LAPORAN AKHIR

PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

"Money Planning" sebagai Upaya Peningkatan Kemandirian Finansial Pedagang Siomay Keliling di Lingkungan Kampus IPB Dramaga.

BIDANG

PKM PENGABDIAN MASYARAKAT

Disusun Oleh :

1.	DANI SUDIBYO SAPUTRO	(H34051003/2005)
2.	FEHMI KURNIA	(H34050122/2005)
3.	SAPTO ADI PRANOTO	(H44050580/2005)
4.	ACHMAD FADILLAH	(H34063080/2006)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
Dibiayai oleh Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi
Departemen Pendidikan Nasional
Sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah
Program Kreatifitas Mahasiswa
Nomor 001/SP2H/PKM/DP2M/II/2008 tgl 26 Februari 2008

LEMBAR PENGESAHAAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA
PROGRAM KREATIFITAS MAHASISWA

1. Judul Kegiatan : "Money Planning" sebagai Upaya Peningkatan Kemandirian Finansial Pedagang Siomay Keliling di Lingkungan Kampus IPB Dramaga.
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKMP ( ) PKMK
   ( ) PKMT (V) PKMM
3. Bidang Ilmu : ( ) Kesehatan ( ) Pertanian
   ( ) MIPA ( ) Teknologi
   (V) Sosial Ekonomi ( ) Humaniora
   ( ) Pendidikan
4. Ketua Pelaksana Kegiatan
   a. Nama Lengkap : Dani Sudibyo
   b. NIM : H34051003
   c. Departemen/ Program Studi : Agribisnis
   d. Universitas : INSTITUT PERTANIAN BOGOR
   e. Alamat Rumah/Hp : Jalan Citra RT 20 Kenali Asam Atas Kecamatan kota Baru, Kota Jambi 36128
   f. Alamat e-mail : mylifeisislam_24434@yahoo.com
5. Anggota Pelaksana Kegiatan 3 Orang
6. Dosen Pendamping
   a. Nama Lengkap dan Gelar : Dra Yusalina, M. Si
   b. NIP : 131 914 523
   c. Departemen / Program Studi : Agribisnis
   d. Fakultas : Fakultas Ekonomi Manajemen

Bogor, 19 Mei 2008

Menyetujui,
Ketua Departemen Agribisnis

Dr. Ir. Nunung Kusnadi, MS
NIP. 131415082

Ketua Pelaksana Kegiatan

Dani Sudibyo Saputro
NIM. H34051003

Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS
NIP. 131 473 999

Dosen Pendamping,

Dra Yusalina, M.Si
NIP. 131 914 523

1. Judul Program

"*Money Planning*" sebagai Upaya Peningkatan Kemandirian Finansial Pedagang Siomay Keliling di Lingkungan Kampus IPB Dramaga.

2. Latar Belakang

Institut Pertanian Bogor (IPB) selain berupaya membentuk generasi muda yang cerdas, secara tidak langsung juga memberikan peranan yang sangat besar dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat, khususnya bagi masyarakat di sekitar kampus IPB Dramaga. Kampus IPB merupakan pangsa pasar yang sangat potensial dan strategis. Hal ini dikarenakan IPB merupakan salah satu pusat aktivitas mahasiswa yang berasal dari seluruh daerah di Indonesia yang berjumlah sekitar 12.000 mahasiswa per tahun. Hal tersebut menimbulkan banyak peluang usaha berbasis pemenuhan kebutuhan mahasiswa yang sangat menguntungkan, seperti usaha makanan, kost-kostan, jasa rental komputer, jasa *laundry*, jasa fotokopi, dan lain-lain.

Dilihat dari skala usaha dan jumlah modal yang dimiliki, pada umumnya usaha yang dijalankan di sekitar Kampus IPB Dramaga merupakan usaha kecil dan mikro. Salah satu usaha kecil yang dijalankan di sekitar kampus adalah usaha siomay keliling.

Pedagang siomay keliling dipilih sebagai peserta karena mereka memiliki komunitas tersendiri sehingga memudahkan untuk koordinasi dan memiliki karakteristik yang sesuai untuk mengikuti program ini. Karakteristik yang dimaksud yakni mudah ditemui, memiliki permasalahan finansial, dan perkembangan usahanya relatif kecil. Sebagai contoh, usaha siomay keliling ini hanya menggunakan sepeda, itupun bukan miliknya. Selain itu, dilihat dari potensi pengembangan usaha siomay, usaha ini memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Siomay merupakan alternatif cemilan yang sehat karena terdiri dari campuran ikan, telur, kentang, maupun kol dan pare.

Permasalahan utama yang dihadapi pedagang siomay ini adalah keterbatasan modal dan ketidaktahuan mereka mengenai upaya untuk mengembangkan usaha. Padahal, modal merupakan salah satu komponen utama yang sangat berperan dalam mempertahankan, mengembangkan, dan meningkatkan usaha. Apabila mereka telah mampu mandiri secara finansial, usaha mereka dapat lebih berkembang seperti dengan mendirikan kios tetap ataupun memiliki sejumlah aset dagang.

Secara teori para pengusaha dapat mendapatkan modal dengan meminjam uang di bank. Namun, untuk dapat memberikan modal, pihak perbankan mensyaratkan sejumlah prosedur kepada pihak debitur seperti pengajuan proposal peminjaman. Sedangkan, kelemahan dari pengusaha kecil dan mikro selama ini adalah keterbatasan pengetahuan mengenai cara pembuatan proposal dan prosedur-prosedur lainnya.

3. Perumusan Masalah

Modal merupakan permasalahan utama yang dihadapi banyak pengusaha kecil dan mikro untuk mengembangkan usaha. Begitupun yang dihadapai oleh sejumlah pedagang siomay keliling yang berada di lingkungan kampus IPB. Para pedagang tersebut memiliki modal yang kecil dan tidak memiliki pengetahuan yang cukup dalam mengelola modal. Modal yang seharusnya digunakan untuk mengembangkan usaha justru digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan proporsi yang tidak sesuai. Keterbatasan inilah yang membuat usaha mereka relatif tidak berkembang.

Para pedagang siomay keliling yang berada di lingkungan kampus IPB sebenarnya sangat membutuhkan adanya suntikan modal untuk mengembangkan usaha mereka. Namun, keterbatasan pengetahuan mengenai seluk-beluk pembuatan proposal pengajuan pinjaman dan prosedur–prosedur peminjaman lainnya yang terkesan berbelit–belit membuat pengusaha siomay keliling di sekitar kampus mengalami kesulitan dalam mengajukan kredit kepada pihak perbankan.

4. Tujuan Program

1. Mengenalkan sistem administrasi keuangan yang lebih sistematis kepada pedagang siomay keliling di sekitar kampus IPB
2. Mengenalkan sistem pengelolaan modal yang efektif dan efisien kepada pedagang siomay keliling di sekitar kampus IPB

3. Memberikan pelatihan dan pembimbingan kepada pedagang siomay keliling di sekitar kampus IPB mengenai tata cara pengajuan kredit kepada pihak perbankan
4. Memberikan tambahan *soft skill*
5. Membuka akses yang cepat dan mudah dalam pengajuan peminjaman modal kepada pihak perbankan untuk pengembangan usaha.

5. Luaran Yang Diharapkan

Dengan dilaksanakannya program ini diharapkan pedagang siomay keliling di sekitar kampus IPB memiliki kemandirian finansial dalam hal kemampuan administrasi keuangan, pengelolaan modal, dan dapat membuat pengajuan kredit modal usaha secara mandiri. Di sisi lain, diharapkan pula terkadi peningkatan kepercayaan dari pihak perbankan terhadap pedagang kecil untuk memberikan pinjaman modal dengan aksesibilitas yang mudah dijangkau.

6. Kegunaan Program

Kegunaan kegiatan ini adalah :

1. Memperbaiki sistem administrasi keuangan dan pengelolaan modal pedagang siomay keliling.
2. Memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pengusaha siomay keliling mengenai prosedur dan tata cara pengajuan kredit kepada pihak perbankan.
3. Meningkatkan kepekaan mahasiswa terhadap permasalahan sosial yang terjadi di sekitarnya.
4. Meningkatkan kretivitas mahasiswa dalam menerapkan ide dan pemikirannya.
5. Wahana pembelajaran mahasiswa untuk meningkatkan *soft skil* dalam bidang bisnis.
6. Memunculkan insentif lebih bagi pedagang kecil untuk mengembangkan usahanya.

7. Metodologi Pelaksanaan Program

1. Waktu dan Tempat

Kegiatan ini akan dilaksanakan selama empat bulan setelah proposal ini diterima. Tempat kegiatan direncanakan di sekitar kampus IPB Dramaga dengan kesepakan semua pihak yang terkait, yaitu tim PKM, pedagang siomay, dan aparat desa terkait.

2. Pelaksana

Pelaksana kegiatan ini adalah tim PKM yang bekerja sama dengan pihak terkait, seperti pengisi acara.

3. Peserta

Peserta kegiatan ini adalah pedagang siomay keliling yang beroperasi di sekitar kampus IPB Dramaga. Jumlah peserta adalah dua puluh orang. Pemilihan peserta dilakukan dengan mendata dan melakukan kerjasama dengan pedagang siomay tersebut.

4. Kegiatan

Kegiatan ini diberi nama program "*Money Planning*" yang bertujuan untuk meningkatkan kemandirian finansial pedagang siomay yang berada di lingkungan kampus IPB. Kemandirian finansial yang dimaksud adalah :

a. Kemampuan melakukan administrasi keuangan secara sistematis
b. Kemampuan dalam mengelola modal atau pendapatan
c. Kemampuan membuat pengajuan permohonan pinjaman kredit kepada pihak perbankan
d. Kemampuan dalam mengembangkan usaha

"*Money Planning*" memiliki beberapa program yang akan dilaksanakan secara bertahap, yaitu :

1. Koordinasi

   Pada tahap awal kegiatan ini, tim PKM akan melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait, seperti pedagang siomay, aparat desa, dan pengisi acara, dan pihak bank. Koordinasi diperlukan untuk menyamakan pandangan mengenai konsep kegiatan ini dan untuk memastikan kegiatan dapat berjalan dengan baik.

2. Pemaparan Materi dan Diskusi

   Kegiatan ini berisi penyampaian materi dari pembicara yang telah ditetapkan dan diskusi. Kegiatan ini terbagi menjadi beberapa tahap :

   Tahap 1: materi yang disampaikan mengenai prospek dan permasalahan dalam pengembangan usaha kecil. Pembicara pada tahap ini adalah Dosen Departemen Agribisnis IPB, Ir. Burhanuddin, M.Si

   Tahap 2: materi yang disampaikan mengenai sistem administrasi keuangan usaha dan pengelolaan modal yang sistematis, efektif, dan efisien. Pembicara yang direncanakan pada tahap ini adalah dosen Departemen Agribisnis IPB, Dra. Yusalina, M.Si

   Tahap 3: materi yang disampaikan mengenai tata cara dan prosedur pengajuan kredit kepada pihak perbankan. Pengisi acara ini akan didatangkan lansung dari pihak perbankan yang telah direncanakan, yaitu Bank Perkreditan Rakyat Syariah Assalam. Pada acara ini juga akan dilakukan perjanjian kerjasama dengan pihak bank tersebut untuk memberikan aksesibilitis yang cepat dan mudah kepada pedagang yang telah memenuhi prosedur dengan tepat.

3. Pelatihan

   Setelah mengikuti acara pemaparan materi dan diskusi, peserta akan dilatih oleh tim PKM mengenai pembuatan laporan administrasi keuangan dan pengelolaan modal yang sistematis, efektif, dan efisien serta pembuatan pengajuan pinjaman kredit kepada pihak perbankan.

4. Pendampingan

   Kegiatan pendampingan merupakan kelanjutan dari kegiatan pelatihan. Tim PKM akan mendampingi langsung pengusaha siomay yang bersangkutan dalam menyusun sendiri laporan administrasi keuangan dan pengelolaan modal yang sistematis, efektif, dan efisien serta pembuatan pengajuan pinjaman kredit kepada pihak perbankan. Pendampingan dilakukan sampai peserta berhasil memperoleh kredit dari pihak bank terkait.

5. Evaluasi

Kegiatan evaluasi dilaksanakan untuk menilai kinerja yang telah dilakukan dan menyiapkan perencanaan yang lebih baik untuk kegiatan selanjutnya. Selain itu, untuk mengamati sejauh mana keefektifan program ini bagi perkembangan usaha peserta.

8. Hasil Yang Sudah Dilakukan.

a. Lokasi dan Waktu : Lokasi di Rumah Pedagang Siomay, Gang Johar IV Cimanggu, Bogor dan Ruang Seminar Agribisnis (AGB 203 D) Institut Pertanian Bogor. Pemilihan lokasi rumah pedagang berdasarkan hasil wawancara bahwa pedagang siomay yang berkeliling di sekitar kampus berpusat di Cimanggu. Waktu pelaksanaan dimulai dari bulan Maret sampai dengan Mei 2008. Waktu pelaksanaan di rumah pedagang siomay biasanya pukul 21.00 – 23.00 WIB dan penyuluhan di kampus dilaksanakan pada tanggal 22 Mei 2008 pukul 13.00 – 15.00 WIB.

b. Materi : materi yang telah disampaikan untuk pengabdian masyarakat terhadap tukang siomay dilakukan dengan cara yang tidak formal dan bahasa yang tidak sulit untuk dipahami, yang pertama adalah materi tentang perencanaan keuangan (arti, manfaat, langkah – langkah dan tahap perencanaan keuangan). Tahap kedua adalah dengan memberikan materi bagaimana merencanakan keuangan melalui pembukuan yang benar (pemberian bahan untuk melihat arus kas / keuangan pedagang). Tahap ketiga adalah materi mengenai bagaimana mengembangkan usaha melalui manajemen keuangan konsumen (penambahan aset dan ekuitas). Tahap terakhir adalah materi mengenai bagaimana mencari sumber dana usaha dengan mudah di Perbankan.

c. Prosedur dan tahap pelaksanaan : prosedur yang dilakukan dalam program ini ada beberapa tahap. Tahap pertama ialah tim melakukan konsolidasi internal untuk menentukan target dari tiap penyuluhan perencanaan keuangan. Tahap kedua tim melakukan kunjungan langsung kepada pedagang siomay di rumah produksinya untuk melakukan indentifikasi permasalahan. Tahap ketiga melakukan penyuluhan secara informal setelah mengetahui permasalahan pedagang melalui pendekatan perencanaan keuangan. Tahap keempat ialah memberikan pelatihan secara serius di ruang kelas bersama ahli usaha mikro kecil dan menengah untuk lebih memfokuskan pada pengembangan usaha. Tahap terakhir melakukan pemantauan dan evaluasi dari hasil penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan oleh tim PKM.

d. Hasil yang diperoleh dari penyuluhan perencanaan keuangan adalah sebagai berikut :

   - Mengidentifikasi keadaan umum pedagang siomay sasaran. Pedagang siomay yang menjadi sasaran berpusat di Gang Johar IV Cimanggu. Usaha ini dimiliki oleh Ari dan dijalankan oleh tiga belas pedagang. Daerah operasi pedagang ini adalah di sekitar kampus IPB Dramaga mulai pukul 13.00-20.00. Sebagian besar pedagang berasal dari Bekasi dengan umur sekitar 19-38 tahun. Pendidikan rata-rata sebagian besar pedagang hanya SD, bahkan ada sebagian yang tidak menamatkan SD. Setiap hari, pedagang memperoleh pendapatan bersih sebesar Rp 50.000 jika kondisi baik dan jika kondisi sepi berkisar Rp 20.000.
   - Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh pedagang dalam mengembangkan usaha. Permasalahan utama yang dihadapi oleh pedagang adalah keterbatasan modal dan rendahnya pengetahuan mengenai keuangan usaha. Selama ini, modal hanya berasal dari sebagian keuntungan usaha. Para pedagang masih merasa takut untuk meminjam uang dalam jumlah yang lebih besar pada lembaga keuangan karena tidak memiliki jaminan dan tidak mengetahui prosedur pengajuan kredit yang benar. Pedagang juga tidak melakukan pembukuan keuangan usaha sehingga tidak diketahui aliran keuangan yang jelas. Pedagang juga belum memisahkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi sehingga menyulitkan perhitungan keuntungan usaha.
   - Para pedagang menyambut baik adanya program ini, namun tidak mudah untuk membuat pedagang dalam waktu sebulan untuk menerapkan materi. Adanya program ini, minimal telah mengubah

mindset pedagang untuk lebih maju dalam mengembangkan usaha. Para pedagang telah memiliki harapan yang kuat untuk mengembangkan usaha yang lebih besar dalam beberapa tahun yang akan datang, seperti memiliki kios tetap maupun memiliki usaha sendiri.

Tabel 1.Identifikasi Pedagang Siomay Keliling

No	Umur (tahun)	Pendidikan	Status	Pengalaman Berdagang Siomay	Penghasilan Rata-Rata perbulan(Rp)	Pengeluaran Rata-Rata per bulan (Rp)	Harapan
1	16	-	Belum Nikah	2 bulan	500.000	250.000	Punya kios
2	17	SD	Belum Nikah	2 bulan	500.000	300.000	Punya kios
3	17	SD	Belum Nikah	5 bulan	600.000	300.000	Punya kios
4	19	MTs	Belum Nikah	5 bulan	600.000	300.000	Punya kios
5	19	SD	Belum Nikah	1 tahun	750.000	500.000	Usaha sendiri
6	19	SD	Belum Nikah	1 tahun	750.000	400.000	Usaha sendiri
7	20	SD	Belum Nikah	1 tahun	750.000	500.000	Punya kios
8	20	SD	Belum Nikah	1 tahun	750.000	500.000	Punya kios
9	23	-	Nikah	8 tahun	1.500.000	1.000.000	Punya kios
10	24	SD	Belum Nikah	5 bulan	600.000	300.000	Usaha lain
11	25	SD	Belum Nikah	2 bulan	500.000	400.000	Punya kios
12	27	SD	Nikah	1 tahun	800.000	800.000	Punya kios
13	38	SD	Nikah	5 tahun	800.000	800.000	Punya kios

9. Kendala yang Dihadapi

Dalam pelaksanaan PKM ini terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh tim PKM. Kendala-kendala tersebut berasal dari situasi dan kondisi pedagang siomay maupun dari tim PKM sendiri. Adapun kendala-kendala yang dihadapi oleh tim PKM adalah sebagai berikut :

1. Kendala waktu, pedagang siomay yang menjadi sasaran PKM bekerja setiap hari, mulai pukul 07.00-20.00. Waktu pagi hari, mulai pukul 07.00-11.30 dimanfaatkan oleh para pedagang untuk membuat siomay. Sementara, mereka berangkat untuk berkeliling menjajakan siomay mulai pukul 13.00 sampai dengan pukul 20.00. Sehingga waktu luang yang dimiliki oleh pedagang praktis hanya mulai pukul 21.00 ke atas. Waktu luang tersebut mereka gunakan untuk beristirahat setelah bekerja seharian. Sedikitnya waktu luang yang dimiliki oleh pedagang menyebabkan susahnya pengaturan waktu yang tepat untuk melaksanakan program sehingga menghambat pelaksanaan program.

2. Kendala perilaku (attitude), kendala ini berasal dari perilaku pedagang siomay ketika pelaksanaan program. Pedagang siomay yang menjadi sasaran program ini sebagian besar masih berusia remaja, rata-rata sekitar dua puluh tahun. Pendidikan sebagian besar pedagang ini hanya sebatas SD, bahkan ada juga yang tidak lulus SD. Rendahnya pendidikan mereka disebabkan oleh keterbatasan biaya. Bagi mereka, bekerja sebagai pedagang siomay keliling merupakan suatu pilihan terbaik dibandingkan menganggur. Pemikiran inilah yang menyebabkan mereka tidak mempunyai keinginan kuat untuk lebih maju dalam mengembangkan usaha. Dampaknya adalah sikap pedagang yang acuh dan tidak antusias ketika penyampaian materi.

3. Kendala rendahnya penyerapan ilmu oleh pedagang, kendala ini disebabkan oleh tingkat pendidikan pedagang yang rendah. Ketika tim PKM menyampaikan materi, para pedagang seperti tidak mengerti dengan apa yang disampaikan. Hal ini terbukti ketika mereka ditugaskan untuk membuat laporan keuangan sederhana selama sebulan, tidak ada satupun di antara mereka yang mengerjakannya.

4. Kendala lain yang dihadapai adalah seringnya pedagang pulang ke kampung halamannya karena ingin melepas rindu dengan keluarga. Adanya beberapa pedagang siomay yang pulang selama beberapa minggu menyebabkan sedikitnya pedagang yang bersedia menjadi peserta pada saat pelaksanaan program. Dengan demikian, hanya pedagang yang tidak pulang saja yang menjadi peserta.

10. Solusi yang telah diupayakan

Bererapa solusi yang telah dan akan diupayakan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut adalah :

1. Menyesuaikan waktu pelaksanaan program dengan waktu luang yang dimiliki oleh pedagang. Sehingga pelaksanaan program ini dilaksanakan pada beberapa malam minggu mulai pukul 21.00-23.00. Selang waktu ini merupakan waktu santai pedagang sehingga diharapkan mereka dapat mengikuti program dan memahami materi dengan baik.

2. Untuk menyiasati sikap pedagang yang acuh ketika penyampaian materi, tim PKM berupaya untuk membuat suasana seakrab mungkin sehingga materi dapat disampaikan dengan pendekatan yang lebih santai dan personal.

3. Tim PKM lebih memfokuskan penyampaian materi secara mendalam kepada Mas Ari, selaku Bos sehingga diharapkan beliau dapat menyampaikan kepada para pekerjanya. Dengan demikian, pedagang dapat lebih memahami materi yang disampaikan oleh Mas Ari. Tim PKM juga melakukan koordinasi dengan Mas Ari untuk memonitoring realisasi program oleh pekerjanya.

4. Agar pedagang dapat mengerti dan menguasai materi perencanaan keuangan, pengaturan modal, dan pengembangan usaha dengan baik, tim PKM bekerjasama dengan peyuluh usaha kecil mikro dan menengah, yang juga sebagai dosen IPB, Bpk Yeka Hendra Fatika, SP untuk menyampaikan materi dalam acara diskusi dengan pedagang siomay yang dilaksanakan di Kampus IPB Dramaga.

11. Jadwal Kegiatan

No	Hari, Tanggal	Pelaksana	Kegiatan	Hasil
1	Sabtu, 1 Mar 2008	Dani, Sapto Fehmi	Rapat Koordisasi	Pembagian tugas pembuatan modul, kuesioner, koordinasi dengan BPRS As-Salam, mencari pedagang siomay
2	Minggu, 2 Maret 2008	Dani, Ahmad	Rapat Koordinasi	Pembagian tugas mencari pedagang siomay, penjelasan PKM
3	Selasa, 4 Maret 2008	Fehmi	Pembuatan kuesioner	Kuesioner selesai
4	Kamis, 6 Maret 2008	Dani	Pembuatan modul	Modul selesai
5	Jumat, 7 Maret 2008	Sapto	Koordinasi dengan BPRS As-Salam	Diketahui prosedur peminjaman kredit dan BPRS berkenan bekerjasama dengan tim PKM
6	Senin-Minggu, 3-9 Maret 2008	Dani, Fehmi, Sapto, Ahmad	Pencarian pedagang siomay	Didapat pedagang siomay yang dapat bekerjasama
7	Senin, 10 Maret 2008	Dani	Koordinasi dengan Dosen Pembimbing	Metode penyuluhan perencanaan keuangan yang tepat untuk pedagang siomay
8	Minggu, 16 Maret 2008	Dani, Sapto	Survey	Diketahui lokasi pedagang siomay
9	Minggu, 23 Maret 2008	Dani, Sapto, Fehmi	Kunjungan I (Siomay Ari)	Perkenalan, penyampaian tujuan program, pedagang setuju untuk bekerjasama dengan tim PKM
10	Sabtu, 29 Maret 2008	Dani, Sapto, Fehmi, Ahmad	Kunjungan II	Penyampaian materi dan pemberian modul Perencanaan Keuangan Pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana
11	Sabtu, 26 April 2008	Dani, Sapto, Fehmi	Kunjungan III	Pedagang belum mengisi lembar laporan keuangan Pedagang masih acuh terhadap materi yang disampaikan
12	Sabtu, 10 Mei 2008	Sapto, Dani	Kunjungan IV	Penyerahan undangan pelatihan
13	Kamis, 22 Mei 2008	Tim PKM	Pelatihan dan Diskusi di Kampus	
14	Selasa, 27 Mei 2008	Tim PKM	Monitoring dan Evaluasi	
15	Selasa, 1 Juli 2008	Tim PKM	Pengumpulan Laporan Akhir	

12. Laporan Keuangan

A. Dana Koordinasi

- Komunikasi dan transportasi anggota tim	= Rp 500.000
- Fotokopi dan print	= Rp 100.000
Total	= Rp 600.000

B. Dana Kunjungan

- Konsumsi	= Rp 200.000
- Transportasi	= Rp 400.000
- Dokumentasi	= Rp 30.000
Total	= Rp 630.000

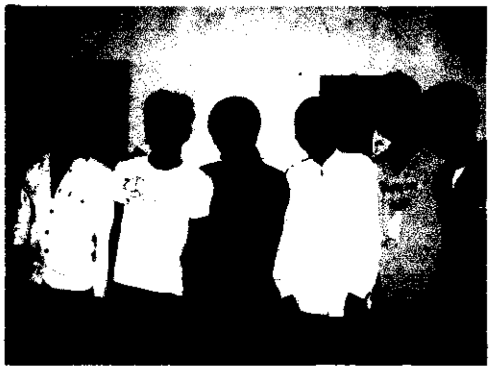
C. Dana Acara Diskusi

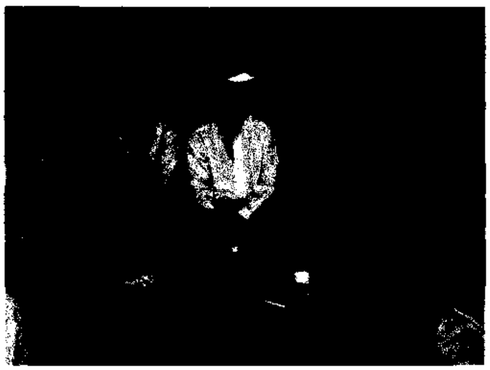
Dana kehadiran	: 20 x Rp 20.000	= Rp 400.000
Transport peserta		= Rp 150.000
Sewa ruang		= Rp 75.000
Konsumsi		
Peserta : 20 x Rp 10.000		= Rp 200.000
Panitia : 4 x Rp 10.000		= Rp 40.000
Pembicara : 2 x Rp 10.000		= Rp 20.000
Spanduk		= Rp 60.000
Komunikasi : 4 x Rp 100.000		= Rp 400.000
Plakat		= Rp 100.000
Sertifikat : 20 x Rp 2000		= Rp 40.000
Buku dan alat tulis peserta 20 x Rp 3000		= Rp 60.000
Baterai		= Rp 10.000
Dana tak tertuga		= Rp 200.000
Total		**= Rp 1.755.000**

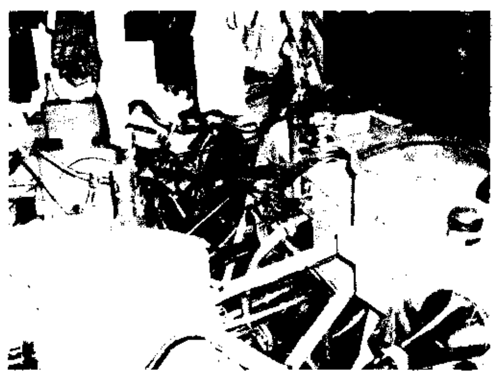
D. Dana pembuatan laporan	= Rp 100.000
Total Dana A+B+C+D	**= Rp 3.085.000**

Lampiran

❖ Dokumentasi





❖ Materi

- Modul

Modul Perencanaan Keuangan

Apa itu Perencanaan Keuangan?

Perencanaan keuangan adalah proses yang memungkinkan pengelolaan keuangan usaha kita secara berkesinambungan (terus-menerus). Perencanaan keuangan adalah proses untuk mencapai tujuan hidup kita melalui manajemen (pengaturan) keuangan yang hati-hati. Tujuan hidup bisa termasuk membeli rumah, menabung untuk pendidikan anak atau mengembangkan usaha.

Apa manfaat Perencanaan Keuangan?

Perencanaan keuangan memberikan arah dan tujuan dalam menentukan keputusan keuangan. Dengan adanya perencanaan keuangan, kita dapat mengatur penggunaan uang sesuai dengan tingkat kebutuhannya. Sebagai contoh, dengan adanya perencanaan keuangan kita dapat membagi-bagi uang kita untuk biaya hidup (makan, bayar kontrakan, pakaian), pendidikan anak, untuk mengembangkan usaha, dan untuk ditabung sesuai dengan jumlah uang yang kita miliki.

Bagaimana langkah-langkah Perencanaan Keuangan?

Ada lima tahap dalam merencanakan keuangan, yaitu :

1. Menentukan tujuan keuangan
2. Memeriksa kondisi keuangan saat ini
3. Membuat rencana keuangan
4. Melaksanakan rencana keuangan
5. Mengevaluasi secara berkala

Penjelasan masing-masing tahap

1. *Menentukan tujuan keuangan*

Pada tahap ini kita harus menentukan tujuan keuangan kita, maksudnya uang yang kita miliki akan digunakan untuk apa saja. Dengan menetapkan tujuan keuangan, kita dapat merencanakan keuangan dengan baik. Tujuan bisa lebih dari satu, namun kita harus membuat tujuan berdasarkan tingkat kebutuhan untuk sekarang dan yang akan datang sesuai dengan kemampuan kita sehingga kita mampu untuk mencapai tujuan itu. Tujuan tersebut dapat berupa pengembangan usaha, naik haji, menyekolahkan anak sampai perguruan tinggi, dan lain-lain. Misalkan sekarang yang menjadi tujuan adalah memiliki 10 gerobak/sepeda siomay dalam waktu dua tahun yang akan datang.

2. *Memeriksa kondisi keuangan saat ini*

Setelah menetapkan tujuan, kita harus memeriksa kondisi keuangan yang ada saat ini. Dengan demikian kita dapat merencanakan keuangan untuk mencapai tujuan kita. Pemeriksaan kondisi keuangan saat ini dapat dilakukan melalui :

a. Laporan kekayaan bersih

Kita kadang melihat orang yang memiliki rumah yang besar, mobilnya dua, semuanya merek terkenal sehingga terlihat seperti orang kaya. Tapi orang itu belum tentu kaya, mungkin saja rumah dan mobil tersebut dibeli secara kredit. Nah, untuk melihat apakah seseorang itu benar-benar kaya atau tidak, kita harus menghitung jumlah hartanya dikurangi dengan jumlah hutangnya. Nilai ini biasanya disebut dengan nama kekayaan bersih. Kekayaan bersih menggambarkan nilai kekayaan yang sebenarnya dari seseorang.

Kekayaan bersih = jumlah harta – jumlah hutang

Sebagai contoh : harta yang kita miliki adalah rumah, motor, televisi, dan handphone (HP). Dari semua harta itu kita hitung berapa yang masih kredit. Misal:

Motor harganya sekitar Rp 12.000.000 dibeli secara kredit dengan sisa angsuran sebanyak 10 kali sebesar Rp 500.000, berarti kekayaan kita sebenarnya

=Rp 12.000.000 – (10 x Rp 500.000)

=Rp 12.000.000 – Rp 5.000.000

=Rp 7.000.000

Laporan Kekayaan Bersih merupakan potret dari kondisi keuangan kita pada saat ini. Dalam kondisi normal, nilai kekayaan bersih seseorang adalah:

= Usia x penghasilan tahunan / 10

Misalkan Pak Budi berpenghasilan Rp. 6.000.000 per tahun (berarti penghasilan perbulan sebesar Rp 500.000), sementara umurnya adalah 30 tahun, maka seharusnya nilai kekayaan bersih Pak Budi adalah:

= 30 x Rp 6.000.000/ 10

= Rp 18.000.000

Apabila setelah dihitung-hitung, ternyata nilai kekayaan bersih Pak Budi berada dibawah Rp. 18.000.000, berarti Pak Budi tidak dapat mengelola keuangan pribadinya dengan baik

b. Laporan Kas

Laporan kas adalah laporan mengenai jumlah uang yang kita terima dengan jumlah uang yang kita habiskan. Sebagai contoh, setiap bulan kita memiliki penghasilan dari pekerjaan kita. Penghasilan itu pasti akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup kita. Nah, laporan kas bertujuan untuk mengetahui apakah penghasilan kita cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup kita. Jangan sampai terjadi *besar pasak daripada tiang,* jumlah pengeluaran lebih besar daripada jumlah pemasukan. Selain itu, laporan ini membantu kita untuk lebih hemat dan berhati-hati dalam menggunakan uang sehingga kita tidak boros.

3. *Membuat rencana keuangan*

Di tanggal tua seringkali kita mendengar keluhan bahwa uang sudah habis. Mesti menunggu gajian. Dan lucunya lagi, apabila kita tanyakan kenapa uangnya bisa habis? Bulan ini belanja apa saja? Kebanyakan orang tidak bisa menjawab. Mengapa? Karena pengeluaran tidak terkendali. Agar masalah seperti ini tidak terjadi untuk keuangan kita, kita perlu alat bantu untuk mengontrol pengeluaran. Salah satunya adalah Anggaran Pendapatan Pengeluaran Pribadi/Keluarga.

Bagaimana cara membuat Anggaran? Gampang. Secara umum anggaran terbagi 2 bagian, yaitu PENDAPATAN dan PENGELUARAN. Pada bagian pendapatan, kita membuat daftar sumber-sumber penghasilan kita, beserta jumlahnya. Misalkan saja untuk keluarga Pak Budi adalah keluarga yang suami dan istrinya bekerja, ada 2 jenis pendapatan yaitu gaji suami dan gaji istri.

PENDAPATAN

1. Gaji Suami Rp 500.000
2. Gaji Istri Rp 300.000

================================

Total Pendapatan Rp 800.000

Nah, dari pendapatan ini, kita memberi jatah pengeluaran untuk masing-masing pos pengeluaran setiap bulan. Ada beberapa pos pengeluaran yang lazim digunakan yaitu tabungan, makanan/kebutuhan harian, pendidikan, kesehatan, telekomunikasi (pulsa), pembayaran kredit, dan lain- lain. Sebagai contoh:

PENGELUARAN:

Tabungan Rp. 100.000

Makanan/Kebutuhan Harian Rp. 300.000

Pendidikan Rp. 100.000

Kesehatan Rp. 100.000

Telekomunikasi (pulsa) Rp. 50.000

Pembayaran Kredit Rp. 150.000

======================================

Total Pengeluaran Rp. 800.000

Ini adalah pengeluaran yang kita RENCANAKAN. Nantinya, pengeluaran yang sebenarnya akan berbeda dari rencana kita. Tugas kita setelah ini adalah secara berkala mengawasi pengeluaran untuk masing-masing pos, agar tidak melenceng jauh dari rencana. Misalkan saja kita merencanakan Rp. 300.000 untuk pos pengeluaran makan kita. Pada tanggal 20, total pengeluaran kita untuk makan sudah mencapai Rp. 230.000, maka kita harus menghemat belanja makan kita atau setidaknya mencari menu makan yang tidak terlalu banyak menghabiskan uang. Sehingga kita hanya menghabiskan Rp. 70.000 untuk pengeluaran hingga akhir bulan. Jadi disini pengeluaran untuk pos makan akan sesuai dengan anggaran kita.

Perlu diingat bahwa dalam membuat anggaran, taruhlah TABUNGAN pada pengeluaran paling atas. Mengapa? Sebab pengeluaran manusia itu sifatnya berubah-ubah, bisa diperbesar maupun diperkecil. Namun, ada kecenderungan untuk menghabiskan seluruh uang yang ada. Oleh karena itu, sejak awal berilah jatah pada tabungan. Setelah itu baru lakukan perhitungan untuk pos pos pengeluaran lainnya. Begitu gajian, langsung pindahkan jatah tabungan kita ke sebuah rekening yang khusus tabungan. Rekening tabungan ini tidak boleh ditarik lagi kecuali keadaan darurat.

Untuk berhasil melaksanakan perencanaan keuangan, kita harus bisa menyisihkan minimal 10% dari pendapatan kita untuk ditabung. Nantinya tabungan inilah yang akan kita gunakan untuk investasi, misalnya mengembangkan usaha atau menyekolahkan anak.

4. *Melaksanakan rencana keuangan*

Setalah melewati tahap 1 sampai dengan tahap 3, sekarang saatnya melaksanakan rencana keuangan tersebut. Pada tahap awal kita telah menetapkan tujuan akan memiliki 10 gerobak/sepeda siomay dalam waktu dua tahun. Pada tahap dua kita telah menghitung jumlah kekayaan kita sekarang, dan pada tahap ketiga kita telah menyusun rencana keuangan. Misal dari anggaran yang telah kita susun setiap bulan, kita menyisihkan Rp 100.000 perbulan untuk ditabung. Dengan demikian uang ini dapat digunakan untuk mencapai tujuan kita yaitu memiliki 10 gerobak/sepeda siomay.

Dengan demikian, dalam waktu dua tahun kita akan memiliki tabungan sebesar Rp 2.400.000. Apabila uang ini ditabung di bank akan menghasilkan bunga sehingga jumlahnya akan lebih besar lagi. Dengan uang sejumlah ini, tujuan kita untuk mempunyai 10 gerobak/sepeda siomay akan dapat terwujud.

5. *Evaluasi secara berkala*

Setelah kita melaksanakan semua tahap tersebut, langkah terakhir yang harus kita lakukan adalah mengevaluasi rencana keuangan kita secara berkala, artinya dapat dilakukan setiap sebulan sekali, dua bulan sekali, atau setiap tiga bulan. Evaluasi sangat penting agar rencana yang telah kita rencanakan tidak melenceng dari tujuan kita. Selain itu, dengan adanya evaluasi kita dapat mengontrol pengeluaran kita sehingga rencana keuangan yang kita buat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang kita harapkan.

Semoga dengan adanya modul perencanaan keuangan ini dapat memberikan tambahan informasi kepada kita semua mengenai tata cara perencanaan keuangan yang baik sehingga uang yang kita miliki lebih berguna dan dapat digunakan dengan seharusnya.

---------------------------TERIMA KASIH---------------------------

LAMPIRAN

1. Transaksi Keuangan

Misalkan pak Ahmad adalah seorang pedagang siomay. Dalam bulan Januari 2008, ia melakukan beberapa transaksi keuangan, berupa ;

1 januari : membeli bahan baku berupa tepung seharga Rp 500.000
2 januari : membeli ikan seharga Rp 100.000
5 januari : membeli sepeda secara kredit sebesar Rp 250.000
10 januari : memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.000.000
12 januari : ada konsumen yang menghutang sebesar Rp 50.000
20 januari: memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.000.000
23 januari : membeli tepung seharga Rp 500.000
24 januari : membeli ikan seharga Rp 300.000
27 januari : menambah modal sebesar Rp 500.000
30 januari : memperoleh pendapatan sebesar Rp 1.000.000
30 januari : membayar upah tenaga kerja sebesar Rp 500.000
15 januari : menarik uang sebesar Rp 500.000 untuk kepentingan pribadi
Maka transaksi tersebut dapat diringkas sebagai :

Tanggal	Uraian	Debit	Kredit
1	Perlengkapan	500.000	
	Kas		500.000
2	Perlengkapan	100.000	
	Kas		100.000
5	Peralatan	250.000	
	Hutang usaha		250.000
10	Kas	1.000.000	
	Pendapatan		1.000.000
12	Piutang usaha	50.000	
	Pendapatan		50.000
20	Kas	1.000.000	
	Pendapatan		1.000.000
23	Perlengkapan	500.000	
	Kas		500.000
24	Perlengkapan	300.000	
	Kas		300.000
27	Kas	500.000	
	Modal		500.000
30	Kas	1.000.000	
	Pendapatan		1.000.000
30	Beban upah tenaga kerja	500.000	
	Kas		500.000
30	Penarikan	500.000	
	Kas		500.000

Saldo setiap transaksi

Kas				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
1		500.000		500.000
2		100.000		600.000
10	1.000.000		400.000	
20	1.000.000		1.400.000	
23		500.000	900.000	
24		300.000	600.000	
27	500.000		1.100.000	
30	1.000.000		2.100.000	
30		500.000	1.600.000	
30		500.000	1.100.000	

Perlengkapan

Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
1	500.000		500.000	
2	100.000		600.000	
23	500.000		1.100.000	
24	300.000		1.400.000	

Peralatan				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
5	250.000		250.000	

Piutang usaha				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
12	50.000		50.000	

Hutang usaha				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
5	250.000		250.000	

Pendapatan				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
10		1.000.000		1.000.000
12		50.000		1.050.000
20		1.000.000		2.050.000
30		1.000.000		3.050.000

Penarikan				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
30	500.000		500.000	

Upah tenaga kerja				
Tanggal	Debit	Kredit	Saldo	
			Debit	Kredit
30	500.000		500.000	

Ket : bahan baku, seperti tepung dan ikan termasuk perlengkapan sementara sepeda atau gerobak termasuk peralatan.

2. Tabel Laporan Keuangan

a. Laporan Rugi laba

Laporan rugi laba berisi pendapatan dan beban yang dikeluarkan selama periode waktu tertentu sehingga dapat kita ketahui apakah usaha yang kita lakukan mengalami kerugian atau keuntungan. Beban adalah harta yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan. Contoh beban seperti beban upah, beban sewa, beban penyusutan peralatan.

Contoh laporan rugi laba

Siomay Pak Ahmad
Laporan Rugi Laba
Untuk bulan Januari 2008

	Debit	Kredit
Pendapatan siomay		**3.050.000**
Biaya :		
Beban upah tenaga kerja	**500.000**	
Total Biaya		**500.000**
Laba Bersih		**2.550.000**

Ket : ***pendapatan*** *pada kolom* ***Kredit*** *sementara* ***Beban*** *pada kolom* ***Debit****. Jika pendapatan lebih besar daripada biaya maka akan mendapat Laba Bersih*

b. Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal berisi perubahan modal yang terjadi selama periode waktu tertentu.

Contoh laporan perubahan modal

Siomay Pak Ahmad
Laporan Perubahan Modal
Untuk bulan Januari 2008

Modal Pak Ahmad 1 januari 2008		**0**
Tambahan modal (jika	**500.000**	

ada)		
Laba bersih bulan Januari 2008	**2.550.000**	
Dikurangi penarikan pribadi Pak Ahmad	**500.000**	
Kenaikan modal Pak Ahmad		**2.550.000**
Modal Pak Ahmad 31 Januari 2008		**2.550.000**

c. Neraca

Neraca berisi harta, kewajiban, dan modal pada tanggal tertentu. Harta dapat berupa kas (uang tunai), perlengkapan (pembelian bahan baku seperti tepung, ikan, dll), peralatan (pembelian sepeda, panci, dll), piutang usaha, bangunan, tanah. Kewajiban berupa hutang usaha dan hutang gaji.

Contoh neraca :

Siomay Pak Ahmad
Neraca
31 Januari 2008

Harta		**Kewajiban**	
Kas	**1.100.000**	**Hutang usaha**	**250.000**
Perlengkapan	**1.400.000**		
Peralatan	**250.000**	**Modal**	
Piutang Usaha	**50.000**	**Modal Pak ahmad 31 Januari 2008**	**2.550.000**
Total Harta	**2.800.000**	**Total kewajiban dan modal**	**2.800.00**

Ket : jumlah harta harus sama dengan jumlah hutang usaha ditambah modal

- Lembar laporan Keuangan

PERENCANAAN KEUANGAN

Nama :
Tujuan :
Kebutuhan Uang :
Cara Mencapai Tujuan :

Tanggal	Pendapatan	Pengeluaran	Tabungan