

Original Research Paper

## Perencanaan Keuangan Bagi UMK Kota Mataram

**Nina Karina Karim<sup>1\*</sup>, Susi Retna Cahyaningtyas<sup>1</sup>, Siti Atikah<sup>1</sup>, Elin Erlina Sasanti<sup>1</sup>, Wahidatul Husnaini<sup>1</sup>, Indria Puspitasari Lenap<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.29303/jpmi.v8i4.13591>

**Situsi:** Karim, N. K., Cahyaningtyas, S. R., Atikah, S., Susanti, E. E., Husnaini, W., & Lenap, I. P. (2025). Perencanaan Keuangan Bagi UMK Kota Mataram. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 8(4)

### Article history

Received: 05 September 2025

Revised: 30 November 2025

Accepted: 02 Desember 2025

\*Corresponding Author: Nina Karina Karim, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia;

Email: [ninakarim@unram.ac.id](mailto:ninakarim@unram.ac.id)

**Abstract:** Pelaku usaha mikro diharapkan dapat menjalankan bisnis yang terus berkembang dan berlangsung dalam jangka panjang. Untuk itu, pelaku usaha, terutama yang masih berupa startup membutuhkan perencanaan yang baik dalam memulai sebuah usaha. Pelatihan perencanaan keuangan diberikan kepada pelaku UKM kota Mataram yang mengikuti Diklat Business Plan yang diselenggarakan oleh Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Mataram. Diklat ini diikuti oleh 25 orang peserta dari berbagai UKM yang beroperasi di kota Mataram. Melalui pembelajaran tatap muka, studi kasus, dan diskusi individu maupun kelompok, peserta diklat diberikan materi perencanaan keuangan yang disesuaikan dengan kebutuhan UKM agar dapat menyusun perencanaan bisnis yang berkesinambungan. Peserta kegiatan mampu menyusun perencanaan keuangan untuk usahanya.

**Keywords:** UKM, Perencanaan Keuangan, *Business Plan*.

## Pendahuluan

Pelaku usaha mikro menjalankan sebuah bisnis dengan harapan bahwa usahanya akan berkembang dan berlangsung dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, pelaku usaha, terutama yang baru merintis usaha (*startup*) membutuhkan perencanaan yang baik dalam memulai sebuah usaha. Fondasi bisnis yang kokoh sangat dibutuhkan oleh setiap orang yang ingin menjalankan sebuah usaha yang menguntungkan dan dapat berlangsung dalam jangka panjang. Elemen-elemen yang dibutuhkan untuk membangun fondasi tersebut meliputi aspek-aspek kunci yang harus dikelola dengan baik agar bisnis dapat beroperasi secara efektif dan berkelanjutan. Untuk merencanakan bisnis dengan fondasi bisnis yang baik dibutuhkan sebuah perencanaan yang baik pula. Perencanaan Bisnis (*business plan*) adalah alat penting yang membantu pemilik bisnis, manajemen, dan pemangku kepentingan lainnya

untuk merencanakan, menjalankan, dan mengembangkan bisnis dengan lebih efektif dan efisien. Dengan rencana bisnis yang komprehensif, perusahaan dapat menetapkan arah yang jelas, menarik investasi, mengelola risiko, dan meningkatkan peluang sukses jangka panjang.

Dengan berdasarkan pada Peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 9 tahun 2018 tentang Penyelenggaraan dan Pembinaan Koperasi pasal 148 mengamatkan penguatan dan peningkatan akses pasar dalam upaya pembinaan Koperasi dan UKM 2. Pedoman Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM Nomor 1 Tahun 2024 tentang Pelaksanaan Program Peningkatan Kapasitas Koperasi dan Usaha Mikro dan Kecil Melalui Dana Alokasi Khusus Non Fisik Tahun Anggaran 2024 3. Peraturan Daerah Kota Mataram Nomor 8 tahun 2019 tentang Pemberdayaan Koperasi.

Menurut catatan Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kota Mataram, saat ini terdapat

lebih dari 34 ribu UMKM dan 4 ribu IKM yang beroperasi di Kota Mataram. Dari jumlah tersebut, telah banyak yang menjalankan usahanya secara daring dan luring, baik melalui pasar daring (*marketplace*) maupun media sosial. Sebagaimana yang dikutip oleh Karim et al (2021), Kepala Dinas Koperasi, Perindustrian dan UMKM Kota Mataram pada saat itu berpendapat bahwa pengembangan pola industrialisasi berbasis teknologi memudahkan masyarakat, dapat menekan biaya promosi dan biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar tempat yang mahal jika dibandingkan dengan usaha yang beroperasi secara luring.

Dunia bisnis saat ini telah memasuki era Marketing 6.0 di mana teknologi canggih digabungkan dengan pendekatan yang lebih berfokus pada pengalaman pelanggan. Konsep ini memperkenalkan penggunaan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), realitas tertambah (AR), realitas virtual (VR), dan blockchain untuk menciptakan pengalaman yang lebih interaktif dan personal bagi konsumen. Marketing 6.0 menekankan pentingnya pengalaman pelanggan yang mendalam dan interaktif. Business plan pada era Marketing 6.0 memerlukan pendekatan yang lebih integratif dan futuristik, yang tidak hanya berfokus pada strategi pemasaran tradisional, tetapi juga menggabungkan teknologi canggih dan pendekatan holistik terhadap pelanggan. Kondisi ini menjadi tantangan bagi pelaku Usaha Mikro khususnya di Kota Mataram.

Era marketing yang terus berkembang bisa menjadi peluang bisnis tetapi juga bisa mengancam bisnis pelaku usaha mikro. Era Marketing 6.0 membawa berbagai ancaman bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang harus diwaspadai untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan bisnis mereka. UMKM harus bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki anggaran pemasaran yang lebih besar dan kemampuan teknologi yang lebih baik. Ini membuat UMKM sulit untuk bersaing dalam hal harga, kualitas, dan layanan. Konsumen semakin mengharapkan pengalaman belanja yang cepat, personal, dan responsif. UMKM yang tidak mampu memenuhi

ekspektasi ini mungkin akan kehilangan pelanggan ke pesaing yang lebih mampu menyediakan pengalaman tersebut.

Selain itu, fenomena FOMO (*fear of missing out*) generasi Z, turut memengaruhi bisnis pelaku Usaha Mikro di Kota Mataram yang sebagian besar memiliki keterbatasan, tidak hanya keterbatasan akses modal, kemampuan melakukan *branding*, pemanfaatan teknologi, serta kelemahan menciptakan pasar menjadi fakta lapangan yang harus dihadapi. Perusahaan besar tahu betul kondisi pasar produk, perusahaan besar tahu benar bagaimana menganalisis trend pasar yang terus berkembang. Fenomena FOMO generasi Z tidak menjadi halangan bagi bisnis yang memang memahami hal tersebut, justru hal tersebut menjadi peluang bagi mereka. UMKM sering kali kesulitan mendapatkan akses ke modal untuk ekspansi dan inovasi. Banyak lembaga keuangan yang ragu memberikan pinjaman kepada UMKM karena dianggap berisiko tinggi.

Di era Marketing 6.0 ini, *Business plan* menjadi alat yang sangat penting untuk membantu UMKM menghadapi tantangan ini dengan lebih baik. *Business plan* menyediakan panduan yang jelas dan terstruktur mengenai visi, misi, tujuan, dan strategi UMKM untuk membantu dalam mengarahkan operasi sehari-hari dan pengambilan keputusan strategis. *Business plan* memungkinkan UMKM untuk merencanakan penggunaan sumber daya secara efisien, termasuk tenaga kerja, modal, dan waktu, sehingga dapat mencapai tujuan bisnis secara lebih efektif. *Business plan* yang jelas dan terperinci menunjukkan potensi pertumbuhan dan stabilitas UMKM, yang bisa menarik minat investor dan penyedia modal ventura untuk berinvestasi.

Lembaga keuangan biasanya membutuhkan *business plan* sebagai salah satu syarat untuk memberikan pinjaman karena membantu menunjukkan kredibilitas dan prospek bisnis yang baik, meningkatkan kemungkinan mendapatkan pembiayaan. Selain itu, *Business plan* memungkinkan UMKM untuk mengidentifikasi potensi risiko dari berbagai aspek, termasuk pasar, operasional, keuangan, dan teknologi, serta

merencanakan tindakan mitigasi yang tepat. Dengan adanya rencana kontingensi dalam business plan, UMKM siap menghadapi skenario buruk yang mungkin terjadi, sehingga dapat mengurangi dampak negatif dari krisis atau perubahan mendadak.

*Business plan* mengarahkan bagaimana UMKM akan mengumpulkan dan menggunakan data untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih cepat, serta untuk memahami kebutuhan dan tren pasar dengan memungkinkan UMKM untuk merencanakan strategi peningkatan layanan pelanggan, termasuk personalisasi dan peningkatan interaksi dengan pelanggan, yang penting untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas. Dengan rencana yang baik, UMKM dapat fokus pada peningkatan kualitas produk dan layanan, yang akan membantu dalam mempertahankan dan menarik pelanggan dan memungkinkan UMKM untuk merencanakan pengembangan produk baru dan peningkatan produk yang ada, yang akan membantu mereka tetap kompetitif dan memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang.

Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kota Mataram menyelenggarakan kegiatan Pendidikan dan Latihan Peningkatan Kapasitas Koperasi dan UMKM untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan tentang hal-hal yang terkait dengan perencanaan bisnis (*Business Plan*). Dengan kegiatan ini, diharapkan Pelaku Usaha Mikro (anggota/non anggota Koperasi) dapat menyusun konsep rencana bisnis (*Business Plan*) yang selama ini dijalankan.

Perencanaan keuangan merupakan salah satu bagian penting dalam menyusun rencana bisnis. Melalui materi ini, peserta diklat diberikan pemahaman dan panduan mengenai cara mengelola pencatatan keuangan, mengenal pembayaran dan transaksi online, cara memperoleh modal usaha, dan cara menghitung dan melaporkan pajak usaha. Peserta dibekali dengan materi yang diperoleh dari buku yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan Goto (OJK dan Goto, 2022).

## Metode

Kegiatan pendidikan dan pelatihan ini dilaksanakan dengan metode pembelajaran tatap muka, diskusi individu dan kelompok, serta studi kasus. Pada setiap topik, peserta akan diberikan materi yang dipaparkan secara interaktif kemudian dilanjutkan dengan diskusi baik secara individu melalui tanya jawab lalu pembahasan kasus masing-masing UKM yang didiskusikan secara kelompok.

Topik perencanaan keuangan dimulai dengan pemaparan mengenai cara mengelola pencatatan keuangan sederhana, mengenal berbagai metode pembayaran dan transaksi *online*, cara memperoleh modal usaha, dan cara menghitung dan melaporkan pajak usaha. Setiap peserta diberikan kesempatan untuk mengenalkan perusahaannya untuk kemudian dipandu dalam menyusun pencatatan keuangan yang sesuai.

Setelah kegiatan diklat, peserta tetap bisa berkomunikasi dan berkonsultasi dengan pemateri melalui media sosial Whatsapp di mana semua peserta dan pemateri tergabung dalam grup. Hal ini dilakukan agar peserta mendapat kesempatan untuk membahas permasalahan yang timbul dalam menerapkan materi yang telah mereka peroleh selama diklat dan bagi pemateri untuk bisa memantau kemajuan peserta walaupun kegiatan telah berakhir.

Kegiatan pendidikan dan latihan ini diharapkan akan menghasilkan peserta yang mampu membuat keputusan efektif yang dilakukan di dalam sebuah tim kerja, mampu melakukan analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dimiliki pelaku usaha sebagai bahan perencanaan bisnis jangka pendek dan jangka panjang bisnis dengan menggunakan tool SWOT Analisis, mampu menyusun strategi bisnis dari yang diperlukan dalam pengembangan bisnis pelaku usaha mikro kedepan, mampu menyusun perencanaan keuangan sederhana untuk memberikan gambaran arah dan strategi pengelolaan keuangan usaha, mampu menyusun strategi branding yang berkaitan dengan produk usaha mikro, dan pada akhirnya mampu menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang dapat dimplementasikan dalam aktivitas bisnis pelaku usaha mikro.

## Hasil dan Pembahasan

Diklat Business Plan bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil di kota Mataram ini diselenggarakan di Hotel Puri Indah dari tanggal 24 sampai dengan 27 Juni 2024. Kegiatan ini juga melibatkan sejumlah narasumber yang berasal dari Widya Iswara, Akademisi, serta aparatur pemerintah daerah yang berkompeten dalam penyusunan perencanaan bisnis dan pembinaan UKM. Diklat ini diikuti oleh 25 peserta yang merupakan pelaku usaha berkategori UKM dan beroperasi di wilayah kota Mataram. Pada kesempatan ini, peserta pelatihan mayoritas (92%) miliki UKM yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman dan telah beroperasi selama lebih dari 2 tahun. Dari 25 orang peserta, 92% merupakan perempuan sedangkan 8% laki-laki. Karakteristik peserta dari segi usia, sebanyak 16% berusia kurang dari 30 tahun sementara sisanya berusia di atas 30 tahun. Selain itu dari segi usia dan jenis kelamin, karakteristik peserta diklat berdasarkan tingkat pendidikan bisa dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Peserta Diklat Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Jumlah	Persentase
<b>SLTA dan sederajat</b>	10	40%
<b>S1</b>	14	56%
<b>S2</b>	1	4%

Pada materi mengenai perencanaan dan pengelolaan keuangan, peserta diklat diminta untuk mengidentifikasi biaya apa saja yang dikeluarkan terkait dengan operasi usahanya. Pada tahap ini, peserta mendapatkan pemahaman mengenai manfaat perencanaan keuangan, yaitu mencapai tujuan keuangan, meminimalisasi risiko keuangan, memproduktifkan aset, memberikan keyakinan terhadap keputusan keuangan, serta perencanaan usaha, terakhir mencapai dan mempertahankan kesejahteraan hidup.



Gambar 1 Sesi pemaparan materi

Materi berikutnya berupa pengenalan berbagai metode pembayaran dan transaksi online di mana peserta mendapatkan pemaparan mengenai apa saja yang harus disiapkan dan diwaspadai terkait pembayaran dan transaksi online. Pada sesi ini, peserta diberikan kesempatan untuk mengkonsultasikan permasalahan apa saja yang mereka hadapi terkait pembayaran dan transaksi online.

Sesi selanjutnya adalah brainstorming dan simulasi mengenai modal usaha. Pada sesi ini, peserta diminta untuk merencanakan pos belanja dan modal apa saja yang akan ditetapkan jika mendapat sejumlah dana tertentu kemudian berdasarkan hasil diskusi tersebut, peserta diminta untuk mempresentasikan rencana mereka.



Gambar 2. Brainstorming dan simulasi

Materi terakhir berupa cara menghitung dan melaporkan pajak usaha. Pada bagian ini, peserta diberikan contoh laporan keuangan untuk UMKM dan diminta untuk membuat laporan keuangan usaha mereka berdasarkan contoh yang telah dibahas. Setelah itu, peserta didampingi dalam

menghitung jumlah pajak usaha yang harus dibayarkan berdasarkan ketentuan pajak yang berlaku.



Gambar 3 Peserta diklat *Business Plan*

## Kesimpulan

Kegiatan ini merupakan bagian dari pendidikan dan pelatihan penyusunan perencanaan usaha bagi UKM di kota Mataram yang merupakan bagian dari kegiatan peningkatan kapasitas koperasi dan UMK Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM Kota Mataram. Kegiatan ini berhasil memberikan pemahaman kepada pelaku usaha mikro dalam menyusun rencana yang tepat bagi usahanya agar dapat mengupayakan keberlanjutan usaha.

Kegiatan ini tidak berhenti di sesi diklat saja melainkan berlanjut dengan pembentukan grup pada media sosial Whatsapp yang bertujuan untuk secara kontinyu memberikan kesempatan kepada peserta untuk berkonsultasi dengan pemateri mengenai kendala dan permasalahan apa yang mereka hadapi dalam mengimplementasikan materi yang telah mereka peroleh selama pelatihan. Bagi pemateri sendiri, hal ini berguna untuk memantau kemajuan peserta dalam menerapkan ilmu yang mereka dapatkan untuk mengembangkan usaha para peserta diklat.

Diklat ini bertujuan untuk menjangkau dan memberi kesempatan kepada UKM yang beroperasi di kota Mataram untuk mengembangkan usaha melalui proses perencanaan usaha yang tepat. Jumlah peserta yang sedikit memang merupakan keuntungan bagi pemateri karena bisa lebih erat memantau kemajuan setiap peserta, akan tetapi, akan lebih baik jika dalam satu kegiatan, peserta diklat berasal dari jenis usaha yang sama sehingga

pada saat pembahasan metode perencanaan bisa lebih tepat menyasar isu yang berkaitan dengan semua usaha peserta diklat.

## Ucapan Terima Kasih

Kegiatan yang kami lakukan tahun ini adalah kesempatan yang sangat berharga karena kami karena bisa membantu dalam memberikan keahlian tambahan bagi para pelaku UKM di kota Mataram melalui kerjasama dengan Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Mataram. Keberhasilan pelaksanaan kegiatan ini tidak terlepas dari partisipasi, dukungan dan bantuan moral, finansial maupun fisik dari banyak pihak. Oleh karena itu, kami mengucapkan ucapan terima kasih kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram, Bapak Dr. Ihsan Rois, S.E., M.Si.; Kepala Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Mataram, Bapak H.M. Ramdhani, Kepala Bidang Pembinaan Koperasi Dinas Perindustrian, Koperasi, dan UKM Kota Mataram, Bapak Eka Wardana, terlebih lagi kepada peserta kegiatan.

## Referensi

- Azizi, E., Nurhikmat, M., Yulaikah, Y., & Fajarwati, N. K. 2022. Does cash flow optimize financial performance of cooperative?. International Journal of Business, Economics & Management, 5(4), 280-286.  
<https://doi.org/10.21744/ij bem.v5n4.1974>
- Fatoni, Irfan. 2019. Memahami laporan keuangan koperasi.  
[https://diskopukm.jatimprov.go.id/public/uploads/file-lampiran/5\\_22\\_78\\_251\\_Materi%20Pak%20Irfan%20Memahami%20Neraca%20Lap%20keuangan%20koperasi.pdf](https://diskopukm.jatimprov.go.id/public/uploads/file-lampiran/5_22_78_251_Materi%20Pak%20Irfan%20Memahami%20Neraca%20Lap%20keuangan%20koperasi.pdf) Diakses pada 10 Agustus 2024
- Hagiworo, Hisnudita dan Dwi E, Agung. 2022. Bersama OJK, GoTo Financial Luncurkan Buku Pintar Finansial untuk UMKM dalam Bentuk Digital  
<https://money.kompas.com/read/2022/01/18/090800126/bersama-ojk-goto-financial-luncurkan-buku-pintar-finansial-untuk-umkm->

- [dalam?lgn\\_method=google&google\\_btn=one](https://dalam?lgn_method=google&google_btn=one)  
[tap](#) diakses pada 10 Agustus 2024.
- Karim, N. K. ., Siti Atikah, & Lenap, I. P. . 2021. Pembayaran Elektronik Non-Bank Dan Kontribusinya Terhadap Akuntabilitas Pada UMKM Di Kota Mataram. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(1), 32–51. Diakses dari <https://journal.publication-center.com/index.php/ijssh/article/view/1294>
- Karim, Nina Karina, Siti Atikah dan Indria Puspitasari Lenap. 2019. *Pelatihan Perencanaan Keuangan dan Pasar Modal Bagi Staf dan Anggota Dharma Wanita Lingkup Bappeda Kota Mataram*. [laporan kegiatan]. Mataram (ID): Universitas Mataram.
- Luque, J.P., Ikromov, N., Noseworthy, W.B. (2019). Financial Feasibility Analysis: Planning for the Possible. In: Affordable Housing Development. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-04064-2\\_6](https://doi.org/10.1007/978-3-030-04064-2_6)
- Otoritas Jasa Keuangan. 2021. Pengusaha UMKM Juga Perlu Pengelolaan Keuangan Loh. Dari <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CM/S/Article/20620> diakses pada 10 Agustus 2024.
- Otoritas Jasa Keuangan dan Goto. 2022. Buku Pintar Finansial: Pengelolaan Keuangan untuk UMKM
- Peraturan Menteri Koperasi dan UKM RI No. 9 tahun 2018 tentang Penyelenggaraan dan Pembinaan Koperasi pasal 148 mengamatkan penguatan dan peningkatan akses pasar dalam upaya pembinaan Koperasi dan UKM
- Pedoman Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM Nomor 1 Tahun 2024 tentang Pelaksanaan Program Peningkatan Kapasitas Koperasi dan Usaha Mikro dan Kecil Melalui Dana Alokasi Khusus Non Fisik Tahun Anggaran 2024
- Peraturan Daerah Kota Mataram Nomor 8 tahun 2019 tentang Pemberdayaan Koperasi.