



---

**PENGELOLAAN KAS YANG EFEKTIF DAN MUDAH DI ERA NEW NORMAL BAGI USAHA UMKM KAMPOENG KAJOUTANGAN HERITAGE****Oleh****Dwi Nita Aryani<sup>1</sup>, Sugeng Hariadi<sup>2</sup>, Fera Tjahjani<sup>3</sup>, Imama Zuchroh<sup>4</sup>, Ali Lating<sup>5</sup>, Triana Murtiningtyas<sup>6</sup>, Kadarusman<sup>7</sup>, Setyawan<sup>8</sup>, Bunyamin<sup>9</sup>, Siti Munfaqiroh<sup>10</sup>, Nunung Nurastuti Utami<sup>11</sup>****1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11STIE Malangkececwara****Email: <sup>11</sup>[nunung@stie-mce.ac.id](mailto:nunung@stie-mce.ac.id)**

---

**Article History:***Received: 08-10-2022**Revised: 16-11-2022**Accepted: 23-11-2022***Keywords:***Mudah Efektif Kelola Kas  
UMKM*

**Abstract:** *Usaha UMKM di Kampong Kajoetangan Heritage Malang saat masa pandemi covid-19 harus bisa bertaahan terutama di era new normal dan harus bisa meningkatkan usahanya, utamanya bisa melaksanakan tertib membuat pembukuan utamanya pengelolaan kas nya secara efektif. Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini diberikan kepada para pelaku UMKM di Kampong Kajoetangan Heritage Malang dengan cara memberikan pelatihan bagaimana membuat cashflow (arus kas) dengan mudah dan efektif untuk mengetahui seberapa pemasukan dan pengeluaran yang dibutuhkan dalam usahanya. Para peserta pelatihan sangat antusias terlihat dari aktifnya bertanya kepada pemateri. Pelaksanaan PkM ini dilaksanakan di kampus STIE Malangkececwara. Peserta pelatihan terdiri para pelaku UMKM di Kampong Kajoetangan Heritage. Hasil PkM menunjukkan para peserta semangat dan tertarik untuk melaksanakan pengelolaan kas yang baik dan secara disiplin, yang selanjutnya akan membuat usaha mereka menjadi meningkat dan berkembang*

---

**PENDAHULUAN**

Kampoeng Kajoetangan (KJT) yang saat ini dikenal dengan Kampoeng Heritage Kajoetangan merupakan salah satu destinasi wisata kota Malang yang sangat menarik. Saat ini, dengan semakin banyaknya turis yang mengunjungi KJT, aka nada peluang untuk memperkenalkan produk tradisional dan lokal menjadi minat masyarakat sekitar, sehingga bermunculan UMKM baru.

Salah satu program STIE Malangkececwara adalah memberikan pelatihan produk unggulan untuk masyarakat KJT, yaitu dengan membuat rotionbitjkoek yang merupakan kue jaman Belanda yang saat ini masih sangat diminati. Tahun 2020-2021 merupakan periode pandemi yang melandahampir seluruh dunia, sehingga area KJT pun mengikuti peraturan pemerintah untuk menutup area wasata. Hal ini sangat mempengaruhi kondisi penjualan pada UMKM yang selama ini mengandalkan turis sebagai calon customernya. Di sisi lain, perkembangan bisnis UMKM di tahun 2022 mula berjalan normal dengan semakin



membbaiknya kondisi pandemic. Disisi lain, para pelaku UMKM mulai terbiasa dengan berjualan secara digital. Tetapi, permasalahan yang muncul adalah para pelaku UMKM mulai mencampur adukkan dana bisnis dengan dana pribadi, karena kondisi pandemic yang membuat mereka banyak melakukan aktivitas di rumah dan mereka mengira pembukuan dalam pengelolaan kas adalah hal yang rumit, namun tidaklah demikian. Hal inilah yang membuat tim STIE Malangkucewara berinisiatif membuat Pelatihan Cara Mudah Mengelola Kas untuk UMKM.

Pelaku bisnis UMKM Kajoetangan Heritage yang tadi merupakan iburumah tangga belum terbiasa memisahkan kas rumah tangga dan kas bisnis, sehingga pelatihan dan pendampingan yang dilakukan STIE Malangkucewara dengan tema Cara Mudah Mengelola Kas merupakan aktivitas yang tepat sasaran untuk para pelaku UMKM Kampoeng Kajoetangan Heritage.

Tujuan diadakannya pelatihan ini :

1. Untuk menambah pengetahuan kepada pelaku UMKM Kampoeng Kajoetangan Heritage Malang terkait Cara Mudah Mengelola Kas
2. Untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan serta kemampuan masyarakat UMKM Kampoeng Heritage untuk melakukan pengelolaan kas sederhana dan rapi sehingga tidak tercampurnya kas untuk rumah tangga dan kas untuk bisnis.

## LANDASAN TEORI

### Pengertian UMKM

Undang-Undang No.20 tahun 2008 pasal 6 mengenai UMKM

### Pemeriksaan atas uang kas

Kas merupakan harta lancar atau aktiva perusahaan yang sangat likuid dan menarik dan mudah untuk diselewengkan. Semua transaksi perusahaan menyangkut penerimaan dan pengeluaran kas. Untuk mencegah dan meminimalisasi tindak kecurangan terhadap uang kas maka diperlukan adanya pengendalian dan pemeriksaan terhadap uang kas (Arens, Elder, Beasley, 2018).

Titik Kritis Stabilitas *Cashflow*:

1. Menentukan Waktu Pembayaran:
  - a. Perhatikan waktu kritis kewajiban utama pengeluaran kas.
  - b. Angsuran Kredit
  - c. Belanja Barang
  - d. Biaya Gaji Pegawai
2. Menentukan Sumber Penyedia Kas:
  - a. Penjualan
  - b. Pendapatan
  - c. Pendapatan lainnya
  - d. Pinjaman
  - e. Setoran Modal
  - f. Penjualan Aset
3. Analisis Pengeluaran Biaya: Pastikan memperhatikan efisiensi dan prioritas.
4. Merencanakan Kebutuhan Kas Kedepan:
  - a. Keperluan



- b. Pembayaran Angsuran
- c. Belanja Usaha
- d. Investasi Kecil
- e. Biaya-Biaya  
(Sumber : Wangsit Supeno, MM, CPEC, CT, CHt )

Cara Mengelola Cashflow (Trus: Amanah):

### 1. Penataan Administratif

- a. Memiliki Laporan Cash Flow
- b. Membenahi Administrasi Penjualan maupun Pembelian
- c. Membenahi Administrasi Pelanggan
- d. Memiliki Laporan Keuangan

### 2. Pengendalian Kas

- a. Penghematan Biaya Penjualan
- b. Penghematan Biaya Administratif
- c. Tunda Investasi yang tidak dibutuhkan
- d. Mencari Harga Pokok Pembelian yang Relatif Rendah

### 3. Peningkatan Kas

- a. Menyesuaikan Harga Jual
- b. Meningkatkan volume/omset jual
- c. Mencari dan mendapatkan sumber dana dari Lembaga Keuangan gunapenguatan modal jangka pendek dan panjang

### 4. Branding Usaha

- a. Membangun Image di Medsos
- b. Memperluas Jaringan Usaha
- c. Proaktif dalam pelayanan & penjualan
- d. Keahlian Teknis, Inovatif dan Kreatif
- e. Keterampilan Komunikasi, Nilai Tambah  
(Sumber : Wangsit Supeno, MM, CPEC, CT, CHt )

Tips Sukses Mengelola *Cashflow* adalah  $event$  (keadaan) +  $Response$  (sikap) =  $Outcome$  (Hasil)

- *Event* (Area diluar control): Ekonomi, Cuaca, Pendidikan, Keturunan, Kesehatan, Pasangan, Covid-19.
- *Response* (Area didalam control): Minset perilaku, *Our Thingking, Our*

*Communication, Picture Your Hold In Your Head, Behaviour Patterns, YourAction.*

- *Outcame* (Area didalam control): cashflow yang terjaga baik; *continuitas cash.*

Perkuat Sistem Imun Temukan Potensi Diri: IMUN yaitu I: Ide dan Inovasi, M: *Maintenace* Relasi, U: Usaha Cerdas, N: Niat Ibadah.

Sasaran dari kegiatan ini adalah :

1 Pelaku usaha UMKM Kampoeng Kajoetangan Heritage

Metode Pelaksanaan:

1. Awal April 2022 dilakukan pertemuan awal antara Tim Pengabdian dengan Ketua Kampoeng Kajoetangan Hertage. Tujuan dari pertemuan ini adalah untuk melakukan koordinasi melanjutkan realisasi pengabdian di Kampoeng Kajoetangan Heritage.



Pertemuan ini dikawal oleh Kepala LPPM STIE Malangkeucewara yaitu Ibu Dra. Siti Munfaqiroh, M.Si.

2. Pada akhir Mei 2022 dilakukan pertemuan kedua untuk membahas mekanisme pelaksanaan dari program ini. Dari pertemuan ini menghasilkan bahwa warga membutuhkan pengetahuan & ketrampilan cara mengelola kas secara sederhana guna meningkatkan. Oleh karenanya disepakati akan dilakukan Pelatihan Mengelola Kas Secara Sederhana untuk Meningkatkan Penjualan.
3. Bulan Juni 2022 adalah pelaksanaan pelatihan Cara Pengelolaan Kas Dengan Sederhana untuk Meningkatkan Penjualan.

### HASIL

Materi yang disampaikan pada saat sharing adalah sebagai berikut:





## DISIPLIN

- Pencatatan uang masuk
- Pencatatan uang keluar
- Manfaat:
  - Kontrol uang masuk dan keluar
  - Mengetahui biaya operasional usaha
  - Evaluasi kapasitas usaha
  - Perencanaan pengembangan usaha



## CONTOH:

Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
1 Jan 2022	Investasi awal Ibu Surya	10.000.000	
5 Jan 2022	Membeli kompor, elpij, regulator		1.250.000
6 Jan 2022	Membeli oven		2.000.000
	Membeli mixer		1.500.000
	Membeli timbangan kue		100.000
	Membeli Loyang		200.000
	Membeli alat-alat kue lain		500.000
10 Jan 2022	Membeli bahan kue		1.200.000
	Membeli utk packing kue		500.000
12 Jan 2022	Penjualan kue	300.000	
	<b>Total pemasukan</b>	<b>10.300.000</b>	
	<b>Total pengeluaran</b>		<b>7.250.000</b>

Ibu Surya untuk pertama kalinya menginvestasikan uang tunai Rp 10 juta ke perusahaan barunya tanggal 1 Januari 2022.

Tanggal 5 Januari 2022, Ibu Surya membeli kompor, tabung elpij, dan regulator sebesar Rp 1.250 j.

Tanggal 6 Januari 2022, membeli secara tunai:

- Oven 2 juta
- mixer 1,5 juta
- timbangan kue 100rb
- loyang 200rb
- Alat – alat kue lain 500rb

Tanggal 10 Januari 2022, membeli secara tunai:

- Bahan kue 1,2 juta
- Mka & dos untuk packing kue 500rb

Tanggal 12 Januari 2022, memperoleh hasil penjualan kue dan roti dari pelanggan 300rb

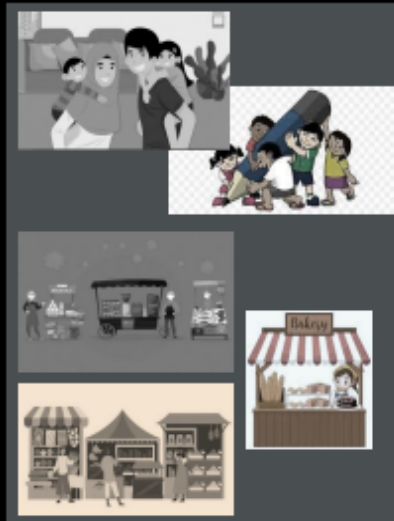


### CONTOH:

Tanggal 13 Januari 2022, memperoleh penjualan roti sebesar 150rb	Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
Tanggal 13 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 200rb	Total pemasukan		10.300.000	
Tanggal 14 Januari 2022, membeli bahan kue sebesar 100rb	Total pengeluaran			7.250.000
Tanggal 14 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 500rb	13 Jan 2022	Penjualan roti	150.000	
Tanggal 15 Januari 2022, memperoleh penjualan kue dan roti sebesar 250rb		Penjualan kue4	200.000	
Tanggal 16 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb	14 Jan 2022	Membeli bahan kue		100.000
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan roti sebesar 350rb		Penjualan kue	500.000	
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb	15 Jan 2022	Penjualan kue & roti	250.000	
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb	16 Jan 2022	Penjualan kue	300.000	
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb	18 Jan 2022	Penjualan roti	350.000	
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb				
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb				
Tanggal 18 Januari 2022, memperoleh penjualan kue sebesar 300rb				

### CONTOH:

<b>BUAT LAPORAN LABA/RUGI:</b> • Laba per 18 Jan 2022 = Rp.250.000	10 Jan 2022	Membeli bahan kue		1.200.000
		Membeli utk packing kue		500.000
	14 Jan 2022	Membeli bahan kue		100.000
		Penjualan kue	500.000	
	12 Jan 2022	Penjualan kue	300.000	
	13 Jan 2022	Penjualan roti	150.000	
		Penjualan kue4	200.000	
	15 Jan 2022	Penjualan kue & roti	250.000	
	16 Jan 2022	Penjualan kue	300.000	
	18 Jan 2022	Penjualan roti	350.000	
		Total penjualan kue & roti	2.050.000	
		Total bahan kue & roti		1.800.000
		Laba penjualan roti & kue		250.000



## PEMISAHAN KEUANGAN

- Dana operasional usaha
- Dana pribadi
- Manfaat:
  - Lebih mudah mengelola usaha
  - Evaluasi kinerja usaha

### CONTOH:

#### Dana Usaha:

Modal awal	10.000.000
Pembelian alat masak	(4.550.000)
Pembelian bahan kue	(1.800.000)
Penjualan	2.050.000
Laba	250.000
Sisa bahan kue	800.000
Laba Total: 250.000 + 800.000	1.050.000
Sisa uang usaha: Modal awal - pembelian + penjualan	
10jt - 6.350.000 + 2.050.000	5.700.000

#### Dana Keluarga:

Gaji suami	3.000.000
Biaya SPP anak	500.000
Biaya transport anak	200.000
Belanja bulanan	750.000
Belanja harian	1.000.000
Arisan PKK	100.000
Total pengeluaran	2.550.000
Sisa uang keluarga	450.000





## TETAPKAN TARGET

- Tetapkan target besaran gaji yang diterima dari usaha
- Tetapkan target omzet usaha
- Evaluasi dan analisis usaha secara rutin
- Pengembangan usaha



## CONTOH:

### Target awal

Target gaji sendiri per bulan	3.000.000
Target penjualan per bulan: $2.050.000 \times 4 = 8.200.000$	8.200.000
Target pembelian bahan baku per bulan: $1.800.000 \times 3 = 5.400.000$	5.400.000
Estimasi gaji per bulan: $8.200.000 - 5.400.000 = 2.800.000$	2.800.000
Hampir mencapai target gaji per bulan	

### Memiliki toko kue & roti di rumah

Estimasi dana yang dibutuhkan untuk toko kue & roti	
Etalase	10.000.000
Perabot untuk tamu	10.000.000
Hiasan dinding	2.000.000
Renovasi ruangan untuk toko	5.000.000
Alat kasir	1.000.000
Perlengkapan lain-lain	1.000.000
Estimasi total kebutuhan dana	29.000.000





## PERENCANAAN KEUANGAN

- Kebutuhan tambahan dana
- Perolehan tambahan dana dari:
  - Modal sendiri
  - Utang
  - Mitra
- Menghitung beban keuangan dan kemampuan memenuhi kewajiban
- Menghitung bagi hasil (sharing profit) dengan mitra
- Pertimbangan faktor resiko



## CONTOH: kebutuhan dana 29 juta

Dana Utang		Dana gabungan mitra	
Utang bank	29.000.000	Dari mitra	29.000.000
Bunga bank	13% per tahun	Bagi hasil:	70% - 30%
Jangka waktu	3 tahun	Mitra = 40%	
Angsuran per bulan:	1.119.722	Pengelola = 60%	
Penjualan kue & roti per bulan paling sedikit:	1.200.000	Penjualan kue & roti:	8.200.000
Utang bank tuntas 3 tahun		Bagi hasil per bulan:	
		Pengelola 60%	1.680.000
		Mitra 40%	1.120.000
		Balik modal Toko:	
		29.000.000 : 1.120.000	26 bulan



Foto Kegiatan









#### DAFTAR REFERENSI

- [1] Arens, Alvin A Elder, Randal J, Beasley, Mark S, 2018, *Auditing and Assurance Service, An Integrated Approach*, 12<sup>th</sup> Edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey
- [2] Supeno wangsit, 2018, *Panduan Praktis dan Dasar Analisis Laporan. Keuangan*, Jakarta: Grasindo
- [3] Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan menengah (UMKM)