

Perencanaan Keuangan dan Pemasaran Bisnis Keluarga di Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan

Diana Riyana H^{1*}, Ifa Nurmasari², Novia Susanti³
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

Jl. Surya Kencana, No. 1, Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15417, Indonesia

**dosen00768@unpam.ac.id*

Kata Kunci:
wirausaha;
kepemimpinan;
UMKM

Abstrak Tidak dapat dipungkiri bahwa Pandemi Covid-19 telah menghambat perekonomian di Indonesia sejak hampir dua tahun yang lalu. Pada tahun 2020, sebagian besar industri di Indonesia mengalami penurunan penjualan yang signifikan. Selain itu, Indonesia juga diproyeksikan akan mengalami proses pemulihan ekonomi paling lambat dibandingkan negara Asia berkembang lainnya. Dalam hal ini, bisnis keluarga di Indonesia pun ikut terdampak. Untuk itu diperlukan langkah antisipasi untuk mengamankan kelangsungan bisnis keluarga yang merupakan bagian dari kekuatan UMKM di Indonesia. Metode yang digunakan pada Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah dengan memberikan pengetahuan, berbagi pengalaman dan memberikan motivasi tentang bagaimana cara mengatur keuangan rumah tangga dan melakukan pemasaran bisnis keluarga secara digital. Kegiatan ini dilaksanakan dengan tetap mematuhi protocol Kesehatan. Hasil dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, memperlihatkan bertambahnya pengetahuan, wawasan, dan motivasi ibu-ibu perumahan Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir Tangerang Selatan. Kemudian akan diadakannya kerja sama lebih lanjut dalam bidang keuangan dan pemasaran.

Keywords:
entrepreneurship;
leadership;
UMKM

Abstract It is undeniable that the Covid-19 pandemic has hampered the economy in Indonesia since almost two years ago. In 2020, most industries in Indonesia experienced a significant decline in sales. In addition, Indonesia is also projected to experience the slowest economic recovery process compared to other developing Asian countries. In this case, family businesses in Indonesia are also affected. For this reason, anticipatory steps are needed to secure the continuity of the family business which is part of the strength of MSMEs in Indonesia. The method used in this Community Service is to provide knowledge, share experiences and provide motivation on how to manage household finances and do family business marketing digitally. This activity is carried out while adhering to the Health protocol. The results of this Community Service activity show an increase in knowledge, insight, and motivation for housewives at the Pesona Pamulang Pondok Petir Complex, South Tangerang. Next there will be further cooperation in finance and marketing.

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah menghambat perekonomian Indonesia dalam kurun waktu dua tahun belakangan ini. Pada 2020, sebagian besar industri di Indonesia mengalami penurunan penjualan yang signifikan. Selain itu, Indonesia juga diproyeksikan akan mengalami proses pemulihan ekonomi paling lambat dibandingkan dengan negara berkembang lainnya di Asia.

Tidak dapat dipungkiri, bisnis keluarga di Indonesia pun ikut terdampak. Untuk itu diperlukan langkah antisipasi untuk mengamankan kelangsungan bisnis keluarga yang merupakan bagian dari kekuatan UMKM di Indonesia.

Ada lima hal yang bisa dilakukan oleh bisnis keluarga untuk memastikan kepercayaan dan nilai-nilai berjalan dengan selaras yaitu mengidentifikasi *shared values*, memformulasikan *values* ke dalam bentuk tertulis, melakukan komunikasi yang efektif, mempercayai karyawan dengan berbagi informasi secara transparan, dan menempatkan orang yang tepat dalam posisi yang tepat juga.

Lima langkah yang perlu diperhatikan bagi pelaku bisnis keluarga sebagai berikut:

1. Manajemen keuangan Pandemi Covid-19 berdampak bagi pemasukan bisnis keluarga sehingga mengatur keuangan menjadi sangat penting. Tiga langkah awal yang dapat dilakukan untuk membenahi kondisi finansial di masa pandemi:
 - a. *Managing cash flow*. Mengatur arus kas dapat dilakukan dengan mengimplementasikan tiga aspek yang terdiri dari *cost efficiency* yang dilakukan dengan cara *streamlining variable cost*, yaitu pengurangan jumlah karyawan, pengurangan biaya utilitas, pengurangan biaya transportasi, dan lainnya yang dilakukan agar perusahaan tidak kekurangan dana.
 - b. Restrukturisasi pinjaman. Pengembalian dana ke bank bisa jadi sulit karena pendapatan yang berkurang sehingga untuk mengatasi masalah itu, perusahaan

- dapat meminta relaksasi kredit kepada pihak bank.
- c. Likuidasi dimana perusahaan dapat melakukan *assessment* terhadap asset-aset yang dimiliki dan setelah itu dapat melakukan likuidasi terhadap current asset dan mengelola investasi modal.
2. Mencari solusi pasokan dari segi *business* model, target dan segmentasi pasar serta mengembangkan pemasaran. Dalam hal ini, yang bisa dilakukan oleh perusahaan adalah beradaptasi dan berinovasi menyesuaikan dengan keadaan yang ada. Perusahaan bisa *pivoting business* model sehingga perusahaan dapat mencari *revenue* baru. Perusahaan juga dapat membuat target untuk segmentasi pasar yang baru, misalnya dengan membuat produk atau layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan di tengah pandemi. Selain itu, perusahaan juga dapat menggunakan *channel advertising* yang baru seperti dengan memanfaatkan media sosial dan *endorser*.
3. Melakukan pengelolaan keuangan keluarga atau *wealth management*. Bisnis keluarga merupakan wadah yang dipakai untuk mengelola kebutuhan keuangan keluarga. Agar keuangan keluarga bisa terkelola dengan baik, bisnis keluarga dapat melakukan dua hal, yaitu manajemen aset dan investasi serta melakukan perencanaan keuangan. Dalam manajemen aset dan investasi, hal yang harus dilakukan adalah menganalisis, mengelola, dan mengembangkan aset dan portofolio dan investasi di masa pandemi sedangkan perencanaan keuangan dilakukan dengan memetakan kebutuhan kelanjutan pengelolaan baik untuk bisnis maupun setiap anggota keluarga.
4. Tata kelola. Mendefinisikan posisi dan peran setiap individu dalam bisnis keluarga merupakan hal yang penting untuk dilakukan karena biasanya bisnis keluarga identik dengan banyaknya peran yang dimiliki oleh setiap individu dalam pengelolaan bisnis. Sehubungan dengan kompleksitas bisnis keluarga, dibutuhkan sistem yang dilakukan untuk menentukan arah dan kontrol perusahaan dan mengatur hubungan antar seluruh

staf dalam perusahaan. Inisiatif yang bisa dilakukan untuk menciptakan harmoni di tengah kompleksitas adalah dengan cara mengedepankan transparansi, adanya mekanisme komunikasi formal, adanya *delegation of authority*, restrukturisasi organisasi, manajemen konflik yang baik, dan adanya peraturan khusus yang dibuat untuk bisnis keluarga.

5. Manajemen manusia. Pandemi Covid-19 mempengaruhi segala sektor kehidupan, termasuk dalam hal praktik-praktik SDM—*training and development, coaching and mentoring, employee engagement, performance engagement, talent management*, dan *safety and health management*—yang tidak dapat dilakukan secara maksimal karena adanya kebijakan *work from home* dan *social distancing*. Untuk itu diperlukan pendefinisian ulang terhadap pengelolaan manusia di dalam bisnis untuk mengetahui fokus dan tujuan baru.

Pengelolaan keuangan keluarga memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan tingkat kemakmuran ekonomi sebuah keluarga. Pengelolaan keuangan yang dimaksud dalam hal ini adalah perencanaan keuangan. Dalam sebuah perencanaan keuangan yang baik akan terdapat daftar pemasukan dan pengeluaran uang secara terperinci. Dengan adanya daftar yang terperinci, sebagai manager keuangan keluarga akan dapat mendeteksi setiap terjadi penyimpangan rencana keuangan.

Penyebab utama terjadinya penyimpangan perencanaan keuangan adalah kelemahan dalam membedakan antara “kebutuhan dan keinginan”. Pengeluaran uang untuk “kebutuhan” sifatnya wajib karena terkait langsung dengan kebutuhan pokok, sementara pengeluaran uang untuk “keinginan” sifatnya tidak wajib sehingga hanya akan dikeluarkan pada saat-saat tertentu. Apabila anggota keluarga disiplin dalam menjalankan prinsip tersebut, sangat tinggi kemungkinan kondisi keuangan keluarga akan lebih baik dari sebelumnya.

Masalah utama sebuah keluarga yang selalu ada biasanya seputar keuangan. Bisa karena kekurangan uang, kelebihan uang, atau karena bingung bagaimana mengatur uang bagi orang yang penghasilannya pas-pasan, sedangkan kebutuhan selalu melebihi pemasukan.

Begitu pentingnya uang dalam peradaban manusia modern, sehingga uang bisa menjadikan orang menjadi bahagia dan juga bisa menjadi sumber malapetaka, sehingga banyak terjadi keluarga menjadi bercerai berai dan muncul masalah-masalah keluarga karena masalah uang. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, manusia memerlukan penghasilan.

Setiap keluarga tentunya memiliki sumber penghasilan yang berasal dari berbagai bidang pekerjaan yang ditekuninya. Seberapa besar penghasilan dalam suatu keluarga, sebaiknya dapat dikelola secermat dan sebaik mungkin agar pengeluaran sesuai dengan pendapatan yang diterima, sehingga seluruh kebutuhan penting dalam keluarga dapat terpenuhi sesuai kemampuan masing-masing.

Setiap orang berupaya untuk mencapai dambaan yaitu keluarga yang sejahtera, karena dengan keluarga yang sejahtera. Keluarga juga cenderung konservatif, dengan mempertahankan kondisi yang sudah berjalan dengan meminimalisir terjadinya perubahan. Namun di sisi lain saat ini banyak keluarga yang berusaha mengambil peluang bisnis dari setiap perubahan sekecil apapun.

Bisnis memberdayakan sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan keuntungan baik berupa materi maupun non materi. Dengan karakteristik ini, tentu saja tidak mudah menggabungkan dua sistem ini agar menjadi paduan yang serasi dan menguntungkan bagi keluarga.

Dalam menjalankan bisnis keluarga, perencanaan keuangan sangat penting. Mengapa pembahasan tentang perencanaan keuangan bisnis menjadi penting? Pertama,

perencanaan keuangannya diibaratkan seperti peta, menjalankan bisnis keluarga bukanlah sesuatu hal yang dapat dilakukan seperti “berlayar tanpa peta”. Kedua, pandemi telah mengajarkan banyak hal penting yang juga bermuara erat dengan perencanaan keuangan bisnis, yaitu persiapan keuangan bisnis yang mapan dapat mendukung pebisnis untuk bergerak cepat memanfaatkan peluang termasuk keluar dari zona nyaman cara berbisnis dan melakukan eksplorasi cara baru.

Kemudian langkah apa yang penting dilakukan terkait pengelolaan keuangan bisnis dan investasi bisnis apa saja yang dapat dilakukan untuk mencapai tujuan bisnis pada 2023 ini? Langkah awal adalah memahami kebutuhan pemisahan rekening:

1. Rekening Rutin. Ini adalah rekening yang dialokasikan untuk mengelola pemasukan dan pengeluaran bisnis dan tentukan mendukung kelancaran mobilisasi bisnis sehari-hari.
2. Rekening Simpanan. Tidak hanya diri pribadi, tetapi pelaku bisnis juga penting untuk mempersiapkan rekening ini yang tujuannya adalah sebagai dana darurat serta kebutuhan lain terkait pengembangan bisnis.

Langkah selanjutnya setelah memahami tentang kebutuhan akan rekening, adalah memahami akan pentingnya bagi pebisnis untuk melakukan perencanaan anggaran bisnis. Hal ini tentunya terkait dengan pentingnya pelaku bisnis memiliki strategi jangka panjang, menetapkan target bisnis dan evaluasi hasil serta memahami prioritas pengeluaran.

Oleh karena itu harus mempersiapkan diri untuk menghadapi risiko yang siap menghadang dengan melakukan perencanaan keuangan. Dengan adanya usaha yang tekun dan disiplin yang kuat ditambah doa kepada Allah SWT, Insya Allah tujuan akan dapat dicapai dengan baik.

Perencanaan Keuangan menurut *Financial Planning Standards Board* Indonesia adalah proses mencapai tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan secara terintegrasi dan terencana.

Perencanaan keuangan meliputi manajemen arus kas, perencanaan investasi, perencanaan pengelolaan risiko dan asuransi, perencanaan hari tua, perencanaan pajak dan perencanaan distribusi kekayaan serta hibah dan waris.

Dalam memasarkan produk yang dihasilkan dalam keluarga maka diperlukan strategi *marketing* yang menyesuaikan dengan segmen yang dituju. Banyak hal yang mempengaruhi peningkatan volume penjualan, promosi, periklanan, kualitas produk, harga, dan lain-lain.

Di samping itu dalam digital marketing juga ada *social media* dan *search engine optimization* (SEO). Dalam mendukung kegiatan bisnis keluarga, banyak ibu-ibu yang sudah menggunakan telepon genggam atau *smartphone* yang cukup modern dan dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan pemasaran. Menu yang digunakan sebagai bagian untuk memasarkan produknya adalah dengan telepon langsung, dan sms (short message send). Sudah mulai menggunakan *social media* untuk melakukan penawaran FB (Facebook), WA (Whatsapp), dan IG (Istagram).

Berdasarkan uraian di atas maka dosen Universitas Pamulang berkewajiban untuk melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM), yang merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Dalam hal ini akan melaksanakan PkM dengan tema “Perencanaan Keuangan dan Pemasaran Bisnis Keluarga”.

METODE

Acara inti dari kegiatan PkM yang dilaksanakan di Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan terbagi ke dalam dua tahap di

mana semua tahapan merupakan satu kesatuan. Sebelum tahap pelaksanaan maka harus dilalui dulu tahapan persiapan dan pembekalan.

Pada tahap persiapan dan pembekalan, langkah-langkah operasional yang dilakukan sebagai berikut:

1. Rapat koordinasi dosen Tim PkM beserta jajarannya.
2. Menyusun proposal PkM.
3. Mengurus surat izin dari pemerintah setempat (calon lokasi PkM).
4. Pembekalan mahasiswa yang disertakan pada PkM dosen ini.
5. Survey lokasi.
6. Penyusunan matrik program kerja PkM.

Pada tahap pelaksanaan, langkah-langkah dan metode yang digunakan dalam melakukan pemberdayaan kelompok sasaran adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Untuk mengidentifikasi lebih konkret permasalahan masyarakat di Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

2. Wawancara

Untuk pengumpulan informasi lebih konkrit potensi, permasalahan, dan peluang masyarakat di Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

3. *Focus Group Discussion* (FGD)

Mengembangkan program kerja PkM, wawasan, validitas, kualitas, dan relevansi dengan kebutuhan masyarakat sasaran.

HASIL dan PEMBAHASAN

Kegiatan PkM ini dilaksanakan dalam tiga tahapan, yaitu pra kegiatan, pelaksanaan kegiatan, dan setelah kegiatan. Untuk pra kegiatan, dilakukan dengan melakukan peninjauan terhadap lokasi dan juga berkomunikasi awal dengan Ketua Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

Untuk pelaksanaan kegiatan dilakukan sebagai berikut:

Persiapan acara

Dosen Universitas Pamulang melakukan persiapan sejak pukul 07.30 WIB untuk memastikan segala sarana yang dapat menunjang kegiatan telah disiapkan dengan baik. Permasalahan seputar sarana dan prasana dapat diminimalkan dengan saling berkerjasama antar panitia dalam mempersiapkan kegiatan.

Registrasi peserta

Registrasi peserta dilakukan secara offline, di lokasi kegiatan yaitu Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

Pembukaan acara dan pembacaan ayat suci Al Quran

Acara dibuka oleh MC Ifa Nurmasari, dilanjutkan dengan pembacaan ayat suci Al Quran oleh Ibu Novia Susanti. untuk menambah khitmat acara.

Sambutan-sambutan

Sambutan yang diberikan oleh Ketua Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan. Dalam sambutannya, menyampaikan ucapan terimakasih kepada dosen Unpam yang mengadakan acara PkM ini, berbagi ilmu, pengalaman dan motivasi tentang perencanaan keuangan dan pemasaran bisnis keluarga.

Kemudian sambutan Ketua PkM Diana Riyana, H, yang mengucapkan terima

kasih kepada warga Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan Kompleks Pesona Pamulang Pondok Petir, karena diizinkan untuk mengadakan kegiatan PkM di tempat tersebut.

Penyampaian materi

Pada kegiatan PkM ini, materi disampaikan oleh Diana Riyana, H, kemudian diadakan sesi tanya jawab. Ada tiga penanya yang menyampaikan pertanyaan. Pertanyaan dijawab langsung oleh pemateri. Setelah penyampaian materi, pengalaman, dan motivasi selesai.

Penyerahan souvenir/cinderamata

Penutupan dan pembacaan doa penutup

Pada pukul 11.30 WIB acara ditutup dan dilanjutkan dengan doa bersama sebagai rasa syukur atas pelaksanaan acara yang berjalan lancar dan harapan semoga materi yang telah disampaikan pada acara tersebut dapat bermanfaat bagi peserta dan panitia.

Selanjutnya foto bersama antara dosen Unpam dan ibu-ibu Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan. Dokumentasi ini penting dilakukan sebagai rekam jejak untuk laporan PkM Unpam.

Pada hari ketiga kegiatan PkM yaitu setelah dilakukan kegiatan inti, dilakukan evaluasi tentang kegiatan yang telah dilaksanakan. Panitia berkunjung ke kompleks Pesona Pamulang Pondok Petir untuk melakukan evaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan.

SIMPULAN

Pelaksanaan PkM di Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan, tanggal 11-13 November 2022 berjalan lancar. Secara umum PkM dapat terlaksana

dengan baik. Hal itu tampak dari dukungan ibu-ibu Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

Materi yang disampaikan oleh narasumber sangat bermanfaat bagi ibu-ibu Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

PENGHARGAAN

Pelaksanaan PkM ini dapat terlaksana karena ada dukungan dari Prodi Manajemen Universitas Pamulang, Tim LPPM Universitas Pamulang, Tim dosen yang terlibat, dan ibu-ibu Posyandu Lili RW 015 Komplek Pesona Pamulang Pondok Petir, Kota Tangerang Selatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal, H., & Saputra, Y. E. K. A. (2016). Analisis tingkat literasi keuangan. *Jebi (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 1 (2), 235–244.
- Ariani, N. A. (2015). Pengaruh Faktor Demografi Terhadap Financial Literacy Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya Angkatan 2012. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 3(2).
- Farquhar, J., & Meidan, A. (2017). *Marketing financial services*. Bloomsbury Publishing.
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1-17.
- Pau, L. F., & Gianotti, C. (2012). *Economic and financial knowledge-based processing*. Springer Science & Business Media.

- Rachmawati, F. (2018). *Penerapan digital marketing sebagai strategi komunikasi pemasaran terpadu produk usaha kecil dan menengah (UKM) pahlawan ekonomi surabaya* (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya).
- Ridwan, I. M. (2019). Penerapan digital marketing sebagai peningkatan pemasaran pada UKM Warung Angkringan “WAGE” Bandung. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 137-142.
- Riyani, Y., Mardiah, K., & Rezano, T. (2019). Mewujudkan Kemandirian Dan Kewirausahaan Melalui Pelatihan Manajemen Keuangan UMKM. *DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2).
- Soekarno, I. S., Damayanti, S. M., & ST, M. (2021). *Manajemen Perencanaan Keuangan*. Jakarta: Prenada Media.
- Suryanto, L., & Suwaryono, S. (2015). Perberdayaan Masyarakat Melalui Pendidikan Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan dan Investasi Bagi UMKM dalam Rangka Pengembangan Usaha dan Peningkatan kualitas Hidup Keluarga. *Jurnal Vokasi Indonesia*, 3(1).
- Musthafa, H., & SE, M. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Nasution, M. D., & Wulandari, S. (2021). Sosialisasi Perencanaan Keuangan Dalam Meningkatkan Pendapatan Bagi UMKM di Desa Sei Buluh Kecamatan Perbaungan. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 82-86.