

PELATIHAN MANDIRI FINANSIAL UMKM PABRIK TEMPE ANTO WONOSARI 3 AEK KANOPAN

Raja Saul Marto Hendry^{1✉}, Daslan Simanjuntak²

^{1,2}Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Labuhanbatu

e-mail: ¹rajasaul365@gmail.com, ²daslanoke@gmail.com

Abstrak

Rendahnya kemampuan literasi keuangan dan minimnya pembukuan menjadi masalah serius bagi Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 Aek Kanopan di Kabupaten Labuhanbatu Utara. Guna menjawab tantangan ini, diluncurkan program pengabdian masyarakat melalui pendekatan survei, pelatihan, dan pendampingan. Materi yang disampaikan berpusat pada praktik dasar keuangan, seperti memisahkan harta pribadi dan aset usaha, mencatat setiap transaksi, menghitung HPP, hingga membuat laporan laba rugi. Tingkat pemahaman peserta terbukti naik drastis, ditunjukkan oleh lonjakan skor post-test sebanyak 41%. Secara operasional, pelaku usaha pun mulai disiplin mencatat keuangan secara langsung dan menggunakan data faktual untuk penentuan harga. Kondisi ini menggarisbawahi bahwa penguasaan literasi keuangan bukan hanya soal bertahan hidup bagi UMKM, tetapi juga katalisator bagi kemajuan ekonomi rumah tangga dan lingkungan sekitarnya.

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

Pendahuluan

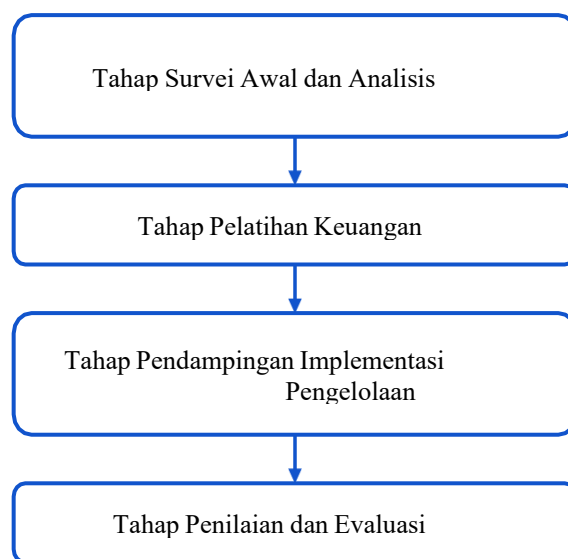
Di Kelurahan Aek Kanopan, Labuhanbatu Utara sebuah wilayah berpenduduk 18 ribu jiwa dengan aktivitas ekonomi didominasi petani dan UMKM berdiri Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 Aek Kanopan. Untuk menjawab minimnya minat pasar konvensional, pihak pabrik memanfaatkan kanal promosi digital (seperti Google Ads dan sosmed) namun tetap mengandalkan rekomendasi dari relasi terdekat. Meskipun aspek promosi telah dilakukan, observasi mendalam menyingkap masalah fundamental di balik layar: ketiadaan literasi dan sistem pencatatan keuangan yang baku.

Ketidaktersedianya data keuangan yang komprehensif membuat pemilik usaha kesulitan memantau apakah operasional mereka benar-benar menghasilkan untung atau rugi, termasuk menentukan apakah target penjualan sudah tepat. Literatur terkini menegaskan bahwa kemampuan mencatat transaksi secara efektif serta memisahkan antara keuangan pribadi dan bisnis amat vital untuk kesuksesan wirausaha mikro (Ningsih & Fitriani, 2025; Sari, 2025). Selama ini, hambatan utama mencakup belum dipisahkannya dana operasional dan dana pribadi, serta keputusan strategis yang masih sekadar tebak-tebakan. Oleh karena itu, program pengabdian ini hadir untuk memperkenalkan mekanisme pencatatan praktis. Dengan pengenalan kalkulasi Harga Pokok Produksi (HPP) hingga pelaporan laba rugi sederhana, diharapkan pihak pabrik dapat menilai performa bisnis berdasarkan fakta empiris, mengambil keputusan harga yang lebih cerdas, serta berkontribusi positif pada taraf kehidupan keluarga dan masyarakat sekitar.

Metode Pengabdian

Inti dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah penguatan kapasitas literasi keuangan dan optimalisasi pencatatan usaha di Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 Aek Kanopan, Kelurahan Aek Kanopan, Kabupaten Labuhanbatu Utara. Tim pelaksana, yang terdiri dari mahasiswa dan mitra, menerapkan metode pelatihan dan pendampingan bisnis secara bertahap. Fokus utama diberikan kepada pemilik

usaha untuk memastikan bahwa strategi yang dibangun efektif dan berkelanjutan. Tahapan pelaksanaan ini mengikuti kerangka kerja yang sudah mapan dalam praktik pengabdian masyarakat di Indonesia (Makhrus & Mukarromah, 2020; Sari et al., 2023), yang dapat dilihat pada diagram alur di Gambar 1



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Langkah awal dalam memberdayakan ekonomi UMKM ini dilakukan melalui investigasi lapangan ke lokasi usaha. Tim menemukan akar permasalahan utama, yaitu pemilik usaha kesulitan mencatat pendapatan dan pengeluaran, sehingga tidak mampu membedakan mana keuntungan bersih dan mana uang pribadi yang dipakai berbisnis. Hasil observasi atas bukti transaksi kemudian menjadi fondasi penyusunan pendekatan siklus akuntansi sederhana yang akan dipelajari pemilik usaha.

Program utamanya berlangsung di tempat usaha selama periode 1 – 15 Juli 2026. Total ada dua minggu pengerjaan dengan durasi setiap pertemuan mencapai 3–5 jam, terdiri dari penyampaian materi dan praktik nyata. Peserta diajak mulai membuat laporan keuangan real-time via alat hitung Excel, belajar menetapkan harga pokok keluar barang, hingga cara menyiasati titik impas (Break Even Point). Tujuannya sangat jelas: mengubah kebiasaan pengelolaan finansial yang mengandalkan

insting menjadi berbasis data objektif. Metode ini juga didukung oleh panduan tertulis dan rekaman video latihan agar keterampilan baru tersebut terus bertahan bahkan ketika tim pengajar sudah pergi. Terakhir, kelangsungan sistem dicek kembali lewat ujian akhir yang diharapkan menunjukkan kemajuan nilai sekurang-kurangnya 20%.

Hasil Dan Pembahasan

Program ini diawali dengan survei komprehensif yang melibatkan kunjungan lapangan, wawancara terstruktur dengan pemilik serta bendahara, dan pengumpulan data secara hibrida (offline berupa dokumen fisik/invoice, maupun online melalui dokumentasi digital). Langkah ini didukung oleh studi literatur guna merancang solusi berbasis teori namun tetap kontekstual. Hasil analisis menunjukkan bahwa hambatan utama Pabrik Tempe Anto terletak pada rendahnya literasi keuangan, ditandai dengan pencatatan transaksi yang sporadis (hanya sepekan sekali) dan tidak sistematis. Pencampuran dana pribadi dan bisnis semakin memperburuk situasi, membuat pemilik usaha kesulitan membedakan untung-rugi atau menilai apakah harga jual sudah efektif. Selain itu, ketiadaan perhitungan Break-Even Point (BEP) dan mekanisme perbandingan target versus realisasi menyebabkan pengambilan keputusan sering kali bersifat intuitif tanpa dukungan data faktual. Implikasi dari kondisi ini sangat serius; tanpa pembukuan yang rapi, UMKM berisiko mengalami kebuntuan strategis hingga kesulitan mengakses permodalan eksternal (Siregar et al., 2025; Odang & Sidabutar, 2024).

Berangkat dari temuan tersebut, program dilanjutkan dengan tahap pelatihan. Sebelum materi inti diberikan, dilakukan pre-test yang mengungkap kesenjangan pengetahuan: meskipun pemahaman dasar Harga Pokok Produksi (HPP) ada, hal itu belum merata ke seluruh lini usaha, termasuk sektor advertising. Untuk menutup celah tersebut, intervensi difokuskan pada pengenalan prinsip akuntansi dasar, terutama pemisahan aset pribadi-usaha, penyederhanaan template pencatatan harian, hingga penerapan sistem evaluasi keuangan.

Seperti ditegaskan oleh Schubert & Schneeweis (2021), praktik budgetary control—membandingkan anggaran dengan hasil aktual—sangat vital dalam membantu UMKM mengidentifikasi penyimpangan (variance). Dengan mekanisme ini, pemilik usaha dapat melakukan proyeksi penjualan (sales forecasting) di awal periode dan melacak penyebab selisihnya secara berkala, sehingga keputusan mengenai efisiensi biaya dan strategi promosi menjadi jauh lebih akurat dan mendukung keberlanjutan usaha jangka panjang (Sari, 2025).

Selanjutnya kegiatan dilakukan dengan pelatihan keuangan, dengan 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 41% dibandingkan pre-test, dengan skor awal 51 dan skor akhir 95. 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 Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 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 Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 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 Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 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 kesiediaan 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	Tersedianya target penjualan untuk 3 bulan ke depan	Proyeksi tersedia untuk 4 bulan (September–Desember 2025)
Peningkatan	Peningkatan skor <i>post-test</i> $\geq 20\%$	Peningkatan 41% (<i>pre-test</i> 51 $\rightarrow$ <i>post-test</i> 95)
Pemahaman laporan keuangan	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 Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 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 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 Pabrik Tempe Anto Wonosari 3 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.v7i1.011>
Ruli, M., Hilmawati, N., & Kusumaningtiyas, 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 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>