



Pelatihan dan Pendampingan Literasi Keuangan: Menuju Pengelolaan Keuangan UMKM Azeka Printing yang Sistematis

Dewi Khoirunnisa Sirait¹, Martdian Ratna Sari^{2*}

^{1,2} Sekolah Tinggi Manajemen PPM, Jakarta, Indonesia

*Corresponding author: martdianratnasari@gmail.com

Received 28-08-2025

Revised 12-09-2025

Published 20-09-2025

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Azeka Printing, sebuah usaha mikro di Desa Cibodas, Kecamatan Rumpin, Kabupaten Bogor, yang menjadi permasalahan utama berupa minimnya literasi keuangan dan tidak adanya pencatatan usaha yang sistematis. Sehingga, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan usaha, agar didapatkan kinerja keuangan usaha yang optimal. Kegiatan dilakukan melalui survei awal, pelatihan, pendampingan, serta evaluasi yang berfokus pada pemisahan keuangan pribadi dan bisnis, pencatatan transaksi, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), serta analisis sederhana laba-rugi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman pelaku usaha, dengan kenaikan skor *post-test* sebesar 38% dibandingkan *pre-test*. Selain itu, pelaku usaha mulai menerapkan pencatatan keuangan secara *real-time*, melakukan evaluasi target penjualan, serta menetapkan harga berdasarkan perhitungan data faktual. Temuan ini menegaskan pentingnya literasi keuangan dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro serta kontribusinya terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga dan ekonomi lokal.

Kata kunci: Manajemen Usaha; Literasi Keuangan; UMKM; Pengelolaan Keuangan Usaha

ABSTRACT

This community service program was implemented at Azeka Printing, a micro-enterprise in Cibodas Village, Rumpin District, Bogor Regency, which faced a major issue of limited financial literacy and the absence of a systematic recording system. Thus, this community service activity aims to increase the knowledge of business actors in managing business finances, in order to obtain optimal business financial performance. The activities consisted of preliminary surveys, training, mentoring, and evaluation, focusing on the separation of personal and business finances, transaction recording, Cost of Goods Sold (COGS) calculation, and simple profit-loss analysis. The results indicated a significant improvement in the business owner's understanding, with a 38% increase in the post-test score compared to the pre-test. Furthermore, the business began implementing real-time financial records, evaluating sales targets, and determining prices based on factual data. These findings highlight the importance of financial literacy in supporting the sustainability of micro-enterprises and their contribution to family welfare and the local economy.

Keywords: Business Management; Financial Literacy; MSMEs; business financial management

PENDAHULUAN

Desa Cibodas, Kecamatan Rumpin, Kabupaten Bogor, dikategorikan sebagai desa tertinggal di Provinsi Jawa Barat, dengan jarak sekitar 178 kilometer dari pusat



pemerintahan provinsi. Desa ini memiliki luas 914 hektar dengan 2.150 kepala keluarga yang mayoritas bermata pencaharian sebagai petani, pedagang, buruh, pengrajin, penjahit, pensiunan, dan pelaku usaha mikro. Terdapat kurang lebih 250 UMKM yang terdata di Desa Cibodas.

Salah satu usaha mikro yang beroperasi di Desa Cibodas adalah Azeka Printing, sebagai penyedia layanan cetak. Berbagai diversifikasi usaha telah dilakukan, yakni dengan menambahkan layanan *advertising*, meliputi pembuatan *letter box*, huruf timbul, *pylon sign*, *neon flex*, dan *neon box*. Sedangkan, layanan cetak yang disediakan mencakup undangan, buku Yasin, brosur, spanduk, *banner*, dan baliho. Pesanan dan penjualan yang sangat berfluktuasi menjadi hambatan signifikan dalam menjaga stabilitas usaha, terutama dalam aspek perencanaan produksi, pengelolaan kas, dan perencanaan pemasaran. Untuk mengatasi hal ini, peningkatan literasi keuangan menjadi krusial agar pelaku usaha mampu merancang anggaran, mengelola arus kas, dan melakukan mitigasi risiko finansial secara lebih efektif (Ningsih & Fitriani, 2025); (Chaidir et al., 2025). Selain itu, dalam konteks promosi usaha, pemanfaatan strategi pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan jangkauan dan adaptabilitas usaha mikro terhadap dinamika permintaan pasar (Ruli et al., 2021); (Utami et al., 2024).

Strategi promosi Azeka Printing difokuskan pada ranah daring melalui Google Ads dan media sosial, menyikapi minimnya minat dari masyarakat sekitar. Meskipun demikian, promosi luring tetap dilakukan melalui metode *word-of-mouth* kepada relasi terdekat yang memiliki akses ke perusahaan potensial. Selain itu, Azeka Printing juga menjalin kemitraan dengan *wedding organizer* untuk rekomendasi cetak undangan kepada klien mereka.

Dalam membantu pelaku usaha seperti Azeka Printing, tim pengabdian masyarakat perlu melakukan pendekatan langsung untuk menggali kebutuhan spesifik terkait manajemen usaha. Berdasarkan observasi awal, permasalahan krusial yang dihadapi Azeka Printing adalah ketiadaan pencatatan keuangan yang sistematis dan komprehensif. Ketidadaan pencatatan keuangan selama usaha dijalankan menyebabkan pelaku usaha tidak mengetahui secara spesifik keuntungan yang didapatkannya, tidak mengetahui apakah harga yang diberikan kepada pelanggan sudah tepat atau belum, hingga pelaku usaha tidak memahami apakah usaha yang dijalankan selama bertahun-tahun memiliki kinerja keuangan yang meningkat atau menurun. Kondisi ini sangat vital karena tanpa literasi keuangan yang baik, pertumbuhan usaha, baik jangka pendek maupun jangka panjang, akan terhambat dan kesejahteraan pelaku UMKM tidak akan meningkat (Sari, 2025; Santiara & Sinarwati, 2023).

Secara lebih spesifik, masalah keuangan ini meliputi tidak dipisahkannya keuangan pribadi dan bisnis, tidak adanya pencatatan pemasukan dan pengeluaran yang terstruktur (hanya menyimpan *invoice*), serta ketidakmampuan untuk menganalisis laba rugi. Akibatnya, keputusan strategis seperti penetapan harga seringkali hanya berdasarkan intuisi, bukan data faktual.

Oleh karena itu, tujuan utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas Azeka Printing dalam pengelolaan keuangan melalui implementasi sistem pencatatan yang sederhana dan efektif. Program ini akan memberikan pemahaman dasar akuntansi, membantu membangun sistem pencatatan pemasukan dan pengeluaran, serta melatih pelaku usaha untuk menganalisis data keuangan. Diharapkan, dengan pengelolaan keuangan yang lebih baik, Azeka Printing dapat mengelola sumber daya secara efisien, merencanakan pengembangan usaha, dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan keluarga serta ekonomi lokal di Desa Cibodas.



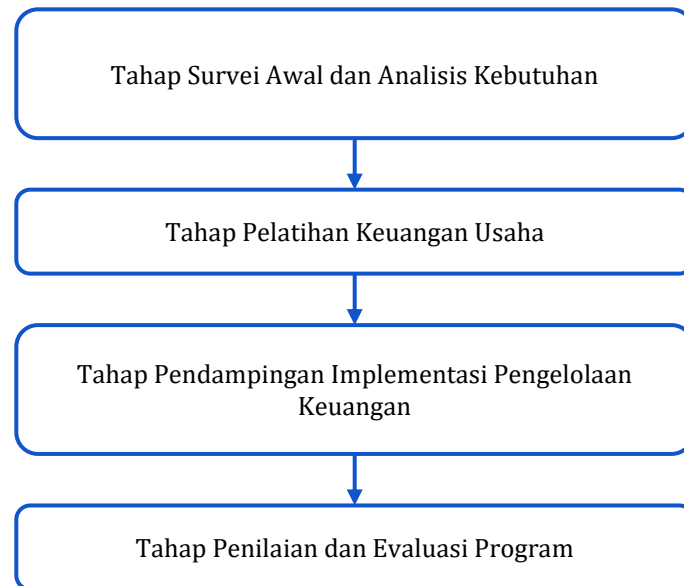
Gambar 1. Tempat Usaha Azeka Printing



Gambar 2. Produk Azeka Printing

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada peningkatan literasi keuangan dan perbaikan sistem pencatatan Azeka Printing di Desa Cibodas, Kabupaten Bogor. Bentuk kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan bisnis yang secara spesifik menargetkan pemilik Azeka Printing. Program ini dilaksanakan secara bertahap, melibatkan tim mahasiswa dan mitra, untuk memastikan solusi yang diberikan relevan dan dapat diterapkan secara berkelanjutan. Langkah-langkah yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini merupakan pendekatan yang sudah banyak dilakukan di Indonesia (Makhrus & Mukarromah, 2020; Sari et al., 2023), langkah-langkah tersebut dapat digambarkan pada gambar 3. di bawah ini.



Gambar 3. Tahapan Proses Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan program ini diawali dengan survei awal dan analisis kebutuhan yang melibatkan kunjungan langsung dan wawancara terstruktur dengan pelaku usaha untuk mengidentifikasi permasalahan utama, yakni minimnya literasi keuangan dan ketiadaan pencatatan keuangan sistematis. Pada tahap ini, tim juga mengumpulkan data relevan seperti *invoice* penjualan, serta melakukan studi literatur untuk memperkuat dasar solusi yang dirancang. Hal ini sesuai dengan siklus akuntansi keuangan usaha yang diawali dengan mengidentifikasi bukti transaksi sebagai dasar pencatatan dalam jurnal umum, yang kemudian *diposting* ke buku besar, disusun neraca saldo, hingga menghasilkan laporan keuangan sebagai informasi bagi pengambilan keputusan.

Setelah kebutuhan teridentifikasi, program dilanjutkan dengan pelatihan keuangan usaha, diawali dengan *pre-test* untuk mengukur tingkat pengetahuan awal pelaku usaha tentang pengelolaan keuangan bisnis. Kemudian, inti dari kegiatan ini adalah pendampingan implementasi pengelolaan keuangan usaha, di mana tim secara intensif membimbing pelaku usaha dalam pembuatan laporan keuangan sederhana menggunakan *template* Microsoft Excel, perhitungan *Break-Even Point* (BEP), pemahaman biaya operasional (variabel dan tetap), serta penekanan pada pemisahan dana pribadi dan bisnis. Pendampingan ini didukung oleh modul pelatihan dan video *coaching* yang dapat diakses mandiri.

Tahap terakhir adalah penilaian dan evaluasi program, yang dilakukan melalui perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan pemahaman pelaku usaha, dengan target kenaikan nilai *post-test* minimal 20%. Tim juga akan memantau penggunaan *template* Excel laporan keuangan dan mengumpulkan umpan balik dari mitra untuk memastikan keberlanjutan penerapan sistem pencatatan yang telah diajarkan. Metode komprehensif ini menggabungkan pelatihan sistematis dengan pendampingan praktis, bertujuan memberdayakan Azeka Printing untuk

mengelola keuangannya secara mandiri dan efektif. Selain itu, untuk mengevaluasi keseluruhan pelaksanaan kegiatan pengabdian, tim pengabdian melakukan evaluasi bersama dengan pelaku usaha melalui pertanyaan-pertanyaan menyangkut kebermanfaatan program dan kritis saran untuk kegiatan sejenis lainnya.

Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan literasi keuangan ini dilakukan di tempat usaha Azeka Printing, selama 2 minggu dalam kurun waktu 04 – 18 Agustus 2025. Pelaksanaan pelatihan berlangsung selama 3-5 jam pada setiap sesinya, dengan metode penyampaian materi, kemudian praktik langsung dan pendampingan intensif di hari-hari berikutnya.

HASIL PENELITIAN

Tahap awal program dimulai dengan kegiatan survei lapangan yang dilakukan oleh tim mahasiswa melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha Azeka Printing dan wawancara terstruktur dengan pemilik serta bendahara usaha. Survei ini bertujuan untuk memperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi aktual usaha, khususnya terkait praktik pencatatan keuangan, mekanisme penentuan harga, dan sistem pengendalian kinerja keuangan yang selama ini diterapkan. Dalam pelaksanaannya, tim tidak hanya mengandalkan wawancara tatap muka, tetapi juga melakukan pengumpulan data lapangan baik secara *offline* maupun *online*. Data *offline* diperoleh melalui dokumen yang tersedia di lokasi, seperti invoice penjualan dan bukti transaksi, sementara data *online* dikumpulkan dalam bentuk dokumentasi digital yang dikirimkan oleh pemilik usaha melalui komunikasi daring. Selain itu, tim juga melengkapi proses survei dengan studi literatur yang relevan, sehingga rancangan solusi yang ditawarkan dapat memiliki landasan teoritis yang kuat serta kontekstual dengan kebutuhan mitra.

Hasil survei menunjukkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi Azeka Printing terletak pada rendahnya literasi keuangan. Pemilik usaha belum melakukan pencatatan transaksi secara sistematis, melainkan hanya mengandalkan invoice yang dijadikan arsip, baik dalam bentuk kertas maupun foto. Kondisi ini membuat informasi keuangan sulit untuk dilacak, dievaluasi, ataupun dianalisis secara komprehensif. Pencatatan transaksi pun tidak dilakukan secara rutin harian, melainkan hanya seminggu sekali berdasarkan faktur atau bahkan komunikasi verbal. Akibatnya, data yang tersedia sering kali tidak akurat dan menyulitkan analisis laba-rugi usaha. Selain itu, usaha ini juga belum memiliki perhitungan *Break-Even Point (BEP)*, sehingga pemilik tidak mengetahui target penjualan minimum yang harus dicapai untuk menutup beban operasional maupun memperoleh keuntungan. Ketidadaan mekanisme sistematis untuk membandingkan target penjualan dengan realisasi semakin memperlemah efektivitas pengendalian keuangan usaha. Pemilik kesulitan menilai sejauh mana target penjualan yang telah ditetapkan tercapai, sehingga keputusan bisnis kerap diambil tanpa didukung data yang memadai.

Permasalahan literasi keuangan yang rendah ini memiliki implikasi serius terhadap keberlanjutan usaha. Tanpa pencatatan yang rapi dan sistem pengendalian yang jelas, pemilik usaha berisiko mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi sumber keuntungan maupun kerugian, yang pada akhirnya dapat menghambat proses pengambilan keputusan strategis. Oleh karena itu, hasil analisis kebutuhan ini kemudian menjadi dasar utama dalam perancangan program pelatihan dan pendampingan. Solusi yang dirumuskan difokuskan pada peningkatan literasi keuangan melalui penyediaan *template* pencatatan yang sederhana tetapi komprehensif, penerapan mekanisme perhitungan BEP, serta pengembangan sistem evaluasi berbasis *budgetary control* dan *variance analysis*. Dengan demikian, tahap survei dan analisis kebutuhan tidak hanya berfungsi sebagai proses identifikasi masalah, tetapi juga sebagai pijakan strategis dalam merumuskan intervensi yang aplikatif dan sesuai dengan konteks usaha mitra.

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat di Azeka Printing berfokus pada peningkatan kapasitas literasi keuangan melalui penerapan sistem pencatatan yang sederhana, terstruktur, dan berbasis data. Permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha adalah tidak adanya pemisahan keuangan pribadi dan bisnis, pencatatan yang tidak konsisten (hanya berdasarkan faktur), serta ketiadaan analisis laba-rugi yang memadai. Kondisi ini menunjukkan bahwa penerapan prinsip akuntansi dasar, khususnya pemisahan keuangan pribadi dan usaha, menjadi sangat penting untuk meningkatkan kualitas manajemen keuangan dan mendukung keberlanjutan usaha.

Salah satu prinsip dasar akuntansi yang penting bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah pemisahan antara keuangan pribadi dengan keuangan usaha. Pemisahan ini dilakukan agar pencatatan keuangan lebih rapi, jelas, dan bisa dipertanggungjawabkan. Jika keuangan pribadi dan usaha digabung, sering kali pelaku usaha kesulitan mengetahui kondisi sebenarnya dari usahanya. Siregar et al., 2025 menyebutkan bahwa pemisahan keuangan menjadi langkah awal yang sangat penting karena memudahkan pelaku usaha dalam membuat pembukuan sederhana, mengontrol arus kas, dan mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat. Odang & Sidabutar, 2024 menegaskan bahwa pencampuran keuangan dapat menyebabkan laporan keuangan tidak akurat, sulitnya mengevaluasi keuntungan usaha, bahkan menyulitkan ketika UMKM ingin mengajukan pinjaman modal ke lembaga keuangan. Kondisi ini memperlihatkan bahwa praktik sederhana seperti memisahkan uang pribadi dan usaha sebenarnya memiliki dampak besar terhadap keberlangsungan bisnis.

Setelah tahap survei awal dan analisis kebutuhan selesai dilakukan, kegiatan berlanjut pada tahap pelatihan keuangan usaha. Tahap ini diawali dengan pelaksanaan *pre-test* untuk mengukur tingkat pemahaman awal pelaku usaha mengenai konsep dasar pengelolaan keuangan sebelum diberikan pelatihan. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa meskipun bendahara Azeka Printing memahami dasar perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) pada sektor percetakan, pengetahuan tersebut tidak merata

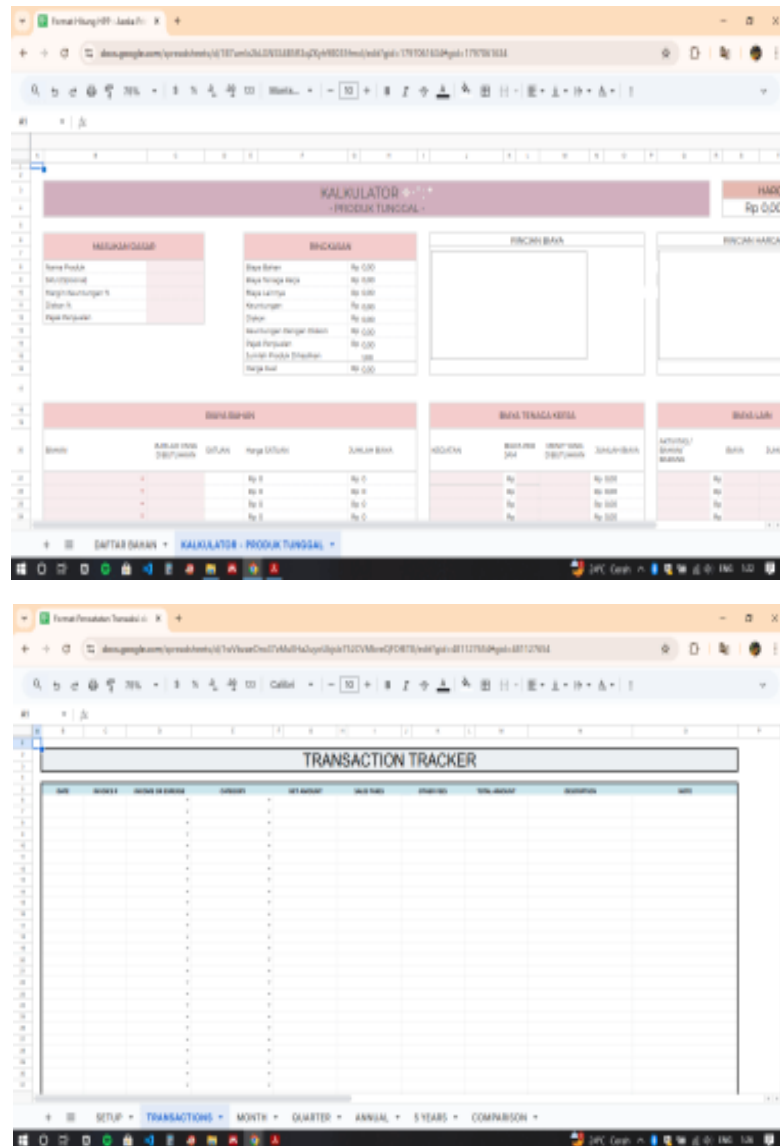
pada sektor lain seperti *advertising*. Selain itu, pencatatan transaksi masih sangat terbatas, hanya berdasarkan faktur atau komunikasi verbal, dan dilakukan seminggu sekali. Kondisi ini menimbulkan keterbatasan dalam memperoleh data akurat serta menyulitkan analisis laba-rugi. Selain itu, usaha ini juga belum memiliki mekanisme sistematis untuk membandingkan target penjualan dengan realisasi sehingga kinerja keuangan sulit dievaluasi secara tepat.

Mekanisme sistematis dalam membandingkan target penjualan dengan realisasi sangat penting untuk menjaga efektivitas pengendalian keuangan usaha. (Schubert & Schneeweis, 2021) menekankan bahwa praktik *budgetary control*, yaitu proses membandingkan anggaran atau target dengan hasil aktual, berperan signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM. Dengan adanya perbandingan tersebut, pemilik usaha dapat mengidentifikasi selisih (*variance*) antara rencana dan pencapaian aktual, lalu menelusuri penyebab terjadinya deviasi, baik karena faktor biaya, volume penjualan, maupun strategi pemasaran.

Dalam konteks Azeka Printing, mekanisme sistematis untuk membandingkan target penjualan dengan realisasi menjadi sangat penting. Selama ini, pencatatan transaksi yang hanya didasarkan pada faktur dan komunikasi verbal membuat pemilik usaha kesulitan menilai apakah target penjualan yang ditetapkan telah tercapai atau belum. Sistem evaluasi berbasis *budgetary control* dan *variance analysis* diperlukan untuk mengukur efektivitas kinerja keuangan sekaligus membantu manajemen dalam mengidentifikasi deviasi yang terjadi. Dengan adanya mekanisme tersebut, Azeka Printing dapat melakukan proyeksi penjualan melalui metode *sales forecasting* pada awal periode, kemudian secara berkala membandingkan hasil proyeksi dengan realisasi penjualan aktual. Proses ini akan memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai faktor penyebab selisih (*variance*) antara target dan realisasi, serta langkah strategis yang dapat ditempuh, baik dalam efisiensi biaya, penetapan harga, maupun strategi promosi. Dengan demikian, mekanisme perbandingan target dan realisasi penjualan tidak hanya meningkatkan akurasi pencatatan keuangan, tetapi juga memperkuat kapasitas pengambilan keputusan berbasis data yang mendukung keberlanjutan usaha (Sari, 2025).



Gambar 4. Aktivitas selama Pelatihan Keuangan



Gambar 5. Modul HPP dan Pencatatan Transaksi

Setelah itu, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan keuangan. Setelah mengikuti pelatihan, diharapkan pelaku UMKM dapat meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan, mengembangkan usahanya secara lebih sistematis, dan memperoleh motivasi yang lebih besar dalam menjalankan usaha sebagai sumber mata pencaharian (Kusumawati et al., 2024). Materi pertama yang diberikan adalah penggunaan aplikasi perhitungan HPP, yang mencakup pencatatan seluruh kebutuhan bahan baku untuk produk percetakan maupun *advertising*. Melalui aplikasi ini, harga jual dapat ditentukan dengan lebih akurat, termasuk perhitungan margin keuntungan dan penerapan diskon. Pelaku usaha melakukan simulasi dengan data *dummy* hingga memahami cara kerja aplikasi tersebut. Pada sesi kedua, peserta diperkenalkan dengan modul pencatatan transaksi dan pencapaian target penjualan. Peserta diajarkan mengisi data awal perusahaan, meliputi nama usaha, alamat, tahun berdiri, akun-akun pendapatan dan beban, serta target penjualan bulanan. Pencatatan transaksi yang dilakukan akan menghasilkan laporan grafis mengenai ketercapaian

target dan keuntungan, baik secara bulanan, tahunan, kuartalan, maupun jangka panjang. Melalui simulasi pencatatan transaksi, pelaku usaha menunjukkan kemajuan signifikan dalam memahami alur pencatatan keuangan yang lebih sistematis. Dengan menggunakan dua modul pencatatan keuangan pelaku usaha memahami bagaimana seharusnya keuangan usaha yang seharusnya dikelola, yang awalnya tidak pernah mencatat setiap transaksi usaha, saat ini sudah perlahan setiap hari rutin melakukan pencatatan. Dengan demikian literasi keuangan pelaku usaha semakin meningkat yang ditunjukkan melalui *post-test* untuk mengukur peningkatan pemahaman. Hasil menunjukkan peningkatan sebesar **38%** dibandingkan *pre-test*, dengan skor awal 55 dan skor akhir 93. Hal ini menegaskan bahwa pelaku usaha telah memperoleh pengetahuan baru sekaligus mampu mengimplementasikannya.

Selanjutnya, aktivitas pendampingan yang dilakukan tim berfokus pada perhitungan *forecasting* penjualan sebagai dasar penentuan target pendapatan dan profit usaha. Tahapan kegiatan dimulai dengan pengumpulan data historis pendapatan Azeka Printing selama satu tahun terakhir, yaitu dari bulan Januari hingga Desember. Data tersebut menjadi dasar dalam penerapan metode *three-month moving average forecasting*.

Rata-rata pendapatan pada tiga bulan terakhir kemudian dijadikan proyeksi penjualan pada bulan berikutnya. Sebagai contoh, untuk menentukan target pada bulan April, rata-rata pendapatan bulan Januari, Februari, dan Maret digunakan sebagai estimasi. Hasil perhitungan *forecasting* pendapatan tersebut selanjutnya dikalikan dengan persentase profit yang telah ditentukan oleh pemilik usaha, yaitu sebesar 48%. Nilai akhir dari perhitungan ini dijadikan sebagai target profit bulanan yang perlu dicapai.

Tim pemateri menjelaskan sistematika perhitungan, data yang diperlukan, serta mendemonstrasikan cara menentukan target penjualan berdasarkan data yang telah disediakan pelaku usaha. Selain itu, tim juga memberikan simulasi perhitungan target penjualan hingga akhir tahun 2025 sebagai contoh penerapan berkelanjutan. Dengan demikian, pemilik usaha diharapkan mampu melakukan perhitungan *forecasting* secara mandiri pada periode berikutnya.

Penerapan *forecasting* berbasis data historis memiliki beberapa manfaat strategis bagi Azeka Printing. Pertama, target penjualan yang ditetapkan menjadi lebih terukur dan realistis karena didasarkan pada data konkret, bukan sekadar perkiraan subjektif. Kedua, target yang jelas mendorong pelaku usaha untuk lebih terarah dalam mencapai tujuan, tidak hanya bergantung pada pesanan yang masuk, tetapi juga berupaya proaktif mencari pelanggan baru agar target profit dapat terpenuhi. Dengan demikian, *forecasting* berperan penting dalam membantu keberlanjutan usaha, karena memberikan dasar perencanaan yang sistematis sekaligus memperkuat daya saing bisnis.



Gambar 6. Aktivitas selama Penjelasan *Forecasting*

Setelah mengikuti rangkaian kegiatan, terdapat beberapa perubahan signifikan dalam pengelolaan keuangan di *Azeka Printing*. **Pertama**, pencatatan transaksi kini dilakukan *real-time*, sehingga data lebih akurat dan lengkap. **Kedua**, kemampuan mengklasifikasikan transaksi ke dalam kategori pendapatan dan beban semakin baik, yang menjadi dasar analisis keuangan lebih valid. **Ketiga**, penetapan harga produk tidak lagi hanya mengandalkan intuisi, melainkan berdasarkan perhitungan HPP yang terukur. **Keempat**, evaluasi kinerja usaha kini rutin dilakukan melalui perbandingan target penjualan dan realisasi bulanan.

Selain itu, pelaku usaha juga menunjukkan kesediaan untuk melaporkan perkembangan keuangan secara rutin. Hal ini menandakan adanya komitmen berkelanjutan terhadap penerapan sistem keuangan yang baik. Dengan demikian, program ini tidak hanya mentransfer pengetahuan, tetapi juga mendorong transformasi perilaku manajerial yang berorientasi pada data. Pelaku usaha juga dapat memperdalam ilmu yang telah diserap dengan menonton kembali video *coaching* yang telah disediakan oleh tim pemateri.

Komitmen pelaku usaha untuk melaporkan perkembangan keuangan secara rutin menunjukkan adanya transformasi perilaku manajerial, di mana administrasi keuangan tidak lagi sekadar formalitas, tetapi menjadi dasar pengambilan keputusan berbasis data. Secara teoritis, hal ini selaras dengan konsep *financial behavior* yang menekankan pola tindakan konsisten dalam pencatatan dan evaluasi keuangan, yang pada akhirnya memperkuat kinerja usaha (Kusumawati et al., 2025).

Sebagai tindak lanjut dari perubahan perilaku tersebut, hasil program kemudian diukur melalui realisasi *Key Performance Indicators* (KPI) yang telah ditetapkan. KPI ini berfungsi untuk menilai sejauh mana tujuan program tercapai secara konkret.

Tabel 1. Pencapaian *Key Performance Indicator* (KPI) Program

KPI		Target	Realisasi
Proyeksi keuangan	laporan	Tersedianya target penjualan untuk 3 bulan ke depan	Proyeksi tersedia untuk 4 bulan (September–Desember 2025)
Peningkatan keuangan	literasi	Peningkatan skor <i>post-test</i> $\geq 20\%$	Peningkatan 38% (<i>pre-test</i> 55 $\rightarrow$ <i>post-test</i> 93)
Pemahaman keuangan	laporan	Minimal 1 sesi <i>coaching</i>	Tercapai 1 kali sesi <i>coaching</i> laporan keuangan

Sumber : Data diolah oleh penulis

Program ini menghasilkan empat dampak utama bagi pelaku usaha. **Pertama**, pemisahan antara keuangan pribadi dan usaha mulai diterapkan secara konsisten. **Kedua**, perhitungan HPP lebih akurat sehingga harga jual dapat ditentukan secara tepat. **Ketiga**, pencatatan transaksi dilakukan secara rutin dan terdokumentasi dengan baik, yang memungkinkan evaluasi perkembangan bisnis secara berkesinambungan. **Keempat**, kemampuan menganalisis keuntungan maupun kerugian meningkat, sehingga keputusan bisnis—baik ekspansi maupun efisiensi—dapat dilakukan lebih terukur.

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan secara terstruktur juga telah membantu pelaku UMKM mengubah cara berpikir dan praktik manajemen usaha mereka. Perubahan ini tidak hanya terlihat pada keterampilan teknis, tetapi juga pada sikap profesional dan kesadaran akan keberlanjutan usaha. Pendekatan yang aplikatif, partisipatif, dan disesuaikan dengan kebutuhan peserta terbukti mempercepat pemberdayaan UMKM dan menghasilkan dampak positif bagi aspek sosial dan ekonomi (Andini et al., 2025). Untuk evaluasi berkelanjutan, tim melakukan *monitoring* selama tiga bulan pascaprogram melalui pemeriksaan laporan keuangan bulanan. Pada kegiatan ini, tim melakukan pemantauan terhadap penggunaan *template* atau aplikasi hitung melalui komunikasi rutin lewat *chat* WhatsApp kepada pemilik usaha di setiap akhir bulan.

Selama proses pemantauan, tim menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha mengenai pengalaman penggunaan aplikasi, termasuk kendala yang mungkin muncul selama pengisian data. Selain itu, tim juga melakukan pengecekan secara *real-time* terhadap data pencatatan transaksi yang dimasukkan. Apabila ditemukan kendala teknis maupun non-teknis, tim segera memberikan pendampingan untuk memastikan aplikasi dapat berfungsi optimal. Apabila hasil *monitoring* menunjukkan bahwa aplikasi hitung tidak digunakan secara konsisten atau terdapat pola pencatatan yang tidak teratur, maka tim akan menindaklanjuti dengan mengevaluasi kinerja keuangan dan sistem pencatatan transaksi selama bulan tersebut. Jika pemilik usaha merasa kesulitan menggunakan aplikasi atau menganggapnya terlalu kompleks, tim akan kembali memberikan penjelasan teknis serta pendampingan tambahan. Namun demikian, keputusan akhir tetap diserahkan kepada pemilik usaha, dan tim tidak akan memaksakan penggunaan aplikasi apabila pelaku usaha memilih untuk tidak

melanjutkannya. Kegiatan monitoring ini bersifat adaptif dan berorientasi pada keberlanjutan. Selama tiga bulan pasca program, tim memastikan bahwa pemilik usaha memperoleh pendampingan intensif sehingga mampu terbiasa dengan sistem pencatatan yang lebih terstruktur. Setelah periode tersebut berakhir, pemilik usaha diharapkan dapat melanjutkan praktik pencatatan transaksi serta perhitungan keuangan secara konsisten dan mandiri, meskipun tanpa adanya monitoring rutin dari tim.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Azeka Printing menunjukkan keberhasilan dalam meningkatkan kapasitas literasi keuangan melalui penerapan sistem pencatatan transaksi yang lebih terstruktur, perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang akurat, serta pemisahan keuangan pribadi dan usaha. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan pemahaman signifikan, ditandai dengan kenaikan skor *post-test* sebesar 38%, yang menegaskan bahwa pelaku usaha mampu menginternalisasi materi dan mengimplementasikan praktik pengelolaan keuangan berbasis data. Dengan pengelolaan keuangan usaha yang tepat, maka pelaku usaha dapat memilah biaya-biaya produksi apa saja yang dapat diefisienkan sehingga HPP dan harga jual lebih efisien, ketika harga jual tidak terlalu tinggi maka pelanggan potensial akan melakukan re-order yang kemudian berdampak pada peningkatan pendapatan dan keuntungan usaha.

Sebagai tindak lanjut, pelaku usaha perlu menjaga konsistensi dalam pencatatan keuangan, melakukan evaluasi secara berkala, serta memanfaatkan data keuangan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis. Selain itu, dukungan lanjutan berupa pendampingan akademisi maupun praktisi bisnis, khususnya dalam pengembangan strategi pemasaran digital, disarankan agar Azeka Printing mampu memperluas pasar dan menjaga keberlanjutan usahanya dalam jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada PPM School of Management yang telah memberikan dukungan dana melalui hibah pengabdian masyarakat sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak sponsor kegiatan, serta mentor yang telah membimbing dan mendampingi selama proses pelaksanaan.

Semoga seluruh kontribusi yang diberikan dapat memberikan manfaat nyata bagi peningkatan kapasitas usaha mitra sekaligus mendukung tujuan pengabdian masyarakat secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini, R., Nurdianto, A. D., Lestari, U. P., Nafa, A., & Wahyuningsig, M. (2025). OPTIMALISASI KAPASITAS UMKM MELALUI DIGITALISASI. In *ASMARA: Jurnal Aspirasi Masyarakat* (Vol. 2, Issue 2).
- Chaidir, M., Yulianti, G., & Ruslaini. (2025). Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM di Indonesia. *JUMBIWIRA: Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan*, 4(1), 218–220. <https://doi.org/10.56910/jumbiwira.v4i1.2079>
- Kusumawati, A., Nugraha, R. A. Z., Nurrahman, A., Saputri, A., Achmadi, C. R., & Makarim, M. H. (2025). Sinergi Financial Literacy, Fintech, dan Financial Behaviour dalam Mendorong Kinerja UMKM. *Kajian Ekonomi Dan Akuntansi Terapan*, 2(2), 43–59. <https://doi.org/10.61132/keat.v2i1.901>
- Kusumawati, E. D., Putra, A. S. B., Kartikasari, D., Suharto, B. H., Hardiyanti, M., & Wendarto, W. (2024). INKUBASI BISNIS UMKM MELALUI PERENCANAAN FINANSIAL BISNIS. *MARTABE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7. <https://doi.org/10.31604/jpm.v7i3.1086-1094>
- Makhrus, M., & Mukarromah, S. (2020). Optimalisasi Pengelolaan Zakat Produktif Dalam Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Komunitas Pada Pimpinan Daerah 'Aisyiyah Kabupaten Banyumas. *Dimas: Jurnal Pemikiran Agama Untuk Pemberdayaan*, 20(1), 91. <https://doi.org/10.21580/dms.2020.201.5439>
- Ningsih, L. F., & Fitriani, N. (2025). 330 Dampak Literasi Keuangan dan Sistem Informasi Akuntansi terhadap Peningkatan Kinerja Keuangan UMKM di Era Digital.
- Odang, N. K., & Sidabutar, G. R. A. S. (2024). Maksimalisasi Profit UMKM Berdasarkan Perspektif Pricing Strategy. *Jurnal Riset Dan Aplikasi: Akuntansi Dan Manajemen*, 129–140. <https://doi.org/10.33795/jraam.v7il.011>
- Ruli, M., Hilmawati, N., & Kusumaningtias, R. (2021). *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen INKLUSI KEUANGAN DAN LITERASI KEUANGAN TERHADAP KINERJA DAN KEBERLANGSUNGAN SEKTOR USAHA MIKRO KECIL MENENGAH*. 10(1).
- Santiara, I. M., & Sinarwati, N. K. (2023). PENGARUH LITERASI KEUANGAN TERHADAP PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM DI KECAMATAN TEJAKULA. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 6(2), 349. <https://doi.org/10.25273/capital.v6i2.14514>
- Sari, M. R. (2025). Pelatihan Literasi Keuangan Usaha: Analisis Trend Penjualan sebagai Upaya Peningkatan Potensi Pendapatan Usaha. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(2), 953–963. <https://doi.org/10.70609/i-com.v5i2.7174>
- Sari, M. R., Ernawati, E., Maulana, N., & Setyowati, L. (2023). Tepung Moccas: Produk Olahan Unggulan Kelompok Tani Singkong Desa Cibodas Sebagai Upaya Optimalisasi Hasil Panen. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(4), 1882–1892. <https://doi.org/10.33379/icom.v3i4.3460>
- Schubert, H., & Schneeweis, M. K. (2021). Effect of Budgeting Control on the Financial Performance of SMEs in Germany. *Journal of Finance and Accounting*, 5(2), 1–9.

- Siregar, J. K., Putri, A., Frassetiati, C., & Ledu, F. (2025). Pelatihan dan Pendampingan Pemahaman Dasar Akuntansi untuk UMKM. *Jurnal Bhakti Karya Dan Inovatif*, 5.
- Utami, M. A. J. P., Priyana, I. P. O., Rahmanu, I. W. E. D., Lasmini, N. N., & Lastari, N. K. H. (2024). An exploration of digital marketing, financial literacy, and website empowerment for small enterprises in Melaya Village, Bali. *Journal of Community Service and Empowerment*, 5(2), 392–403. <https://doi.org/10.22219/jcse.v5i2.29630>