

PELATIHAN LITERASI KEUANGAN DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN UMKM KLINIK WONOSARI AEK KANOPAN YANG SISTEMATIS

Raja Saul Marto Hendry

✉e-mail: rajasaul365@gmail.com

Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Labuhanbatu

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Klinik Wonosari Aek Kanopan, sebuah usaha mikro di Kelurahan Aek Kanopan, Kecamatan Kualuh Hulu, Kabupaten Labuhanbatu Utara, 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

PENDAHULUAN

Kelurahan Aek Kanopan, Kecamatan Kualuh Hulu, Kabupaten Labuhanbatu Utara, dikategorikan sebagai kelurahan sedang di Provinsi Sumatera Utara, dengan jarak sekitar 230 kilometer dari pusat, Desa ini memiliki luas 12,33 km persegi dengan 18 ribu jiwa yang mayoritas bermata pencaharian sebagai petani, pedagang, buruh, pengrajin, penjahit, pensiunan, dan pelaku usaha kecil dan mikro. Terdapat kurang lebih 160 UMKM yang terdata di Kelurahan Aek Kanopan.

Salah satu usaha kecil yang beroperasi di Kelurahan Aek Kanopan adalah Klinik Wonosari Aek Kanopan, sebagai penyedia layanan kesehatan. Berbagai diversifikasi usaha telah dilakukan, yakni dengan menambahkan layanan *advertising*, meliputi *neon box* dan penggunaan medsos. Untuk mengatasi hambatan dalam pengembangan usaha 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).

	Jurnal Bima : Jurnal Berkarya Inovatif dan Masyarakat Volume 04, Number 01, Januari 2026 (Halaman 620 - 631) DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626	e-ISSN : 3024-8434
---	--	--------------------

Strategi promosi Klinik Wonosari Aek Kanopandifokuskan 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.

Dalam membantu pelaku usaha seperti Klinik Wonosari Aek Kanopan, tim pengabdian masyarakat perlu melakukan pendekatan langsung untuk menggali kebutuhan spesifik terkait manajemen usaha. Berdasarkan observasi awal, permasalahan krusial yang dihadapi Klinik Wonosari Aek Kanopan adalah ketiadaan pencatatan keuangan yang sistematis dan komprehensif. Ketiadaan 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).

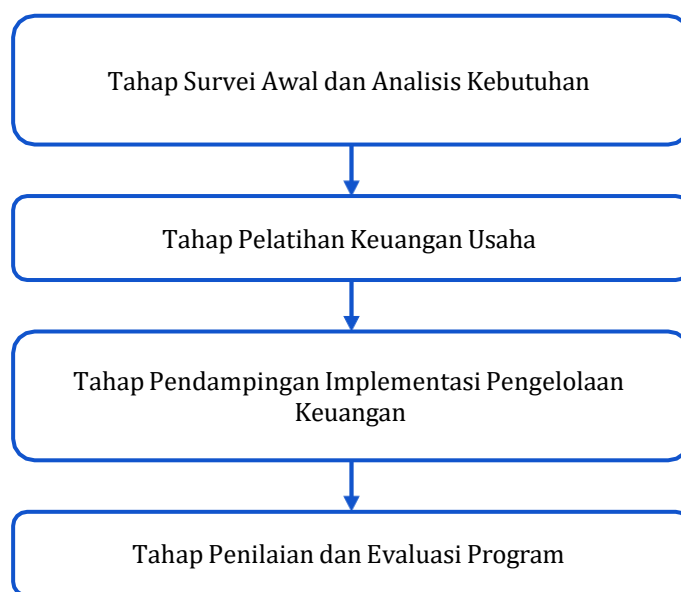
Secara lebih spesifik, masalah keuangan ini meliputi tidak dipisahkannya keuangan pribadi dan bisnis, tidak adanya pencatatan pemasukan dan pengeluaran yang terstruktur (hanya menyimpan *invoice*), serta ketidakmampuan untuk menganalisis laba rugi. Akibatnya, keputusan strategis seperti penetapan harga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

Oleh karena itu, tujuan utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas Klinik Wonosari Aek Kanopandalam 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, Klinik Wonosari Aek Kanopandapat mengelola sumber daya secara efisien, merencanakan pengembangan usaha, dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan keluarga serta ekonomi lokal di Kelurahan Aek Kanopan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada peningkatan literasi keuangan dan perbaikan sistem pencatatan Klinik Wonosari Aek Kanopandi Kelurahan Aek Kanopan, Kabupaten Labuhanbatu Utara. Bentuk kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah pelatihan dan pendampingan bisnis yang secara spesifik menargetkan pemilik Klinik Wonosari Aek Kanopan. 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan, 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan 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. Ketiadaan 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 Klinik Wonosari Aek Kanopanberfokus 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.

	Jurnal Bima : Jurnal Berkarya Inovatif dan Masyarakat Volume 04, Number 01, Januari 2026 (Halaman 620 - 631) DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626	e-ISSN : 3024-8434
---	--	--------------------

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 Klinik Wonosari Aek Kanopan memahami dasar perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) pada sektor operasional, pengetahuan tersebut tidak merata ada 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan, 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, Klinik Wonosari Aek Kanopan 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).

NO	STRUKTUR BIAYA	NILAI	DEPREKASI BULAN	QUANTITY JMLAH	SATUAN	BIAYA/BULAN	TOTAL BUDGET
RAW MATERIAL							
1	Rapian	5,000		5	ml		103,424
2	Susu Pembersih	3,500		5	ml		
3	Toner	3,500		5	ml		
4	Krim Anastesi	20,000		19	ml		
5	Spit 3 cs	2,000		2	pcs		
6	Tabung PIP	6,000		1	pcs		
7	Jarum PIP	20,000		1	pcs		
8	Oxiferin	10,000		1	pcs		
9	Masker	10,000		2	ml		
10	Spina	2,000		2	pcs		
11	Krim Cooling	15,000		1	ml		
12	Krim Sunscreen	10,000		1	ml		
Unit Material		2,424					
EQUIPMENT & SUPPLIES							
1	Laptop	6,000,000	60	2	unit	100,000	1,734,333
2	Printer	1,500,000	36	1	unit	41,667	
3	SAM Klinik	5,000,000	60	1	unit	83,333	
4	Skin Analisa	12,000,000	96	1	unit	125,000	
5	Cauter	10,000,000	96	1	unit	104,167	
6	Handphone	2,000,000	36	1	unit	55,556	
7	Vapostone	800,000	24	1	unit	33,333	
8	RF	800,000	24	1	unit	33,333	
9	Centrifuge	3,500,000	60	1	unit	58,333	
10	Dermapen	3,500,000	36	1	unit	97,222	
11	PDT Lamp	2,500,000	36	1	unit	69,444	
12	Lampu Facial	2,000,000	36	2	unit	55,556	
13	Laser ND Yag	50,000,000	120	1	unit	416,667	
14	Kulkas	1,500,000	24	1	unit	62,500	
15	Tempat Tidur	2,000,000	36	4	unit	55,556	
16	AC	2,000,000	36	1	unit	55,556	
17	Bantal	200,000	36	1	unit	5,556	
18	Sprei	2,000,000	36	1	pcs	55,556	
19	Kursi	3,000,000	36	15	unit	83,333	
20	Horden	200,000	36	5	pcs	5,556	
21	Trolley	1,000,000	36	2	unit	27,778	
22	Bandana	192,000	12	24	pcs	16,000	
23	Handuk	1,000,000	12	36	pcs	83,333	
24	Kuas	120,000	12	24	pcs	10,000	
OPERATIONAL							
1	Internet	350,000	1			350,000	3,086,667
2	Transport	150,000	1			150,000	
3	Listrik	800,000	1			800,000	
4	Sewa Tempat	20,000,000	12			1,666,667	
5	Kebersihan	240,000	12			20,000	
6	Izin Operasional	6,000,000	60			100,000	
MARKETING							
1	Endorsement	1,000,000					6,300,000
2	Flyer	300,000					
3	Iklan Ads	2,000,000					
4	Pouch	3,000,000					
LABOUR COST							
1	Gaji Karyawan	3,000,000					8,700,000
2	THR/2 Bln	700,000					
3	Gaji Dokter	5,000,000					
Summary							
STRUKTUR BIAYA		Jumlah	30 HARI	6 Bulan/Hari			
Equipment		1,734,333	57,811	9,635			
Operational		3,086,667	102,889	17,148			
Marketing		6,300,000	210,000	35,000			
Labour Cost		8,700,000	290,000	48,333			
Jumlah		19,821,000	660,700	110,117			
Variable Cost		103,424					
Fix Cost		110,117					
Jasa		213,541					

Gambar 1. 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

	Jurnal Bima : Jurnal Berkarya Inovatif dan Masyarakat Volume 04, Number 01, Januari 2026 (Halaman 620 - 631) DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626	e-ISSN : 3024-8434
---	--	--------------------

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 Klinik Wonosari Aek Kanopanselama 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 Klinik Wonosari Aek Kanopan. 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.

Setelah mengikuti rangkaian kegiatan, terdapat beberapa perubahan signifikan dalam pengelolaan keuangan di Klinik Wonosari Aek Kanopan. **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

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 Klinik Wonosari Aek Kanopan 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

	Jurnal Bima : Jurnal Berkarya Inovatif dan Masyarakat Volume 04, Number 01, Januari 2026 (Halaman 620 - 631) DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626	e-ISSN : 3024-8434
---	--	--------------------

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 Klinik Wonosari Aek Kanopan mampu memperluas pasar dan menjaga keberlanjutan usahanya dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini, R., Nurdiyanto, 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., & Kusumaningtiyas, R. (2021). *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen INKLUSI KEUANGAN DAN LITERASI KEUANGAN TERHADAP*

	Jurnal Bima : Jurnal Berkarya Inovatif dan Masyarakat Volume 04, Number 01, Januari 2026 (Halaman 620 - 631) DOI : https://doi.org/10.5281/zenodo.18449626	e-ISSN : 3024-8434
---	--	--------------------

-
- 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 Kelurahan Aek Kanopan 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>