

PELATIHAN STRATEGI PENGELOLAAN *CASH FLOW* DI ERA DIGITALISASI BAGI USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) KEBAYORAN LAMA UTARA, JAKARTA SELATAN

Noviarti¹⁾, Arifin Siagian²⁾, Tagor Darius Sidauruk³⁾

^{1,2,3)} Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Satya Negara Indonesia
correspondent author: noviarti.arif@gmail.com; arifinn.siagian@gmail.com;
tagor.darius@yahoo.com^{1,2,3)}

Diterima : 12 April 2025	Revisi : 26 Mei 2025	Disetujui : 8 Juni 2025	Diterbitkan: 17 Juni 2025
-----------------------------	-------------------------	----------------------------	------------------------------

ABSTRAK

Salah satu masalah yang sering muncul dalam aktivitas usaha UMKM adalah terkait dengan pemahaman mengenai pengelolaan cash flow, yang disebabkan sebagian besar UMKM tidak melakukan pencatatan dan proses akuntansi atas transaksi yang telah dilakukan. Analisis cash flow bermanfaat untuk mengetahui laba bersih dan menentukan ukuran kesuksesan perusahaan. Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi dapat dipahami oleh peserta dengan baik yang dibuktikan dengan pengujian deskriptif yang dilakukan setelah pelatihan. Untuk itu perlu memperoleh pelatihan. Dimana sebelum pelatihan diberikan, dilakukan pretest untuk mengetahui pengetahuan dan tingkat pemahaman dari para peserta tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi. Pelatihan yang diberikan dengan materi yang meliputi tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi. Pelatihan diikuti oleh 20 orang peserta UMKM dari RT 008/03, Kebayoran Lama Utara. Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi dapat dipahami oleh peserta dengan baik yang dibuktikan dengan pengujian deskriptif yang dilakukan setelah pelatihan. Dimana sebelum pelatihan diberikan, dilakukan pretest untuk mengetahui pengetahuan dan tingkat pemahaman dari para peserta tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi. Pelatihan yang diberikan dengan materi yang meliputi tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan *Cash flow* di era digitalisasi dapat dipahami dan diterapkan.

Kata Kunci : *Cash Flow, UMKM, Literasi keuangan, Digitalisasi*

1. PENDAHULUAN

Keberhasilan Usaha Menengah, Kecil dan Mikro (UMKM dalam) menjalankan usahanya tidak terlepas kemampuan mengelola pendanaan dan pengelolaan keuangan. Ketidakmampuan atau kesalahan dalam mendeteksi, mencegah maupun kecurangan yang terjadi, dapat mengancam kelangsungan (*going concern*) usaha tersebut, seperti para pelaku usaha sering melakukan kesalahan dengan tidak memisahkan dana usaha dengan dana pribadi yang akan menimbulkan kekeliruan informasi, misalnya kekurangan dana untuk kebutuhan operasional usaha. Salah satu masalah yang sering muncul dalam aktivitas usaha UMKM adalah terkait dengan pemahaman mengenai pengelolaan cash flow, yang disebabkan sebagian besar UMKM tidak melakukan pencatatan dan proses akuntansi atas transaksi yang telah dilakukan. Analisis cash flow bermanfaat untuk mengetahui laba bersih dan menentukan ukuran kesuksesan perusahaan. Lebih lanjut, analisis arus kas dapat menjadi tolak ukur jumlah arus kas pada masa mendatang. Manfaat lain yakni menilai

ketelitian atas prediksi arus kas yang dibuat periode sebelumnya. Tujuan utama adanya pencatatan cashflow adalah guna mendokumentasikan apa saja transaksi pengeluaran yang dilakukan perusahaan dan dari mana saja perusahaan mendapatkan pemasukan. *Cash flow* itu sendiri merupakan arus kas yang memperlihatkan adanya perputaran uang masuk dan keluar pada suatu kegiatan usaha. Selain memastikan bahwa perusahaan memiliki cukup uang untuk menutupi biaya dan mendanai kegiatan operasi usaha, pengelolaan kas dapat memainkan peran penting dalam mengembangkan perusahaan dan mempersiapkan masa depan yang sukses.

1.1. Analisis Situasi

Kondisi pedagang kecil di Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, cukup beragam. Ada beberapa yang berhasil mengembangkan usaha mereka, namun banyak juga yang menghadapi tantangan. Beberapa faktor yang mempengaruhi kondisi mereka antara lain: Lokasi Strategis, Kebayoran Lama dikenal sebagai area yang cukup ramai, terutama di sekitar stasiun kereta api dan jalan utama. Hal ini memberikan potensi pasar yang cukup baik bagi pedagang kecil. Aksesibilitas, kemudahan akses transportasi umum dan kendaraan pribadi memudahkan konsumen untuk mencapai lokasi berjualan. Selain itu keragaman Produk, Pedagang kecil menawarkan berbagai macam produk, mulai dari makanan, minuman, pakaian, hingga kebutuhan sehari-hari. Hal ini memberikan banyak pilihan bagi konsumen.

Tantangan yang dihadapi: Persaingan, Jumlah pedagang kecil yang semakin banyak menyebabkan persaingan yang cukup ketat. Modal Usaha, Keterbatasan modal seringkali menjadi kendala dalam mengembangkan usaha karena keterbatasan dana yang mereka miliki. Biaya Operasional, Biaya sewa tempat, bahan baku, dan transportasi dapat menjadi beban yang cukup berat. Selain itu Peraturan Pemerintah, beberapa peraturan terkait izin usaha, kebersihan, dan tata ruang dapat menjadi tantangan tersendiri. Dampak Pandemi, Pandemi COVID-19 telah memberikan dampak signifikan terhadap pendapatan dan aktivitas ekonomi pedagang kecil. Secara umum, pedagang kecil di Kebayoran Lama Utara perlu terus berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Dukungan dari pemerintah daerah dan lembaga terkait juga diperlukan untuk membantu mereka mengembangkan usaha dan meningkatkan kesejahteraan.

1.2. Permasalahan Mitra

Permasalahan Umum yang dihadapi UMKM terutama usaha mikro dan kecil adalah sebagai berikut:

- a. Kurangnya literasi keuangan dan kemampuan pembukuan
Banyak pemilik UMKM belum paham cara menyusun pembukuan yang baik serta laporan *cash flow*. Ini disebabkan minim pendidikan formal dan pelatihan terkait
- b. Kesulitan mengelola piutang dan pembayaran
Manajemen piutang yang buruk menyebabkan keterlambatan penerimaan kas, sementara pembayaran gaji dan operasional sering menimbulkan tekanan keuangan
- c. Kesulitan Akses Modal
Banyak UMKM ragu mengajukan pinjaman—baik karena bunga tinggi maupun proses yang rumit sehingga *cash flow* seringkali tidak lancar ketika membutuhkan tambahan modal
- d. Minimnya ketahanan mental dalam menghadapi risiko usaha
Ketika menghadapi hambatan seperti penundaan pembayaran atau krisis ekonomi, banyak pelaku usaha mudah menyerah tanpa strategi kelangsungan jangka panjang

e. Keterbatasan pemahaman pajak dan regulasi

Ketidakhahaman terkait kewajiban perpajakan (pembukuan, pelaporan, e-filing) menambah beban administratif dan risiko keuangan

Permasalahan yang dihadapi Mitra UMKM RT 008/03, Kebayoran Lama Utara, belum memahami bagaimana cara mengelola Cash flow dan keuangan usaha dapat digunakan dalam UMKM, yang meliputi:

- a. Kurangnya pembukuan sederhana yang sistematis
- b. Sulit memantau arus kas masuk/keluar harian/bulanan
- c. Tidak terlatih menyusun laporan *cash flow*
- d. Belum memahami penggunaan aplikasi keuangan atau digitalisasi transaksi seperti pembayaran QR code.

2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Solusi Masalah

1. Literasi Keuangan

Literasi Keuangan adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang memengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan untuk mencapai kesejahteraan keuangan masyarakat.

Pelaksanaan edukasi keuangan dalam rangka meningkatkan literasi keuangan masyarakat sangat diperlukan karena berdasarkan survei yang dilakukan oleh OJK pada tahun 2022, indeks literasi keuangan penduduk Indonesia yaitu sebesar 49,68 persen, naik dibanding tahun 2013, 2016 dan 2019 yang masing-masing hanya 21,84 persen, 29,70 persen, dan 38,03 persen.

Kegiatan edukasi keuangan tersebut dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat dengan mendapatkan materi edukasi keuangan sekurang-kurangnya mencakup:

- a.karakteristik sektor jasa keuangan;
- b.karakteristik produk dan/atau layanan, yang terdiri atas:
 - 1.deskripsi;
 - 2.manfaat;
 - 3.risiko;
 - 4.biaya;
 - 5.hak dan kewajiban;
 6. Cara mengakses; dan penanganan pengaduan dan penyelesaian sengketa;
 - a.pengelolaan keuangan; dan
 - b.perpajakan terkait produk dan/atau layanan

Literasi Keuangan memiliki tujuan jangka panjang bagi seluruh golongan masyarakat, yaitu:

- 1)Merupakan bentuk investasi jangka panjang yang bermanfaat dalam mengelola dan menjaga kondisi keuangan agar tetap terjaga atau stabil;
- 2) Meningkatkan jumlah pengguna produk dan layanan jasa keuangan.

Agar masyarakat luas dapat menentukan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan, masyarakat harus memahami dengan benar manfaat dan risiko, mengetahui hak dan kewajiban serta meyakini bahwa produk dan layanan jasa keuangan yang dipilih dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan adalah cara seseorang untuk mengelola finansialnya, mulai dari perencanaan, perancangan anggaran, cara menyimpan dana, pengendalian pengeluaran,

hingga perlindungan risiko. Tujuannya yakni guna mencapai kestabilan ekonomi di masa depan.

Pengelolaan keuangan yang baik menciptakan kesejahteraan dengan mengatasi masalah keuangan. Perencanaan masa depan membantu menghindari utang untuk memenuhi kebutuhan yang akan datang

Ada 8 (Delapan) Cara mengatur keuangan usaha

- 1) Tetapkan target keuangan
- 2) Buatlah anggaran perusahaan.
- 3) Perhatikan arus kas keuangan perusahaan.
- 4) Pisahkan dana personal dan perusahaan.
- 5) Kelola utang usaha.
- 6) Manfaatkan laba untuk perkembangan perusahaan..
- 7) Memperhatikan kontrak persetujuan dengan pihak ketiga.
- 8) Membuat laporan keuangan.

Untuk dapat mencapai ke 8 (delapan) tersebut di atas, maka setiap usaha termasuk UMKM harus membuat pembukuan/akuntansi dengan tujuan untuk mencatat, menggolongkan, meringkas dan melaporkan transaksi-transaksi keuangan suatu organisasi dengan cara tertentu yang sistematis, serta penafsiran terhadap hasilnya. Akuntansi merupakan aktivitas jasa yang berfungsi memberikan informasi kuantitatif mengenai kesatuan-kesatuan ekonomi terutama yang bersifat keuangan yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan.

Tips dalam pengelolaan keuangan bagi para pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Disiplin Pencatatan Keuangan: Sering Abai dan menganggap kurang perlu (khususnya pemasukan dan pengeluaran).
- b. Memisahkan Keuangan Pribadi dan Keuangan Usaha
- c. Pondasi Bisnis yang Kuat dan Terlindungi: Ketika keuangan usaha sudah tercatat baik dan laba sudah stabil, sisihkan laba untuk melindungi usaha anda/asuransi
- d. Perencanaan dan Pengelolaan Utang: utang dapat menjadi pengungkit untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Perhatikan rasio utang/pinjaman kita. (buat rencana pelunasan utang)
- e. Tetapkan Target dan Evaluasi Bisnis: tentukan besarnya gaji yg diterima dan target omset yang harus dicapai. Apakah kegiatan operasional sudah berjalan dengan tepat atau perlu perbaikan.

3. Laporan Arus Kas (Cash Flow Statement)

Laporan arus kas berfungsi sebagai alat untuk memantau pergerakan kas yang timbul dari aktivitas suatu perusahaan. Laporan arus kas adalah laporan keuangan dari sebuah perusahaan, yang ditulis secara rinci mulai pemasukan sampai pengeluaran (Kas Masuk dan Kas Keluar). Cara membuat laporan arus kas sederhana dapat dipelajari bagi UMKM:

- (a) Menghitung salah awal kas.
- (b) Menghitung arus kas dari kegiatan operasi.
- (c) Menghitung arus kas dari aktivitas investasi (beli aset tetap, jual aset tetap).
- (d) Menghitung arus kas dari aktivitas pendanaan (jual saham, pembagian dividen kas).
Bisnis yang tidak memiliki cukup uang tunai untuk pembiayaan internal mungkin mengalami kendala keuangan.

Analisis cash flow bermanfaat untuk mengetahui laba bersih dan menentukan ukuran kesuksesan perusahaan. Lebih lanjut, analisis arus kas dapat menjadi tolok ukur jumlah arus

kas pada masa mendatang. Manfaat lain yakni menilai ketelitian atas prediksi arus kas yang dibuat periode sebelumnya. Tujuan utama adanya pencatatan cashflow adalah guna mendokumentasikan apa saja transaksi apa saja transaksi pengeluaran yang dilakukan perusahaan dan dari mana saja perusahaan mendapatkan pemasukan. Cash flow itu sendiri merupakan arus kas yang memperlihatkan adanya perputaran uang masuk dan keluar pada sebuah perusahaan. Bisa juga diartikan sebuah aliran dana masuk dan keluar dalam kurun waktu tertentu sebagai bentuk bukti adanya aktivitas keuangan.

Selain memastikan bahwa Anda memiliki cukup uang untuk menutupi biaya dan mendanai operasi Anda, pengelolaan kas dapat memainkan peran penting dalam mengembangkan perusahaan Anda dan mempersiapkan Anda untuk masa depan yang sukses. Bila Anda mempunyai arus kas positif, berarti ada lebih banyak uang masuk ke bisnis Anda daripada uang keluarnya. Bila Anda memiliki arus kas negatif, yang terjadi adalah kebalikannya. Arus kas negatif yang berkelanjutan dapat membuat Anda semakin sulit membayar tagihan dan menutupi pengeluaran lainnya. Hal ini karena arus kas Anda memengaruhi jumlah uang yang tersedia untuk mendanai operasi bisnis Anda sehari-hari, yang juga dikenal sebagai modal kerja.

Uang tunai adalah urat nadi setiap perusahaan. Jika tidak ada, bisnis apa pun kemungkinan besar akan bangkrut. Bahkan bisnis yang menguntungkan pun tetap dapat mengalami masalah arus kas jangka pendek yang serius - misalnya, jika mengeluarkan biaya untuk membuat barang atau memberikan layanan sambil menunggu menerima pembayaran dari pelanggan. Itulah sebabnya membuat perkiraan arus kas sangat penting, sehingga Anda mengetahui jika ada kekurangan kas yang mungkin terjadi. Jika memang demikian, penting untuk mengurangi pengeluaran atau mencari sumber pendanaan lain agar dapat menutupi kekurangan tersebut dan melanjutkan perdagangan.

4. Mengelola uang tunai di masa perubahan

Saat bisnis Anda menghadapi perubahan yang signifikan, mengetahui bahwa Anda memiliki cukup uang tunai untuk menutupi semua biaya setidaknya selama satu bulan (dan idealnya lebih lama) sangatlah penting. Dalam bisnis, beberapa perubahan adalah hal yang baik - tetapi hanya jika arus kas Anda cukup fleksibel untuk memungkinkan Anda beradaptasi. Hal ini memengaruhi bisnis dalam skala apa pun, dan dapat muncul karena sejumlah alasan seperti:

a. Perubahan permintaan konsumen

b. Kehilangan pelanggan utama

- Klien yang terlambat membayar tagihan dalam jumlah besar, atau tidak membayar sama sekali
- Perubahan harga saham atau bahan baku
- Alternatif yang lebih murah memasuki pasar
- Penurunan umum dalam kondisi perdagangan

Mampu beradaptasi terhadap perubahan, apa pun yang terjadi, merupakan bagian penting bagi keberhasilan bisnis Anda. Inilah sebabnya mengapa posisi kas Anda dan pemahaman tentang arus kas Anda sangat penting.

5. Mengelola uang tunai di masa pertumbuhan

Jika bisnis Anda berkembang, dan laba Anda meningkat, Anda dapat memperkirakan arus kas Anda akan membaik. Namun pada kenyataannya, pertumbuhan sering kali menyebabkan masalah arus kas lebih dari masalah lainnya, karena pertumbuhan sangat bergantung pada kas. Hal ini terjadi karena:

1. Setiap penjualan yang dilakukan harus didanai oleh modal kerja (uang tunai yang tersedia)
2. Suatu bisnis harus memiliki persediaan (bahan dan produk jadi) agar dapat berkembang
3. Pelanggan sering menerima kredit dan tidak selalu langsung membayar pembelian baru.

Beberapa tindakan sederhana yang dapat dilakukan untuk meningkatkan arus kas adalah: (1) tingkatkan proses Anda dalam menagih debitur. (2) setuju persyaratannya pembayaran terlebih dahulu. (3) menyewa daripada membeli peralatan atau kendaraan. (4) mengambil tanggung jawab kolektif untuk meningkatkan posisi kas bisnis (misalnya, berpindah dari memiliki kas yang tersedia untuk satu bulan, menjadi dua atau tiga bulan).

Berikut adalah beberapa saran untuk mengatasi potensi kekurangan modal kerja: (1) meningkatkan kredit- misalnya pinjaman ke bank. (2) Anjak piutang. Anjak piutang: menjual faktur yang belum dibayar kepada pihak ketiga (perusahaan anjak piutang utang) dengan harga tunai. Meskipun mengurangi jumlah uang yang diterima, cara ini terbukti lebih efisien sebagai metode penagihan utang dan menghilangkan stres karena tidak dapat menerima pembayaran. (3) Menjual dan menyewakan kembali aset: mencari cara untuk mendapatkan uang tunai dengan menjual dan menyewakan kembali aset seperti mesin, peralatan, komputer, sistem telepon, dan bahkan perabotan kantor. Dan (4) Mempertimbangkan bentuk pembiayaan lainnya: meningkatkan posisi modal kerja Anda dengan mengambil jenis pembiayaan lainnya

2.1. Target Capaian

Sesuai dengan beberapa solusi untuk menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi para pedagang kecil atau mitra UMKM, maka akan dilaksanakan penyuluhan dengan harapan akan dapat meningkatkan kemampuan para pedagang kecil berupa luaran penyuluhan dimaksud, yaitu:

- 1) Mitra UMKM mampu memahami Pengelolaan pendanaan UMKM.
- 2) Mitra UMKM mampu memahami Pengelolaan Keuangan UMKM.

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Lingkungan Rt 008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama Jakarta Selatan menggunakan metode yang terdiri dari ceramah dan diskusi. Pada metode ceramah dilakukan pelatihan tentang strategi meningkatkan keuangan usaha mikro, kecil dan menengah (umkm) dan pengelolaan cash flow di era digitalisasi, sedangkan pada metode diskusi dilakukan analisis dan tanya jawab mengenai keberlangsungan usaha yang dijalankan para peserta yang selanjutnya memberikan saran untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi. Jumlah peserta yang menghadiri kegiatan ini sebanyak 20 orang yang menjadi pelaku UMKM di Lingkungan Rt 008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Selanjutnya dalam menulis artikel hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode deskriptif dengan teknik Participatory Rural Appraisal (PRA) yang merupakan teknik yang digunakan pada pendekatan community development dengan mengedepankan partisipasi masyarakat dalam membuat keputusan dan menganalisa masalah yang ada.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diikuti oleh pelaku UMKM yang berlokasi di Rt 008/03, Kebayoran Lama Utara, Kebayoran Lama Jakarta Selatan.



3.1 Tingkat Pemahaman Peserta Sebelum Pelatihan

Untuk mengetahui pemahaman peserta pelaku UMKM tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi sebelum pelatihan, maka dilakukan terlebih dahulu pengisian kuesioner sebelum pelatihan.

Pemahaman Peserta sebelum Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi

Dengan melakukan pengolahan data menggunakan uji statistik deskriptif untuk mengetahui pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi dan diperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 1 Descriptive Statistics					
Descriptive Statistics Pretest Manajemen Bisnis					
Pretest	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
A	20	2	3	2.30	.470
B	20	2	3	2.45	.510
C	20	1	3	2.45	.605
D	20	2	3	2.25	.444
E	20	2	3	2.55	.510
F	20	1	3	2.25	.786
G	20	1	3	2.10	.718
Valid N (listwise)	20				

Sumber: Data diolah 2024

Kuesioner tentang pengetahuan dan pemahaman tentang tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi terdiri dari 11 butir kuesioner . Berdasarkan tabel statistik di atas, rata-rata peserta menjawab dengan nilai antara 2.10 sampai 2.55 yang artinya peserta tidak memahami tentang tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Hal ini menggambarkan masih kurangnya pengetahuan peserta tentang tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi .

3.2 Tingkat Pemahaman Peserta Sesudah Pelatihan

Setelah dilaksanakan pelatihan tentang Manajemen Bisnis dan Model Bisni yang di ikuti oleh 20 orang peserta, dilakukan posttest untuk mengetahui hasil pelatihan Manajemen Bisnis dan Model Bisnis.

Pemahaman Peserta sesudah Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi

Setelah dilaksanakan pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi dilakukan posttest terhadap peserta untuk mengukur pemahaman tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Dari hasil uji statistik deskriptif diperoleh hasil yang disajikan dalam tabel deskriptif berikut ini:

Tabel 2

Posttest	Descriptive Statistics Pretest Manajemen Bisnis				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
A	20	4	5	4.15	.366
B	20	4	5	4.25	.444
C	20	4	5	4.40	.503
D	20	4	5	4.20	.410
E	20	2	5	4.10	.641
F	20	4	5	4.25	.444
G	20	4	5	4.15	.366
Valid N (listwise)	20				

Sumber: Data diolah 2024

Dari hasil uji statistik deskriptif yang dapat dilihat pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa secara rata-rata jawaban responden dengan nilai 4.10 sampai 4.40 yang artinya jawaban peserta memahami dan sangat memahami tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Berdasarkan jawaban di atas dapat disimpulkan setelah pelatihan peserta pelatihan dapat memahami dan mengetahui tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi.

Tabel 3

Posttest	Descriptive Statistics Pretest Model Bisnis				
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
A	20	4	5	4.60	.503
B	20	4	5	4.40	.503
C	20	3	5	4.10	.718
D	20	3	5	4.05	.759
E	20	1	5	3.85	1.182
F	20	2	5	3.80	.951
G	20	2	5	3.80	.951
H	20	2	5	3.80	.768
I	20	2	5	3.95	.887
J	20	2	5	4.15	.933
Valid N (listwise)	20				

Data diolah: 2024

Dari hasil uji statistik deskriptif yang dapat dilihat pada tabel di atas, dapat diketahui bahwa secara rata-rata jawaban responden dengan nilai 3.80 sampai 4.60 yang artinya jawaban peserta memahami dan sangat memahami tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Berdasarkan jawaban di atas dapat disimpulkan setelah pelatihan peserta pelatihan dapat memahami dan mengetahui tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi .

KESIMPULAN

1. Kesimpulan

- 2) Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi dapat dipahami oleh peserta dengan baik yang dibuktikan dengan pengujian deskriptif yang dilakukan setelah pelatihan. Dimana sebelum pelatihan diberikan, dilakukan pretest untuk mengetahui pengetahuan dan tingkat pemahaman dari para peserta tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Pelatihan yang diberikan dengan materi yang meliputi tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi .
- 3) Pelatihan tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi dapat dipahami oleh peserta dengan baik yang dibuktikan dengan pengujian deskriptif yang dilakukan setelah pelatihan. Dimana sebelum pelatihan diberikan, dilakukan pretest untuk mengetahui pengetahuan dan tingkat pemahaman dari para peserta tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi. Pelatihan yang diberikan dengan materi yang meliputi tentang Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi dapat dipahami dan diterapkan.

2. Saran

Setelah UMKM mengikuti pelatihan strategi pengelolaan cash flow, penting untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh secara konsisten dan berkelanjutan. Berikut beberapa saran praktis yang bisa diberikan agar dampak pelatihan tidak berhenti di teori saja:

- a. Setelah mengikuti pelatihan diharapkan peserta menerapkan ilmu yang sudah didapatkan untuk Strategi peningkatan usaha dan pengelolaan Cash flow di era digitalisasi.
- b. Terapkan Pembukuan Harian Sederhana, Catat setiap transaksi masuk dan keluar setiap hari tanpa menunda. Gunakan format sederhana: tanggal, keterangan, pemasukan, pengeluaran, saldo. Bila memungkinkan, manfaatkan aplikasi kas keuangan UMKM seperti BukuWarung, Majoo, atau spreadsheet Excel/Google Sheets. Pisahkan Uang Pribadi dan Uang Usaha, Gunakan rekening bank terpisah untuk kegiatan bisnis. Hindari mengambil uang usaha untuk keperluan pribadi tanpa pencatatan.
- c. Buat Rencana Arus Kas Bulanan (Cash Flow Projection), Estimasi pemasukan & pengeluaran 1 bulan ke depan. Prioritaskan kebutuhan tetap seperti sewa, gaji, dan bahan baku. Rencanakan pembelian stok besar saat kas sedang kuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alman, Buchari, Kewirausahaan, Bandung: Penerbit Alfabet, 2011
- Fakhrul Rozi Yamali1, Ririn Noviyanti Putri, Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia, *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), September 2020, 384-388
Publisher by Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Batanghari Jambi.
- Ghozie, PH. (2020). Mengelola Keuangan di Masa Krisis. Kompas, 28 Maret 2020.
- Lipi.go.id/siaranperss/survey-dampak-pandemi covid 19 terhadap ekonomi rumah tangga Indonesia.
- Pengelolaan Keluarga pada Era Pandemi Covid-19, BKKBN Direktorat Pemberdayaan

Ekonomi Keluarga, 2020

Peter Garlans Sina Dampak Covid 19 terhadap Ekonomi Keluarga, *Journal Management* Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang, Volume 12 no.2, ,2020.

Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, LPPI=BI. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015.

Otoritas Jasa Keuangan, 2017. Pengelolaan Keuangan Usaha, OJK.

Rusdiana, Kewirausahaan Teori dan Praktek, Bandung: CV Pustaka Setia, 2014

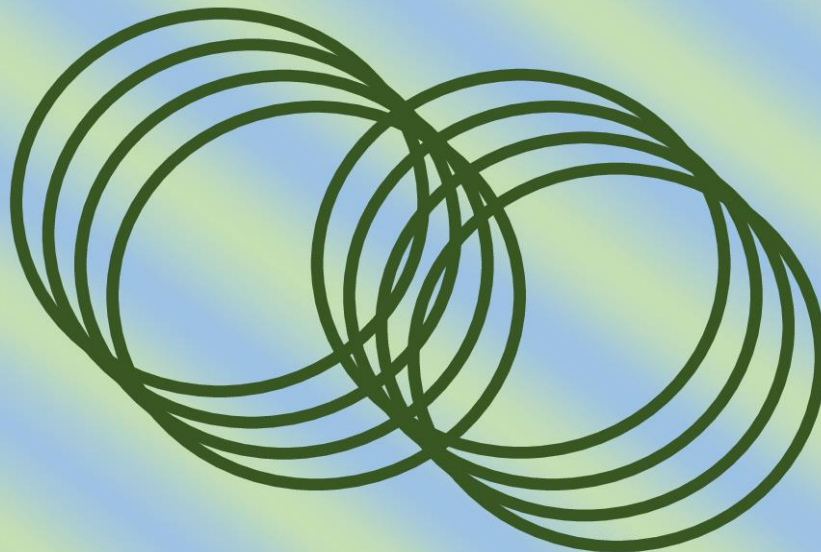
Suryana, Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses, Jakarta: Salemba Empat, 2014

VOLUME 7 NOMOR 1 JUNI 2025

ISSN : 2686-0287

SINERGI

JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT



UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA
FAKULTAS TEKNIK



JURNAL PENGABDIAN kepada MASYARAKAT **SINERGI**

Pelindung

Dekan Fakultas Teknik

PenanggungJawab

Hernalom Sitorus, S.Kom., M.Kom

Dewan Redaksi

Dr. Prionggo Hendradi, S.Kom., MMSI

Dr. Yusriani Sapta Dewi, M.Si

Mitra Bestari

Dr. Rofiq Sunaryanto, M.Si (BRIN)

Dr. Rufman Iman Akbar E., MM.,
M.Kom (Universitas Pembangunan
Jaya)

Ir. Asep Jatmika, MM (DLH)

Ir. Rahmawati, M.Si (DLH)

Ir. Mudarisin, ST., MT (BNSP)

Penyunting Pelaksana

Teguh Rifandi, S.Si., M.Env.

JURNAL SINERGI merupakan Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat yang menyajikan hasil-hasil kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat berupa penerapan berbagai bidang ilmu diantaranya pendidikan, teknik, sosial humaniora, komputer dan pengembangan serta penerapan Ipteks model atau konsep dan atau implementasinya dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan. Redaksi menerima naskah artikel dari siapapun yang mempunyai perhatian dan kepedulian pada pengembangan teknologi lingkungan. Pemuatan artikel di Jurnal ini dapat dikirim ke alamat Penerbit. Informasi lebih lengkap untuk pemuatan artikel dan petunjuk penulisan artikel tersedia pada halaman terakhir yakni pada Pedoman Penulisan Jurnal Sinergi atau dapat dibaca pada setiap terbitan. Artikel yang masuk akan melalui proses seleksi editor atau mitra bestari.

Jurnal ini terbit secara berkala sebanyak dua kali dalam setahun yakni bulan Juni dan Desember serta akan diunggah ke Portal resmi Kemenristek Dikti. Pemuatan naskah dipungut biaya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Alamat Penerbit / Redaksi

Fakultas Teknik

Universitas Satya Negara Indonesia

Jl. Arteri Pondok Indah No.11 Kebayoran Lama Utara

Jakarta Selatan 12240 – Indonesia

Telp. (021) 7398393/7224963. Hunting, Fax 7200352/7224963

Homepage : <https://teknik.usni.ac.id/>

<http://ojs-teknik.usni.ac.id/index.php/sgi>

E-mail :

redaksi_jurnalft@usni.ac.id

Frekuensi Terbit

2 kali setahun : Juni dan Desember

DAFTAR ISI

KUNCI SUKSES PEBISNIS USAHA MENENGAH, KECIL, DAN MIKRO (UMKM) DI LINGKUNGAN RT008/03 KEBAYORAN LAMA UTARA, KEBAYORAN LAMA, JAKARTA SELATAN Guston Sitorus, GL. Hery Prasetya, Yuslinda Nasution, Lucy Nancy	1 - 9
EDUKASI PEMBELAJARAN BAHASA INGGRIS DASAR, DENGAN PEMANFAATAN AI UNTUK WARGA DURI KEPA Muhammad Rifqi , Riri Fajriah	10 - 22
PENGELOLAAN SAMPAH DENGAN METODE KOMPOSTING DI SEKOLAH MENENGAH ATAS “BUNDA” JATIASIH BEKASI Berlin P. Sitorus, Faizal Zuli, Teguh Budi Santoso, Agus Wahyono	23 - 32
PENYULUHAN DAN PELATIHAN HIDUP BERSIH DAN CINTA LINGKUNGAN DI KAMPUNG BUBULAK KABUPATEN BOGOR Efan Setiadi, Edi Siregar dan Yusriani Sapta Dewi	33 – 40
PELATIHAN STRATEGI PENGELOLAAN <i>CASH FLOW</i> DI ERA DIGITALISASI BAGI USAHA MIKRO,KECIL DAN MENENGAH (UMKM) KEBAYORAN LAMA UTARA ,JAKARTA SELATAN Noviarti, Arifin Siagian, Tagor Darius Sidaauruk	41 - 50