuk meningkatkan harga jual produk	-
	d) Untuk mengurangi waktu produksi	-
3	Dalam laporan keuangan, apa yang biasanya tercatat dalam laporan laba rugi?	
	a) Jumlah bahan baku yang tersedia	-
	b) Total penjualan, biaya produksi, dan laba bersih	10
	c) Jadwal produksi dan pengiriman	-
	d) Jumlah karyawan dan jam kerja	-
4	Bagaimana cara yang efektif untuk memantau arus kas dalam usaha konveksi?	
	a) Dengan mencatat semua transaksi keuangan secara teratur dan memeriksa perbedaan antara arus kas masuk dan keluar	10
	b) Dengan hanya memeriksa laporan bank setiap bulan	-
	c) Dengan memperkirakan arus kas berdasarkan penjualan masa lalu saja	-
	d) Dengan mengabaikan arus kas dan fokus pada produksi	-
5	Apa perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel dalam usaha konveksi?	
	a) Meningkatkan biaya tetap dan mengurangi biaya variabel	-

<i>Post-Test</i>	Jumlah Peserta
b) Mengelola biaya tetap dengan cara efisien dan menyesuaikan biaya variabel sesuai dengan volume produksi	10
c) Mengurangi biaya tetap dan biaya variabel secara bersamaan	-
d) Menyederhanakan semua biaya menjadi satu kategori biaya	-

Hasil dari Tabel 2 *post-test* menunjukkan bahwa semua peserta menjawab dengan benar pada setiap pertanyaan, yang menunjukkan bahwa mereka memahami bagaimana pengelolaan keuangan yang baik dapat meningkatkan profitabilitas melalui pengendalian biaya dan pemantauan arus kas. Mereka juga mengerti manfaat utama dari pembuatan anggaran, yakni mengidentifikasi biaya yang dapat dikurangi dan mengatur alokasi sumber daya secara efektif. Pengetahuan mereka tentang laporan laba rugi, yang mencakup total penjualan, biaya produksi, dan laba bersih, serta cara efektif untuk memantau arus kas dengan mencatat semua transaksi keuangan dan memeriksa perbedaan antara arus kas masuk dan keluar, juga terbukti kuat. Terakhir, mereka menunjukkan pemahaman yang baik tentang strategi pengelolaan biaya tetap dan variabel, yakni dengan mengelola biaya tetap secara efisien dan menyesuaikan biaya variabel sesuai dengan volume produksi. Secara keseluruhan, hasil ini mencerminkan keberhasilan program PKM dalam memperkuat pemahaman peserta tentang konsep-konsep kunci dalam pengelolaan keuangan usaha konveksi. Berdasarkan Gambar 3 hasil *pre-test* penyuluhan pengelolaan keuangan, pemahaman peserta mengenai konsep dasar pengelolaan keuangan menunjukkan hasil yang rendah. Hanya 10% peserta yang memahami tujuan utama pengelolaan keuangan, definisi laporan keuangan, dan konsep arus kas, sementara 20% peserta menjawab benar tentang penetapan harga jual produk dan perbedaan antara biaya tetap dan biaya variabel. Secara keseluruhan, sekitar 10% hingga 20% peserta menunjukkan pemahaman yang benar pada masing-masing pertanyaan, mengindikasikan perlunya peningkatan materi penyuluhan untuk memperbaiki pemahaman mereka secara signifikan.



Gambar 3. Jawaban *Pre-Test* Sebelum ada Kegiatan Penyuluhan Materi

Dari Gambar 3 tersebut, terlihat bahwa seluruh peserta penyuluhan, yaitu 10 pelaku

usaha konveksi di Jurangmangu, Tangerang Selatan, menjawab dengan benar untuk semua pertanyaan pre-test. Ini menunjukkan bahwa semua peserta memiliki pemahaman yang baik mengenai topik-topik pengelolaan keuangan yang diajarkan, termasuk dampak pengelolaan keuangan yang baik terhadap profitabilitas, manfaat anggaran, komponen laporan laba rugi, cara memantau arus kas, dan strategi pengelolaan biaya tetap serta variabel. Dengan demikian, persentase pemahaman peserta mencapai 100%, menandakan efektivitas tinggi dari penyuluhan yang diberikan dalam meningkatkan pengetahuan mereka tentang pengelolaan keuangan.



Gambar 4. Jawaban *Post-Test* Setelah ada Kegiatan Penyuluhan Materi

Beberapa kekurangan dan tantangan muncul selama pelaksanaan kegiatan. Pertama, meskipun pengetahuan peserta meningkat secara signifikan, tantangan dalam hal penerapan praktis dari materi yang disampaikan masih ada, dengan beberapa peserta melaporkan kesulitan dalam merencanakan pengembangan usaha mereka secara spesifik. Selain itu, meskipun materi telah disampaikan dengan baik, ada kebutuhan untuk pelatihan yang lebih intensif dan berkelanjutan untuk mendalami dan mengatasi masalah yang lebih mendetail terkait pengelolaan keuangan dan risiko. Rekomendasi perbaikan di masa mendatang meliputi penyelenggaraan sesi pelatihan lanjutan yang lebih mendalam dan praktis, serta penyediaan dukungan berkelanjutan dalam bentuk konsultasi atau mentoring untuk membantu peserta menerapkan pengetahuan mereka secara efektif dalam praktik bisnis sehari-hari. Jadi hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan untuk pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten, berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang pengelolaan keuangan yang penting untuk kelancaran operasional dan stabilitas usaha mereka. Melalui penyuluhan yang mencakup pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan, dan mitigasi risiko, peserta diajarkan tentang konsep dasar dan praktik pengelolaan keuangan yang efektif. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa pemahaman awal peserta masih rendah, dengan hanya 10-20% yang menjawab benar pada pertanyaan kunci, sementara hasil *post-test* pasca penyuluhan menunjukkan peningkatan signifikan, di mana semua peserta (100%) mampu menjawab semua pertanyaan dengan benar. Hal ini mencerminkan keberhasilan program dalam memberikan pengetahuan praktis yang dapat diimplementasikan untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Selain itu, peserta juga menyadari pentingnya teknik seperti peramalan kas, manajemen arus kas, dan diversifikasi sumber bahan baku sebagai strategi untuk menghadapi

risiko bisnis. Dengan hasil yang memuaskan ini, disarankan agar pelaku usaha terus mengasah keterampilan manajerial mereka melalui pelatihan lanjutan dan dukungan berkelanjutan agar dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh secara efektif dalam praktik bisnis mereka, sehingga mampu mencapai efisiensi operasional dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Kesimpulan

Materi penyuluhan untuk pelaku usaha konveksi berbasis rumahan di Jurangmangu, Tangerang Selatan, mencakup pengelolaan modal kerja, perencanaan keuangan, dan mitigasi risiko untuk mendukung kelancaran operasional dan stabilitas keuangan mereka. Pengelolaan modal kerja krusial untuk likuiditas, menghindari kekurangan dana, dan optimalisasi sumber daya finansial perusahaan. Langkah-langkahnya meliputi identifikasi siklus operasional, perhitungan kebutuhan aset lancar, simulasi arus kas, dan analisis untuk mendukung kelancaran operasional dan pertumbuhan bisnis. Pengelolaan kas, arus kas, dan siklus keuangan sangat penting bagi bisnis konveksi rumahan untuk menjaga kelancaran operasional dan pertumbuhan berkelanjutan. Teknik peramalan kas, monitoring arus kas, manajemen persediaan, kebijakan piutang, perencanaan anggaran, manajemen hutang, evaluasi kinerja keuangan, dan cadangan dana darurat merupakan strategi kunci yang diterapkan untuk memastikan likuiditas yang stabil dan responsif terhadap perubahan pasar. Untuk mengurangi risiko fluktuasi harga bahan baku, perubahan permintaan pasar, dan ketergantungan pada pelanggan utama, diterapkan strategi diversifikasi pemasok bahan baku, kontrak jangka panjang untuk stabilkan harga, serta penyimpanan stok cadangan. Diversifikasi produk, riset pasar, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan juga penting untuk respons yang efektif terhadap perubahan pasar. Memperluas basis pelanggan dan manajemen keuangan yang cermat termasuk hedging dan analisis keuangan rutin, juga esensial dalam mengelola risiko dengan lebih baik.

Bagi pelaku usaha konveksi di Jurangmangu, Tangerang Selatan yang sedang mengikuti kegiatan PKM, disarankan untuk memperkuat manajemen modal kerja, diversifikasi sumber bahan baku, dan memantau perubahan dalam permintaan pasar secara teratur. Penting juga untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, menjaga manajemen keuangan yang cermat dengan penggunaan instrumen seperti hedging, serta aktif mengikuti pelatihan dan penyuluhan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajerial mereka. Dengan mengimplementasikan saran ini, diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan pertumbuhan yang berkelanjutan dalam bisnis konveksi mereka.

Daftar Pustaka

- Asriati, N., & Syamsuri, S. (2022). Penyuluhan Penguatan Kewirausahaan Pelaku UMKM Kelompok Himpunan Wirausaha Transmigrasi (Hw-Trans) di Kecamatan Rasau Jaya. *Jurnal Dinamika Pengabdian*, 7(2), 271–279. <https://journal.unhas.ac.id/index.php/jdp/article/view/18362>
- Audina, B., Fatekurohman, M., & Riski, A. (2021). Peramalan Arus Kas dengan Pendekatan Time Series Menggunakan Support Vector Machine. *Indonesian Journal of Applied Statistics*, 4(1), 34–43. <https://doi.org/10.13057/ijas.v4i1.47953>

- Dinarjito, A. (2022). Penyusunan Forecasting Laporan Keuangan Menggunakan Weighted Moving Average dan Penilaian Penyertaan Modal Negara pada BUMN Konstruksi: Studi Kasus PT Waskita Karya (Persero). *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1), 147–165. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v4i1.1766>
- Hana, C., & Supriyadi, S. G. (2019). Pengaruh Prosedur Kredit dan Suku Bunga Terhadap Keputusan Kredit Modal Kerja Bagi Pelaku UMKM. *JURNAL EKUIVALENSI*, 5(2), 59–73. <https://ejournal.kahuripan.ac.id/index.php/Ekuivalensi/article/view/260>
- Listihana, W. D., & Onasis, D. (2017). Pelatihan Modal Kerja Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah Bagi Usaha Kecil di Lingkungan Jalan Sudirman Para Penjual Trotoar (Kaki Lima). *Diklat Review : Jurnal manajemen pendidikan dan pelatihan*, 1(3), 167–171. <https://doi.org/10.35446/diklatreview.v1i3.171>
- Margaretha, F., & Hapsari, A. D. (2015). Pengelolaan Modal Kerja Pada Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia. *Jurnal Kesejahteraan Sosial Journal of Social Welfare*, 2(02), 100–1008. <https://trilogi.ac.id/journal/ks/index.php/jks/article/view/159>
- Mulyana, A. E., Hidayat, R., Andayani, N. R., Zuliarni, S., Pratama, A. W., Septiana, M., Hidayat, H., Yulinda, Y., Amaliah, D., Ikhlas, M., Riadi, S., Sari, D. R., & Soebagiyo, S. (2021). Pengembangan UMKM Melalui Sosialisasi dan Penyuluhan Secara Digital untuk Menunjang Keberlangsungan Usaha di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Politeknik Negeri Batam*, 3(1), 62–76. <https://doi.org/10.30871/abdimaspolibatam.v3i1.2685>
- Sukaesih, U., & Miswan, M. (2019). Penyuluhan dan Bimbingan Mengatasi Modal Usaha dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Pedagang di Kelurahan Kalisari, Kecamatan Pasar Rebo Jakarta Timur. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 2(1), 53–61. <https://doi.org/10.36441/kewirausahaan.v2i1.248>
- Suyadi, S., Syahdanur, S., & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis - Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1–10. <https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat/article/view/2736>
- Taufik, T., Isnurhadi, I., Ghasarma, R., & Yuliani, Y. (2022). Pengelolaan Modal Kerja pada UMKM di Kecamatan Ilir Barat II Palembang di Masa Pandemi COVID 19. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 6(2), 125–130. <https://doi.org/10.36982/jam.v6i2.2323>
- Tiara, S., & Ovami, D. C. (2018). Analisis Modal Kerja untuk Meningkatkan Daya Saing dalam Bisnis Syariah. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian*, 1(1), 243–253. <https://www.e-prosiding.umnaw.ac.id/index.php/penelitian/article/view/71>
- Wibowo, A. (2021). *Manajemen Cash Flow*. Yayasan Prima Agus Teknik.

[Halaman ini sengaja dikosongkan.]