

TRILOGIpreneur

Tiga Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan konsep yang secara luas dapat dipahami sebagai rangkaian aktivitas dari karya sebuah organisasi yang mengkombinasikan faktor baru dalam produksi dan mengeksplorasi kesempatan serta menghadapi ketidakpastian. Kondisi ketidakpastian yang dimaksud salah satunya aktivitas membeli dengan harga saat ini dan menjual dengan harga yang tidak menentu dimasa depan. Kewirausahaan layaknya aktor yang mengungkapkan ide bisnis layaknya komposisi musik yang mana terdapat harmonisasi antara lirik dan melodi, performa yang kuat dalam lagu, serta tim yang kompak seperti pertunjukan band.

Pembiasaan diri pada kegiatan kewirausahaan khususnya di lingkungan perguruan tinggi tidak hanya menumbuhkan niat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha melainkan dorongan pendidikan tentang kewirausahaan yang dapat dijelaskan dengan tiga pendekatan, yaitu mengajar kewirausahaan, mengajar untuk kewirausahaan, dan mengajar dengan kewirausahaan. Prinsip utama dalam pendidikan kewirausahaan adalah menyampaikan nilai-nilai kewirausahaan yang terjadi secara alamiah dan kondisi yang dapat diciptakan dalam pendampingan sehingga ini menjawab pertanyaan tentang apakah seseorang bisa menjadi seorang wirausahawan dan jawabannya adalah wirausahawan bukan sebuah kondisi yang tercipta semenjak manusia dilahirkan namun juga hasil dari pendampingan dan pengajaran.

Buku ini akan membuka cakrawala Anda secara lebih luas tentang kewirausahaan dan berbagai hal yang terkait dengannya.



TRILOGIpreneur
Tiga Konsep Kewirausahaan

TRILOGIpreneur

Tiga Konsep Kewirausahaan

Titi Rahmawati, et all.

 **PENERBIT LAKEISHA**
 Jl. Jatinom Boyolali,
 Sikaton, Rt.003, Rw.001,
 Pucangmiliran, Tulung,
 Klaten, Jateng, Indonesia 57482
 Email : penerbit_lakeisha@yahoo.com
 HP/WA : 08989880852
 Website : http://www.penerbitlakeisha.com/

ISBN 978-623-420-359-2

 9 786234 203592

TRILOGIpreneur

Tiga Konsep Kewirausahaan

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta

Pasal 1:

1. Hak Cipta adalah hak eksklusif pencipta yang timbul secara otomatis berdasarkan prinsip deklaratif setelah suatu ciptaan diwujudkan dalam bentuk nyata tanpa mengurangi pembatasan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang undangan.

Pasal 9:

2. Pencipta atau Pengarang Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam pasal 8 memiliki hak ekonomi untuk melakukan a. Penerbitan Ciptaan; b. Penggandaan Ciptaan dalam segala bentuknya; c. Penerjemahan Ciptaan; d. Pengadaptasian, pengarangsemen, atau pentransformasian Ciptaan; e. Pendistribusian Ciptaan atau salinan; f. Pertunjukan Ciptaan; g. Pengumuman Ciptaan; h. Komunikasi Ciptaan; dan i. Penyewaan Ciptaan.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100. 000. 000, 00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500. 000. 000, 00 (lima ratus juta rupiah).

Hilda Kumala Wulandari, Yunika Purwanti, Roby Setiadi, Moh.
Toharudin, Otong Saeful Bachri, Wadli, Khalid Iskandar, Prasetyo
Yuli Kurniawan, Laelia Nur Pratiwi, Slamet Bambang Riono,
Muhammad Syaifulloh, Mohamad Herdian Bhakti, Dwi Harini,
Indah Dewi Mulyani, Anisa Sains Kharisma, Yasin, Anita Suri

TRILOGIpreneur Tiga Konsep Kewirausahaan



Penerbit Lakeisha
2022

TRILOGIpreneur Tiga Konsep Kewirausahaan

Penulis:

Titi Rahmawati, Hilda Kumala Wulandari, Yunika Purwanti, Roby Setiadi, Moh. Toharudin, Otong Saeful Bachri, Wadli, Khalid Iskandar, Prasetyo Yuli Kurniawan, Laelia Nur Pratiwi, Slamet Bambang Riono, Muhammad Syaifulloh, Mohamad Herdian Bhakti, Dwi Harini, Indah Dewi Mulyani, Anisa Sains Kharisma, Yasin, Anita Suri

Editor :

Dr.Roby Setiadi, S.Kom., M.M.

Layout: Yusuf Deni Kristanto, S.Pd.

Desain Cover: Tim Lakeisha

Cetak I November 2022

15,5 cm × 23 cm, 164 Halaman

ISBN: 978-623-420-359-2

Diterbitkan oleh Penerbit Lakeisha
(**Anggota IKAPI No.181/JTE/2019**)

Redaksi

Srikaton, RT 003, RW 001, Pucangmiliran,

Tulung, Klaten, Jawa Tengah

Hp. 08989880852, Email: penerbit_lakeisha@yahoo.com

Website: www.penerbitlakeisha.com

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang.

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

PRAKATA INKUBATOR BISNIS

Kewirausahaan merupakan konsep yang secara luas dapat dipahami sebagai rangkaian aktivitas dari karya sebuah organisasi yang mengombinasikan faktor baru dalam produksi dan mengeksplorasi kesempatan serta menghadapi ketidakpastian. Kondisi ketidakpastian yang dimaksud salah satunya aktivitas membeli dengan harga saat ini dan menjual dengan harga yang tidak menentu dimasa depan. Sedangkan yang dimaksud mengombinasikan faktor baru adalah (1) memperkenalkan produk/layanan baru; (2) memperkenalkan metode produksi baru; (3) terbukanya pasar baru; (4) eksplorasi sumber baku baru; (5) mengorganisasikan industri baru. Oleh sebab itu, kewirausahaan layak nya aktor yang mengungkapkan ide bisnis layak nya komposisi musik yang mana terdapat harmonisasi antara lirik dan melodi, performa yang kuat dalam lagu, serta tim yang kompak seperti pertunjukan *band*. Istilah kewirausahaan dilekatkan pada seseorang yang dapat menangkap peluang dan potensi pasar dilingkungannya sehingga perubahan yang dilakukan menjadi semangat positif dan inovatif di tengah masyarakat. *Labeling* mencari keuntungan bukan merupakan dasar munculnya semangat kewirausahaan, lebih luas dari itu kegiatan yang dilakukan dalam kewirausahaan akan meningkatkan elemen sosial dan menstimulus perekonomian masyarakat, oleh sebab itu karakter dengan mental yang kuat, kemandirian dan kontrol internal yang baik serta fokus pada penyelesaian masalah adalah sebagian besar nilai pribadi yang melekat pada seorang wirausaha.

Pembiasaan diri pada kegiatan kewirausahaan khususnya dilingkungan perguruan tinggi tidak hanya menumbuhkan niat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha melainkan dorongan

pendidikan tentang kewirausahaan yang dapat dijelaskan dengan tiga pendekatan yaitu: mengajar kewirausahaan, mengajar untuk kewirausahaan, dan mengajar dengan kewirausahaan. Prinsip utama dalam pendidikan kewirausahaan adalah menyampaikan nilai - nilai kewirausahaan yang terjadi secara alamiah dan kondisi yang dapat diciptakan dalam pendampingan sehingga ini menjawab pertanyaan tentang apakah seseorang bisa menjadi seorang wirausahawan dan jawabannya adalah wirausahawan bukan sebuah kondisi yang tercipta semenjak manusia dilahirkan namun juga hasil dari pendampingan dan pengajaran. Salah satu tujuan utama dalam pendekatan pengajaran kewirausahaan (*lecturing about entrepreneurship*) adalah memahami poin penting dalam keberhasilan kewirausahaan seperti 1) memiliki kompetensi kewirausahaan yang baik; 2) memiliki motivasi kewirausahaan; 3) memiliki akses ke jaringan kewirausahaan yang solid; 4) memiliki akses keuangan yang baik. Pendekatan pengajaran untuk kewirausahaan (*lecturing for entrepreneurship*) adalah mengondisikan setiap anggota dalam kelas kewirausahaan siap untuk mempraktikkan kewirausahaan dengan inovasi bisnis yang dimilikinya. Pendekatan terakhir yaitu pengajaran dengan kewirausahaan (*lecturing with entrepreneurship*) adalah menjelaskan kehidupan nyata seorang wirausaha, siap menghadapi semua kemungkinan terburuk seperti konflik internal dengan seluruh anggota bisnis ataupun menghadapi kemungkinan kebangkrutan.

Titi Rahmawati, S.Sos., M.Si.

KATA PENGANTAR

Kewirausahaan merupakan konsep yang secara luas dapat dipahami sebagai rangkaian aktivitas dari karya sebuah organisasi yang mengombinasikan faktor baru dalam produksi dan mengeksplorasi kesempatan serta menghadapi ketidakpastian. Kondisi ketidakpastian yang dimaksud salah satunya aktivitas membeli dengan harga saat ini dan menjual dengan harga yang tidak menentu dimasa depan. Oleh sebab itu, kewirausahaan layaknya aktor yang mengungkapkan ide bisnis layaknya komposisi musik yang mana terdapat harmonisasi antara lirik dan melodi, performa yang kuat dalam lagu, serta tim yang kompak seperti pertunjukan band. Istilah kewirausahaan dilekatkan pada seseorang yang dapat menangkap peluang dan potensi pasar dilingkungannya sehingga perubahan yang dilakukan menjadi semangat positif dan inovatif di tengah masyarakat. Labeling mencari keuntungan bukan merupakan dasar munculnya semangat kewirausahaan, lebih luas dari itu kegiatan yang dilakukan dalam kewirausahaan akan meningkatkan elemen sosial dan menstimulus perekonomian masyarakat, oleh sebab itu karakter dengan mental yang kuat, kemandirian dan kontrol internal yang baik serta fokus pada penyelesaian masalah adalah sebagian besar nilai pribadi yang melekat pada seorang wirausaha.

Buku ini secara khusus membahas tiga konsep penting yang hendaknya dipahami oleh seorang wirausahawan. Lantas, apa saja tiga konsep penting tersebut? Temukan jawabannya dengan membaca buku ini.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Penerbit Lakeisha yang telah bersedia menerbitkan buku ini. Kepada seluruh pihak yang telah membantu penulis dalam

menyelesaikan buku ini, kami ucapkan terima kasih. Tak lupa kritik dan saran sangat kami harapkan untuk penerbitan di masa yang akan datang.

Penulis

DAFTAR ISI

PRAKATA INKUBATOR BISNIS.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi

BAB 1

PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Maksud dan Tujuan Program Layanan Putus.....	6
D. Metode Pelaksanaan PKMS Layanan Putus	8

BAB 2

KEWIRAUSAHAAN	16
A. Rasionalisasi Kewirausahaan Ramah Lingkungan.....	16
B. Ekosistem Kewirausahaan	25
C. Pendidikan Kewirausahaan	35

BAB 3

MANAJEMEN KEUANGAN	56
A. Rasionalisasi Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha	56
B. Urgensi Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha	72
C. Terampil dalam Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha dengan Pemanfaatan Aplikasi	100
D. Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga	122

BAB 4

PENGOLAHAN PANGAN..... 132

- A. Angka Kecukupan Gizi (AKG)..... 132
- B. Manfaat AKG..... 133
- C. Istilah pada Angka Kecukupan Gizi (AKG) 133
- D. Menentukan AKG pada Pangan (ING)..... 137
- E. Sarapan Gizi 141
- F. Kemasan Berbahan Dasar Alami..... 143

BAB 5

PENUTUP..... 149

- A. Simpulan 149

DAFTAR PUSTAKA 151

TENTANG PENULIS 164

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.	Penandatanganan Persetujuan Kemitraan.....	3
Gambar 2.	Analisis SWOT	4
Gambar 3.	Metode Pelaksanaan PKMS Layangan Putus	8
Gambar 4.	Target Lokasi Layangan Putus	12
Gambar 5.	Tampilan Aplikasi Buku Mitra	13
Gambar 6.	Tampilan Menu Buku mitra	14
Gambar 7.	Leaflet Menu Layangan Putus	15
Gambar 8.	Tipologi Kewirausahaan Hijau	22
Gambar 9.	Kategori Kewirausahaan Ramah Lingkungan	24
Gambar 10.	Mekanisme Kausal (Stam, 2015).....	26
Gambar 11.	Bentuk Pendidikan Kewirausahaan Indonesia.....	36
Gambar 12.	Teknik Pengajaran Kewirausahaan di Indonesia	38
Gambar 13.	Skenario Metode Permainan pada Pendidikan kewirausahaan.....	39
Gambar 14.	Theory of Planned Behavior	43
Gambar 15.	Diversifikasi Strategi Lingkungan	52
Gambar 16.	Diagram Analisis SWOT.....	63
Gambar 17.	Piramida Keterampilan Manajemen.....	65
Gambar 18.	Ilustrasi nasi goreng	139
Gambar 19.	Menu Sarapan Gizi Berbagai Pangan Lokal.....	142

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Layanan putus pada perencanaannya merupakan sajian aneka pangan serba lima ratus yang diolah dan disajikan dengan prinsip keamanan pangan dan memperhatikan nilai AKG. Perwujudannya mengadopsi sajian nasi kucing yang ekonomis dan porsi yang menyesuaikan artinya satuan sajiannya akan bernilai 500 (lima ratus rupiah) dan kelipatannya. Konsep yang sudah familiar dengan tema populer yang diusung diharapkan dapat memotivasi jiwa kewirausahaan ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria. Permasalahan yang dihadapi mitra sebagai berikut: 1) Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang bagaimana merealisasikan kemampuannya dalam berwirausaha; 2) Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang pengolahan pangan yang aman dan sehat; 3) Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang bagaimana manajemen keuangan usaha dan keluarga yang baik; 4) belum ada sosialisasi dan pelatihan tentang kewirausahaan, pengelolaan pangan dan manajemen keuangan yang baik.

Keahlian dalam pengolahan pangan merupakan kemampuan rata-rata Ibu Rumah Tangga di perumahan Griya Satria. Namun tim menemukan ketidak-tahuan rata-rata ibu rumah tangga tentang nilai Angka Kecukupan Gizi (AKG) yang merupakan pengetahuan dasar yang sangat penting bagi pemenuhan gizi harian khususnya kebiasaan sarapan sebagai modal kalori yang dibutuhkan tubuh untuk dapat beraktifitas seharian (Fitriana, 2020). Istilah yang "penting kenyang"

masih menjadi kebiasaan yang selalu dilakukan Ibu Rumah Tangga di Perumahan Griya Satria untuk menu sarapannya, kondisi tersebut juga dipengaruhi oleh terbatasnya jenis dan variasi menu sarapan yang diujakan di sekitar wilayah Perumahan Griya Satria. Hasil wawancara dan observasi tim selanjutnya kepada Ibu Ike selaku Ibu RT di Perumahan Griya Satria mengungkapkan bahwa pengetahuan dan kemampuan Ibu Rumah Tangga di Perum Griya Satria belum dibarengi dengan keterampilan yang memadai sehingga kondisi tersebut membuat sebagian Ibu Rumah Tangga tidak memiliki kepercayaan diri untuk memaksimalkan potensi yang mereka miliki. Kondisi tersebut masih menjadi kendala dan keterbatasan yang dialami oleh ibu rumah tangga Perumahan Griya Satria Brebes yang memiliki rata-rata perencanaan di tahun 2022 mencapai kecukupan finansial sehingga sangat dibutuhkan gerakan pemberdayaan kewirausahaan stimulus.

Motivasi pada kecukupan finansial di tahun 2022 menjadi peluang dan tantangan tersendiri dalam mewujudkannya. Bagi Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria, hal tersebut tentu berkaitan erat dengan kesejahteraan keluarga kecil yang dapat dinilai dengan pengelolaan manajemen keuangan yang baik sehingga tim menemukan permasalahan selanjutnya yang mana Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki keterampilan manajemen keuangan keluarga ataupun usaha yang dapat dikatakan baik. Merangkul beberapa tantangan, permasalahan dan kendala yang dihadapi Ibu Rumah Tangga Griya Satria Brebes membuat program PKMS dengan judul Layanan Putus yakni Layanan Pusat Pangan Serba Lima Ratus menjadi kegiatan yang tepat bagi tim pengabdian. Tergolong sebagai kelompok yang tidak produktif secara ekonomi/sosial menjadi motivasi utama tim pengabdian dalam hilirisasi keahlian dan pengalaman yang dimiliki masing-masing personil untuk dapat memberikan alternatif dan solusi yang dapat menjawab permasalahan yang dihadapi.

Program pemberdayaan Layanan Putus sendiri merupakan ide tim pengabdian tentang bagaimana menambah nilai dan memaksimalkan

potensi yang telah dimiliki Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria Brebes. Hal tersebut menjadi perhatian bagi kami selain tentang kami identifikasi melalui sebaran keusioner, wawancara dan observasi juga didukung oleh lokasi strategis yang dimiliki Perumahan Griya Satria. Realisasi Layanan Putus secara kebetulan diambil dari sesuatu yang populer dan sedang digandrungi banyak ibu-ibu sehingga hal tersebut memudahkan tim dalam menarik minat Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria terlibat secara langsung dalam pelatihan tahap demi tahapnya. Berdasarkan analisis SWOT terhadap permasalahan mitra maka solusi yang dapat ditawarkan oleh tim adalah sosialisasi dan pelatihan pengolahan panganan dalam program PKMS bertajuk Layanan Pusat Pangan serba Lima Ratus (Layanan Putus). Program Layanan Putus diharapkan akan meningkatkan keterampilan pengolahan pangan bagi IRT Perum Griya Satria. Hasil pengolahan pangan tersebut selanjutnya diharapkan menjadi peluang kegiatan berwirausaha. Dari inisiasi kegiatan berwirausaha ini selanjutnya dapat menumbuhkan efek domino yang baik dengan menciptakan keterampilan lainnya yaitu kebiasaan menejerial keuangan baik usaha dan keluarga yang baik. Berikut dokumentasi penandatanganan persetujuan kemitraan dalam program pemberdayaan masyarakat stimulus:



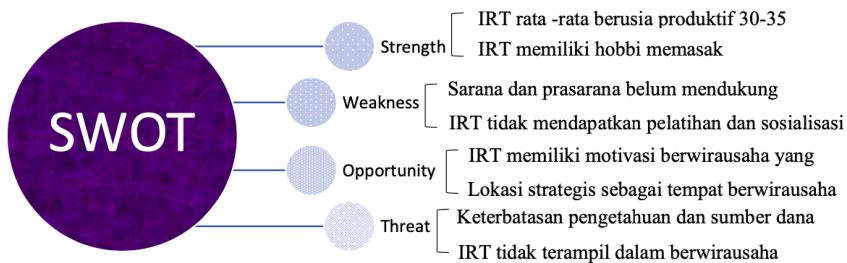
Gambar 1. Penandatanganan Persetujuan Kemitraan

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan analisis situasi pada mitra, dapat diidentifikasi bahwa mitra memiliki permasalahan sebagai berikut :

- 1) Ibu rumah tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang bagaimana merealisasikan kemampuannya dalam berwirausaha;
- 2) Ibu rumah tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang pengolahan pangan yang aman dan sehat;
- 3) Ibu rumah tangga Perumahan Griya Satria belum memiliki pengetahuan tentang bagaimana manajemen keuangan keluarga dan usaha yang baik;
- 4) Belum pernah ada sosialisasi dan pelatihan tentang kewirausahaan, pengolahan pangan dan manajemen keuangan yang baik.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat disajikan dalam analisis pemetaan permasalahan sebagai berikut :



Gambar 2. Analisis SWOT

Gambar bagan analisis SWOT berfungsi sebagai alat yang mempermudah tim dalam mengidentifikasi semua aspek yang dapat diperhitungkan dalam potensi dan tantangan yang dimiliki mitra dan selanjutnya akan dijelaskan dalam rincian sebagai berikut :

1) *Strength* (kekuatan)

Ibu Rumah Tangga (IRT) di Perum Griya Satria berdasarkan analisis statistik deskripsi berada pada rentang usia produktif

yaitu antara 30-35 tahun. Kondisi tersebut merupakan kekuatan sekaligus potensi yang sangat baik dan mempengaruhi semangat IRT untuk benar-benar mewujudkan hobi menjadi peluang berwirausaha.

2) *Weakness* (kelemahan)

Keterbatasan sumber pendanaan dan belum adanya sarana dan prasarana penunjang menjadi salah satu factor utama belum terealisasinya semangat kewirausahaan mitra. Mitra yang tidak pernah terlibat aktif didalam kegiatan berorganisasi diluar lingkungan perumahan menjadi salah satu alasan mitra sangat berharap adanya sosialisasi dan pelatihan terkait kewirausahaan terutama dibidang pengolahan panganan sesuai dengan kemampuan dasar yang dimilikinya.

3) *Opportunity* (kesempatan)

Sebaran kuesioner, hasil wawancara dan observasi tahap awal menemukan bahwa IRT memiliki motivasi yang tinggi terkait kegiatan berwirausaha. Hal tersebut menjadi impian IRT ditambah motivasi pribadi di tahun 2022 untuk dapat memiliki kecukupan finansial yang lebih baik. Selain kondisi yang telah dijabarkan, kesempatan lain seperti lahan untuk berwirausaha yang merupakan wilayah lingkungan Perum Griya Satria tersedia cukup luas dan berada pada jalur yang sangat strategis sehingga keberlanjutan usaha memiliki potensi yang cukup baik.

4) *Threat* (Tantangan)

Berstatus sebagai ibu rumah tangga merupakan zona nyaman yang menyita separuh waktu IRT maka pengembangan diri IRT Perum Griya Satria Brebes hampir belum pernah diadakan terkait kewirausahaan. Kondisi tersebut berpengaruh terhadap minimnya pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki IRT. Oleh sebab itu, kedua hal tersebut secara langsung menjadi tantangan yang dihadapi IRT sehingga sumber dana yang diandalkan dalam menejemen keuangan keluarga hanya bersumber dari kepala keluarga yang pada akhirnya melahirkan keterbatasan sumber pendanaan.

Berdasarkan analisis SWOT terhadap permasalahan mitra maka solusi yang dapat ditawarkan oleh tim adalah sosialisasi dan pelatihan pengolahan panganan dalam program PKMS bertajuk Layanan Pusat Pangan serba Lima Ratus (Layanan Putus). Program Layanan Putus diharapkan akan meningkatkan keterampilan pengolahan pangan bagi IRT Perum Griya Satria. Hasil pengolahan pangan tersebut selanjutnya diharapkan menjadi peluang kegiatan berwirausaha. Dari inisiasi kegiatan berwirausaha ini selanjutnya dapat menumbuhkan efek domino yang baik dengan menciptakan keterampilan lainnya yaitu kebiasaan menejerial keuangan baik usaha dan keluarga yang baik. Sosialisasi dan pelatihan ini akan dilaksanakan di Laboratorium Teknik Pangan Fakultas Sains dan Teknik Universitas Muhadi Setiabudi , Brebes , Jawa Tengah. Tahapan sosialisasi dan pelatihan akan dilaksanakan pada dua tahapan yaitu pelatihan sesi I dan pelatihan sesi II.

C. Maksud dan Tujuan Program Layanan Putus

Luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini adalah keterampilan IRT Perum Griya Satria dalam pengolahan panganan yang memperhatikan AKG sehingga dapat menjadi cikal bakal kegiatan kewirausahaan yang meningkatkan keterampilan dalam meneemen keuangan yang baik. Hal tersebut merupakan kegiatan dan pengalaman baru bagi mitra sehingga perlu adaptasi dan waktu yang cukup, namun kondisi tersebut tentu dapat diatasi dengan motivasi kewirausahaan yang telah dimiliki oleh mitra. Peingkatan keterampilan mitra akan diukur secara kuantitatif dengan kuesioner menggunakan skala likert yang akan mengukur kondisi IRT pra sosialisasi dan pelatihan serta pasca sosialiasi dan pelatihan. Adapun tabel jenis luaran dan indikator capaian pada masing -masing tema pelatihan adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Luaran PKMS Layanan Putus

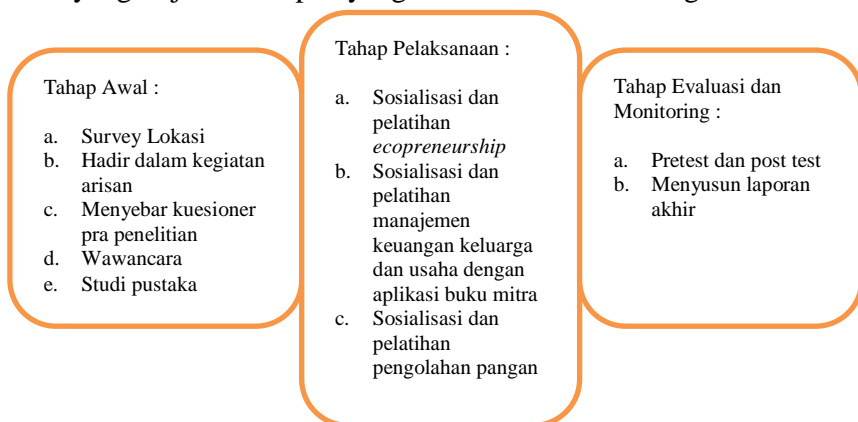
No.	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1.	Pelatihan kewirausahaan ramah lingkungan	Pengetahuan tentang kewirausahaan dengan prinsip ecopreneur meningkat
		Keterampilan kewirausahaan dengan prinsip ecopreneur meningkat
		Berhasil memanfaatkan sumber daya alam dilingkungan sekitar sehingga memiliki nilai tambah
		Motivasi berwirausaha yang baik sehingga Kesehatan mental meningkat
2.	Pelatihan manajemen keuangan keluarga dan usaha	Pengetahuan tentang manajemen keuangan usaha dan keluarga meningkat
		Keterampilan manajemen keuangan usaha dan keluarga meningkat
		Berhasil mengaplikasikan teknologi buku mitra sebagai manajemen keuangan usaha dan keluarga
		Pendapatan meningkat
3.	Pelatihan pembuatan pangan dengan menu layanan putus	Pengetahuan tentang pembuatan pangan meningkat
		Pengetahuan tentang keamanan pangan meningkat
		Keterampilan pembuatan pangan meningkat
		Berhasil menyajikan produk panganan berbahan dasar ramah lingkungan

Manfaat pelaksanaan PKMS Layangan Putus adalah sebagai berikut:

- 1) Menciptakan inovasi menu panganan berbahan dasar sumber daya alam dilingkungan sekitar dan penyajian panganan sarapan dengan harga ekonomis serta kemasan yang aman
- 2) Meningkatkan kemampuan pemanfaatan aplikasi dalam pengelolaan keuangan usaha sehingga memberikan dampak positif dan nilai tambah pada keuangan keluarga
- 3) Memaksimalkan bonus lokasi strategis pusat kota sehingga tumbuh menjadi pusat kegiatan ekonomi kecil dan menengah masyarakat
- 4) Meningkatkan motivasi berwirausaha sehingga menciptakan Kesehatan mental, kepribadian yang mandiri, interaksi yang baik satu sama lain dan dapat mengaktualisasikan potensi diri, sehingga lebih lanjut dapat menciptakan pola asuh yang baik didalam keluarga.

D. Metode Pelaksanaan PKMS Layangan Putus

Mitra yang menjadi sasaran dalam Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) adalah ibu rumah tangga Perumahan Griya Satria Brebes. Kegiatan pengabdian kali ini dilakukan melalui beberapa proses tahapan guna mencari solusi mengenai permasalahan mitra yang terjadi. Tahapan yang dimaksud adalah sebagai berikut :



Gambar 3. Metode Pelaksanaan PKMS Layangan Putus

Tahapan pelaksanaan abdimas dilalui dengan metode yang telah digambarkan sebelumnya dan dapat dirinci sebagai berikut :

1. Tahap Awal

Tahap ini merupakan tahap awal persiapan pelaksanaan kegiatan. Dalam tahap ini ada beberapa hal yang dilakukan yaitu : a) Survei lokasi: sebelum kegiatan dilaksanakan tim PKMS melakukan survei lokasi dan identifikasi permasalahan yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner melalui google form sehingga tim PKMS dapat menganalisis kondisi permasalahan yang dihadapi mitra dengan mengedepankan potensi yang dimiliki oleh mitra. Pembuatan proposal: Menyusun proposal untuk mitra dengan memaparkan gagasan dan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dibutuhkan oleh mitra; b) Hadir dalam kegiatan arisan: kegiatan arisan merupakan satu-satunya kegiatan berkumpulnya IRT di Perum Griya Satria. Pendekatan yang tim lakukan adalah diawali dengan datang pada kegiatan tersebut dan mulai melakukan identifikasi kebutuhan dan permasalahan; c) Menyebarkan kuesioner pra penelitian : identifikasi permasalahan secara empirik dirangkum dan dibuat dalam beberapa pertanyaan di dalam kuesioner sehingga memudahkan tim pengabdian untuk menemukan inti dari pemetaan permasalahan yang dihadapi mitra. Hasil analisis deskriptif yang telah dilakukan sangat membantu pengabdian menarik kesimpulan pada analisis permasalahan mitra; d) Wawancara : kegiatan wawancara dilakukan kepada beberapa IRT di Perum Griya Satria. Salah satunya adalah dengan ibu Kasrinah selaku Ketua Paguyuban Perum Griya Satria. Informasi yang diperoleh dari Ibu Kasrinah adalah cerita tentang motivasi berwirausaha yang dimiliki oleh rata-rata IRT di Perum Griya Satria namun belum ada bentuk sosialisasi dan pelatihan yang mereka dapatkan sehingga keterbatasan tersebut membuat potensi yang dimiliki IRT tidak dapat teraktualisasi dengan baik. Wawancara berlanjut dengan salah satu IRT yaitu Ibu Khoiru Nisa, Ibu Eka Silianti, dan Ibu Oktafani untuk memastikan bahwa sosialisasi dan pelatihan

olahan pangan benar-benar dibutuhkan oleh IRT di Perum Griya Satria Brebes; e) Studi Pustaka : hasil analisis permasalahan yang dilakukan setelah kegiatan survei lokasi, terlibat kegiatan IRT secara langsung, menyebar kuesioner dan wawancara menghasilkan sebuah kesimpulan awal bahwa sosialisasi dan pelatihan kewirausahaan, manajemen keuangan dan pengolahan pangan sangat dibutuhkan oleh IRT Perum Griya Satria sebagai mitra sasaran. Program PKMS Layangan Putus memperoleh antusiasme yang baik dari IRT, selain karena nama yang unik, mitra menilai kegiatan ini sebagai langkah awal aktualisasi diri yang mereka senangi serta merasa tertantang karena praktek akan dilakukan di laboratorium teknik pangan Universitas Muhadi Setiabudi.

2. Tahap Pelaksanaan

Program pelaksanaan Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) akan dilakukan dalam beberapa tahapan diantaranya : a) Tahap pelatihan kewirausahaan dengan prinsip *ecopreneur* dengan Mendesign tata letak dan layout pada lokasi penjualan Layangan Putus. Pelatihan kewirausahaan ini akan dipandu Ibu Titi Rahmawati, S.Sos., M.Si., sebagai pakar ahli dibidang ilmu sosial ekonomi dalam dua sesi. Pada sesi pertama, Ibu Titi akan memaparkan materi kewirausahaan dengan prinsip *ecopreneur*; yaitu memanfaatkan sumber daya dilingkungan sekitar sebagai potensi yang diolah dan dapat memiliki nilai tambah serta menambah wawasan ibu rumah tangga tentang membangun kemandirian finansial, memperbaiki interaksi dengan lingkungan dan satu sama lain sehingga terbangun kondisi mental yang sehat. Selanjutnya, sesi kedua merupakan tahapan pra peluncuran produk dengan merencanakan tata letak dan layout pada lokasi penjualan Layangan Putus; b) Tahap sosialisasi dan pelatihan manajemen keuangan usaha dan keluarga menggunakan bantuan aplikasi buku mitra dari Bukalapak. Sosialisasi dan pelatihan ini akan dipandu Ibu Hilda Kumala Wulandari, S.E., M.Si., sebagai pakar ahli dibidang akuntansi keuangan dalam satu sesi. Ibu Hilda

akan mensosialisasikan penggunaan aplikasi buku mitra sebagai alat bantu penulisan transaksi harian dan analisis omset penjualan sehingga keuangan usaha tidak bercampur dengan keuangan keluarga serta pada akhirnya membentuk kebiasaan manajemen keuangan yang baik; c) Tahap pelatihan pembuatan aneka jenis panganan sarapan yang aman dan sehat dengan bahan baku lokal yang akan dipandu oleh Ibu Yunika Purwanti, S.TP., M.P. dalam dua sesi sebagai pakar ahli dibidang teknologi pangan. Pada sesi pertama, Ibu Yunika akan memaparkan konsep pentingnya sarapan dengan syarat terpenuhinya Angka Kecukupan Gizi (AKG) dan memperkenalkan prosedur pengolahan makanan dengan memanfaatkan sumber daya alam sekitar yang aman juga sehat. Sesi kedua, adalah pelatihan pengemasan makanan berbahan dasar daun pisang atau daun jati dengan bentuk yang menarik dan mempertimbangkan sisi keamanan untuk panganan.

3. Tahap Evaluasi dan Monitoring

Tahapan evaluasi ini merupakan kegiatan monitoring yang dilakukan semenjak tahap pelatihan dan praktik membuat produk, apakah terjadi kendala atau pertanyaan -pertanyaan yang timbul pada saat proses pengolahan sampai pada penyajian produk. Kegiatan ini akan didampingi oleh mahasiswa dari Fakultas Sains dan Teknik yaitu Lutfiyatun Hasana; Maulana Ghibran, Sonia Febrilia, dan Adjizah dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Evaluasi dilakukan dengan memberikan kuesioner dan menggali lebih dalam dengan mengajukan beberapa pertanyaan kepada mitra pelatihan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pemahaman peserta Program Kewirausahaan Stimulus (PKMS). Dampak yang diharapkan setelah dilakukannya pelatihan adalah meningkatkan wawasan dan keterampilan mitra yaitu Ibu Rumah Tangga Perumahan Griya Satria tentang memanfaatkan keahlian sebagai potensi berwirausaha.

Bentuk program pelaksanaan PKMS Layanan Putus memiliki Teknik hilirisasi ketiga tema pelatihan yaitu kewirausahaan ramah

lingkunga, manajemen keuangan keluarga dan usaha, serta pengolahan pangan yang akan diterapkan sebagai berikut :

1) Teknik Hilirisasi Pengetahuan Kewirausahaan Ramah Lingkungan

Sosialisasi dan pelatihan pada tahap ini dilakukan dengan pemaparan materi kewirausahaan. Pendefinisian *eco entrepreneurship* merupakan kemampuan berfikir kreatif dan inovatif untuk menciptakan hal yang baru dan berbeda dengan memanfaatkan peluang yang ada disekitar lingkungan dan dijadikan produk yang dapat menghasilkan keuntungan finansial (Yohamintin, 2019). Kondisi lingkungan Perumahan Griya Satria Brebes memiliki keunggulan tersendiri yang mana 30% dari lahan huni rumah merupakan lahan kosong yang biasa disebut sebagai *open space*. Memotivasi kegiatan wirausaha juga dapat mempengaruhi Kesehatan mental yang mana terwujud dari upaya mengembangkan dan menafaatkan segala potensi, bakat dan pembawaan yang ada semaksimal mungkin, sehingga membawa kepada kebahagiaan diri dan orang lain; serta terhindar dari gangguan dan penyakit jiwa (Masturi & Utami, 2018). Dengan demikian, interaksi lingkungan dan membangun hubungan satu sama lain dalam kegiatan kewirausahaan diharapkan memberikan dampak positif yang berkelanjutan terhadap ibu rumah tangga di Perumahan Griya Satria Brebes. Pengembangan kewirausahaan di wilayah Perumahan Griya Satria sangat baik dinilai dari potensi lokasi yang sangat strategis sebagai berikut :



Gambar 4. Target Lokasi Layanan Putus

- 2) Teknik Hilirisasi Pengetahuan Manajemen Keuangan
- Pemanfaatan aplikasi digital dalam kehidupan sehari-hari merupakan kebiasaan baru yang sudah banyak dipraktikkan oleh sebagian orang. Jenis dan sumbernya beragam dan terkoneksi dengan android. Pelatihan tahap I pada manajemen keuangan usaha dan keluarga akan dilakukan dengan edukasi pembuatan laporan keuangan meliputi penulisan transaksi, penggolongan transaksi hingga pembuatan laporan keuangan (Ekasari, Martah, Wiranata, Istiqomah, & Melandari, 2021). Aplikasi sederhana yang akan diterapkan adalah Buku Mitra yang digagas oleh Bukalapak.

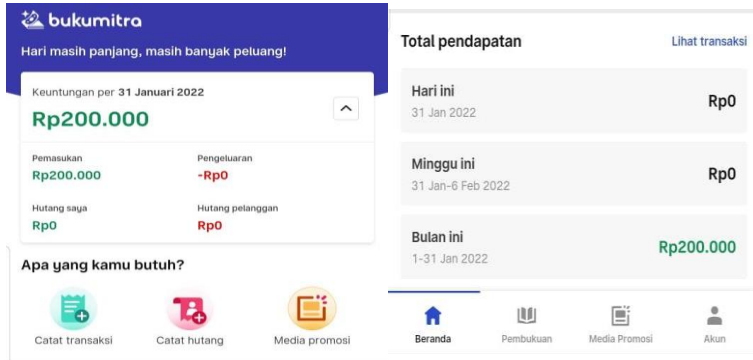


Saatnya percayakan BukuMitra jadi teman bisnis kamu.

Gambar 5. Tampilan Aplikasi Buku Mitra

Pemanfaatan aplikasi digital dalam manajemen keuangan usaha mempermudah akses informasi tentang transaksi harian dan menganalisis laporan keuangan dengan waktu yang singkat, cepat dan mudah. Kondisi tersebut mengingat mitra yang merupakan ibu muda di perumahan Griya Satria Brebes pada rentang usia 25 tahun sampai 35 tahun sebanyak 60% sehingga penggunaan aplikasi android akan lebih familiar. Keutamaan pencatatan pada kegiatan usaha adalah informasi yang membantu pelaku usaha

untuk membuat keputusan yang tepat dengan mempertimbangkan nilai pada laba/rugi sehingga diharapkan kegiatan usaha dapat berjalan dan berkembang sesuai dengan tujuan para pelaku usaha dengan tampilan sebagai berikut :



Gambar 6. Tampilan Menu Buku mitra

3) Teknik Hilirisasi Pengetahuan Pengolahan Panganan

Kegiatan pelatihan pembuatan aneka jenis panganan diawali dengan pelatihan tahap I yaitu memperkenalkan bahan dasar pembuatan pangan sebagai pemanfaatan sumber daya alam yang memiliki nilai kecukupan gizi pada konsumsi sarapan di pagi hari. Porsi dan jenis makanan yang dikonsumsi sebaiknya memperhatikan Angka Kecukupan Gizi (AKG) dan menghindari fenomena mal nutrisi yaitu potensi kekurangan gizi yang diistilahkan sebagai Kurang Energi Kalori (KEK) (Pratiwi & Hamidiyanti, 2020). Urgensi sarapan bagi manusia dewasa dan balita memiliki nilai kecukupan gizi yang sangat penting, manfaat pemenuhan gizi sarapan diantaranya memberikan energi lebih, menyegarkan otak, menjaga konsentrasi, mencegah penyakit maag, menambah nutrisi bagi tubuh, membantu melindungi tubuh dari penyakit. Pemaparan akan dibantu oleh Bapak Yan El Rizal Unzilairrizqi D sebagai Kepala Program Studi Ilmu Pangan sekaligus tenaga ahli keamanan pangan yang bersertifikat ISO 22000:2018 Lead Auditor (Food Safety Management System) Training course (PR359).

Pelatihan tahap II akan fokus pada strategi keseimbangan gizi dan prioritasnya. Kegiatan yang diadakan merupakan proses memperkenalkan gagasan Layangan putus dengan semangat memperoleh nilai tambah pada perbaikan gizi masyarakat dilingkungan Perumahan Griya Satria Brebes dan sekitarnya dengan mengkonsumsi sarapan sehat dan ekonomis serta memperkenalkan kegiatan kewirausahaan yang dikelola Bersama secara komersial sehingga diharapkan dimasa yang akan datang dapat meningkatkan nilai kesejahteraan ibu rumah tangga di Perumahan Griya Satria Brebes. Pengemasan yang ramah lingkungan dan memperhatikan keamanan pangan dengan bahan dasar daun pisang sebagai potensi lokal yang melimpah akan diperkenalkan juga. Proses pengelolaan pangan akan memanfaatkan sumber daya alam dilingkungan sekitar Perumahan pada menu sebagai berikut :

LAYANGAN PUTUS

Perencanaan Harian
MAKANAN SEHATKU
PKMS 2022

MENU SARAPAN

• Nasi daun telang	135 kkal + 45 kkal
• Nasi daun kelor	135 kkal + 65 kkal
• Oseng daun lengguk	38 kkal
• Nugget daun lengguk	48 kkal
• Pepes daun lengguk	35 kkal
• Oseng daun kelor	65 kkal
• Ikan bandeng suir	148 kkal
• Mie saos kedelai hitam	157 kkal
• Puding lidah buaya	30 kkal
• Minuman beras hitam	260 kkal

MINUM AIR PUTIH

CATATAN :
Karbohidrat
protein
serat 300 - 800 kkal sarapan
lemak

Gambar 7. Leaflet Menu Layangan Putus

Titi Rahmawati, S.Sos., M.Si.,

A. Rasionalisasi Kewirausahaan Ramah Lingkungan

Kehidupan ekonomi modern masyarakat melahirkan kebutuhan dan cara baru untuk memenuhinya, misalnya tantangan dan kesempatan pada praktik kewirausahaan yang dilakukan oleh individu dilakukan lebih inovatif dan kreatif (Coelho, Marques, Loureiro, & Ratten, 2018). Oleh sebab itu, dalam arti luas kewirausahaan dimaknai sebagai pendirian bisnis baru (Jones, Klapper, Ratten, & Fayolle, 2018) yang menciptakan jenis pekerjaan baru seperti pekerja paruh waktu, pekerjaan pertunjukan, dan pekerjaan portopolio (Higgins, Galloway, Jones, & McGowan, 2018). Kondisi tersebut berkaitan dengan perubahan zaman di era disrupsi digital sehingga gagasan kewirausahaan didominasi oleh *startup* yang lebih dinamis dan fleksibel (Santos, Marques, & Ratten, 2019). Dengan demikian, kewirausahaan di era revolusi industri 5.0 berkembang menjadi sebuah gagasan komersial yang lahir ditengah masyarakat sebagai kesempatan yang muncul akibat difusi kebutuhan dan solusi yang dinamis, fleksibel, dan inovatif.

Gagasan komersial yang melekat pada istilah kewirausahaan memiliki dua sisi yaitu asumsi positif dan asumsi negatif (Ratten, Costa, & Bogers, 2019). Namun, asumsi positif menjadi sudut pandang yang lebih dikenal publik seiring dengan dampak inovasi produk dan layanan yang lebih baik. Penggunaan istilah kewirausahaan juga dihadapkan pada sebuah perdebatan tentang apakah kewirausahaan merupakan profesi atau lebih dekat dengan cara hidup seseorang

individu di masyarakat (Ratten et al., 2019). Dua sudut pandang tersebut bertemu pada satu kesimpulan yang sama bahwa apapun istilah yang melekat akan senantiasa menjelaskan bahwa ada sebuah pengetahuan dan pembelajaran dalam praktik kewirausahaan yang memberikan dampak bagi kehidupan masyarakat disekitarnya seperti tentang bagaimana seorang wirausahawan memposisikan dirinya.

Peran dan posisi seorang wirausahawan dapat di bedakan kedalam tiga kategori (Ratten, 2020) yaitu pada level individu, level organisasi, dan level proses : 1) Level individu adalah karakteristik dan cara seseorang berinteraksi menjadi focus seperti beberapa individu secara alami memiliki kharisma dalam kepemimpinannya dengan memberikan teladan sehingga memberikan perubahan pada praktik pasar yang transformasional. Sifat lainnya adalah keuletan dan tekad yang kuat serta Pendidikan sehingga seorang wirausahawan tidak dapat dinilai dari usia melainkan tentang bagaimana kemampuan dan kapasitas sosialnya dapat dimanfaatkan dengan berkontribusi pada bisnis yang dibangunnya; 2) konsep ekonomi dan keberlanjutan merupakan dasar yang dijalankan pada level organisasi sehingga peluang yang ada berubah menjadi keberhasilan bagi sebuah organisasi dan nilai kompetensinya di pasar; 3) level proses merupakan dorongan untuk dapat mengelola resiko dengan baik, sehingga organisasi diyakini dapat menemukan sumber daya yang sesuai dengan manfaat maksimal guna memecahkan tantangan manajemen. Salah satunya keseimbangan dan keberlanjutan lingkungan hidup.

Keberlanjutan hidup umat manusia merupakan ikhtisar tentang keberlanjutan lingkungan hidup dimana manusia tinggal. Kondisi tersebut merupakan bagian yang saling berdampak satu sama lain seperti sebuah lingkaran yang tidak dapat terputus. Mulai saat itu, saat manusia paham peran dan fungsinya maka langkah selanjutnya adalah membangun komitmen tentang bagaimana perilaku menjaga dan mengolah sumber daya alam sebagai faktor produksi yang memiliki nilai tambah. Konsep tersebut dianalisis sebagai paradigma baru yang diistilah sebagai inovasi lingkungan (*eco-innovation*) yang

menggabungkan inovasi dan teknologi yang dikembangkan dengan perlindungan lingkungan dan memastikan proses produk atau layanan baru sebagai upaya untuk mewujudkan permintaan akan pertumbuhan ekonomi yang dapat direkonsiliasi dengan keberlanjutan (Carvalho, Zarelli, & Dalarosa, 2018). Pemahaman inovasi lingkungan yang lebih dalam menciptakan tipologi dengan beberapa pendekatan.

Salah satunya didefinisikan sebagai pendekatan *hybrid* inovasi lingkungan (Ghisetti, Marzucchi, & Montresor, 2015). Tipologi selanjutnya dibedakan kedalam beberapa bentuk diantaranya: inovasi lingkungan eksploratif atau degeneratif dengan sedikit perhatian pada dampak lingkungan; inovasi lingkungan restoratif dengan dampak netral; inovasi lingkungan siklus; struktur sosial dan budaya yang terhubung serta nilai inovasi lingkungan regeneratif bagi manusia dan alam (Hofstra & Huisingh, 2014). Analisis mendasar yang mengintegrasikan tipologi inovasi lingkungan melalui kategori analisis konten menghasilkan beberapa sudut pandang inovasi lingkungan sebagai berikut (Carvalho et al., 2018):

- 1) Implementasi inovasi lingkungan sebagai strategi produksi : a) pelaku usaha mengarahkan timnya menghasilkan jumlah lebih banyak dengan memanfaatkan sumber bahan, energi, dan air yang lebih sedikit untuk mengurangi dampak lingkungan; b) pelaku usaha mengembangkan konsep pengurangan, penggunaan Kembali, dan daur ulang dalam proses produksi; c) merancang proyek atau model bisnis dengan mempertimbangkan dampak positif dan negatif terhadap lingkungan; d) memandu tim kerah *Research & Development* produk/layanan berdasarkan kriteria keberlanjutan; e) pelaku usaha menganalisis siklus hidup produk/layanan sebagai praktik terpadu dalam rutinitas organisasi.
- 2) Implementasi inovasi lingkungan dan pengguna : a) pelaku usaha mengarahkan tim yang bertujuan untuk mengadaptasi produk/layanan sesuai dengan kebutuhan klien; b) pelaku usaha memandu tim dalam mengetahui pendapat pelanggan dalam pengembangan produk baru; c) memberikan pemahaman kepada

- pelanggan tentang bagaimana produk diproduksi dan dikonsumsi;
- d) memberikan pemahaman kepada pelanggan tentang bagaimana proses pembuangan produk; e) mengarahkan tim pada pemahaman tentang produk yang menghadirkan inovasi tanpa memperhatikan harga; f) memberikan pemahaman tentang apakah lingkungan menguntungkan masyarakat menuju adopsi produk berkelanjutan yang inovatif.
- 3) Layanan dan produk berinovasi ramah lingkungan : a) pelaku usaha mengarahkan bisnisnya untuk menghubungkan penjualan produk dan layanan terkait sehingga proses produksi mengarah pada meningkatkan keuntungan melalui layanan tambahan, bukan volume produk yang dijual; b) pelaku bisnis berinovasi dengan menyediakan paket layanan yang ditambahkan sebagai pemeliharaan, bantuan teknis, perbaikan, dan pergantian; c) pelaku usaha membuat kriteria peralatan yang digunakan sebagai standar pemasok; d) mencari tau kondisi lingkungan penyedia layanan dan pemasok; e) memastikan peralatan produksi telah memenuhi kebijakan lingkungan perusahaan dalam mempertahankan standar produksi; f) mempromosikan orientasi dan komitmen perusahaan pada klien potensial.
- 4) Manajemen inovasi lingkungan- ekonomi hijau: a) pelaku usaha memiliki kebijakan lingkungan yang tertulis; b) meningkatkan kepedulian terhadap ekonomi hijau; c) mencari paten hijau; d) memiliki strategi lingkungan yang proaktif; e) mendefinisikan tujuan lingkungan; f) memiliki struktur organisasi dengan tanggung jawab lingkungan yang jelas; g) membangun hubungan kolaboratif dengan pemasok, pelanggan, entitas kelas, organisasi non-pemerintah, dan universitas dalam proses inovasi lingkungan; h) kebijakan publik sebagai stimulus proses inovasi lingkungan; i) membentuk Kerjasama entitas sektor dalam kepentingan inovasi lingkungan; j) berinvestasi dalam melatih orang untuk menangani teknologi berkelanjutan; k) membangun kemitraan dengan perusahaan lain, Lembaga penelitian, universitas dan spesialis dengan tujuan meningkatkan produk

inovatif secara ekologis.

- 5) Keberlanjutan sosial dan lingkungan : a) menciptakan keberlanjutan sosial; b) menciptakan kelestarian lingkungan; dan c) menyusun tindakan preventif sebagai wujud inovasi lingkungan.
- 6) Sistem inovasi regional pada lingkungan: a) pelaku usaha merupakan bagian dari system inovasi daerah; b) sistem inovasi regional diwujudkan dalam kebijakan tertulis dan manajemen inovasi lingkungan; c) inovasi lingkungan merupakan topik perdebatan dalam sistem inovasi regional.

Implementasi inovasi pelaku usaha pada bisnisnya dalam menghadapi tantangan ekonomi sekaligus mewujudkan komitmennya pada kelestarian lingkungan merupakan dua Tindakan yang sebaiknya dilakukan secara bersamaan dengan memperhatikan keseimbangannya. Metodologi penilaian dalam memperhitungkan dimensi lingkungan diantaranya melalui tolak ukur industri, tolak ukur teknologi dan kurva difusi produk (dalam ilmu pemasaran yang disebut sebagai siklus hidup produk) sebagai berikut (Kotchen, 2015) :

- 1) Tolak ukur Industri: evaluasi manfaat lingkungan dari apa yang dihasilkan atau diproduksi oleh perusahaan . seperti bisnis pada umumnya kewirausahaan ramah lingkungan merupakan portopolio produk dan layanan mereka. Tolak ukur industri membandingkan beberapa atau semua produk dan layanan dari usaha baru yang mungkin mereka ganti. Misalnya dalam usaha kendaraan , tolak ukur khas dan jelas untuk produksi adalah penggunaan bioetanol dan biodiesel yang merupakan bahan bakar fosil berbasis bensin dan solar. Maka, diperlukan perbandingan dengan prinsip efisiensi konversi energi.
- 2) Tolak ukur teknologi: menilai kinerja lingkungan tentang bagaimana kewirausahaan lingkungan menghasilkan produk dan layanannya. Premis dari perbedaan keduanya adalah bahwa garis yang bermakna dapat ditarik antara “apa dan “bagaimana”, dan manfaat lingkungan dari kewirausahaan lingkungan adalah fungsi

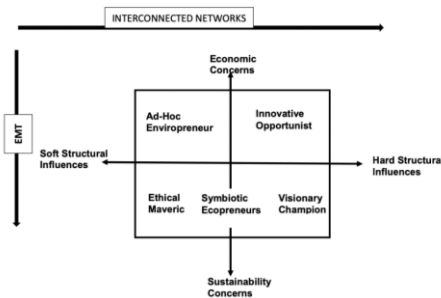
dari keduanya. Misalnya dalam menilai tenaga angin akan dievaluasi dari cara bagaimana tenaga angin dihasilkan (seperti jenis dan desain turbin, rantai pasokan, dan manajemen akhir masa pakai, lokasi ladang angin). Dengan demikian bukan jenis produk atau layanan yang dijadikan tolak ukur, tetapi produk dan desain produksi. Dengan demikian penilaian yang dilakukan adalah bagaimana perusahaan melakukan bisnisnya. Apakah perusahaan telah memantapkan dirinya dalam industri “hijau” , namun tidak melakukannya dengan cara yang paling ketat secara lingkungan atau memantapkan dirinya dalam industri yang tidak dianggap “hijau” tetapi melakukannya dengan dampak lingkungan yang relative rendah terhadap para pesaingnya.

Kewirausahaan hijau merupakan kunci pembangunan ekonomi berkelanjutan sehingga integrasi keduanya diharapkan membuat kegiatan ekonomi kearah yang lebih bersih (ILO, 2009). Pelaku yang memiliki usaha dengan basis produksi hijau dan keberlanjutan dipandang memiliki potensi pertumbuhan dan berada pada ruang lingkup usaha yang memiliki tujuan lingkungan, sosial, dan ekonomi yang seringkali dikenal dengan sebutan pengusaha hijau atau ramah lingkungan (Mihai & Avasilc, 2014). Pengusaha hijau memiliki beberapa karakteristik diantaranya berani mengambil resiko, memiliki *locus of control* yang baik, dan kebutuhan akan pencapaian (Vatansever & Arun, 2016). Kondisi tersebut dapat dijelaskan sebagai bidang baru yang mungkin ditemui para pengusaha hijau; dampak akumulatif positif terhadap alam; dan nilai-nilai kepribadian yang bergantung pada dasar yang sama yaitu kepedulian terhadap lingkungan. Dengan demikian, terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi kebijakan kewirausahaan hijau.

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kebijakan bagi para pengusaha hijau adalah kondisi ekonomi, peraturan, budaya, dan kondisi politik, serta beberapa pendekatan seperti pendekatan psikologi sosial (Walley & Taylor, 2002). Sejalan dengan meningkatnya semangat kewirausahaan hijau terdapat tiga alasan

utama terwujudnya kewirausahaan hijau diantaranya: 1) terciptanya undang -undang. Literatur ekonomi lingkungan menekankan peran kunci peraturan lingkungan dan menghindari hukuman sehingga memberikan stimulus lahirnya inovasi lingkungan; 2) sebagai bagian dari jejaring sosial, wirausahawan yang bekerja sama dengan Lembaga penelitian, agensi, dan universitas serta mencoba meningkatkan permintaan pasar produk hijau dengan sentuhan inovasi lingkungan; 3) faktor ekonomi, yaitu tentang memahami industri dan persaingan. Mengadopsi praktik eko-efisien, biaya operasional dapat dikurangi dengan menghemat energi, menggunakan Kembali bahan baku dan fokus pada siklus biaya hidup (Vatansver & Arun, 2016). Oleh sebab itu, kewirausahaan hijau atau ramah lingkungan bukan hanya konsep yang berkaitan dengan perspektif ekonomi namun juga sosial.

Dimensi sosial pada kewirausahaan hijau berkaitan dengan sosial keberlanjutan, hubungan, dan jaringan budaya yang mengikat kelompok individu, tempat dan komunitas yang memiliki kepentingan (Vickers & Lyon, 2014). Hal tersebut membuat konsep kewirausahaan ramah lingkungan/hijau memiliki banyak pendefinisian , yaitu karena terdapat beberapa aspek lingkungan yang terkait didalamnya. Terdapat lima motif dalam kewirausahaan hijau diantaranya : 1) nilai hijau, 2) identifikasi kesenjangan pasar; 3) sumber mata pencaharian; 4) pengelolaan mandiri; 5)mengarah pada bidang industri; 6) berbentuk produk atau layanan (Kirkwood & Walton, 2010). Adapun tipologi dalam kewirausahaan hijau sebagai berikut :



Gambar 8. Tipologi Kewirausahaan Hijau

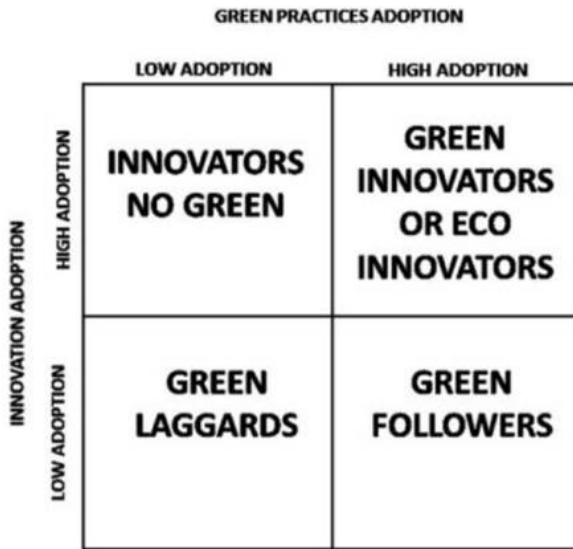
Sumber : (Walley & Taylor, 2002)

Tipologi kewirausahaan hijau/ramah lingkungan memiliki dua sumbu wilayah yang disebut sebagai sumbu vertikal yang mewakili tingkat perkembangan ekologi atau lingkungan dalam bisnis , sedangkan sumbu horizontal merupakan jaringan yang saling terhubung yang menggambarkan tingkat hubungan antara pengusaha. Pengaruh dorongan struktur yang keras seperti peraturan sangat memberikan pengaruh pada oportunitas kreatif. Sedangkan wirausahawan *ad hoc* secara umum dimotivasi oleh jaringan kerja pribadi, keluarga, dan teman namun tidak banyak diwarnai oleh fokus ekonomi. Wilayah juara visioner akan terinternalisasi dengan kegiatan bisnis hijau yang memperhatikan masyarakat yang berkelanjutan. Disisi lain, teman, jaringan kerja dan pengalaman akan banyak mengubah etika maverick.

Praktik kewirausahaan hijau/ ramah lingkungan memiliki derajat implementasinya sehingga dapat diidentifikasi kedalam empat kategori diantaranya (del Mar Alonso-Almeida & Alvarez-Gil, 2018) : 1) pelaku ramah lingkungan yang lambat (*green laggards*) kategori ini menunjukkan tingkat aktivitas yang rendah dalam praktik inovasi ramah lingkungan. Inisiatif Gerakan ramah lingkungan akan muncul; dari saran yang diberikan oleh pelanggan. Perilakunya cenderung reaktif dan hanya merespon tekanan permintaan klien mereka; 2) pelaku pengikut kegiatan ramah lingkungan (*green followers*) , pelaku menunjukkan tingkat inovasi yang rendah, namun berinvestasi dalam praktik ramah lingkungan terbaik. Oleh sebab itu, para pengusaha yang berada pada level ini memantau sangat cermat para pesaingnya sehingga mereka dapat mengadopsinya; 3) inovator abu-abu (*grey innovators*) , para pengusaha telah mengidentifikasi peluang pasar dan memiliki kemampuan untuk menghasilkan ide dan menciptakan gangguan dengan cara mengembangkan produk dan inovasi baru dalam organisasi. Fokus pelaku pada level ini adalah mengadopsi praktik hijau yang dapat membantu bisnis mereka; 4) inovator ramah lingkungan (*eco innovators*), pengusaha selalu mencari cara baru untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka dalam arti yang lebih luas, yaitu organisasi, teknologi, dan produk atau proses. Sehingga

mereka dapat memastikan manfaat besar yang akan mereka peroleh.

Berikut bagan kategori pengusaha ramah lingkungan dengan derajat tingkat adaptasi masing-masing pelaku usaha sebagai berikut :



Gambar 9. Kategori Kewirausahaan Ramah Lingkungan
Sumber : (del Mar Alonso-Almeida & Alvarez-Gil, 2018)

Berbeda dari penjabaran klasifikasi pengusaha ramah lingkungan dari sudut pandang derajat adaptasinya, penjelasannya selanjutnya mencoba mengkategorisasikan kewirausahawan dalam sudut pandang ekonomi sebagai sebuah insentif yang memberikan rangsangan pada kewirausahaan hijau ke dalam dua kategori besar yaitu: insentif yang didorong oleh internal dan eksternal (Nikolaou, Tsagarakis, & Tasopoulou, 2018). Insentif internal yang dimaksud adalah fokus pada peluang dan inovasi baru dalam manajemen lingkungan; sedangkan insentif eksternal akan fokus pada insentif pasar.

Dr. Robby Setiadi, S.Kom., M.M. & Khalid Iskandar, S.Kom., M.M.

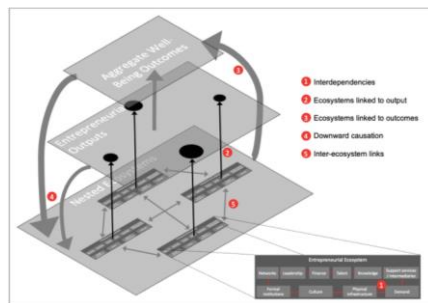
B. Ekosistem Kewirausahaan

Upaya pemerintah meningkatkan rasio kewirausahaan di Indonesia merupakan strategi yang bukan hanya merubah presentase jumlahnya namun mendorong pelaku kewirausahaan dikalangan anak muda. Oleh sebab itu, perguruan tinggi menjadi salah satu sasaran program pemerintah untuk berperan aktif menggalakan kegiatan kewirausahaan melalui beberapa model kegiatan seperti pendaan kompetisi kewirausahaan baik diperuntukan bagi usaha yang telah berjalan ataupun usaha yang belum berjalan sehingga diharapkan terbentuk sebuah ekosistem kewirausahaan yang baik. Konsep ekosistem kewirausahaan memiliki dua pendekatan yaitu (Wurth, Spigel, & Stam, 2022): 1) kewirausahaan produktif dipahami sebagai kegiatan kewirausahaan yang berkontribusi secara langsung atau tidak langsung yang berkontribusi pada perekonomian. Namun terdapat beberapa pergeseran yang mana istilah kewirausahaan sosial (Harms & Groen, 2017) mulai dikenal. Kewirausahaan produktif selanjutnya membutuhkan penelitian lebih lanjut sehingga dapat menganalisis faktor saling ketergantungan yang menciptakan nilai baru serta mengetahui jenis atribut organisasi internal dan factor regional eksogen yang menghambat berkembangnya kewirausahaan; 2) kewirausahaan dapat dipahami sebagai konstruksi teoretis yang berbeda (multidisiplin) Bersama-sama terlibat dalam pertanyaan mendasar tentang ilmu sosial: hubungan antara agensi individu dan struktur sosial dalam kegiatan ekonomi (Stam, 2015). Penelitian dengan pendekatan ini mencoba mengutamakan peran wirausaha sebagai pemimpin organisasi, inovasi, dan masyarakat. Memperhatikan aktor lain seperti investor, pegawai negeri sipil, dan karyawan yang pada dasarnya berupaya memperluas ekosistem lokal seperti rantai pasok, platform dan klasterisasi sehingga masing - masing evolusi ekosistem kewirausahaan regional memiliki model inovasi teritorial masing -masing (Spigel, 2017).

Perkembangan penelitian ekosistem kewirausahaan berkembang semenjak tahun 2000-2020an yang menekankan pada (Wurth et al.,

2022) : 1) penggunaan ekosistem sebagai konsep ontologis dan epistemologis; 2) bagaimana konsep ekosistem digunakan dalam konteks berbagai jenis wirausahawan , dan 3) penggunaan metafora konsep ekosistem sebagai elemen ekosistem, karakteristik inti. Ekosistem kewirausahaan dapat diterjemahkan dalam sudut pandang kebijakan dan praktik akademik sehingga secara ontologis, menekankan “keberadaannya” dan secara epistemologis fokus pada “bagaimana hal itu dapat diketahui”. Ontologis kewirausahaan selanjutnya berbicara tentang teknologi , sektor dan tantangan sosial yang timbul disebuah wilayah. Fokus kajiannya adalah upaya identifikasi faktor sosial dan ekonomi yang menjelaskan munculnya kewirausahaan dan prosesnya hingga bagaimana kewirausahaan pada akhirnya bisa hilang. Studi yang menggunakan konsep ekosistem dibangun atas teori ekonomi (ekonomi kompleksitas dan ekonomi evolusi) dan teori jaringan untuk menganalisis faktor dan aktor dalam ekonomi lokal, regional, dan nasional.

Pendekatan mekanisme kausal (Stam, 2015) menjelaskan bahwa pertumbuhan ekonomi tidak dapat terjadi secara otomatis, bahwa wirausahawan dibutuhkan untuk menciptakan nilai baru yang memberikan pengaruh pada sirkulasi ekonomi. Kewirausahaan secara struktural telah merubah aspek ekonomi dan sosial pada ranah teknologi, institusi dan organisasi serta lahirnya karakter wirausahawan sebagai *output* aspek sosial. Sistem yang saling mempengaruhi satu sama lain ini disebut sebagai sistem efek umpan balik sebagai berikut :



Gambar 10. Mekanisme Kausal (Stam, 2015)

1. *Interdependence of Elements* (Ketergantungan Elemen)

Literatur ekosistem empiris didominasi oleh fokus pada saling ketergantungan dan hubungan antara ekosistem dan *output* yang dihasilkan (Spigel, 2017) misalnya menampilkan mekanisme umpan balik yang disebabkan oleh hubungan pendukung antara atribut budaya, sosial, dan material serta hubungan penguat yang terjadi pada gilirannya. Saling ketergantungan yang muncul tidak serta merta tercermin dalam kebijakan inovasi dan kewirausahaan seperti investasi dalam infrastruktur fisik tanpa memperhatikan faktor budaya dan sosial yang mendasarinya sehingga kondisi tersebut berdampak pada inovasi yang tidak selalu sesuai (Pugh, MacKenzie, & Jones-Evans, 2018). Perkembangan ekosistem membutuhkan organisasi seperti inisiatif universitas dan perusahaan yang merupakan aktor penting dalam terciptanya ekosistem tersebut (Knox & Arshed, 2021).

2. *Outputs* (Luaran)

Ekonomi kewirausahaan tidak selalu bergantung pada skala ekonomi namun memberikan konteks dan dukungan bagi *startup* untuk muncul dan mendorong pertumbuhan perusahaan dan usaha inovatif. Tergantung pada tingkat kematangan dan konfigurasi elemen tertentu, mereka dikatakan menghasilkan tidak hanya tingkat luaran yang berbeda tetapi juga berbagai macam jenis luaran (Brown & Mason, 2017). Bukti empiris dilapangan menunjukkan bahwa konfigurasi ekosistem yang berbeda menghasilkan luaran kewirausahaan yang berbeda pula (Civera, Meoli, & Vismara, 2019), bahkan gender turut mempengaruhi luaran dalam sebuah ekosistem (Hechavarría & Ingram, 2018). Sebuah penelitian yang dilakukan Audretsch dan Belitski (2017) menunjukkan bahwa ekosistem di kota mengalami pertumbuhan dan peningkatan setelah penambahan akses jaringan internet serta terjadinya integrasi imigran.

3. *Outcomes* (Dampak timbal balik)

Hubungan antara ekosistem dan luaran serta dampak timbal balik tidak dapat dipisahkan, karena kegiatan kewirausahaan yang

produktif dalam bentuk apapun akan menghasilkan luaran yang mendorong penciptaan nilai agregat dan pembangunan ekonomi (dalam arti luas). Kondisi tersebut dapat didefinisikan sebagai pembangunan ekonomi yang muncul akibat aktifitas kewirausahaan sebagai perubahan struktural sosial dan kelembagaannya (Acemoglu, 2012) yang melampaui PDB dan pertumbuhan produktivitas atau tingkat pekerjaan yang lebih tinggi dan mencakup dimensi kesejahteraan. Oleh sebab itu, pembangunan ekonomi dan kewirausahaan menjadi dua hal yang saling melengkapi satu sama lainnya.

4. *Downward Causation* (sebab-akibat kebawah)

Kombinasi kausalitas merupakan bagian integral dari ekosistem yang menunjukkan bahwa ketergantungan jalur adalah bagian penting dari evolusi ekosistem dan merupakan bukti bagaimana kewirausahaan dan perilaku kewirausahaan tunduk pada pengaruh sistemik tetapi juga membentuk konteks sistemik. Sebab-akibat ke bawah dapat mengambil banyak bentuk sebagai bukti ketergantungan. Seperti para pengusaha yang telah sukses akan menggunakan kekayaan yang mereka peroleh untuk membangun sebuah bisnis yang baru dan berkolaborasi dengan kegiatan bisnis lainnya serta dapat berperan sebagai pemodal (Brown & Mason, 2017). Dengan cara tersebut, wirausahawan dan karyawan baru akhirnya dapat menciptakan norma-norma dalam ekosistem sebagai investor, mentor atau pengusaha serial (Spigel & Vinodrai, 2021).

5. *Inter-Ecosystem Links* (Keterkaitan antar ekosistem)

Hasil analisis interaksi wirausahawan dengan pelaku ekosistem lainnya mencakup perluasan, ide, praktik, dan norma bergerak melampaui hambatan spasial, budaya, dan bahasa (Fraiberg, 2017) selanjutnya menunjukkan bahwa proses pembelajaran dua arah sejalan dengan kajian tentang jaringan inovasi dan jaringan kewirausahaan. Akibatnya, ekosistem harus ditempatkan tidak hanya dalam konteks ekonomi yang lebih luas, tetapi juga konteks sosial budaya-historis. Proses historis kewirausahaan

diprediksi berada pada sosiologis dan demografis yang lebih luas dalam ekosistem (Stam & Welter, 2020).

Ecological Modernization Theory (EMT)

Teori modernisasi ekologis pertama kali disebutkan pada tahun 1980-an untuk merujuk pada jenis kebijakan lingkungan yang lebih berpandangan jauh kedepan dan bersifat preventif yang bergantung pada efektivitas ekologi atau hijau diantara pelaku ekonomi lainnya (Dana R. Fisher & William R. Freudenburg, 2001). Teori yang dimaksud dalam analisisnya berbeda dengan teori berbasis lingkungan-masyarakat lainnya dalam hal dua faktor utama. Pertama, perbaikan lingkungan dipandang sebagai peluang ekonomi dalam perekonomian pasar. Kedua, pembangunan ekonomi berkelanjutan tanpa menimbulkan tantangan lingkungan dan sumber daya yang signifikan secara politis. EMT memiliki tiga dimensi : 1) transformasi kelembagaan; 2) rasionalitas lingkungan; 3) dinamika pasar. Penjabaran tentang transformasi kelembagaan adalah tentang menyuntikan ekologi kedalam modernisasi masyarakat dan mendorong mereka berpartisipasi dalam hierarki gaya pemerintah baru. Kondisi tersebut memberikan asumsi bahwa Gerakan lingkungan adalah Gerakan partisipatif.

Rasionalitas lingkungan yang dimaksud merupakan kondisi yang dapat dicapai dengan cara mengatur ulang asset ekonomi. Strategi dalam proses ini memiliki dua basis utama yaitu: pertama pengembangan teknologi dan proses baru yang ramah lingkungan dan disebut sebagai ekonom ekologi. Dimensi dinamika pasar yang dimaksud merupakan ketertarikan pada lingkungan untuk dapat mengubah pasar sehingga tercipta pasar lingkungan baru. Sebuah teori ekonomi modern mengatakan bahwa pasar dapat lebih efektif dalam menangani efek ekologis daripada pemerintah dan bahwa kepentingan lingkungan dapat membentuk produksi, organisasi, dan pasokan. Sedangkan teori *network society* meyajikan perspektif lain yang berpengaruh kemajuan teknologi terbaru yang memfasilitasi aliran informasi dan lingkungan waktu menjadi relatif (Vatansver & Arun, 2016).

Entrepreneurial Support Organizations (ESOs)

Organisasi Pendukung Wirausaha

Organisasi pendukung kewirausahaan secara eksplisit didirikan dengan tujuan mengkatalisasi aktivitas kewirausahaan dan memberikan dukungan kepada wirausahawan; contohnya termasuk inkubator, taman sains dan teknologi, akselator serta ruang kerja bersama (Bergman & McMullen, 2022). Penggerak ESO mendorong para wirausahawan untuk mewujudkan gagasannya menjadi usaha baru (Busch & Barkema, 2020). Beberapa elemen yang memiliki kedekatan dan hubungan yang saling melengkapi sehingga pemahaman pada organisasi pendukung kewirausahaan lebih kaya, relasional, dan dinamis (Ratinho, Amezcua, Honig, & Zeng, 2020) diantaranya: 1) pengusaha dan usaha mereka; 2) sesama wirausahawan; 3) pengusaha dan ESOs; 4) ESOs dan stakeholder eksternal (Shepherd, 2015). ESOs didefinisikan sebagai penyedia sumber daya yang berharga bagi wirausahawan baik dilakukan oleh individu ataupun organisasi yang memwadahi kegiatan terstruktur untuk mendukung berdirinya perusahaan baru, meningkatkan peluang kelangsungan hidup atau mempromosikan pertumbuhan jangka Panjang (Ratinho et al., 2020).

Berdasarkan pendefinisian kewirausahaan banyak organisasi seperti pemerintah, universitas, dan entitas keuangan menawarkan bantuan kepada kegiatan kewirausahaan . ESOs yang merupakan organisasi pendukung namun tidak semua pendukung adalah ESOs. Adapun organisasi yang termasuk dalam ESOs adalah :

Tabel 2. Bentuk-bentuk ESOs

Inkubator	Definisi: <ul style="list-style-type: none">◁ Fasilitas kantor Bersama yang menyediakan inkubasinya dengan system intervensi strategis dan memiliki nilai tambah◁ Pemantauan dan penyaluran bantuan bisnis. Fokus pada misi percepatan bisnis melalui aglomerasi pengetahuan dan berbagai sumber daya◁ Berdiri pertama kali tahun 1959 di New York
-----------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ◁ Terbentuk pada non profit dan profit /universitas, perusahaan, pemerintah, Lembaga sosial, institusi keuangan, wirausahawan ◁ Tahapannya berada pada pra-usaha atau perkembangan awal ◁ Menyediakan ruang fisik, sumber daya fisik, dukungan administratif, jaringan dan lokakarya.
Taman Sains	<p>Definisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◁ Inisiatif berbasis property yang memiliki hubungan operasional formal dengan pusat penciptaan pengetahuan seperti universitas dan pusat penelitian; Dirancang mendorong pmbentukan dan pertumbuhan bisnis inovatif (berbasis sains); Memiliki fungsi manajemen yang secara aktif terlibat dalam transfer teknologi dan bisnis ◁ Organisasi yang dikelola oleh para professional khusus dengan tujuan utama meningkatkan kekayaan komunitasnya dengan mempromosikan budaya inovasi dan daya saing bisnis terkait dan Lembaga berbasis pengetahuan ◁ Berdiri pertama kali pada tahun 1951 pada Taman Industri Stanford ◁ Terbentuk pada pada non profit dan profit /universitas, perusahaan, pemerintah ◁ Tahapannya berada pada perkembangan awal, pertumbuhan yang telah stabil , menuju kematangan ◁ Menyediakan ruang fisik, dukungan administratif, pertukaran pengetahuan.
Akselerator	<p>Definisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◁ Program yang Panjang dan fokus pada start up dengan memberikan kombinasi bimbingan, investasi keunagan, ruang kantor, perhatian publik, dan sertifikasi

	<ul style="list-style-type: none"> ◁ Organisasi memberikan dukungan bagi start up dalam rangka mempercepat perkembangannya melalui satu atau lebih proses: pembelajaran, validasi ◁ Merupakan akses dan pertumbuhan serta inovasi. Organisasi yang bertujuan untuk mempercepat penciptaan usaha yang sukses dengan menyediakan layanan inkubasi khusus yang fokus pada Pendidikan dan pendampingan Selama program intensif dengan durasi terbatas ◁ Berdiri pertama kali ditahun 2005 di Cambridge ◁ Terbentuk pada non profit dan profit /universitas, perusahaan, institusi keuangan, wirausahawan ◁ Tahapannya berada pada perkembangan awal dan pertumbuhan awal ◁ Menyediakan ruang fisik, dukungan administratif, kurikulum/mentoring, modal keuangan, acara wisuda
<p>Ruang pembuat</p>	<p>Definisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◁ Fasilitas yang terintegrasi Bersama ◁ Teknologi manufaktur, Lokakarya komunitas yang mana anggota membayar iuran untuk dapat mengakses alat ◁ Ruang kerja, komunitas yang terdiri dari anggota dengan tingkat pengalaman dan motivasi yang berbeda, bekerja dengan teknologi dan ide-ide yang terwujud kedalam beberapa bentuk representasi fisik ◁ Berdiri pertama kali pada tahun 1995 di Berlin ◁ Terbentuk pada pra-usaha, pertumbuhan dan perkembangan awal ◁ Menyediakan pembagian ruang fisik, sumber daya fisik, jaringan kerja, workshop acara public

<p>Ruang kerja bersama</p>	<p>Definisi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◁ Ruang kerja alternatif dengan sewa rendah yang dimaksudkan untuk menawarkan kesenangan dan pengajaran informal ◁ Atmosfer yang merupakan ruang kerja Bersama dan digunakan oleh berbagai jenis professional pengetahuan , kebanyakan freelancer, bekerja diberbagai tingkat spesialisasi ◁ Domain industri pengetahuan, lingkungan kantor Bersama yang dibayar oleh sekelompok pekerja heterogen (bukan karyawan dari satu organisasi) sebagai tempat kerja mereka, untuk terlibat dalam interaksi sosial dan terkadang berkolaborasi dalam upaya Bersama ◁ Pertama kali berdiri pada tahun 2005 di San Francisco ◁ Terbentuk pada non profit dan profit /universitas, perusahaan, institusi keuangan, wirausahawan, perpustakaan, komunitas ◁ Terbentuk pada pra-usaha, pertumbuhan dan perkembangan awal ◁ Menyediakan pembagian ruang fisik, sumber daya fisik, jaringan kerja, workshop acara publik
----------------------------	---

Sumber : (Bergman & McMullen, 2022)

Kelima hubungan yang memiliki fokus tentang bagaimana mempelajari dan mengembangkan kewirausahaan menjadi semakin mandiri, dan peran yang mendukung baik secara langsung ataupun tidak didalam ekosistem kewirausahaan diantaranya :

- 1) Hubungan I (Pengusaha dan Usaha Mereka): keterkaitan pengusaha dan usahanya adalah pelajaran sepanjang usaha tersebut berjalan, pengusaha harus mampu membuat keputusan berdasarkan informasi tentang apa yang dikatakan pelanggan, bagaimana produk mereka, dan bahkan tentang diri mereka sendiri. Para pengusaha akan belajar bukan hanya menciptakan

keuntungan namun memahami mengapa mereka harus melakukan hal tersebut walaupun beberapa umpan balik bersifat negatif.

- 2) Hubungan II (Pengusaha dengan pengusaha lainnya): dukungan ESOs pada pengusaha diwujudkan dengan membentuk kelompok atau komunitas pengusaha. Hubungan yang membahas sisi psikologis pengusaha ini mengungkapkan bahwa satu sama lain akan memberikan pengaruh baik bersifat positif ataupun negatif. Misalnya pengaruh perilaku kognitif, psikologi positif yang akan mempengaruhi emosi sehingga muncul teori perbandingan sosial (Wheeler & Suls, 2020).
- 3) Hubungan III (ESO dan Pengusaha): hubungan antara ESOs dan wirausahawan perlu dilihat sebagai saluran yang berjalan dua arah, baik dari ESOs ke pengusaha dan sebaliknya.
- 4) Hubungan IV (ESO dan stakeholders luar): seperti pengusaha, ESOs tidak dalam ruang hampa. Mereka mempengaruhi dan dipengaruhi oleh pemangku kepentingan lain dalam ekosistem mereka. Sehingga ESOs seringkali berperan sebagai mediator antar keduanya.

Hubungan V (ESO dan Peneliti) : menemukan peluang untuk berkolaborasi dan bereksperimen dengan ESOs.

Prasetyo Yuli Kurniawan, M.Pd., & Laelia Nur Pratiwi, M.Pd.,

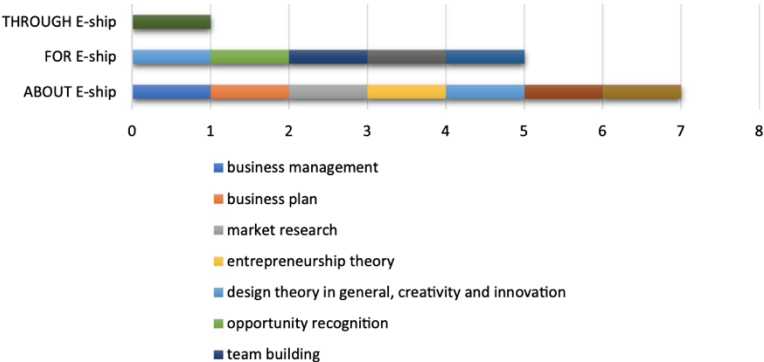
C. Pendidikan Kewirausahaan

Implementasi Pendidikan kewirausahaan telah berkembang secara global selama setengah abad terakhir. Awal mula kemunculannya lahir dinegara Jepang pada tahun 1938 saat Profesor Emeritus Shigeru Fujui dari Universitas Kobe yang merupakan tokoh penggagas Pendidikan kewirausahaan pertama dalam Pendidikan tinggi (Amalia & von Korflesch, 2021). Modul dalam bisnis kecil dan manajemen kewirausahaan selanjutnya tersebar di beberapa kampus di Amerika pada tahun 1940-an salah satunya adalah George Washington University tahun 2014 sehingga mencapai 1600 universitas pada tahun 2004. Perkembangan Pendidikan kewirausahaan di Indonesia sendiri tergolong pada tahap awalan. Situasi ini didukung perkembangan ekonomi di tahun 1980-an. Dalam hal ini pemerintah melalui Instruksi Presiden Nomor 4 Tahun 1995 pada Departemen Pendidikan Indonesia mulai mempromosikan dan membina kegiatan kewirausahaan di tingkat Pendidikan tinggi salah satunya terimplementasi di ITB dan Ciputra University.

Seiring dengan meningkatnya implementasi Pendidikan kewirausahaan di Indonesia, beberapa penelitian membuktikan bahwa Pendidikan yang dipraktikkan terutama pada kewirausahaan belum efektif (Ghina, 2014). Kondisi tersebut dipengaruhi salah satunya adalah kurangnya penyediaan program Pendidikan kewirausahaan yang merata keseluruh negeri serta belum memadai pemahaman tentang bagaimana dan dengan metodologi apa dalam pengajarannya (Rumijati, 2017). Selain itu, hasil penelitian lainnya menyebutkan bahwa Pendidikan umum di Indonesia justru menghambat daripada mendorong pertumbuhan kewirausahaan (Larso, Yulianto, Rustiadi, & Aldianto, 2009). Guna mengatasi permasalahan Pendidikan kewirausahaan yang dinilai belum maksimal maka gagasan kearifan lokal diasumsikan sebagai kolaborasi sekaligus solusi yang baik tentang bagaimana melaksanakan kewirausahaan dalam Pendidikan di Indonesia.

Pendidikan yang bertujuan menumbuhkan semangat

kewirausahaan dengan memelihara pemikiran, keterampilan dan kompetensi serta sikap sehingga diharapkan dimasa yang akan datang perguruan tinggi dapat mencetak pembisnis-pembisnis baru (Amalia & von Korfflesch, 2021). Oleh sebab itu, sangat penting bagi Pendidikan sebuah perguruan tinggi untuk merumuskan bagaimana mengajarkan kewirausahaan pada lingkungan, metode, dan strategi yang baik (Baptista & Naia, 2015). Bahasan pada salah satu metode klasifikasi kewirausahaan adalah “tentang”, “untuk”, “melalui” (Pittaway, Hannon, Gibb, & Thompson, 2009) sebagai berikut :



Gambar 11. Bentuk Pendidikan Kewirausahaan Indonesia
 Sumber : (Amalia & von Korfflesch, 2021)

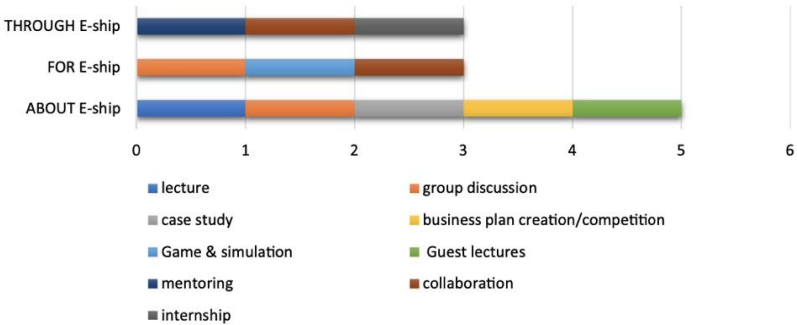
Pengajaran kewirausahaan “tentang” menggunakan praktik pedagogi yang lebih konvensional yang berorientasi pada guru dan menggunakan pendekatan bersifat instruksional. Teknik ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran peserta didik tentang kewirausahaan, menciptakan pengetahuan, dan memberikan pemahaman umum tentang fenomena tersebut yang disampaikan melalui pemahaman teoritis (Pittaway et al., 2009). Selanjutnya, “untuk” merupakan Teknik pegajaran yang mendorong peserta didik mengelola tugas, kegiatan, dan proyek kewirausahaan dengan memaksimalkan pemberdayaan kompetensi dan keterampilan yang dimiliki sehingga dikonsepsikan menjadi proses persiapan peserta didik untuk siap menjadi seorang wirausahawan dimasa yang akan datang (Pittaway &

Edwards, 2012). Pendekatan yang biasa digunakan didasarkan pada pengalaman, berbasis eksplorasi, dan berbasis proyek seperti persaingan rencana bisnis, pemasaran atau pemodelan keuangan serta simulasi komputer. Dengan demikian, pada tahapan “tentang” dan “untuk” terdapat perbedaan Teknik pengajarannya sehingga mempengaruhi luaran yang akan dicapai.

Konsep pengajaran terakhir kewirausahaan “melalui” berarti pendekatan berbasis proses dan pengalaman yang mana peserta didik menjalani proses pembelajaran kewirausahaan yang sebenarnya dengan kondisi yang lebih nyaman. Pendekatan tersebut pada dasarnya menggunakan “untuk” dan “melalui”. Teknik pengajarannya menekankan pada prinsip *learning by doing* yang memungkinkan peserta didik untuk terlibat dalam perusahaan atau konsultasi bisnis. Pendekatan ini dinilai lebih cocok diterapkan pada peserta didik menengah dan mahasiswa pada perguruan tinggi. Ilustrasi pada gambar 11. Menggambarkan bahwa pengajaran kewirausahaan di Indonesia masih menggunakan pendekatan “tentang” seperti mata kuliah pengetahuan manajemen dasar dan lanjutan, rencana bisnis dan penelitian, pemasaran, keuangan. Sedangkan pendekatan “untuk” adalah pendekatan yang jarang diterapkan yaitu Pendidikan mengenalkan peluang, pembangunan tim, menghasilkan ide, jaringan, desain kreatif, dan kursus inovasi sedangkan “melalui” adalah yang sangat jarang ditemui seperti pemikiran desain (Larso, D., & Saphiranti, 2016).

Teknik pengajaran yang pada umumnya diimplementasikan di Indonesia mengajarkan kewirausahaan “tentang” seperti diskusi kelompok, studi kasus, pembuatan rencana bisnis, kompetisi atau mendatangkan dosen tamu. Namun perkembangannya telah memperkenalkan praktik pengajarannya pada pendekatan “untuk” seperti pendampingan, kolaborasi, dan program magang. Kondisi kewirausahaan di Indonesia juga dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya kondisi iklim, latar belakang orang tua yang berada dibawah garis kemiskinan sehingga berorientasi pada bagaimana anak cepat mendapat pekerjaan menjadi tantangan tersendiri (Global

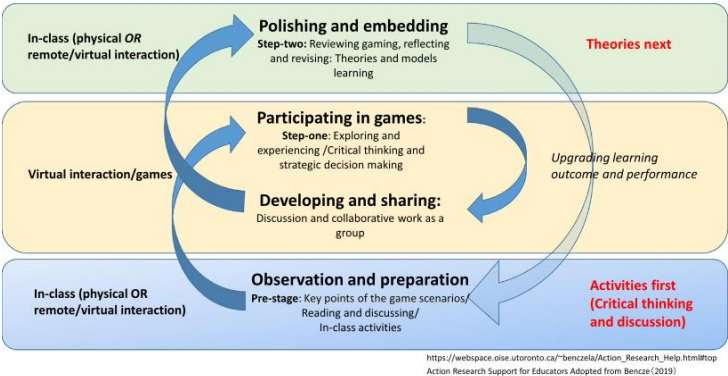
Business Guide Indonesia, 2015). Dengan demikian, jumlah lulusan pada perguruan tinggi belum mencapai target maksimalnya, hasil survei juga membuktikan bahwa anak muda di Indonesia lebih memilih menjadi seorang pejabat ketimbang pengusaha setelah menyelesaikan Pendidikan mereka. Kondisi tersebut dapat menjadi perhatian khusus bahwa belum ada program yang dianggap cukup baik dan mewadahi para wirausahawan untuk berkembang dengan Teknik pengajaran yang mendominasi praktik implementasi pendidikan kewirausahaan “tentang” di Indonesia sebagai berikut :



Gambar 12. Teknik Pengajaran Kewirausahaan di Indonesia
 Sumber : (Amalia & von Korfflesch, 2021)

Terdapat beberapa model Pendidikan kewirausahaan salah satunya adalah fokus pada kolaborasi dan interaksi tim berdasarkan konteks bisnis nyata dalam suatu organisasi (Li & Wu, 2019). Perspektif Pendidikan kewirausahaan kontemporer selanjutnya menempatkan peserta didik dengan nilai dan latar belakang berbeda, sehingga satu sama lain dapat mempelajari modul kewirausahaan lintas budaya (Viebig, 2022). Pengaruh revolusi industri 4.0 juga menjadi tantangan tersendiri dan tidak mungkin dapat ditinggalkan. Salah satu model pengajaran kewirausahaan adalah memadukan konsep permainan (*gamification*) dan pendidikan kewirausahaan (Takemoto & Oe, 2021) yang memiliki asumsi dapat meningkatkan kemampuan belajar seiring dengan pemanfaatan “edtech” (teknologi Pendidikan) yang fokus pada implikasi pemanfaatan *game online*

interaktif untuk meningkatkan kemampuan finansial pelajar. Praktiknya menggabungkan perspektif pembelajaran *online* dan *offline* sebagai *blended learning* adalah salah satu pendekatan terbaik dalam konteks ini (Stefanic, Campbell, Russ, & Stefanic, 2020). Gambaran scenario model permainan dalam Pendidikan kewirausahaan sebagai berikut :



Gambar 13. Skenario Metode Permainan pada Pendidikan kewirausahaan

Sumber : (Takemoto & Oe, 2021)

Proses pelaksanaan pembelajaran dapat berupa kategori dalam tiga fase diantaranya: 1) langkah -langkah pra *game*; 2) selama *game* berjalan berbentuk virtual; 3) pasca *game* dalam bentuk kegiatan observasi dan persiapan didalam kelas. Pendekatan yang digunakan adalah peninjauan holistik yang menambahkan scenario perilaku kewirausahaan dalam konteks bisnis yang melibatkan mahasiswa atau peserta didik pada suasana pembelajaran yang kolaboratif dengan komitmen belajar mandiri (Takemoto & Oe, 2021).

Tantangan bagi model pembelajaran kewirausahaan di masa pandemic COVID-19 adalah mewujudkan peserta didik memperoleh “pembelajaran dengan melakukan” sehingga tercipta kompetensi praktis dan pengalaman dalam suasana otentik (Liguori & Winkler, 2020). Sehingga apa yang dapat diterapkan adalah mempraktikkan Pengajaran baik secara *online* ataupun *offline* yang dapat kita sebut

sebagai *blended learning*. Pendidikan kewirausahaan merupakan konsep yang terdiri dari aktifitas pembelajaran, yang menyajikan pengetahuan kewirausahaan, kemampuan dan sikap yang dibutuhkan untuk dapat menciptakan dan menjalankan bisnis (Chen, Ifenthaler, & Yau, 2021), di Amerika Bagian Utara dan Eropa wirausahawan masuk dalam peringkat 15 pekerjaan dari 20 pekerjaan teratas yang digemari. Kondisi tersebut salah satunya juga dipengaruhi oleh budaya orang Amerika yang menyukai inovasi dan kebaharuan.

Perbedaan Belajar – Mengajar dalam Kewirausahaan

Tujuan utama Pendidikan dan pengajaran kewirausahaan adalah bagaimana merumuskan pedagogi kewirausahaan, efektivitas sosialitas dan ekonomi (Fayolle, 2008). Konsep pedagogi kewirausahaan yang dimaksud merupakan proses belajar mengajar kewirausahaan, kedua konsep tersebut didefinisikan agar dapat dipahami dengan jelas, mulai dari aspek objektif, penelitian, metode dan evaluasi. Pendidikan kewirausahaan dilakukan bukan semata - mata upaya meningkatkan jumlah *start up* dan wirausahawan tetapi fokus pada peningkatan keterampilan seumur hidup yang dibutuhkan oleh lulusan untuk membangun bisnis atau menciptakan pekerjaan dimasa yang akan datang. Oleh sebab itu pengajaran kewirausahaan hendaknya memberikan pengetahuan kewirausahaan, keterampilan, dan menanamkan Langkah awal bagi peserta didik dalam memulai sebuah bisnis.

Terdapat beberapa metode tradisional dan non-tradisional dalam pembelajaran kewirausahaan seperti pengajaran, mengundang pembicara tamu, melaksanakan program kewirausahaan berbasis aksi (terutama lokakarya, kunjungan studi, konseling, mendirikan bisnis, permainan, pelatihan praktis (Hytti & O Gorman, 2004). Secara kajian teori, setiap metode sama untuk diperkenalkan ke dalam kelas kewirausahaan. Sedangkan dalam praktiknya, preferensi dan pengalaman peserta didik mempengaruhi pilihan metode pembelajaran. Kondisi tersebut menjadi alasan mengapa peserta didik juga sebaiknya belajar kewirausahaan dari nilai dalam kehidupan

sehari -hari (Chen et al., 2021). Terdapat lima varian teratas yang dapat diukur dalam program Pendidikan kewirausahaan yaitu :1) persepsi; 2) sikap; 3) efikasi diri; 4) orientasi kewirausahaan; 5) kreatifitas peserta didik. Sedangkan faktor pelatihan hanya menempati 7% dari perwujudan kewirausahaan (Huang-Saad, Morton, & Libarkin, 2018).

Pendidikan Kewirausahaan, Model Bisnis dan Pembelajaran Berbasis Pengalaman

Mengajar kewirausahaan merupakan elemen yang berkembang dari sekolah yang fokus pada bahasan bisnis, oleh sebab itu beberapa sekolah bisnis di seluruh dunia memiliki beberapa program yang sepenuhnya didedikasikan untuk mengajar kewirausahaan dan menciptakan manajemen inovasi. Beberapa kursus bisnis yang di implementasikan pada praktik pembelajaran universitas disampaikan berbarengan dengan alat pada model bisnis. Dengan demikian, baik perusahaan rintisan baru dan sekolah bisnis akademik bergantung pada alat model bisnis yang dikembangkan baik oleh pengguna praktis, atau untuk mengajar pengusaha dan untuk penelitian lebih lanjut untuk meningkatkan model bisnis pada *startup* dan bisnis yang masuk pada kategori mapan (Kulkarni, 2019). Penekanan pada Pendidikan kewirausahaan bukan hanya memberikan pengalaman tetapi bagaimana mengilustrasikan scenario bisnis nyata sehingga mahasiswa dapat menemukan aspek model bisnis yang tepat dengan berinovasi dengan memperhatikan kebaharuan pada peluang yang ada.

Penelitian lebih lanjut menemukan bahwa pembelajaran sebaiknya dilakukan bersamaan dengan pengalaman. Kondisi tersebut dinilai sebagai pengkondisian yang ideal yangmana pengalaman dapat diterapkan sebagai pengetahuan yang dapat dipraktikan (Aldianto, Anggadwita, & Umbara, 2018). Salah satu model bisnis yang dapat dirujuk adalah kanvas model bisnis (Strategyzer, 2017) sehingga mahasiswa dapat lebih baik melakukan visualisasi bisnisnya dengan bantuan alat pada model bisnis.

Dimensi Pendidikan kewirausahaan

Mengacu pada temuan (Hindle, 2007) dan level pembelajaran (Johannisson, 1991) terdapat tiga dimensi dalam pembelajaran kewirausahaan:

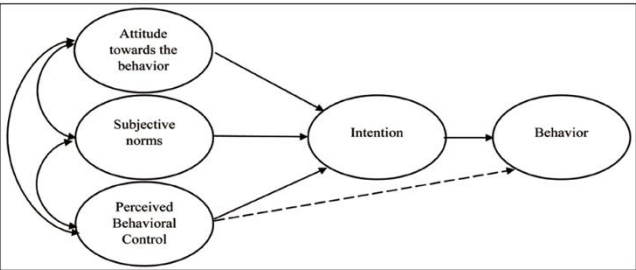
Pertama, dimensi profesionalitas yang dapat dijelaskan sebagai spiritual dimensi dan dimensi teori. Dimensi ini secara khusus berkaitan dengan pengetahuan praktis, atau pengetahuan teoritis. Secara konkret, dimensi ini bergantung pada tiga jenis pengetahuan: 1) tahu-apa: apa yang harus dilakukan seseorang untuk membuat keputusan dan bertindak dalam situasi tertentu. Seperti apa yang harus dilakukan seseorang untuk menciptakan perusahaan teknologi untuk menemukan kesempatan dalam melakukan studi pasar; 2) pengetahuan: bagaimana menghadapi situasi tertentu, misalnya cara memeriksa kecukupan antara proyek tertentu dan profil pribadi seseorang dengan mempertimbangkan akumulasi pengalaman; serta bagaimana mengidentifikasi resiko dan menanganinya; 3) tahu siapa: siapa pihak yang berguna dan yang mana merupakan jaringan yang berguna dalam konteks tertentu.

Kedua, dimensi spiritual yang dapat memungkinkan individu untuk memposisikan diri mereka dalam ruang dan waktu sehubungan dengan fenomena kewirausahaan. Memposisikan diri di ruang angkasa terdiri dari identifikasi situasi kewirausahaan yang konsisten dengan profil seseorang. Memposisikan diri dalam waktu memahami Kembali momen -momen dalam kehidupan seseorang pada posisi keterlibatannya pada proyek kewirausahaan. Oleh sebab itu, fokus terutama pada dua aspek: 1) pengetahuan: apa yang menentukan perilaku dan Tindakan manusia, sikap, nilai dan motivasi pengusaha; apa yang memimpin pola pikir manusia dalam posisinya sebagai seorang wirausaha; 2) waktu yang tepat untuk bertindak. Apa Tindakan yang sesuai dengan latar belakang pribadi; mempertimbangkan apakah proyek sesuai dengan diri anda. Cara -cara yang dapat ditempuh adalah studi kasus, wawancara dengan para ahli.

Terakhir dimensi teoritis, berkaitan dengan teori dan pengetahuan ilmiah yang berguna untuk memahami fenomena kewirausahaan,

melengkapi dan memperkuat isi yang berkaitan dengan dimensi professional dan spiritual. Konten yang mengikuti dimensi ini dapat mencakup efek dan dampak kewirausahaan atau pertanyaan lain yang berkaitan dengan fenomena dan proses yang menunjukkan pentingnya dimensi teoritis Pendidikan kewirausahaan dan menggarisbawahi perlunya menggunakan teori-teori yang relevan dalam kelas kewirausahaan.

Model utama dalam mengukur niat kewirausahaan adalah teori perilaku terencana (TPB) (Shekarian, 2021). Teori TPB berpendapat bahwa sikap memprediksi niat, yang pada gilirannya memprediksi perilaku selanjutnya. Kondisi yang dimaksud adalah setiap orang memiliki rasionalitas dalam membuat pilihan namun setiap orang akan dipengaruhi niatnya yang dapat mengarahkan pada kebaikan atau menghindari perilaku tertentu yang dipengaruhi beberapa hal: sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan (Karimi, 2020). Adapun visualisasi bagan TPB sebagai berikut :



Gambar 14. Theory of Planned Behavior
 Sumber : (Shekarian, 2021)

Teori TPB mengasumsikan bahwa niat menunjukkan seberapa besar upaya yang direncanakan individu untuk melakukan sebuah Tindakan. Niat dianggap sebagai predictor tunggal terbaik dari perilaku manusia (Miranda, Chamorro-Mera, & Rubio, 2017). Prosesnya terbentuk dari sebuah keyakinan yang membentuk sikap terhadap perilaku prospektif, sikap ini mendorong pembentukan niat sehingga menyebabkan seseorang berperilaku dan bertindak. Studi

kewirausahaan selanjutnya menggambarkan niat sebagai perilaku yang mengarah pada tujuan sadar untuk menjadi seorang wirausaha. Sikap didefinisikan sebagai sesuatu yang dianggap menguntungkan atau tidak. Norma subjektif berarti tekanan sosial yang dirasakan untuk melakukan atau tidak melakukan. Selain itu, konsep control perilaku merupakan teori efikasi yang mengacu pada keyakinan mampu dalam menyelesaikan tugas sehingga seseorang dapat memiliki kendali atas sikap dirinya sendiri yang dilihat dari sudut pandang berikut :

Niat Berwirausaha

Niat dalam berwirausaha didefinisikan sebagai keyakinan yang diakui sendiri oleh seseorang bahwa terdapat upaya mendirikan usaha bisnis baru dan secara sadar berencana untuk mewujudkannya di waktu yang akan datang. Beberapa penelitian membuktikan bahwa niat dalam berwirausaha dapat memprediksi Tindakan kewirausahaan itu sendiri. Sedangkan tinjauan yang dilakukan oleh (Newman, Obschonka, Schwarz, Cohen, & Nielsen, 2019) menunjukkan bahwa sejalan dengan teori TPB bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara niat berwirausaha dengan kemampuan efikasi diri. Oleh sebab itu, analisis pada niat berwirausaha seringkali digunakan dalam beberapa penelitian diantaranya: sebagai referensi untuk memiliki bisnis atau menjadi wiraswasta sebagai seperangkat orientasi, disposisi, keinginan, atau minat masing-masingnya secara lebih luas yang dapat mengarah pada penciptaan usaha; dan sebagai kewirausahaan yang baru lahir, termasuk mereka yang telah berfikir untuk merintis bisnis baru atau yang telah mengambil langkah-langkah yang lebih spesifik.

Kemampuan Efikasi Diri pada Kewirausahaan

Kemampuan efikasi dapat didefinisikan sebagai keyakinan individu bahwa mereka dapat secara efektif melakukan tugas dan kegiatan yang penting untuk memulai dan menjalankan usaha baru. Individu dengan tingkat efikasi diri yang tinggi cenderung melakukan hal-hal diantaranya: 1) menetapkan tujuan yang merupakan tantangan; bertahan menuju pencapaian tujuan mereka, bahkan di bawah tekanan;

pulihan dengan cepat dari kegagalan, bahkan dalam menghadapi kondisi yang tampaknya luar biasa bagi orang yang berusia rata-rata; lebih puas dengan pekerjaannya sendiri; dan mengalami kepuasan hidup yang lebih besar. Pemahaman individu tentang kemampuan mereka sendiri mempengaruhi bagaimana mereka bertindak, motivasi mereka, pola pikir dan bagaimana mereka bertindak dan merespon sebuah tantangan.

Peran Kewirausahaan dalam Masyarakat

Dr. Moh. Toharudin, M.Pd. dan Slamet Bambang Riono, S.Pd., M.M.,

Gelombang kewirausahaan berkembang pesat beberapa tahun terakhir. Kondisi tersebut terlihat dari geliat penelitian yang mengungkapkan posisi kewirausahaan dan interaksinya antara ruang spasial, sosial dan kelembagaan. Fenomena tersebut menjelaskan bahwa kewirausahaan membuka akses ke sumber daya dan jaringan lokal serta mengamati bagaimana dampak kewirausahaan dapat mendukung usaha yang melibatkan komunitas dan memberikan manfaat bagi suatu daerah (Redhead & Bika, 2022). Para wirausahawan yang melakukan migrasi pada suatu tempat memiliki kelebihan dibandingkan dengan para wirausahawan lokal. Oleh sebab itu, terdapat beberapa bahasan yang menarik diantaranya : 1) memperkenalkan gagasan „adaptasi tempat yang menjelaskan bagaimana dan mengapa pengusaha migran secara dinamis menanamkan nilai baru pada tempat yang mereka singgahi; 2) mengeksplorasi sebuah daerah tanpa banyak pertimbangan sehingga tidak terdapat perasaan tentang tanggung jawab untuk memperbaiki wilayah lokal tersebut; 3) bagaimana pengaruh kewirausahaan terhadap perwujudan teori pembangunan daerah.

Penanaman ruang kewirausahaan merupakan gagasan yang menggabungkan modal sosial dan jaringan, yang mana aktivitas kewirausahaan pada dasarnya dikondisikan oleh dinamika wirausahawan dan struktur sosial dengan kondisi sosial dan kelembagaan yang secara umum akan mempengaruhi proses pada tingkat mikro wirausahawan (Salder & Bryson, 2019). Penggunaan instrumen penanaman ruang kewirausahaan ini bertujuan mencapai kondisi ekonomi yang ideal, namun fokusnya terkadang justru mengabaikan nilai dan peran masyarakat sehingga terdapat dikotomi antara kondisi ekonomi dan masyarakat (Krippner, 2002). Pengaruh selanjutnya adalah menciptakan peluang dan dapat meningkatkan kinerja, memungkinkan aktivitas kewirausahaan ditengah keterbatasan kendala sumber daya, dan memungkinkan aktor untuk terlibat sebagai

kekuatan politik dan sosial lokal (Redhead & Bika, 2022). Selanjutnya fokus pada penanaman ruang kewirausahaan tetap fokus pada efek spasial seperti menciptakan peluang dan kekayaan serta mengkaji bagaimana hubungan antara wirausahawan dan masyarakat mempengaruhi praktik dan hasil kewirausahaan (McKeever, Jack, & Anderson, 2015).

Terdapat beberapa dimensi dalam penanaman ruang kewirausahaan diantaranya : 1) penanaman ruang relasional yang mengacu pada sifat hubungan yang dimiliki individu dengan individu yang lain, biasanya memiliki efek langsung pada Tindakan atau perilaku ekonomi seorang individu (Granovetter, 2017); 2) penanaman ruang struktural yang mencerminkan bentuk strategis penanaman sebagai kontekstualisasi pertukaran ekonomi dalam pola hubungan interpersonal yang sedang berlangsung; 3) penanaman ruang budaya merupakan upaya pemahaman kolektif Bersama dalam membentuk strategi dan tujuan ekonomi. Sudut pandang penanaman ruang kewirausahaan menjelaskan perspektif kewirausahaan dengan mempertimbangkan variabilitas wilayah asal, kebangsaan, etnis, agama dan sumber daya ekonomi, sosial dan budaya. Perspektif tersebut menarasikan bagaimana wirausahawan dapat terbentuk ditengah perubahan demografis dan sosial ekonomi dengan mempertimbangkan variasi komposisi migrasi dan kewirausahaan sehubungan dengan modal manusia, sosial dan keuangan sebagai sumber daya strategis dalam konteks masyarakat yang lebih luas (Kloosterman, R., 2018).

Kegiatan kewirausahaan membutuhkan inovasi, kepastian administrasi publik, serta kebijakan pemerintah harus mendukung kewirausahaan. Hal tersebut diperlukan bagi organisasi saat mereka merancang program dan mengembangkan kebijakan untuk pertumbuhan yang berkelanjutan (Galbraith, McAdam, Woods, & McGowan, 2017). Berkembangnya sebuah usaha baru membutuhkan bakat, ide-ide bagus, dan ekonomi berbasis pengetahuan di sekitar mereka untuk berdampak positif bagi pembangunan daerah. Kolaborasi antara kewirausahaan dan inovasi melibatkan

pengembangan jejaring sosial dan Tindakan kolektif (Ribeiro-Soriano, McDowell, & Kraus, 2020). Sumber pertumbuhan dan daya saing yang tercipta merupakan pertemuan interaksi inovatif diantara aktor dan institusi lokal karena wilayah ini berfungsi sebagai „inkubator bagi organisasi kecil dan menengah. Selanjutnya teknologi akan menciptakan peluang kuat untuk inovasi dan pertumbuhan ekonomi. Teknologi yang mengalami evolusi secara berkala merupakan wujud transformasi besar industry mapan dan lenskap bisnis global yang sedang terjadi. Secara khusus, persimpangan antara teknologi digital dan kewirausahaan memberikan banyak peluang penelitian karena digitalisasi dapat membantu mengatasi asumsi tentang diferensiasi dalam proses dan hasil inovasi.

Perubahan dan perkembangan teknologi tidak hanya menciptakan asset dan peluang produktif baru dalam persaingan industri model lama, namun juga memungkinkan desain model bisnis baru dan mendukung strategi baru yang radikal untuk meningkatkan pengembangan, bahkan di daerah pedesaan. Akibatnya ekonomi digital dicirikan sebagai pertempuran konstan antara ekosistem tradisional dan yang sedang berkembang diantara model bisnis baru dan lama (Ribeiro-Soriano et al., 2020). Sudut pandang digitalisasi mengubah sifat kegiatan wirausaha. Faktanya kewirausahaan tidak hanya dilihat sebagai ilmu sosial, melainkan sebagai ilmu buatan. Dengan demikian, manajemen strategi digital yang efektif akan melibatkan pemahaman kekuatan dan menjadi penyebab yang dapat menjelaskan perbedaan kinerja antara individu, kelompok, organisasi dan ekonomi, sambil mengidentifikasi sumber daya utama bagi perusahaan untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif dalam konteks pembangunan regional. Namun masih terdapat banyak pertanyaan tentang bagaimana resiko dari aplikasi digital. Dan bagaimana mengkondisikan kewirausahaan bagi seluruh kalangan masyarakat.

Bahasan selanjutnya adalah bagaimana pengusaha penyandang cacat mendapatkan legitimasi di pasar arus utama dan disabilitas. Terdapat stigma adalah atribut pribadi yang dianggap sebagai sangat menyudutkan dalam beberapa keadaan. Misalnya penyandang

disabilitas sering mengalami stigma dan kerugian terkait di tempat kerja, terutama mereka yang memiliki gangguan yang terlihat.

Legitimasi dalam Kewirausahaan

Legitimasi adalah konsep populer dalam meneliti bagaimana wirausahawan mendapatkan dan mempertahankan dukungan untuk usaha baru dalam memasuki pasar (Cornelissen, J. P., R. Holt, 2011). Studi berfokus tentang bagaimana usaha baru dan lingkungan mereka sebagai pemangku kepentingan bisnis penting atau sebagai mekanisme legitimasi pada suatu tindakan sebagai aktor kewirausahaan dalam membangun legitimasi. Proses legitimasi sendiri memiliki banyak bentuk dan jenis salah satunya sebagai upaya mendapat pengakuan dari masyarakat luas para wirausahawan beberapa memanfaatkan narasi, metafora, analogi, retorika, dan argument sehingga akses pada sumber daya dan pasar lebih terbuka (Kašperová, 2021). Dengan demikian, landasan teori legitimasi mengasumsikan bahwa wirausahawan adalah kelompok homogen dalam hal sifat -sifat yang diwujudkan, sama-sama mampu membangun dan mendapatkan legitimasi.

Legitimasi adalah pusat untuk menciptakan, mempertahankan, mengubah organisasi. Proses menciptakan usaha baru bagi calon wirausahawan sebaiknya mempertimbangkan hal -hal yang merupakan peran wirausaha karena pemain baru tidak serta merta dipandang sebagai pengusaha. Makna usaha baru dapat dipahami sebagai kombinasi baru dari sumber daya yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok dan diatur kedalam penawaran produk baru dengan tujuan mencipatakan nilai (Kašperová, 2021). Pandangan tersebut mendikotomi apa yang dimaksud dengan „usaha baru dan „pengusaha , hal tersebut sangat tergantung pada legitimasi dan pengakuan masyarakat secara umum. Capaian bagi para aktor wirausaha dalam mencapai legitimasi baik bagi dirinya sendiri ataupun usaha mereka adalah Ketika kegiatan yang mereka lakukan mulai mendapat perhatian, dikenal, akrab dan diterima oleh masyarakat.

Peran serta dan respon masyarakat yang begitu penting membuat analisis pada kelompok masyarakat dinilai harus dilakukan, oleh sebab itu terdapat tiga golongan kelompok masyarakat yang dapat dikaitkan dengan kondisi pasar sebagai berikut (Suchman, 1995) : 1) beradaptasi dengan masyarakat setempat yang sudah ada sebelumnya dalam lingkungan; 2) memilih dari berbagai lingkungan yang paling mungkin mendapat dukungan; 3) memanipulasi atau mengubah struktur lingkungan dengan menciptakan gaya masyarakat yang baru. Namun asumsi yang dapat digunakan adalah Ketika kondisi masyarakat bersifat homogen. Perkembangan selanjutnya paradigma pembangunan berkelanjutan dikaitkan dengan gagasan ekonomi hijau yang kurang lebih mempengaruhi bahasan kewirausahaannya. Tahap ketiga transformasi konsep pembangunan berkelanjutan telah datang dengan kompleksitas dimensinya yaitu meliputi sosio-ekologis-ekonomi baik secara teori ataupun praktiknya. Istilah ekonomi hijau dan pertumbuhan hijau menunjukkan orientasi ekologis pembangunan berkelanjutan (Mamedova, Bezveselnaya, Ivleva, & Komarova, 2022). Ekonomi hijau dalam dokumen PBB didefinisikan sebagai ekonomi yang meningkatkan kesejahteraan manusia, memastikan keadilan sosial, dan secara signifikan mengurangi resiko terhadap lingkungan dan degradasinya (PBB, 2021).

Karakteristik global dari pembangunan ekonomi dan sosial menangkap berbagai peluang yang dapat meningkatkan daya saing produk dan kemampuan untuk beradaptasi dengan tantangan eksternal dan internal dari lingkungan sosial-ekonomi serta alam. Prioritas selanjutnya adalah mempertimbangkan Langkah strategis tentang bagaimana membangun bisnis yang berkelanjutan. Kondisi tersebut dapat menghindari kemungkinan hilangnya daya saing, intelektual, dan potensi inovatif mereka. Kegiatan organisasi baik publik ataupun privat memiliki dimensi lingkungan yang dipandang memiliki tujuan strategis dan dapat diterapkan pada tingkat nasional, industry, regional, dan bisnis. Jenis masyarakat baru yang didasarkan pada teknologi digital memunculkan sikap, aturan, perilaku, dan nilai-nilai yang tepat dan mengubah bentuk manajemen bisnis tradisional dan

menerapkan inovasi dengan baik. Mengadaptasi praktik manajemen dengan perubahan kondisi bisnis adalah salah satu arah utama manajemen modern. Sebuah studi komprehensif tentang masalah mengelola pengembangan bisnis menjadi relevan dari sudut pandang meningkatnya daya saing dalam mengembangkan tujuan strategis “ekonomi hijau”.

Sistem Manajemen Lingkungan

Manajemen lingkungan mengatur hubungan bisnis dengan lingkungan alam yang mana perusahaan bertindak sebagai objek manajemen, memastikan interaksi yang terkoordinasi dengan lingkungan alam. Pengembangan lebih lanjut manajemen lingkungan dapat dilakukan berdasarkan alasan sebagai berikut : 1) memenuhi persyaratan ekonomi hijau sebagai tujuan strategis; 2) penguatan sanksi ekonomi dan administrasi atas pelanggaran persyaratan legislasi di bidang perlindungan lingkungan dan standar lingkungan; 3) indikator lingkungan dan ekonomi dari efisiensi perusahaan sebagai upaya penting dalam perjuangan kompetitif; 4) terbangunnya Kerjasama internasional memerlukan metode dan prosedur manajemen yang efektif serta dapat diterima secara umum. Standar yang dapat digunakan adalah ISO 14000 yang fokus pada peningkatan kinerja lingkungan perusahaan dan menjadi dasar dalam memberikan rekomendasi dalam menciptakan system manajemen dan audit lingkungan yang efektif. Rangkaian standar ISO 14000 (termasuk ISO 14001, ISO 14004) sebagai dasar universal dalam membentuk sistem manajemen lingkungan.

ISO 14001 merupakan mekanisme paling umum untuk meningkatkan kinerja lingkungan organisasi, mengkonfirmasi kepatuhan produk dengan persyaratan standar internasional saat ini dan operasi yang efektif dari sistem manajemen mutu lingkungan. ISO14001 tidak menetapkan persyaratan untuk kinerja lingkungan tetapi menguraikan kerangka kerja yang dapat diikuti oleh perusahaan atau organisasi untuk membangun sistem manajemen lingkungan yang efektif. ISO 14001 dapat digunakan oleh organisasi manapun, terlepas

dari jenis kegiatan atau industrinya. Tata kelola lingkungan menjadi agenda banyak organisasi. Tujuannya adalah untuk mengurangi dan lebih meminimalkan efek berbahaya pada lingkungan dengan interpretasi terluas dari persyaratan lingkungan dan cara -cara yang diperlukan untuk memenuhinya sehingga analisisnya menghasilkan optimalisasi dan itegrasinya dengan manajemen strategis perusahaan. Keterkaitan potensi lingkungan dapat menciptakan keunggulan kompetitif.

Potensi lainnya seperti potensi ekologis dapat dicapai untuk menciptakan properti konsumen sebagai wujud produk baru yang didasari diferensiasi ekologis. Ruang untuk memilih strategi keunggulan kompetitif ditentukan oleh tiga vector perilaku perusahaan yang mungkin seperti : kepemimpinan di bidang lingkungan; kepemimpinan dalam biaya; dan diferensiasi. Tiga komponen tersebut akan menentukan sifat terintegrasi sehingga dapat mengoptimalkan tujuan ekologi dan ekonomi perusahaan. Sebuah asumsi dapat menjelaskan bahwa setidaknya terdapat keadaan minimum yang harus dicapai untuk memastikan keadaan perusahaan agar tetap stabil dalam jangka panjang. Ketika mendefinisikan strategi perusahaan, peluang pasar yang ditawarkan oleh perlindungan lingkungan (hasil analisis lingkungan eksternal) dan resiko terhadap lingkungan (hasil analisis internal) ditentang. Peluang pasar mencakup semua bidang pengembangan lingkungan, berkat itu perusahaan dapat menyediakan dan meningkatkan keuntungannya. Resiko menggabungkan kelemahan internal dan kelemahan perusahaan yang dikombinasikan dengan perubahan yang tidak menguntungkan dibidang lingkungan seperti bagan berikut :



Gambar 15. Diversifikasi Strategi Lingkungan

Sumber : (Mamedova et al., 2022)

1. Strategi ketidak perbedaan : jika terdapat peluang dan resiko pasar yang tidak besar, perusahaan dapat memperlakukan masalah lingkungan yang relevan dengan acuh tak acuh dan terus bekerja seperti sebelumnya. Dalam situasi ini, tidak mungkin untuk berbicara tentang strategi lingkungan karena manajer tidak menyadari perlunya persyaratan strategis.
2. Strategis peluang strategi berorientasi peluang. Jika peluang pasar di kawasan konversatif tinggi dan kemungkinan resiko masih rendah, maka strategi berbasis peluang dapat dipilih. Dengan menghasilkan produk yang ramah lingkungan, suatu perusahaan dapat memastikan peningkatan labanya (manajemen lingkungan yang berorientasi pada keuntungan).
3. Strategi berbasis resiko. Dengan peluang pasar yang rendah dan resiko lingkungan yang tinggi, suatu perusahaan dapat menentukan strategi yang berorientasi pada resiko. Strategi yang dimaksud dirumuskan untuk mengurangi resiko dan memaksimalkan sumber daya perusahaan dan sejauh mana pertimbangan resiko dengan kelompok yang berkepentingan harus dilakukan. Parameter yang menentukan dari strategi ini adalah “biaya” (manajemen lingkungan yang mahal).
4. Strategi inovasi. Jika peluang pasar dan kemungkinan resiko terhadap lingkungan alam tinggi, maka semakin tinggi pula kebutuhan untuk merumuskan solusi inovatif. Strategi yang dilaksanakan perusahaan yang fokus pada inovasi akan menstabilkan peluang keuntungan dan mengurangi resiko melalui implementasi teknologi serta mengurangi biaya yang jelas dan mungkin. Dengan demikian fokus perusahaan akan mengarah pada keselamatan lingkungan dan perlindungan lingkungan.

Peran Eco-Inovasi dalam Membangun Ekonomi Berkelanjutan

Strategi inovasi mencerminkan trend utama dalam penghijauan perusahaan dalam perkembangan paradigma pembangunan berkelanjutan. Sudut pandang tersebut merupakan struktur pengelolaan lingkungan yang memiliki peran unik sebagai strategi

manajemen inovasi. Menerapkan inovasi lingkungan dalam berbagai komponen memungkinkan perusahaan untuk mengikuti prinsip - prinsip pembangunan berkelanjutan. Dalam dokumen komisi Eropa, inovasi lingkungan dapat dipahami sebagai inovasi apapun yang menghasilkan kemajuan signifikan menuju tujuan pembangunan berkelanjutan dengan mengurangi dampak mode produksi kami terhadap tekanan lingkungan atau mencapai penggunaan sumber daya alam yang lebih efisien dan bertanggung jawab (*eco-innovation*, 2013). Bentuk inovasi lingkungan dapat berupa produk atau yang ditingkatkan secara signifikan (barang atau jasa), proses, perubahan organisasi atau solusi pemasaran yang mengurangi konsumsi sumber daya alam (termasuk bahan, energi, air, dan lahan) dan mengurangi emisi zat berbahaya sepanjang siklus hidup.

Perkembangan bisnis berkelanjutan melibatkan harmonisasi hubungan antara ekonomi, lingkungan alam, dan masyarakat. Model ekonomi sirkular memiliki potensi tinggi untuk menciptakan inovasi yang berkontribusi pada pengembangan pasar baru dalam memecahkan permasalahan yang terkait dengan pelestarian sumber daya. Langkah tersebut merupakan solusi komprehensif untuk masalah ekonomi, sosial, dan lingkungan. Ekonomi sirkular didefinisikan sebagai sistem yang didasari pada model bisnis (Bressanelli, Adrodegari, Perona, & Saccani, 2018). Penekanannya dialihkan ke arah pengurangan atau penggunaan Kembali konsumsi material dan energi, mendaur ulang dan memaksimalkan produksi, kontribusi dan konsumsi (Kirchherr, Reike, & Hekkert, 2017). Keberhasilan implementasi eko-inovasi tergantung pada budaya ekologis dan tanggung jawab produsen dan konsumen. Beberapa penelitian menyebutkan bahwa prasyarat untuk transisi ke ekonomi sirkular adalah pembentukan produksi yang bertanggung jawab terhadap lingkungan oleh perusahaan dengan mempertimbangkan konsumen terhadap aspek lingkungan Ketika memilih barang dan jasa.

Ekonomi sirkular didasarkan pada prinsip ekosistem. Tujuan utamanya adalah untuk menghilangkan ketergantungan pertumbuhan

ekonomi pada keterbatasan sumber daya alam melalui penciptaan teknologi, model, dan layanan inovatif. Tujuan ini berkaitan erat dengan penyelesaian masalah seperti mengurangi limbah, melakukan daur ulang, dan penggunaan produk Kembali. Oleh sebab itu, upaya tersebut membuka peluang baru untuk mendiversifikasi ekonomi, menciptakan nilai, membentuk kompetensi yang relevan, dan mengembangkan kewirausahaan sehingga kegiatan perusahaan akan terbagi menjadi tiga kelompok : produk, proses, dan organisasi. Pergeseran kearah sistem layanan berbasis produk telah diusulkan sebagai salah satu solusi penting untuk mempercepat transisi ke arah ekonomi sirkular dan digitalisasi yang merupakan dorongan yang signifikan dari proses ini (Pagoropoulos, Pigosso, & McAloone, 2017).

Beban lingkungan mencirikan interaksi dengan lingkungan di seluruh siklus produk kehidupan. Pendekatan inovatif ditujukan untuk menciptakan produk dengan mempertimbangkan pengurangan beban lingkungan sepanjang siklus hidup. Desing lingkungan memastikan netralitas lingkungan produk, memperhitungkan kemungkinan munculnya limbah, menyederhanakan daur ulangnya, menghemat sumber daya melalui desain produk yang sesuai, dan penggunaan sumber daya yang tepat. Pada saat yang sama biaya berarti biaya produksi suatu produk dan terdeferensiasi sebagai tingkat keunikan suatu produk. Pada setiap fasenya, keramahan lingkungan produk menjadi argument yang terus meningkat untuk penjualannya. Pelestarian alam, yang dapat diterima untuk kehidupan mendatang. Dengan demikian, pengelolaan lingkungan hidup mengandaikan mengambil tanggung jawab sosial dan berpartisipasi dalam mendamaikan kepentingan kewirausahaan dan lingkungan.

**Anisa Sains Kharisma, S.Ak, M.Ak. & Muhammad Syaifulloh,
S.Pd.I., M.M**

A. Rasionalisasi Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha

Manajemen pada hakikatnya adalah sebuah proses pemanfaatan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan tertentu melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian (Rohaniah dan Rahmini, 2021). Manajemen keuangan keluarga adalah cara mengatur keuangan keluarga dengan teratur dan cermat melalui tahap perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan/ penilaian (Manullang, 1981). Pengetahuan dan keterampilan manajemen keuangan sangat penting dimiliki oleh setiap keluarga, karena cukup tidaknya penghasilan keluarga tergantung pada bagaimana cara mengatur/ mengelola keuangan ekonomi keluarga dan juga setiap keluarga memiliki kemampuan yang berbeda dalam memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan material (jasmani) maupun non material (rohani). Kemampuan tersebut sangat tergantung pada sumber pendapatan serta kesungguhan keluarga dalam mencapainya. Mengatur keuangan keluarga artinya mengelola semua pendapatan baik yang sifatnya rutin maupun insidental. Penggunaan pendapatan tidak boleh melebihi dari penerimaan pendapatan dan ketika terdapat kelebihan pendapatan, keluarga bisa melakukan investasi atau mendepositokan pendapatan untuk keperluan di masa yang akan datang. Manajemen keuangan keluarga dikatakan baik apabila ketika penggunaan pendapatan disesuaikan dengan seimbang dan sesuai rencana serta realistis yang pada akhirnya akan berdampak pada

kesejahteraan keluarga Pada kenyataannya masih begitu banyak keluarga yang mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarganya. bisa karena kekurangan uang, kelebihan uang atau bingung bagaimana mengatur keuangan bagi keluarga yang penghasilannya pas-pasan atau terbatas. Mengelola keuangan keluarga tidak hanya harus dilakukan pada keluarga yang penghasilannya terbatas, apabila dibandingkan dengan kebutuhannya, kalangan menengah maupun kaya karena seni untuk mengelola keuangan keluarga harus dimiliki oleh setiap keluarga (Ratnasari, et al, 2021). Salah satu cara untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan mengembangkan aplikasi keuangan keluarga berbasis android yaitu dengan memanfaatkan aplikasi Buku Mitra. Dengan adanya aplikasi Buku Mitra diharapkan dapat membantu Ibu Rumah Tangga dalam mengembangkan usahanya dan manajemen keuangan dalam keluarga sehingga akan tercipta keluarga yang harmonis dan sejahtera. Oleh karena itu, pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) Layanan Putus akan mengadakan pendampingan dan pelatihan mengenai hal tersebut yang akan memotivasi Ibu Rumah Tangga di Perum Griya Satria Brebes dalam memanfaatkan peluang yang ada sehingga dapat meningkatkan pengetahuan tentang manajemen keuangan, terampil dalam mengelola keuangan dan meningkatkan pendapatan dalam ekonomi keluarga dengan berwirausaha.

1. Peran Ibu Rumah Tangga dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga

Ibu rumah tangga adalah seorang wanita yang berperan penting dalam keluarga sebagai unit terkecil dalam kehidupan masyarakat dan sudah berstatus sebagai istri sekaligus ibu bagi suami dan anak-anaknya. Ibu rumah tangga memiliki tugas dan tanggung jawab terhadap pengaturan segala sesuatu yang ada didalam rumah tangga. Tugas ibu rumah tangga yakni menjalankan pekerjaan rumah, merawat anak-anak, memasak, membersihkan rumah, dan lain sebagainya yang berhubungan dengan keadaan didalam rumah. Seiring dengan perkembangan teknologi dan

tuntutan zaman, banyak ibu rumah tangga yang awalnya hanya melakukan pekerjaan rumah saja, kini banyak yang memutuskan untuk bekerja. Hal ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah peningkatan akan kebutuhan hidup yang semakin mahal dan pendapatan yang didapatkan oleh suami terbilang kurang sehingga mengakibatkan ibu rumah tangga memiliki keinginan untuk ikut membantu dalam hal pendapatan demi memenuhi kebutuhan hidup sekaligus meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Jadi, wanita bekerja jelas lebih banyak memberikan manfaat dalam berbagai segi. Tetapi banyak juga yang menimbulkan banyak problema baik dari yang bersangkutan maupun bagi pihak keluarga dan pihak-pihak lainnya. Ibu rumah tangga yang bekerja adalah seorang wanita yang berprofesi sebagai Ibu rumah tangga dan juga berperan sebagai seorang pekerja, dimana faktor yang mendorong ibu rumah tangga yang bekerja adalah untuk bisa hidup mandiri dan berkeinginan untuk memperbesar penghasilan keluarga disamping penghasilan suami. Ibu rumah tangga adalah seorang wanita yang telah menikah yang bertanggung jawab menjalankan pekerjaan rumah, merawat anak-anak, memasak, membersihkan rumah dan tidak bekerja diluar rumah. Ibu rumah tangga adalah wanita yang sangat berperan penting dalam keluarga sebagai unit terkecil dalam kehidupan bermasyarakat. Peran ibu rumah tangga yang bekerja adalah menjalankan apa yang sudah menjadi kewajibannya yaitu sebagai ibu rumah tangga yakni menyelesaikan semua pekerjaan rumahya baru kemudian dia bekerja diluar pekerjaan ibu rumah tangga. Sehingga kodrat seorang ibu yang sudah memiliki rumah tangga tetap dijalankan. Peran ibu rumah tangga yang bekerja adalah keinginan seorang ibu yang mau membantu meringankan biaya dan beban hidup keluarganya mengingat kebutuhan hidup yang terus menerus meningkat sehingga ibu rumah tangga ini bekerja demi mendapatkan uang dan menambah penghasilan yang didapat suaminya.

2. Langkah Awal Buka Usaha Skala Kecil

Bisnis usaha kecil pada dasarnya menduduki piramida paling bawah dibanding bisnis dalam skala sedang maupun skala besar. Namun, jika bisnis usaha kecil dikelola dengan baik maka usaha kecil akan menjadi berpotensi besar dan penggerak perekonomian secara nasional. Dalam bisnis tak ada jurus tiba-tiba, segalanya memerlukan proses dan tidak ada yang instan. Memulai sebuah bisnis tentu tak mudah dilakukan, jadi yang menjadi penggerak untuk memulai bisnis adalah anda sendiri yang menciptakan membuka jalan untuk kesuksesan bisnis anda sendiri. Oleh karena itulah anda memerlukan cara-cara tertentu untuk memulai bisnis supaya anda tidak salah dalam melangkah. Jangan sampai niat anda untuk mendapatkan keuntungan justru menjadi kenyataan yang merugikan. Sehingga anda perlu menyiapkan dan mempratikkan berbagai langkah untuk siap dalam memulai bisnis. Untuk memulai sebuah bisnis dalam skala apapun, termasuk usaha berskala kecil, anda harus menemukan keahlian dan minat anda sendiri. Lakukanlah hal yang anda sukai agar menjalankan usaha kecil dengan sepenuh hati, bukan karena paksaan siapapun. Gagasan bisnis akan lebih mudah anda dapatkan apabila anda peka dan peduli terhadap diri sendiri, keluarga, teman dan lingkungan masyarakat sekitar. Peduli kepada diri sendiri adalah bagaimana anda mengenali kemampuan, minat, bakat dan sebagainya. Banyak wiraswastawan yang berhasil karena dapat memanfaatkan kemampuan, minat dan bakat yang dimilikinya lalu dikombinasikan dengan kejelian melihat peluang pasar. Dengan demikian anda akan menikmati hari-hari anda dalam meraih sukses.

Adapun caranya untuk memulai bisnis usaha diantaranya:

1. Amati dan dalami bisnis yang akan dijalankan, misalnya: lakukan pengamatan dan pendalaman mengenai seluk-beluk bisnis tersebut dengan mengetahui bagaimana proses produksinya, darimana anda bisa membeli bahan baku, siapa

- calon konsumennya, dimana anda memasarkan dan menjualnya, dll.
2. Survey dan uji pasar, misalnya: lakukanlah survei secara spesifik untuk menentukan bisnis yang sesuai dengan kondisi anda (modal, keahlian, minat yang anda miliki terhadap bisnis tersebut dan lokasinya strategis atau tidak, dll). Kemudian, lakukan uji coba melalui tes pasar berguna untuk mendapatkan umpan balik dari calon konsumen mengenai produk yang ditawarkan, contoh membuat kue, sebelum dijual cobalah berikan secara gratis kepada tetangga atau lingkungan sekitar dalam jumlah terbatas sesuai dengan kemampuan anda dan minta pendapatnya mengenai produk yang anda buat, jadikanlah kritikan saran sebagai masukan untuk melakukan perbaikan produk yang anda buat sebelum diluncurkan dipasaran.
 3. Perencanaan bisnis, misalnya: mencakup penetapan nama produk, packaging produk, proses produksi, jalur distribusi yang dipilih, modal tambahan yang diperlukan, maupun orang-orang yang akan diajak Kerjasama (penanaman modal, pegawai ataupun penyalur produk). Pikirkan juga strategi pemasaran yang akan dijalankan (selebaran, brosur, katalog, website, iklan dimedia, dll). Rencana bisnis akan membantu anda untuk bersikap realistis dan juga berpikir seluruh proses penggunaan anggaran yang diperlukan dalam bisnis anda.
 4. Memilih jenis usaha, ada tiga cara untuk mewujudkan usaha maupun bisnis baru yang berskala kecil diantaranya: pertama, memulai usaha dari awal; kedua, membuka usaha baru dengan cara memasarkan produk atau jasa orang lain; ketiga, membeli usaha yang sudah ada.
 5. Mulailah saat ini, sebuah rencana bisnis akan tetap menjadi sebuah gagasan jika tidak ada tindakan untuk mewujudkannya, dengan memulainya anda bisa mendapatkan pengalaman dan pelajaran berharga yang bisa digunakan memperbaiki usaha secara sistematis, maka

mulailah dari saat ini walau mungkin anda masih memiliki beberapa keterbatasan dan kendala. Hadapi dan atasilah hambatan ataupun kegagalan, tidak ada seorangpun wiraswastawan sukses yang tidak mengalami hambatan maupun kegagalan dalam perjalanan bisnis.

3. Menyusun Perencanaan Bisnis

Usaha atau bisnis dalam skala kecil pada saat ini diminati oleh berbagai kalangan, karena dalam kondisi keadaan ekonomi Indonesia yang serba sulit, pilihan untuk berwirausaha lebih menjanjikan. Membuka usaha sendiri dimulai dengan modal yang kecil maupun besar sesuai dengan kemampuan anda. Salah satu permasalahan yang umum dilakukan dalam bisnis usaha kecil adalah tidak adanya perencanaan bisnis (*business plan*) yang matang. Oleh karena itu untuk memajukan usaha anda, sudah saatnya anda mulai melakukan perencanaan bisnis yang jelas dan terstruktur. Dalam tahap perencanaan ini anda akan mendeskripsikan secara ringkas mengenai visi dan misi dari bisnis yang akan dijalankan. Anda harus merumuskan tujuan bisnis dan faktor-faktor yang akan membuat bisnis tersebut dapat berjalan lancar serta menghasilkan keuntungan. Isi perencanaan bisnis adalah faktor yang cukup penting untuk keberhasilan bisnis anda, termasuk jika anda hendak membangun usaha berskala kecil. Apalagi perencanaan bisnis pada dasarnya berperan penting untuk menarik pihak-pihak lembaga keuangan agar memberikan pinjaman modal untuk usaha yang anda jalankan. Lembaga-lembaga keuangan akan mempelajari proposal bisnis anda yang didalamnya terdapat perencanaan dari usaha yang akan anda jalankan.

Deskripsi bisnis adalah cara anda dalam menganalisis ringkasan yang telah anda jabarkan sebelumnya didalam isi perencanaan bisnis. Dalam mendeskripsikan bisnis anda, mulailah anda menulis bagian pertama mengenai sejarah dan latar belakang bisnis anda. Hal ini penting untuk meninjau ulang pekerjaan yang

sedang anda lakukan. Anda dapat menjabarkan seluruh data yang berkaitan dengan bisnis anda saat ini. Deskripsi mengenai manajemen merupakan bagian selanjutnya, pada tahap ini anda perlu menjelaskan bagaimana nantinya bisnis itu dijalankan. Dalam deskripsi bisnis, anda perlu menentukan struktur bisnis yang akan anda gunakan, misalnya berbentuk CV, PT atau sekedar rekanan. Tuliskan target pasar untuk produk anda, tahapan ini untuk menonjolkan keunikan dari produk tersebut. Pemasaran sangat penting karena sebuah bisnis tanpa pemasaran yang baik tak akan bertahan lama. Kemudian perihal perencanaan keuangan yang diperlukan dalam bisnis, karena tahap ini sangat penting untuk menjalankan bisnis.

Salah satu hal yang membuat suatu bisnis usaha kecil maju dan menuai hasil yang baik adalah perencanaan usaha yang matang. Dalam hal ini perencanaan usaha harus didasarkan pada analisis terhadap faktor-faktor yang akan berpengaruh pada kelangsungan usaha bisnis tersebut. Analisis bisnis ini memegang peranan yang cukup penting bagi usaha kecil. Salah satu pendekatan analisis yang biasa dipergunakan dalam perencanaan dan evaluasi suatu usaha termasuk bisnis usaha kecil adalah analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*). Dengan menggunakan analisis SWOT, maka faktor-faktor eksternal dan internal sebuah bisnis bisa diidentifikasi dengan baik sebagai pedoman untuk menentukan perencanaan strategis.

Analisis SWOT merupakan metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terlibat dalam sebuah bisnis atau usaha. Analisis SWOT juga merupakan alat analisis dalam menentukan tujuan bisnis usaha dengan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik dan tidak baik untuk mencapai tujuan tertentu. Analisis SWOT dapat diterapkan untuk menganalisis kelangsungan bisnis usaha kecil. Sebuah bisnis usaha kecil akan memiliki landasan yang kokoh untuk menaiki tangga kesuksesan jika direncanakan dengan matang melalui beberapa analisis

terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi sebuah usaha. Ada dua hal yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha anda. Pertama, faktor internal, Analisis SWOT dipergunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kekuatan dan kelemahan internal organisasi bisnis. Kedua, faktor eksternal, Analisis SWOT dipergunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor ancaman dan peluang yang ada pada lingkungan eksternal organisasi bisnis anda. Dengan mengetahui kelemahan-kelemahan yang anda miliki, anda dapat segera melakukan antisipasi agar kelemahan tersebut tidak menimbulkan kegagalan bisnis.



Gambar 16. Diagram Analisis SWOT

Setelah anda menganalisis kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh bisnis anda, maka akan segera mungkin anda mengambil langkah-langkah untuk menanggulangi kelemahan tersebut. Kekuatan yang anda miliki adalah potensi yang perlu ditonjolkan dan dijadikan modal mencapai keberhasilan (misalnya anda memiliki produk yang memiliki kualitas diatas rata-rata produk sejenis, maka produk ini bisa dipergunakan sebagai bahan dalam pendekatan promosi). Peluang sama halnya dengan kekuatan karena merupakan landasan oleh anda untuk menjalankan roda bisnis (misalnya ada peluang pasar permintaan terhadap suatu

produk sangat besar, maka ini adalah peluang yang dijadikan ladang bisnis anda). Banyaknya peluang suatu usaha pasti akan diikuti dengan banyaknya pesaing yang bergerak dalam bisnis yang sama. Hal ini memunculkan ancaman bagi bisnis anda. Ancaman pesaing ini perlu anda antisipasi dengan beberapa langkah (misalnya meningkatkan mutu produk, variasi produk, atau metode pemasaran yang lebih baik).

Pendekatan analisis SWOT membantu anda mengetahui potensi, kekuatan, kelemahan sekaligus peluang dan ancaman yang ada disekeliling bisnis anda. Dengan demikian anda bisa melakukan rencana strategis terhadap bisnis anda. Artinya, melakukan analisis SWOT adalah salah satu cara supaya bisnis anda bisa sukses. Adapun unsur-unsur yang berhubungan dengan mental agar anda dapat memulai menjalankan usaha kecil dengan baik diantaranya: motivasi, sabar, ulet, rajin, pantang menyerah, tak putus asa, disiplin, semangat bersaing, konsisten, inovasi, jangan pernah puas, bersenang-senanglah dengan bisnis anda.

4. Mengasah Keterampilan Manajemen Usaha

Manajemen sebuah usaha tidak semata-mata keterampilan mengelola melainkan juga sebagai sebuah seni. Dalam manajemen usaha kecil, perpaduan seni dan keterampilan adalah dua hal yang mutlak diperlukan. Anda tidak hanya memerlukan manajemen usaha yang berlandaskan teori-teori manajemen tetapi anda juga memerlukan pendekatan dan perlakuan lain yang bersifat holistik. Pelaku usaha kecil biasanya adalah pemilik usaha yang memiliki fungsi ganda sehingga manajer dalam usaha kecil berhadapan langsung dengan semua hal yang berkaitan dengan usaha, produksi, sumber daya, pemasaran, pengembangan usaha, dll. Oleh karena itu kemampuan manajemen adalah mutlak diperlukan sebagai landasan kelangsungan usahanya.



Gambar 17. Piramida Keterampilan Manajemen

Didalam manajemen usaha kecil terdapat dua hal yang perlu menjadi landasan keberhasilan usaha yaitu manajemen yang berbasis profesionalisme dan kewirausahaan. Keduanya merupakan tuntutan yang tidak dapat dihindari oleh setiap pelaku bisnis. Kaum profesional adalah orang-orang atau kelompok tertentu yang bekerja dengan keahlian dan keterampilan tertentu. Waktu, pikiran, dan kemampuannya pun didedikasikan secara penuh untuk mengaplikasikan keahlian tersebut. Dengan demikian manajemen usaha kecil berbasis profesionalisme dilandaskan pada kualitas, bukan semata-mata berlandaskan keuntungan material (misalnya jika sebuah usaha menghadapi lonjakan harga bahan baku maka yang dilakukan bukan mengurangi kualitas agar tetap untung tetapi tetap menjaga kualitas walaupun konsekuensinya adalah keuntungan yang menurun. Anda perlu melakukannya karena pilihan itu akan membuat kepercayaan dari konsumen anda tetap tinggi. Demikianlah mengelola bisnis usaha kecil memerlukan keterampilan dalam hal manajemen. Sesederhana apapun atau sekecil apapun bisnis yang dijalankan, anda tetap memerlukan keterampilan dalam hal manajemen.

Pada tingkat-tingkatan piramida, semakin atas keterampilan itu maka akan semakin sulit dipenuhi oleh setiap orang. Namun demikian anda harus menguasai setiap tingkat dan mampu menampilkan keterampilan manajemen yang saling membangun untuk membantu anda mencapai kesuksesan dalam karier manajemen anda. Berikut ini adalah tingkatan level pada piramida keterampilan manajemen:

- a. Level 1, menunjukkan bahwa keterampilan dasar adalah seorang manajer harus menguasai hanya untuk mendapatkan pekerjaan yang dilakukan. Ini adalah dasar-dasar pekerjaan manajemen yaitu merencanakan (*plan*), mengorganisasikan (*organize*), mengarahkan (*direct*), dan mengontrol (*control*).
- b. Level 2, setelah anda menguasai keterampilan dasar di level 1, anda perlu melanjutkan dan mengembangkan ke keterampilan anda di level 2. Ini adalah keterampilan manajemen yang anda gunakan untuk mengembangkan staf anda. Ada banyak keterampilan khusus yang diperlukan, dan ini dibahas di level 2 namun dikelompokkan kedalam kategori motivasi, pelatihan dan pelatihan serta keterlibatan karyawan.
- c. Level 3, bila anda sudah terampil dalam mengembangkan staf anda, saatnya anda fokus pada level 3 yaitu peningkatan pengembangan anda sendiri. Keterampilan manajemen ini dikelompokkan sebagai manajemen diri dan manajemen waktu. Manajemen waktu mendapat kategori sendiri karena hal ini sangat penting untuk keberhasilan anda disemua keterampilan lain.
- d. Top Level, inilah puncak keterampilan manajemen piramida yaitu keterampilan tunggal yang akan membantu anda dalam pengembangan karier manajemen yaitu kepemimpinan. Ketika anda mengembangkan keterampilan anda sebagai pemimpin, maka anda akan mencapai keberhasilan yang anda inginkan dalam karier manajemen anda.

Kemampuan manajemen bisnis adalah keterampilan yang harus terus anda latih. Setiap keterampilan dalam manajemen memiliki

jenjang berupa piramida keterampilan manajemen. Level piramida paling tinggi jumlahnya akan semakin sedikit dibanding piramida dibawahnya. Adapun keterampilan dasar manajemen yang harus anda kuasai untuk menuju level piramida berikutnya adalah merencanakan (*planning*), mengorganisasikan (*organize*), mengarahkan (*direct*), mengontrol (*control*).

5. Cara Menghadapi Tantangan bagi Para Pelaku Usaha dalam Pengelolaan Keuangan

Beberapa langkah dalam pengelolaan keuangan bagi para pelaku usaha sebagai panduan agar dapat menghadapi berbagai tantangan

1. Disiplin Pencatatan Keuangan

Pencatatan keuangan sangat penting bagi usaha apapun, namun pelaku UMKM yang masih didominasi usaha mikro dan kecil seringkali mengabaikan hal ini. Padahal menjadi esensial untuk mencatat segala pemasukan dan pengeluaran bisnis setiap harinya agar dapat terkontrol dengan baik. Setiap usaha setidaknya wajib mengetahui berapa biaya operasional usahanya, berapa keuntungan yang diperoleh, dan berapa modal yang digunakan untuk usaha. Dengan demikian, para pemilik usaha juga dapat mengevaluasi kemampuan dan kapasitas usahanya sehingga perencanaan pengembangan usaha dapat ditetapkan berdasarkan data pencatatan tersebut.

2. Memisahkan Keuangan Pribadi dan Keuangan Usaha

Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pemilik dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal ini karena akurasi pencatatan keuangan usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengevaluasi kinerja usahanya. Arus kas yang tercampur antara keuangan pribadi dan usaha dapat menyulitkan para pelaku UMKM dalam menentukan biaya operasional usaha. Salah satu tips untuk memisahkan pencatatan keuangan pribadi dengan usaha adalah pemilik dapat “menggaji” dirinya

sendiri agar segala kebutuhan pribadi dicatat dari pos gaji tersebut.

3. Pondasi Bisnis yang Kuat dan Terlindungi

Ketika keuangan usaha sudah tercatat dengan baik dan laba dapat terukur dengan akurat, sisihkan sebagian laba ditahan untuk melindungi usaha kamu dalam bentuk dana darurat dan asuransi. Dana darurat merupakan cadangan dana yang hanya dapat digunakan apabila kita mengalami bencana, musibah, dan hal-hal lain di luar rencana yang dapat mengganggu kinerja dan operasional usaha. Sedangkan, asuransi merupakan pengalihan risiko agar usaha yang dimiliki tidak menanggung biaya besar apabila ada hal-hal tak terduga yang terjadi dalam usaha.

4. Perencanaan dan Pengelolaan Utang

Dalam bisnis, utang dapat menjadi pengungkit untuk dapat meningkatkan kapasitas dan performa perusahaan. Namun, utang yang tidak terkendali dapat menyebabkan masalah finansial bahkan kebangkrutan dalam usaha apalagi di tengah pandemi seperti saat ini. Apabila kamu sudah memiliki utang sebelumnya, perhatikan rasio utang terhadap asetmu tidak lebih dari 50%, dan rasio utang terhadap pendapatanmu tidak lebih dari 30%. Ketika catatan keuangan kamu menunjukkan adanya pembengkakan pada rasio tersebut, Sobat bisa segera mengambil tindakan. Sebelum kamu memutuskan untuk mengajukan utang, perencanaan utang wajib dilakukan sematang mungkin. Mulai dari seberapa besar utang yang dibutuhkan, untuk biaya apa saja penggunaan utang tersebut, sampai tidak lupa untuk mempertimbangkan kemampuanmu dalam melunasi utang tersebut.

Lakukan perhitungan serealistis mungkin dengan melibatkan seluruh risiko dan rencana bisnis. Buatlah rencana pelunasan utang. Tentukan target pribadi untuk mendapatkan dana pelunasan cicilan utang, jauh-jauh hari sebelum waktu jatuh tempo datang. Jangan lupa, tanamkan motivasi bagi dirimu

sendiri bahwa semakin cepat utang terlunasi, semakin cepat pula bisnis kamu akan terbebas dari beban finansial.

5. Tetapkan Target dan Evaluasi Bisnis

Sebagai pelaku UMKM, kebutuhan pribadi dapat menjadi patokan dalam menentukan besaran gaji yang diterima dari usaha dan target omzet yang harus dicapai di masa depan. Evaluasi bisnis berkala dibutuhkan dalam menganalisa apakah kegiatan operasional usaha dinilai sudah tepat atau perbaikan apa saja yang dibutuhkan untuk peningkatan efisiensi usaha. Mengelola keuangan adalah hal yang sangat penting bagi sebuah usaha. Semakin berkembang usaha yang dijalankan, maka semakin rumit pula dalam mengatur keuangan usaha tersebut. Dengan demikian, pengelolaan keuangan dapat membantu merapihkan masalah keuangan usaha sedini mungkin sebelum bertambah besar.

6. Mengukur Kesehatan Keuangan Rumah Tangga

Pada dasarnya mengukur kesehatan keuangan Rumah Tangga adalah bagaimana cara kita berkomitmen untuk melaksanakan apa yang telah direncanakan. Karena jika kita tidak berkomitmen terhadap keuangan Rumah Tangga maka bisa dikatakan kondisi keuangan Rumah Tangga kita sedang “sakit”, sebaliknya jika kita bisa mengelola keuangan Rumah Tangga kita maka kondisi keuangan Rumah Tangga kita bisa dikatakan “sehat” (Arnesih, 2020). Untuk dapat mengelola keuangan rumah tangga agar bersifat sehat, maka diperlukan sikap *financial management behavior* yang dapat dilihat melalui empat hal (Lailatul Zannah, 2019):

- a. *Consumption* merupakan pengeluaran oleh rumah tangga atas berbagai barang dan jasa. *Financial management behavior* rumah tangga dapat dilihat dari bagaimana rumah tangga melakukan kegiatan konsumsinya seperti apa yang dibeli rumah tangga dan mengapa rumah tangga tersebut membelinya. Semakin tinggi pola konsumsi keluarga maka

pengelolaan keuangan keluarga akan semakin baik. Hal tersebut karena agar seluruh kebutuhan masing-masing individu dalam keluarga dapat terpenuhi. Jika seluruh anggota keluarga memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi, maka pengelolaan dan perencanaan keuangan dilakukan secara teliti dan terperinci dengan mempertimbangkan kemampuan keuangan yang dimiliki serta tingkat urgensi kebutuhan tersebut. Ketika kondisi pendapatan atau pemasukan rumah tangga berkurang, sementara kebutuhan rumah tangga meningkat, maka diperlukan pengetahuan yang cukup dalam pengelolaan keuangan, dengan membuat perencanaan, pengendalian, serta perincian yang baik, kebutuhan rumah tangga tetap dapat terpenuhi meskipun sangat terbatas.

- b. *Cash flow management* merupakan indikator utama dari kesehatan keuangan yaitu ukuran kemampuan rumah tangga untuk membayar segala biaya yang dimilikinya, manajemen arus kas yang baik adalah tindakan penyeimbangan, masukan uang tunai dan pengeluaran. *Cash flow management* dapat diukur dari apakah rumah tangga membayar tagihan tepat waktu, memperhatikan catatan atau bukti pembayaran dan membuat anggaran keuangan dan perencanaan masa depan untuk rumah tangga. Rumah tangga yang dapat membayar tagihan tepat waktu serta memperhatikan catatan dan anggaran maka dapat dikatakan keuangan keluarga tersebut dalam keadaan sehat.
- c. *Saving and investment* tabungan dapat didefinisikan sebagai bagian dari pendapatan yang tidak dikonsumsi dalam periode tertentu karena rumah tangga tidak tahu apa yang akan terjadi di masa depan, uang atau pendapatan harus disimpan untuk membayar kejadian tak terduga, sedangkan investasi yaitu mengalokasikan keuangan rumah tangga atau menanamkan sumberdaya saat ini dengan tujuan mendapatkan manfaat di masa mendatang. Rumah tangga

bisa menginvestasikan pendapatan yang tidak digunakan untuk konsumsi saat ini dengan cara ditabung di bank, reksadana atau dibelikan logam mulia. Rumah tangga yang biasa rutin menyisihkan pendapatannya untuk kegiatan *saving and investment* bisa dikatakan keuangan rumah tangga tersebut adalah sehat.

Dwi Harini, S.E, M.M. & R. Mohamad Herdian Bhakti, M.T

B. Urgensi Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha

1. Pentingnya Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha

Keuangan didalam keluarga merupakan sarana untuk memperlancar kegiatan perekonomian sehari-hari, akan tetapi masih begitu banyak keluarga yang mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan keluarganya (Susilo, dkk, 2014). Ekonomi yang teratur merupakan salah satu syarat dalam mencapai ketenteraman seluruh anggota keluarga. Mengurus keuangan rumah tangga memang tidak semudah membalikkan telapak tangan, apalagi jika pemasukan keluarga tidak menentu dan kurang cermat dalam mengelola keuangan. Kestabilan ekonomi di lingkungan keluarga merupakan salah satu faktor yang menentukan kebahagiaan keluarga, karena penghasilan yang tidak mencukupi kebutuhan hidup dapat menjadi penyebab utama terjadinya pertengkaran dalam keluarga (Siagian, 2018). Ketidakstabilan dalam perekonomian keluarga bukan saja karena penghasilan yang tidak cukup, tetapi karena kurang bijaksana dalam membelanjakan pendapatan mereka. Oleh karena itu perlu diupayakan, terutama bagi Ibu Rumah Tangga sebagai pemegang keuangan keluarga untuk selalu bersikap bijaksana dalam memenuhi kebutuhan keluarganya. Manajemen keuangan sangat penting dilakukan, karena: 1) Uang sebagai pemenuhan kebutuhan sifatnya terbatas, 2) Daya ingat manusia sangat terbatas, akibatnya kita tidak mengingat untuk apa saja uang dikeluarkan, 3) Kebutuhan hidup sangat beraneka ragam, sehingga perlu skala prioritas, 4) Bahan diskusi dan sarana komunikasi antar anggota keluarga, 5) Mencegah pemborosan. Bagi keluarga dengan pendapatan pas-pasan, manajemen keuangan sangat penting dimiliki, karena dengan uang yang dimiliki sangat sedikit, jenis kebutuhan yang dapat dipenuhi. Demikian pula bagi keluarga yang berkecukupan, manajemen keuangan juga sangat penting dimiliki, karena keinginan itu sifatnya tidak terbatas dan memungkinkan untuk terjadinya

pengeluaran yang tidak terkontrol. Dunia usaha sangat penting dalam memajemen keuangan karena berkaitan dengan keuntungan (laba) yang didapat. Hal penting yang dilakukan dalam menerapkan manajemen keuangan dalam usaha yaitu dengan memisahkan uang pribadi dan usaha yang dijalankan, membuat pencatatan arus kas, membuat rencana penggunaan uang, mengontrol arus usaha dan menerapkan disiplin pada diri sendiri untuk menjalankan hal-hal tersebut. Hal ini dilakukan agar para pelaku usaha dapat mengelola keuangan dengan baik serta meninjau ulang sumber pemasukan dan pengeluaran dalam usahanya.

2. Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha

Manajemen keuangan keluarga dibagi dalam tiga langkah, yaitu:

1) Perencanaan Pengeluaran Keuangan Keluarga

Langkah pertama yang harus dilakukan dalam memajemen keuangan keluarga adalah dengan mendata seluruh masukan pendapatan yang diperoleh keluarga. Hal ini diperlukan agar kita dapat mengetahui berapa sebenarnya pendapatan keluarga kita per bulannya. Setelah dicatat total pendapatan tersebut, langkah berikutnya adalah membuat daftar pengeluaran rutin yang harus dikeluarkan setiap bulan, seperti belanja bulanan (gula pasir, sabun, odol, teh, minyak, beras, dll), bayar listrik, air, telepon, pembantu (kalau ada), SPP anak, gas kompor, dan lain-lain. Selanjutnya semua pengeluaran rutin tersebut dijumlahkan. Langkah selanjutnya, yaitu membuat daftar pengeluaran tidak rutin dengan skala prioritas (urutan pemenuhannya). Jumlahkan seluruh pengeluaran yang ada dalam daftar, kemudian cocokkan dengan total pendapatan yang kita miliki (sudah dikurangi dengan kebutuhan rutin). Jika ternyata pengeluaran yang kita rencanakan melebihi pendapatan yang ada, maka harus diseleksi lagi kira-kira pengeluaran mana yang dapat ditunda pemenuhannya. Setelah ketiga langkah tersebut beres, maka selanjutnya dilakukan

evaluasi sebelum rencana tersebut dilaksanakan. Evaluasi dilakukan untuk mengecek :

- a. Ada tidaknya kesalahan penjumlahan pendapatan dan pengeluaran.
- b. Ada tidaknya kebutuhan rutin yang terlewat.
- c. Ada tidaknya kebutuhan yang sebenarnya tidak penting, jika ada, kita dapat mengganti dengan kebutuhan lain yang lebih penting.
- d. Bagian kebutuhan mana yang dapat dihemat / ditekan pengeluarannya, sehingga sisanya dapat digunakan sebagai uang jaga-jaga untuk kebutuhan tak terduga, seperti : sakit (anak, nenek, saudara, dll), bepergian karena ada yang meninggal, tamu yang datang mendadak, dll.
- e. Pemasukan pendapatan tambahan yang mungkin diperoleh.
- f. Setelah evaluasi dilakukan, maka kita tulis kembali perencanaan itu secara rapi dan ditempatkan di tempat tertentu.

Bagaimana cara memprioritaskan kebutuhan ? Berikut ini disajikan langkah-langkahnya adalah:

- a) Tulislah semua kebutuhan yang harus dipenuhi yang bukan kebutuhan rutin atau sesuatu yang diinginkan. Sebagai contoh:

	Kebutuhan/ Keinginan	Jumlah	Keputusan	
			Ya	Tidak
1.	Membeli baju baru	Rp 250.000		
2.	Membeli susu untuk anak	Rp 135.000		
3.	Membeli buku anak	Rp 200.000		
4.	Service kendaraan	Rp 80.000		
5.	Mengganti pintu karena rusak	Rp 1.000.000		
6.	Membayar Les komputer untuk anak	Rp 300.000		
7.	Merayakan anak ulang tahun	Rp 750.000		

8.	Membeli cat rumah	Rp 200.000		
----	-------------------	------------	--	--

- b) Coret kebutuhan yang tidak memerlukan uang, yaitu kebutuhan yang dapat dikerjakan sendiri atau bahannya telah kita memiliki, seperti les komputer untuk anak, bila kita dapat mengajarkan sendiri dan memiliki komputer sendiri, maka dapat saja kebutuhan tersebut dicoret. Demikian pula dengan membeli pintu, maka kalau yang lama ternyata masih dapat diperindah dengan bahan yang sudah tersedia dan tenaga kita sendiri, maka kemungkinan anggaran yang ditulis dapat dikecilkan.
- c) Andailah kebutuhan yang memerlukan uang dalam jumlah besar, lalu perkirakan cukup tidaknya uang kita untuk memenuhinya.
- d) Berilah tanda (V) pada kolom “ya” atau “tidak” bagi kebutuhan-kebutuhan tersebut dengan mengingat dapat tidaknya kebutuhan tersebut terpenuhi, lalu beri nomor skala prioritas terhadap kebutuhan yang kita jawab “ya”.

Jadi, dapat disimpulkan Perencanaan Pengeluaran Keuangan Keluarga yaitu dengan mendata masukan pendapatan yang diperoleh keluarga, membuat daftar pengeluaran rutin setiap bulan, membuat daftar pengeluaran tidak rutin, selanjutnya dilakukan evaluasi sebelum rencana tersebut dilaksanakan

2) Pelaksanaan Manajemen Keuangan Keluarga yaitu dengan melakukan berbagai model/ sistem, diantaranya:

- a) Sistem Amplop (menggunakan amplop sebagai tempat untuk menyimpan sementara uang kita sesuai dengan kebutuhan yang telah direncanakan),
- b) Sistem Buku Kas (pembukuan yang sederhana yaitu adanya pemasukan, pengeluaran dan saldo), sebagai contoh:

Uraian	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
Gaji bulan Agustus	Rp 1.500.000		

Tambahan uang lembur	Rp 500.000		
Bayar listrik		Rp 200.000	
Bayar telepon		Rp 200.000	
Bayar PAM		Rp 150.000	
Bayar SPP 2 anak		Rp 100.000	
Bayar iuran RT		Rp 50.000	
			Rp 1.300.000

- c) Sistem Kas Keluarga (pembukuan keuangan keluarga yang menekankan pada pembagian pengeluaran menjadi kelompok-kelompok: pengeluaran tetap, harian dan tak terduga), sebagai contoh :

<p>Pengeluaran Tetap :</p> <p>Menabung Rp 100.000</p> <p>Listrik Rp 200.000</p> <p>PAM Rp 150.000</p> <p>Telepon Rp 200.000</p> <p>Beras dan Bumbu Rp 100.000</p> <p>Jumlah pengeluaran tetap Rp 750.000</p> <p>Pengeluaran Harian:</p> <p>Belanja harian Rp 100.000</p> <p>Transport Rp 20.000</p> <p>Jumlah pengeluaran harian Rp 120.000</p> <p>Pengeluaran Tak Terduga :</p> <p>Pengobatan Rp 150.000</p> <p>Uang jajan anak Rp 15.000</p> <p>Beli buku Rp 50.000</p> <p>Jumlah pengeluaran tak terduga Rp 215.000</p> <p>Jumlah keseluruhan pengeluaran Rp 1.085.000</p>

d) Sistem Kas Harian

Merupakan pembukuan keuangan yang menekankan pada catatan pengeluaran setiap hari. Sistem ini biasa berhasil bila dianut oleh orang yang rajin mencatat apapun yang dikeluarkan setiap hari tanpa malas untuk menulis, meskipun pengeluaran dalam jumlah kecil. Bagi ibu rumah tangga yang menggunakan sistem ini harus secara sabar dan telaten menulis, sebab ketinggalan satu hari saja akan mengacaukan pembukuan berikutnya, sebab daya ingat orang memang terbatas.

- 3) Penilaian/ Pengawasan Keuangan Keluarga yaitu pada dasarnya penilaian memiliki pengaruh yang baik untuk melihat apa saja yang telah dicapai terhadap pelaksanaan manajemen keuangan yang telah disusun sebagai dasar untuk perbaikan rencana anggaran pada bulan berikutnya. Berdasarkan penilaian ini diperoleh informasi tentang kelebihan dan kekurangan rencana anggaran sehingga dapat diperbaiki atau disempurnakan untuk selanjutnya (Manullang, 1981).

Kriteria yang digunakan untuk menilai pengelolaan/ manajemen keuangan dapat berpedoman pada 5 hal, yaitu : tepat guna, tepat waktu, tepat tempat, tepat harga, dan tepat kualitas (Pearce dan Robinson, 1997). Dengan kata lain, sebelum kita mengeluarkan uang tentunya harus ada dalam benak kita pertanyaan : untuk apa uang kita keluarkan ? mengapa uang itu dikeluarkan ? dimana uang itu dikeluarkan ? kapan uang itu harus dikeluarkan ? siapa yang membutuhkan ? dan bagaimana cara mengeluarkan uang (tunai atau kredit). Kekurangan modal dan kurangnya pemahaman manajemen keuangan adalah beberapa masalah utama yang menyebabkan kegagalan perusahaan kecil. Banyak pengusaha-pengusaha dari perusahaan yang berskala kecil mengalami kekurangan dana untuk membayar beban-beban mereka setelah beberapa bulan menjalankan usaha. Selanjutnya, banyak perusahaan kecil yang mengalami kegagalan karena kurang memahami

manajemen keuangan dan pembelanjaan (Sugiarti, 2020). Jadi dapat diartikan Manajemen keuangan keluarga merupakan keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang ibu sebagai pemegang keuangan keluarga. Melalui manajemen yang baik dan cermat maka pendapatan yang diperoleh keluarga diharapkan dapat digunakan tepat guna, tepat waktu, tepat tempat, tepat harga, dan tepat kualitas.

Manajemen keuangan usaha dibagi dalam sembilan langkah, yaitu:

- 1) Memisahkan keuangan pribadi dan bisnis
Mengatur keuangan bisnis adalah dengan memberi sekat yang jelas antara uang pribadi kalian dengan hasil bisnis. Ini disebut sebagai awal permasalahan gagalnya suatu usaha, maka coba kalian lakukan cara ini. Seringkali hanya karena tak ada batas yang jelas, tak ada beda antara uang bisnis atau pribadi, pembukuan usaha menjadi kacau. Buruknya lagi keuntungan usaha menjadi tidak terpantau. Dan kalian sendiri tak tahu sudah berapa banyak memakai hasil keuntungan itu. Sebisa mungkin, saat memulai usaha, pisahkan rekening pribadi dengan urusan bisnis. Selain sebagai cara untuk memisahkan ruang keuangan bisnis, juga agar pembukuan manajemen keuangan bisnis kalian dapat terpantau dengan mudah. Ini bukan kalian sama sekali tak boleh mengambil hasil. Nikmatilah hasil usaha itu, sebab kalian berhak. Tapi sewajarnya saja. Sebagian besar laba itu lebih berguna apabila diakumulasikan untuk keperluan kemajuan usaha itu sendiri.
- 2) Menentukan besar keuntungan (laba) yang ingin dicapai
Langkah kedua dalam menyusun manajemen keuangan yaitu menentukan besar keuntungan yang ingin dicapai. Dari sini, kalian harus mulai merencanakan target. Terdengar ambisius? Tidak, usaha sekecil apapun pasti punya target tertentu supaya usaha berjalan lancar.

Bayangkan jika kalian punya suatu usaha tertentu tanpa ada target keuntungan yang dipetakan. Kebiasaan buruk ini bisa berdampak pada defisitnya keuangan karena kalian tidak menentukan titik mana sebuah usaha dikatakan rugi. Beda halnya jika kalian mulai merencanakan besar keuntungan yang ingin dicapai per periode tertentu. Yang mana setidaknya keuntungan tersebut bisa menutup modal awal di satu periode yang sudah kalian tentukan itu. Tetapi ada catatan penting. Sebagai permulaan usaha, jangan terlalu tinggi mematok target keuntungan di awal. Lakukan secara bertahap dan berkala, tentu setelah proses evaluasi menghasilkan nilai yang menjanjikan.

3) Menyusun rencana anggaran dengan detail

Bagian terpenting dalam kelangsungan sebuah usaha baik besar maupun kecil adalah menyusun anggaran secara detail. Anggaran dana yang kalian rencanakan dengan matang bisa menekan berbagai resiko pengeluaran yang memberatkan anggaran. Saat kalian membuat perencanaan dana usaha ini, nantinya akan mudah mengetahui jenis pengeluaran mana yang hanya akan menjadi *cost* dan mana yang akan memberikan *benefit* untuk kelanjutan usaha kalian. Beberapa pengeluaran di awal usaha sedikit memberatkan, terutama pengadaan barang penunjang produksi misalnya. Tapi ingat, pengeluaran jenis ini termasuk aset yang sifatnya sekali belanja untuk seterusnya. Bukan sebuah pengeluaran berkala. Membicarakan aspek permodalan untuk memulai bisnis, kalian juga dituntut harus cermat dalam menentukan sumber modal dengan mencari pendanaan yang tepat. Saat ini, kalian sudah dimudahkan dalam mencari pinjaman modal usaha dari bank dan pegadaian. Berikut

disajikan contoh rencana anggaran untuk pembukaan usaha Toko Sembako:

No	Keterangan	Merek	Harga	Jumlah	Total
1	Sewa Ruko				Rp500.000
2	Peralatan toko:				
	Nota	Gelatik	Rp2.500	10	Rp22.500
	Pulpen	Standard	Rp18.000	1 lusin	Rp18.000
	Kalkulator	Citizen	Rp30.000	2 buah	Rp60.000
	Gunting	Joyko	Rp10.000	2 buah	Rp20.000
	Kantong Plastik	Oscar	Rp8.000	5 buah	Rp40.000
3	Beras (5kg)	Raja Lele	Rp50.000	50 kantung	Rp2.500.000
4	Tepung Beras	Rose Brand	Rp5.000	100 pcs	Rp500.000
5	Gula	Gulaku	Rp14.000	100 pcs	Rp1.400.000
6	Minyak Goreng (1ltr)	Bimoli	Rp15.000	50 pcs	Rp750.000
7	Telur Ayam	-	Rp30.000	20 kg	Rp600.000
8	Kopi (sachet))	Kapal Api	Rp13.000	50 pcs	Rp650.000
9	Susu (sachet)	Frisian Flag	Rp8.000	50 pcs	Rp400.000
10	Garam	Refina	Rp4.000	30 pcs	Rp120.000
Total					Rp7.580.500

4) Membuat jurnal yang sistematis

Selesai dengan rincian anggaran dana usaha, saat memulai bisnis kalian harus mampu membuat jurnal atau pembukuan keuangan yang rapi dan sistematis. Minimal arus kas berupa pemasukan dan pengeluaran dapat tercatat dan relevan dengan jumlah saldo di rekening. Menjalankan sebuah bisnis tidak cukup hanya mengandalkan ingatan, tapi data. Untung ruginya usaha dan mengontrol pengeluaran ditentukan oleh sistem pembukuan yang rapi dan evaluasi yang dilakukan secara berkala. Jurnal yang perlu kalian siapkan selain arus kas, perhatikan juga untuk memasukkan buku persediaan barang, buku pembelian dan penjualan, buku utang piutang, dan buku biaya dan berbagai pendapatan lain selain transaksi jual beli. Berikut contoh pencatatan atau buku utang sederhana untuk usaha sembako:

Nama Usaha : Toko Sembako „Titi Hilda Yunika

Periode : Agustus 2022

Catatan Utang

No	Keterangan	Tgl	No. Nota	Total (Rp)	Jatuh Tempo	Bayar (Rp)	Tgl	Saldo (Rp)
1	Pembelian Beras (distributor A)	1/8	101	3.000.000	10/8			3.000.000
2	Pembelian Gula (distributor B)	3/8	102	1.000.000	5/8	600.000 400.000	3/8 5/8	400.000 (400.000)
3	Pembelian Telur Ayam (distributor C)	6/8	103	700.000	16/8			700.000
4	Pembelian Minyak Goreng (distributor A)	7/8	104	1.200.000	12/8	500.000	7/8	700.000
								4.400.000

Nama Usaha : Toko Sembako „Titi Hilda Yunika

Periode : Agustus 2022

Catatan Piutang

No	Keterangan	Tgl	No. Nota	Total (Rp)	Jatuh Tempo	Bayar (Rp)	Tgl	Saldo (Rp)
1	Penjualan Beras (Ibu Sariah)	1/8	201	350.000	10/8			350.000
2	Penjualan Gula (Ibu Siti)	5/8	202	150.000	8/8			150.000
3	Penjualan Telur Ayam (Bapak Ahmad)	6/8	203	70.000	8/8	50.000	8/8	20.000
4	Penjualan Minyak Goreng (Ibu Tuti)	7/8	104	200.000	9/8			200.000
								720.000

5) Mengelola perputaran kas

Ketika bisnis kecil kalian sudah berjalan, jangan melulu berpatok pada besarnya keuntungan yang diperoleh. Tapi kalian juga harus melihat beban atau tanggungan yang mesti dilunasi secepatnya seperti kredit atau utang dan persediaan barang dagangan. Putaran kas usaha kalian biasanya akan melambat bila termin penjualan kredit lebih lama dibandingkan dengan stok barang. Kalau sudah begini, kalian harus menekan tingkat persediaan agar tetap memenuhi order tanpa membebani keuangan usaha.

Nama Usaha : Toko Sembako „Titi Hilda Yunika

Periode : Agustus 2022

Catatan Arus Kas

No	Tanggal	Keterangan	Masuk (Rp)	Keluar (Rp)	Saldo (Rp)
1	1/8	Modal Awal			6.000.000
2	1/8	Pembelian Beras		3.000.000	3.000.000
3	1/8	Penjualan Gula	100.000		3.100.000
4	3/8	Pembelian Gula		1.000.000	2.100.000
5	4/8	Penjualan Minyak Goreng	300.000		2.400.000
6	5/8	Penjualan Gula	150.000		2.550.000
7	6/8	Penjualan Telur	20.000		2.570.000
8	7/8	Penjualan Terigu	30.000		2.600.000
9	7/8	Pembelian Minyak Goreng		500.000	3.100.000
10	8/8	Penjualan Beras	600.000		3.700.000

6) Mengawasi laju modal, harta dan kredit

Ketika usaha kecil kalian menghasilkan keuntungan lebih dari apa yang kalian bayangkan, jangan dengan mudah menghamburkan uang yang terlihat mulai menggendut itu. Jangan pernah gegabah membelanjakan uang dengan mudah. Untuk meminimalisasi, kalian harus tetap membelanjakannya sesuai rencana bisnis. Coba kalian periksa kembali tagihan yang harus dilunasi. Periksa juga pembukuan, kalian akan lebih mudah mengawasi mana saja yang menjadi modal, harta, dan kredit.

- 7) Menggunakan pihak ketiga
Mengawasi laju kas bisnis kecil kalian kadang perlu ketelitian tinggi. Semisal kalian merasa tak yakin bisa melakukan ini sendiri, pertimbangkan juga untuk melibatkan pihak ketiga guna membantu usaha kalian mengawasi arus kas. Keberadaan pengawas keuangan ini akan meminimalisasi resiko kesalahan. Meskipun demikian, segala kendali dan keputusan mutlak di tangan kalian. Hanya saja, melibatkan pihak ketiga dalam bisnis kalian tentu harus siap menambah anggaran dana.
- 8) Mempersiapkan dana darurat
Bukan hanya kelangsungan keuangan pribadi dan keluarga saja yang tidak bisa diprediksi. Tapi lika-liku usaha kalian yang meski kelihatannya baik-baik saja, segala kemungkinan terburuk bisa terjadi kapan saja. Bisa saja produk kompetitor sanggup menyaingi bisnis kalian atau lebih buruk lagi, terjadi musibah. Sebagai pelaku wirausaha, kalian harus punya mental baja untuk menghadapi situasi yang tak terprediksi itu. Menyiapkan dana darurat di awal usaha sangatlah penting dan hanya boleh digunakan ketika kondisi keuangan usaha kalian ada pada situasi yang genting. Keberadaan dana darurat ini berfungsi untuk menjaga kestabilan usaha kalian agar tak sekali jatuh dan mengalami kerugian.
- 9) Mengembangkan usaha
Menikmati keuntungan usaha merupakan bonus akhir apabila kalian telah berhasil melewati godaan keuntungan kecil di awal usaha. Namun tentu harus digunakan secara bijak dan sebisa mungkin menyisihkan keuntungan itu untuk perkembangan usaha. Sebagai langkah lanjutan dalam menjalankan bisnis kalian, mengembangkan usaha yang tadinya kecil menjadi besar merupakan tolok ukur kesuksesan kalian dalam berwirausaha. Kalian bisa mengarahkan investasi untuk menggali keuntungan yang

lebih besar lainnya. Seperti pengadaan cabang usaha, penambahan armada dagang, dan penambahan variasi menu makanan atau stok barang dagangan dengan maksud untuk lebih memperbanyak laba usaha. Dengan cara ini, kalian berhak menyangand sebagai wirausahawan sukses.

3. Permasalahan Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha

Dewasa ini, banyak sekali keluarga yang mengalami kesulitan dalam hal keuangan yang disebabkan karena manajemen atau pengelolaan keuangan keluarga yang buruk. Masalah masalah umum yang sering terjadi akibat dari pengelolaan keuangan keluarga yang buruk, antara lain:

a. Tidak mampu membeli tempat tinggal

Memiliki penghasilan yang besar tidak menjamin sebuah keluarga bisa memiliki tempat tinggal sendiri. Misalnya, bagi keluarga yang tinggal di kota-kota besar dengan biaya hidup yang tinggi dan harga tempat tinggal yang semakin tahun semakin naik (10-15%), maka akan kesulitan untuk membeli tempat tinggal. Solusinya adalah dengan mengajukan Kredit kepemilikan Rumah ke bank, sehingga mereka tidak harus menunggu waktu yang lama dan dana untuk memiliki rumah.

b. Tidak punya alokasi dana khusus untuk asuransi dan hiburan

Sebagian besar keluarga, tidak memiliki alokasi dana khusus untuk asuransi dan hiburan. Alokasi dana untuk asuransi sangat penting bahkan sudah menjadi kebutuhan pokok dalam hidup. Masalah keluarga paling umum adalah tidak bisa membeli asuransi kesehatan swasta sebagai pelengkap asuransi kesehatan yang diberikan oleh tempat kerja. Membeli asuransi kesehatan swasta tidaklah murah. Keluarga harus menyisihkan 20-30% dari pendapatan. Oleh sebab itu maka banyak keluarga yang hanya mengandalkan asuransi dari tempat kerja yang manfaatnya sedikit, tidak bisa mengcover seluruh biaya anggota keluarga. Baru ketika menderita penyakit tertentu

yang tidak dapat dicover oleh asuransi dari tempat kerja, maka akan sadar betapa pentingnya memiliki asuransi tambahan. Alokasi dana untuk hiburan juga tidak kalah penting. Sebagian besar dari mereka lebih memilih untuk membeli barang yang sifatnya konsumtif daripada menyisihkan dana untuk hiburan. Padahal aktivitas berlibur bagi keluarga adalah penting karena bisa menambah keintiman keluarga dan menjaga kesehatan fisik serta mental keluarga. Setiap keluarga seharusnya bisa menyisihkan dana 5-10% tiap bulan untuk hiburan, misalnya makan diluar, menonton atau wisata edukasi bersama anak.

c. Tidak sanggup membayar biaya pendidikan anak

Seperti yang telah kita ketahui bahwa kebutuhan anak sangatlah banyak. Seiring bertambahnya waktu, maka kebutuhan tersebut juga akan semakin meningkat, salah satunya adalah biaya pendidikan. Maka dari itu, keluarga harusnya sudah mempersiapkan biaya tersebut sedini mungkin. Begitu anak ingin masuk sekolah, naik ke tingkat yang lebih tinggi, atau membayar SPP maka orang tua tidak kebingungan untuk mencari dana tersebut. Solusinya adalah, ketika baru menikah maka harus memikirkan biaya pendidikan untuk anak. Bisa dengan cara menyisihkan penghasilan untuk biaya pendidikan, mengikuti asuransi pendidikan atau investasi jangka panjang.

4. Tips mengelola keuangan keluarga dan Usaha

Mengelola keuangan keluarga dan usaha tidak sekadar mengatur pemasukan dan pengeluaran untuk hari ini, minggu sekarang atau satu bulan yang akan datang, namun lebih luas dari itu dan harus memikirkan rencana keuangan jangka panjang sesuai dengan tujuan dari sebuah keluarga. Sebesar apapun penghasilan jika tidak mampu mengelola penghasilan tersebut maka akan hilang dan lenyap begitu saja untuk pengeluaran yang tidak terlalu penting. Oleh karena itu, mengelola keuangan keluarga dan usaha merupakan seni yang dilakukan oleh individu

atau keluarga untuk mencapai tujuan yang efektif, efisien, dan bermanfaat, sehingga keluarga tersebut menjadi keluarga yang sejahtera. Secara umum, aktivitas yang dilakukan adalah proses pengelolaan penghasilan untuk mencapai tujuan finansial seperti keinginan memiliki dana asuransi, hiburan atau membeli tempat tinggal. Adapun cara-cara yang dapat dilakukan untuk mengelola keuangan keluarga dan usaha antara lain:

a. Identifikasi kondisi keuangan

Mengidentifikasi kondisi keuangan keluarga dan usaha dapat dilakukan dengan cara mengenali aset dan hutang apa saja yang dimiliki. Aset adalah semua harta yang dimiliki oleh keluarga yang bisa digunakan untuk memfasilitasi usaha keluarga serta dapat dijual kembali atau memiliki nilai jual. Adapun aset yang sering dimiliki oleh keluarga antara lain rumah, kendaraan, toko, bangunan dan perhiasan. Meskipun aset yang digunakan untuk usaha adalah milik pribadi keluarga, tetapi harus dipisahkan mana yang berfungsi untuk operasional usaha dan mana yang bukan merupakan operasional usaha. Sementara itu, hutang adalah semua kewajiban yang dimiliki oleh keluarga baik dalam bentuk pinjaman maupun dalam bentuk barang. Sebaiknya ketika keluarga mengajukan pinjaman atau hutang, maka hutang tersebut akan lebih baik jika dijadikan sebagai tambahan modal untuk usaha. Bukan digunakan untuk pengeluaran yang bersifat konsumtif. Setelah mengidentifikasi kondisi keuangan, maka keluarga dapat menarik kesimpulan mengenai kondisi keuangan mereka. Apabila total aset yang dimiliki oleh keluarga lebih besar dari total hutang, maka kondisi dan manajemen keuangan keluarga tersebut adalah baik. Sebaliknya, apabila total hutang lebih besar dari total aset maka kondisi keuangan keluarga tersebut buruk dan perlu ditingkatkan untuk manajemen keuangannya.

b. Membuat daftar kebutuhan

Membuat daftar kebutuhan yang akan dicapai dalam keluarga

maupun untuk tujuan usaha, karena tidak semua keinginan keluarga tidak semua dapat dicukupi karena adanya keterbatasan. Untuk itu membuat daftar kebutuhan sangatlah penting untuk menentukan skala prioritas baik dalam urusan keluarga maupun untuk usaha. Sebaiknya, didahului dengan kebutuhan agama, kebutuhan keluarga inti, kebutuhan keluarga kandung, kemudian kebutuhan keluarga besar dan jika masih ada sisa bisa dialokasikan untuk kebutuhan lainnya. Cara paling mudah untuk mengatur keuangan usaha adalah dengan menyepakati sejak awal berapa porsi uang yang akan anda gunakan sesuai lalu lintas uang yang anda butuhkan (misalnya berapa jumlah uang yang akan digunakan untuk membayar gaji, operasional perusahaan, serta berapa keuntungan yang akan digunakan mengembangkan usaha dan untuk ditabung. Sebagai contoh untuk langkah awal, anda bisa mencoba membagi porsi 30:30:30:10. Porsi 30 persen untuk gaji, 30 persen untuk operasional perusahaan (sewa kantor, biaya listrik, telepon, transportasi, dll), 30 persen untuk mengembangkan usaha, dan sisa 10 persen untuk tabungan pribadi. Jadi, misalnya pemasukan perusahaan anda adalah Rp 20 juta, maka Rp 6 juta (30 persen) langsung dipotong diawal untuk disisihkan sebagai gaji, Rp 6 juta untuk biaya operasional, Rp 6 juta untuk pengembangan usaha, dan Rp 2 juta untuk tabungan pribadi. Pola pembagian dengan struktur jumlah persentase tersebut tidaklah mutlak. Anda boleh menentukannya sendiri, yang perlu diperhatikan adalah kedisiplinan dalam membagi berdasarkan nilai yang sudah disepakati diawal. Dengan cara ini, anda akan lebih mudah mengatur keuangan usaha anda. Kunci utama mengatur keuangan usaha adalah disiplin dalam mematuhi porsi persentase untuk keuangan usaha dan pribadi anda. Anda juga harus bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan. Kemudian bagilah laba bersih menjadi tiga bagian, yaitu $\frac{1}{3}$ untuk menambah modal, $\frac{1}{3}$ simpan untuk menjaga jika ada

pengeluaran mendadak, dan 1/3 disimpan untuk jangka waktu satu tahun, lalu ambil sebagian untuk mengembangkan usaha anda.

5. Menyusun Perencanaan Keuangan

Perencanaan keuangan merupakan suatu proses penetapan tujuan, membangun suatu rencana untuk mencapainya dan melaksanakannya sesuai rencana. Anda memerlukan suatu pedoman agar dapat mengelola semua urusan yang berhubungan dengan uang, baik itu pengeluaran, penyimpangan, berhutang maupun investasi. Perencanaan keuangan juga merupakan proses mengelola uang dan belajar tentang proses perencanaan keuangan. Merencanakan keuangan bisnis adalah aktivitas yang penting untuk membuat arus kas berjalan secara baik dan benar. Dengan perencanaan keuangan yang baik, maka anda dapat mengontrol aliran dana dan mengevaluasinya secara mudah dan terukur. Selanjutnya anda dapat mengambil tindakan-tindakan jika terjadi kekeliruan atau penyimpangan.

Sebagai seorang wirausahawan, anda membutuhkan perencanaan keuangan yang berbeda dengan orang lain yang berpendapatan tetap. Dalam situasi ini anda dituntut untuk lebih bijak dan disiplin dalam mengelola arus kas (*cashflow*), yang terpenting anda harus mampu memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Semuanya bisa anda persiapkan melalui sebuah proyeksi keuangan, pada dasarnya ini adalah sebuah perencanaan keuangan atau anggaran untuk usaha anda. Tujuannya untuk memperkirakan jumlah biaya yang mungkin timbul dan proyeksi pendapatan yang akan dihasilkan dalam periode tertentu. Membuat proyeksi keuangan memang tidak mudah, apalagi jika anda baru memulai usaha. Awalnya akan banyak angka-angka yang meleset, namun dengan berjalannya waktu dan penyesuaian berkala maka anda akan mencapai proyeksi keuangan yang cukup realistis. Jika anda baru mulai berbisnis, sebaiknya anda menyesuaikan proyeksi keuangan anda

setiap bulan berdasarkan data yang realistis. Proyeksi keuangan dapat anda gunakan untuk memperkirakan kemampuan anda dalam mengembalikan pinjaman dan membuat perencanaan bisnis (*bussiness plan*). Dengan memperhatikan setiap perbedaan yang timbul antara proyeksi dan kenyataan maka anda akan dengan mudah mengidentifikasi apa yang menyebabkan perbedaan tersebut dan mengambil tindakan koreksi serta lebih siap menghadapi tahun berikutnya. Untuk mendapat gambaran tentang contoh perencanaan keuangan yang bisa anda jadikan acuan untuk usaha anda.

Komponen-komponen yang anda perlukan untuk menyusun rencana keuangan dalam bisnis usaha kecil diantaranya:

1. Arus kas positif, untuk membuat perencanaan keuangan perusahaan, arus kas anda harus positif sehingga anda dapat merencanakan keuangan selanjutnya dengan lebih mudah.
2. Dana darurat (*Emergency fund*), adalah hal yang sangat penting bagi usaha skala kecil. Dana ini diperlukan untuk mengantisipasi apabila dalam beberapa hari atau bulan anda tidak mendapat order, ada karyawan yang masuk rumah sakit karena kecelakaan, ataupun ada order yang cukup besar.
3. Proteksi pendapatan (Asuransi jiwa), sebuah cara yang perlu disiapkan dalam mengantisipasi risiko kehilangan sumber penghasilan yang disebabkan oleh kematian atau terjadinya ketidakmampuan total karena anda mengalami kecelakaan atau sakit.
4. Proteksi tempat usaha, tujuannya untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan (misalnya terjadi pencurian, kebakaran, dan huru hara). Jangan sampai setelah kebakaran yang menghabiskan seluruh tempat usaha, stok barang dan produk anda, lantas anda menjadi bangkrut.
5. Dana pensiun, mempersiapkan dana pensiun dalam perencanaan keuangan usaha kecil merupakan salah satu hal penting yang perlu anda rencanakan sejak awal. Sebagai pengusaha, tentu anda tidak ingin terus menerus bekerja yang

artinya harus ada regenerasi dalam bisnis anda. Adapun alasan pentingnya perencanaan keuangan dana pensiun adalah ketidakpastian fisik dimasa yang akan datang, ketidakpastian ekonomi dimasa yang akan datang, tingginya biaya hidup kelak, ekspektasi kehidupan lebih panjang dari saat ini, diversifikasi usaha.

Langkah-langkah perencanaan keuangan sebagai berikut ini:

1. Tetapkan tujuan keuangan yang cerdas, hal pertama yang perlu dilakukan adalah membedakan kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan adalah pengeluaran yang harus anda lakukan untuk memenuhi konsumsi dasar. Sedangkan, keinginan adalah hal-hal yang ingin anda dapatkan diluar konsumsi dasar.
2. Menganalisis aliran uang, langkah kedua dalam proses perencanaan keuangan usaha kecil adalah mengetahui posisi keuangan anda. Anda harus mengetahui berapa besar uang yang masuk dan beberapa besar uang yang dihabiskan atau disimpan.
3. Membuat peta keuangan, merencanakan keuangan terdiri daari banyak keputusan dan membuat keputusan yang berhubungan dengan uang merupakan suatu tantangan karena berhubungan dengan banyak aspek (misalnya pencatatan keuangan).
4. Mewujudkan rencana keuangan, langkah berikutnya adalah melaksanakannya, anda harus mengetahui apa yang harus dilakukan, lalu melakukannya dengan penuh kedisiplinan.
5. Menganalisis dan meninjau ulang rencana, perencanaan yang telah dibuat dan dilaksanakan perlu ditinjau ulang. Langkah terbaik yang bisa dilakukan adalah meninjau ulang rencana dan kemajuan yang telah dilakukan secara rutin, setiap dua minggu sekali atau sebulan sekali.

Berikut ini langkah-langkah sederhana yang harus anda lakukan untuk merencanakan keuangan usaha anda:

1. Buatlah perhitungan yang cermat mengenai pengeluaran anda selama sebulan. Disini anda harus memisahkan pengeluaran pribadi dan bisnis anda.

2. Hitunglah seluruh penghasilan anda. Untuk pembiayaan keuangan pribadi, anda dan keluarga anda dapat menggaji diri anda sendiri. Dari gaji itulah anda dapat membiayai pengeluaran pribadi.
3. Tulislah dengan cermat selisih diantara keduanya.
4. Hitunglah ulang seluruh hutang anda dan pisahkan hutang untuk konsumsi pribadi dan hutang bisnis. Apabila jumlah hutang anda diatas 30% dari total penghasilan, maka hal ini mengindikasikan bahwa keuangan anda tidak sehat.
5. Catatlah seluruh penghasilan yang anda terima dan pengeluaran anda selama beberapa bulan, lalu cermatilah hasilnya. Disini anda dapat melihat pengeluaran apa saja yang memang menjadi kewajiban (misalnya transportasi, belanja bulanan, makan, dll, serta pengeluaran yang sifatnya hanya terjadi sewaktu-waktu).
6. Targetkan seberapa besar pengeluaran anda dan jangan melebihinya.
7. Mulailah untuk memisahkan sejumlah uang untuk ditabung. Dalam hal ini anda juga harus memisahkan tabungan pribadi untuk tujuan pribadi dan profit bisnis.
8. Anda harus menetapkan tujuan keuangan anda untuk pribadi maupun untuk bisnis. Misalnya anda berencana untuk menikmati liburan, dan juga anda berencana untuk membuka 10 outlet tambahan bisnis dalam jangka waktu tiga tahun.
9. Pisahkanlah tabungan pribadi dan tabungan bisnis. Buatlah rekening bank yang berbeda. Bahkan anda dapat membuat beberapa rekening bank untuk beberapa tujuan (misal rekening A untuk rencana liburan, rekening B untuk profit bisnis, rekening C untuk dana pendidikan anak, rekening D untuk dana pensiun, dll).
10. Jangan lupakan investasi untuk dana pensiun anda. Buatlah perencanaan kapan anda ingin pensiun dan hitunglah biaya hidup nantinya serta seberapa besar yang harus anda sisihkan untuk dana pensiun.

11. Bijaklah terhadap hutang dan pengeluaran yang tak perlu. Apabila anda berhutang untuk menambah modal, maka anda harus menghitung risiko serta keuntungan yang anda terima jika anda meminjamkan modal.
12. Disiplinlah terhadap apa yang anda targetkan dan tertulis diperencanaan keuangan anda.

6. Peran literasi keuangan terhadap pengelolaan keuangan keluarga

Dewasa ini banyak keluarga yang mengalami kesulitan keuangan yang disebabkan oleh pengelolaan keuangan yang buruk. Di Indonesia pengelolaan keuangan rumah tangga sebagian besar dilakukan oleh ibu rumah tangga. Latar belakang pengetahuan keuangan masyarakat yang berbeda-beda berpengaruh terhadap cara masyarakat dalam hal pengelolaan keuangan, masyarakat yang mempunyai latar belakang keuangan baik akan memiliki kesadaran dan mengutamakan prioritas, sedangkan masyarakat dengan pengetahuan keuangan yang kurang baik dapat menyebabkan tidak berjalannya pengelolaan keuangan dengan baik (Putri *et al.*, 2019).

Munculnya masalah keuangan yang dialami ibu rumah tangga disebabkan oleh rendahnya tingkat literasi keuangan yang berdampak pada buruknya pengelolaan keuangan karena kurangnya pengetahuan. Pendidikan dan pekerjaan adalah dua faktor yang berhubungan dengan literasi keuangan. Hal ini sejalan dengan teori bahwa literasi keuangan mampu dipengaruhi oleh banyak faktor seperti jenis kelamin, tingkat pendidikan, usia, pekerjaan dan ras (Worthington, 2006).

Besarnya peran yang dimainkan perempuan sebagai ibu rumah tangga dalam keputusan keuangan keluarga mendorong setiap keputusan yang diambil harus berbasis pengetahuan, terutama yang terkait dengan keuangan. Baik buruknya literasi keuangan yang dimiliki ibu rumah tangga akan berdampak pada baik buruknya kehidupan keluarga. (Sukmawati, 2016).

Pengelolaan keuangan yang baik menjadi kunci keberhasilan keluarga dalam memenuhi kebutuhannya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Dalam rangka mengelola keuangan yang tepat maka diperlukan literasi keuangan, yaitu kemampuan, ketrampilan, pengetahuan keuangan yang baik. Menurut (OJK, 2016) mendefinisikan bahwa literasi keuangan yaitu pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan. Selain itu pola konsumsi, yaitu mengidentifikasi kebutuhan, membuat skala prioritas dari kebutuhan juga menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pengelolaan keuangan.

Berdasarkan data survey yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tentang literasi keuangan tahun 2019 menurut wilayah dan gender yang dilakukan di 34 provinsi dan 67 kota/kabupaten menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan perempuan di Indonesia dengan rentang usia 15 tahun ke atas yaitu sebesar 36,13% masih berada dibawah tingkat literasi keuangan laki-laki yaitu sebesar 39,94%, disisi lain persentase sebesar 80% pengelolaan keuangan rumah tangga di Indonesia dilakukan oleh perempuan. Tingkat literasi keuangan antara daerah pedesaan dan perkotaan juga memiliki kesenjangan dengan tingkat literasi keuangan pedesaan sebesar 34,53% sedangkan perkotaan 41,41%.

Tingkatan literasi keuangan terbagi dalam tiga kategori yaitu rendah berada di bawah angka 60%, kategori sedang berada di kisaran angka 60% -79% dan kategori tinggi berada di atas angka 79% (Chen, H & Volpe, 1998). Berdasarkan kategori tersebut dapat ditunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia masih termasuk dalam ketegori rendah berdasarkan faktor gender dan daerah, khususnya tingkat literasi keuangan di pedesaan . Rendahnya tingkat literasi dan inklusi disebabkan karena kurangnya akses terhadap lembaga keuangan.

Literasi keuangan merupakan kebutuhan dasar bagi setiap

orang agar terhindar dari masalah keuangan dan bagaimana mengelola keuangan serta teknik dalam berinvestasi dengan tujuan mencapai kesejahteraan. (Lusardi, 2007). Literasi keuangan akan mempengaruhi bagaimana orang menabung, meminjam, berinvestasi dan mengelola keuangan (Hailwood, 2007, pp. 2-20). Maka dari itu, literasi keuangan memiliki peran positif untuk menunjang kesejahteraan keuangan pada masa yang akan datang (Herawati *et al.*, 2018).

Klasifikasi tingkat literasi keuangan dibagi menjadi empat kelompok, yaitu (OJK, 2016) :

- a. *Well Literate*; Memiliki pengetahuan dan keyakinan akan lembaga serta produk dan jasa keuangan termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban, serta keterampilan dalam menggunakan produk dan layanan jasa keuangan.
- b. *Sufficient Literate*; Memiliki pengetahuan dan keyakinan akan lembaga serta produk jasa keuangan termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terhadap produk dan jasa keuangan
- c. *Less Literate*; Hanya memiliki pengetahuan tentang lembaga jasa keuangan, serta produk dan jasa keuangan
- d. *Not Literate*; Tidak memiliki pengetahuan dan keyakinan akan lembaga serta produk dan jasa keuangan termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban, dan tidak memiliki keterampilan dalam menggunakan produk dan layanan jasa keuangan. Empat hal yang paling umum dalam finansial literasi adalah penganggaran, tabungan, pinjaman, dan investasi (Remund, 2010). Pengetahuan keuangan yang rendah akan menyebabkan perencanaan keuangan yang salah dan menyebabkan bias dalam pencapaian kesejahteraan di saat usia tidak produktif lagi (Bryne, 2007). Menurut Chen (1998) menjabarkan literasi keuangan ke dalam 4 dimensi yaitu:
 - a. Manajemen keuangan pribadi (*personal finance*) merupakan proses perencanaan dan pengendalian keuangan dari unit individu atau keluarga.

- b. Bentuk simpanan di Bank yang dapat dilakukan dalam bentuk tabungan (sebagian pendapatan masyarakat yang tidak dibelanjakan disimpan sebagai cadangan guna berjaga-jaga dalam jangka pendek), deposito berjangka (simpanan pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu), sertifikat deposito (deposito berjangka yang bukti simpanannya dapat diperdagangkan), dan giro (simpanan pada bank yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran).
- c. Asuransi adalah salah satu bentuk pengendalian resiko yang dilakukan dengan cara mengalihkan/transfer risiko dari satu pihak ke pihak lain (dalam hal ini adalah perusahaan asuransi). Definisi asuransi yang lain adalah merupakan suatu pelimpahan resiko dari pihak pertama kepada pihak lain.
- d. Investasi merupakan suatu bentuk pengalokasian pendapatan yang dilakukan saat ini untuk memperoleh manfaat keuntungan (return) di kemudian hari yang bisa melebihi modal investasi yang dikeluarkan saat ini.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku pengelolaan keuangan menurut Selcuk (2020) yaitu :

- a. *Financial literacy* adalah pengetahuan dan kemampuan seseorang dalam mengelola keuangan.
- b. *Financial socialization agents* adalah orang-orang yang melakukan interaksi untuk memperoleh ketrampilan dan informasi mengenai keuangan.
- c. *Attitude toward money* adalah sikap atau pendapat seseorang terhadap uang yang dimiliki.
- d. Pendapatan, yaitu merupakan penghasilan yang diperoleh dari berbagai sumber untuk memenuhi kebutuhan.
- e. Gaya hidup, yaitu merupakan cara hidup mencakup sekumpulan kebiasaan, pandangan dan pola-pola respons terhadap hidup, terutama perlengkapan untuk hidup. Gaya hidup adalah pola hidup seseorang atau individu yang

- dilakukan dalam akitifitas, minat dan pendapatannya atau cara seseorang atau individu dalam membelanjakan uangnya dan bagaimana mengalokasikan waktu untuk kesenangan pribadi,
- f. Pengetahuan keuangan, yaitu merupakan kemampuan untuk memahami, menganalisis, dan mengelola keuangan untuk membuat suatu keputusan keuangan yang tepat supaya terhindar dari masalah keuangan. Pengetahuan keuangan merupakan hal yang sangat penting dalam melakukan pengelolaan keuangan. Dengan menerapkan cara mengelola keuangan yang baik dan benar maka seseorang tersebut akan mampu memanfaatkan uang yang dimilikinya untuk tujuan yang akan.

Dengan literasi keuangan yang baik maka seseorang akan lebih memahami mengenai konsep serta produk keuangan sehingga akan lebih tepat dalam pengambilan keputusan keuangan. Dengan pemahaman keuangan yang baik diharapkan akan terciptanya lingkup masyarakat yang cerdas dalam mengambil keputusan keuangan serta peningkatan kualitas kesejahteraan masyarakat.

7. Cara Sederhana Mengelola Keuangan Keluarga

Pengelolaan keuangan keluarga membutuhkan daya pemikiran ekstra dan sikap disiplin diri yang kuat dalam pengelolaannya. Tujuan dari pengelolaan keuangan keluarga adalah mencapai target di masa yang akan datang, melindungi, dan meningkatkan kekayaan yang dimiliki, mengatur arus kas, mengelola utang dan piutang, dan mengatur dana untuk *saving*. Langkah mengelola keuangan yang baik dan mudah antara lain dengan:

- 1) Menetapkan daftar tujuan keuangan dalam keluarga.

Prioritaskan mana yang lebih penting hingga yang kurang penting. Gunakan faktor kebutuhan dan faktor keinginan dalam menyusun rencana keuangan.

- 2) Melakukan review terhadap aktivitas keuangan keluarga setidaknya selama satu tahun.

Review ini dilakukan untuk mencari solusi dari permasalahan keuangan yang tidak efisien, sehingga kedepannya dapat dijadikan sebagai bahan perbaikan pengelolaan keuangan yang lebih baik.

- 3) Membuat anggaran rumah tangga secara bulanan.

Untuk membantu pengelola dalam mengalokasikan pendapatan yang diterima. Pendapatan yang diterima sebaiknya mengikutsertakan porsi tabungan dan investasi untuk menjadikan keuangan keluarga menjadi lebih sehat dan sejahtera.

Beberapa faktor yang mempengaruhi keuangan dalam rumah tangga mulai dari kebutuhan yang urgen sampai keinginan yang bersifat tambahan, dalam mengatur keuangan keluarga semua memiliki peran sesuai dengan porsinya apabila salah satu dalam mengelola keuangan tidak sesuai maka akan mengalami gangguan hubungan dalam rumah tangga atau terjadi ketidak harmonis dalam hubungan rumah tangga, ada 6 cara dalam mengelola keuangan keluarga yang efektif dan efisien diantaranya :

1. Memahami perbedaan kebutuhan dan keinginan

Pahami perbedaan antara kebutuhan dan keinginan, kebutuhan mana saja yang harus di penuhi yaitu kebutuhan sehari-hari sampai dengan kebutuhan pendidikan kadang yang bikin tidak sesuai kita lebih cenderung mengalokasikan sumberdana untuk memenuhi keinginan bukan ke kebutuhan padahal kebutuhan masih banyak yang belum terpenuhi anggaran sudah keluar banyak untuk memnuhi keinginan seperti liburan dan beli barang-barang yang tidak seharusnya di beli sekarang,beberapa cara atau metode untuk mengelola keuangan keluarga dengan baik kita harus bisa memilah dan memilih mana kebutuhan dan mana keinginan,penuhi kebutuhan baru memenuhi keinginan.

2. Menghitung seluruh pendapatan
Untuk mengetahui pendapatan kita harus menghitung pendapatan perbulan dari honor dan tunjangan serta pendapatan lain apabila ada usaha atau investasi di catat secara terinci hal seperti ini sangat penting untuk mengetahui pengalokasian sumberdana yang di miliki agar tepat sesuai dengan keutuhan dari kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder dari rincian yang di buat memudahkan untuk mengelola keuangan keluarga.
3. Mencatat keperluan rumah tangga sesuai dengan prioritas
Setelah bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan,hitung seluruh pendapatan terus catat seluruh kebutuhan yang sesuai prioritas,alokasikan sumber dana yang sudah ada secara tersusun rapi sehingga bisa *step by step* anggaran bisa di fungsikan sebagaimana mestinya.
4. Menyiapkan anggaran utuk keadaan darurat
Setelah mencatat keperluan sesuai prioritas untuk selanjutnya mempersiapkan anggaran darurat ,tidak semua perencanaan sesuai dengan harapan atau perencanaan kadang ada yang dating tanpa ada di perencanaan bulan ini misal datangnya musibah yang memakan anggaran besar maka sangat berfungsi memiliki perencanaan untuk anggaran darurat. Dengan cara mengambil berapa persen per kegiatan yang ada dalam rincian anggaran yang sesuai prioritas 5% sampai 20% dari sumber dana yang telah teralokasikan yang ada di catatan kegiatan.
5. Diusahakan untuk menjaga rasio hutang
Menjaga dari hutang itu penting sebab apabila sudah mempunyai hutang apalagi yang sudah sekala besar maka akan mempengaruhi di kegiatan pengelolaan keuangan rumah tangga,sebaiknya dilihat nilai suku bunga dan tingkat kebutuhan apabila akan mengambil pinjaman karena resikonya apabila tidak bisa menyelesaikan kewajiban maka akan berdampak tidak kondusif di segala sector pengelolaan keuangan dan keharmonisan keluarga.

6. Mengalokasikan sumber dana ke tabungan, asuransi dan investasi

Sumber dana yang ada apabila mendapatkan pendapatan yang lebih dari bulan-bulan biasanya ,apabila pendapatan lebih contohnya mendapatkan SHU sisa hasil usaha atau mendapatkan hasil panen dari usaha maka alokasikan sumber dana tersebut untuk tabungan atau investasi yang memiliki nilai ekonomi agar suatu saat aka nada kebutuhan darurat maka bisa di fungsikan sebagaimana mestinya jadi pengelolaan kleuangan akan aman lancar dan keharmonisan keluarga juga akan terjaga.

**Hilda Kumala Wulandari, S.E, M.Si. & Otong Saeful Bachri,
M.M., M.Kom**

C. Terampil dalam Manajemen Keuangan Keluarga dan Usaha dengan Pemanfaatan Aplikasi

1. Terampil dalam Mengelola Keuangan Keluarga dan Usaha

Pengelolaan keuangan dalam keluarga adalah cara mengatur keuangan keluarga dengan sistematis dan cermat melalui tahap perencanaan, implementasi dan evaluasi. Mengelola keuangan bukan merupakan soal yang mudah dan dapat dikerjakan begitu saja oleh semua orang (Gautama Siregar, 2019). Seperti diketahui bahwa kebutuhan manusia sangatlah banyak, seperti makan, minum, pakaian, tempat tinggal, pendidikan, kesehatan, rekreasi, transportasi, dan sebagainya, sedangkan alat pemuas kebutuhan yang berupa uang jumlahnya terbatas. Hal inilah yang menyebabkan manusia cenderung berkata kurang daripada lebih, karena kurang tahunya mereka bagaimana dalam mengelola keuangan. Mengelola keuangan keluarga merupakan keterampilan dasar yang perlu dimiliki setiap rumahtangga, terutama rumahtangga prasejahtera. Umumnya masalah keuangan adalah lebih besarnya pengeluaran dibanding pendapatan, serta tidak teraturnya jumlah dan waktu menerima pendapatan. Pengelola keuangan membantu untuk lebih terampil mengatur prioritas penggunaan uang agar pengeluaran dapat seimbang dengan pendapatan, sehingga kebutuhan keluarga terpenuhi. Melalui pengelolaan keuangan keluarga, kita akan belajar cara mengambil keputusan berdasarkan skala prioritas sesuai kondisi masing-masing keluarga. Kita dapat memprioritaskan kebutuhan yang sangat penting, penting, dan kurang penting, sehingga harapannya ada uang yang tersisa untuk kebutuhan dimasa depan dengan cara menabung. Melalui pengelolaan yang baik, maka uang yang terbataspun dapat dikendalikan penggunaannya, sehingga akan membawa kesejahteraan bagi keluarga. Beberapa hal perlu mendapatkan perhatian dalam upaya pengembangan usaha yaitu peningkatan kualitas manajemen dan pemahaman

tentang penerapan teknologi serta pengelolaan keuangan (Komalasari, 2016). Wirausaha pada era saat ini telah berkembang sudah mulai menerapkan sistem pengelolaan keuangan yang modern karena mengingat saat ini persaingan semakin ketat sehingga para pelaku usaha harus memiliki keunggulan dibandingkan dengan pelaku usaha yang lain. Pada awalnya para pelaku usaha hanya membuat laporan keuangan seadanya tanpa mengikuti metode akuntansi, tapi lama kelamaan pelaku usaha mulai berbenah dan mulai meningkatkan kualitas manajemen dan mampu menerapkan teknologi dan pengelolaan keuangan yang modern. Pengelolaan keuangan yang modern juga membantu pelaku usaha dalam menjaga asset yang dimiliki dan bisa memantau karyawan dalam kinerjanya. Mengelola keuangan dalam usaha harus terampil karena mengelola keuangan dengan baik maka usaha akan memperoleh laba yang diinginkan bahkan bisa lebih dan dengan laba dapat mengembangkan usaha.

Langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam manajemen keuangan keluarga dan usaha menurut Suarni dan Sawal (2020) adalah sebagai berikut:

- a. Penganggaran, merupakan aktivitas mengelompokkan memprediksi kemampuan yang diperoleh guna dialokasikan ke pengeluaran yang bernilai dalam pencapaian tujuan keluarga. Perencanaan penganggaran yang baik sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan pada waktu yang akan datang yang digunakan rumah tangga sebagai cadangan mengestimasi seluruh kemungkinan ketidakpastian pada masa depan. Penganggaran adalah bagian terpenting yang dianjurkan bagi kelangsungan keuangan rumah tangga.
- b. Perencanaan, merupakan keahlian dalam merencanakan dan mengatur keuangan rumah tangga sehingga menjadi terperinci pembagian kebutuhan rumah tangga yang terdiri dari kebutuhan jangka pendek, menengah ataupun jangka Panjang. Perencanaan keuangan yang baik akan memberikan dampak pada mudahnya melakukan kontrol pada pengeluaran rumah

tangga juga alokasi dana yang sudah dianggarkan. Salah satu tujuan dari perencanaan keuangan rumah tangga yaitu untuk menghindari deficit keuangan karena situasi ini dapat menimbulkan utang dimasa yang akan datang dan akan memunculkan beerbagai masalah dalam rumah tangga (Probowati, 2021). Perencanaan keuangan akan membatu keluarga membagi dana yang diterima ke dalam posisi-posisi yang akan digunakan untuk mencapai tujuan keuangan keluarga (Hasanah, 2019)

- c. Pencatatan, merupakan kegiatan penetapan tujuan yang akan dicapai di masa yang akan datang baik yang bersifat jangka Panjang maupun jangka pendek (Purwaji, 2016). Catatan keuangan rumah tangga dapat digunakan sebagai sarana untuk memverifikasi dan menilai kelayakan pengeuarana yang dikeluarkan oleh rumah tangga. Proses pencatatan dalam rumah tangga juga sangat dibutuhkan, sebab itu menggambarkan bagian dari tiap perencanaan penganggaran. Pencatatan keuangan diartikan bahwa setiap wujud kebutuhan apa saja di dalam rumah tangga harus dicatat, sebab dengan melaksanakan pencatatan tersebut proses keuangan keluarga bisa dikendalikan dengan baik, rumah tangga juga akan mengetahui seberapa besar uang yang menjadi pendapatan baik itu setiap harii, mingguan, ataupun bulanan (Mulyani dan Budiman, 2018)
- d. Pengambilan Keputusan, adalah metode dimana setiap individu dan kelompok menyatukan informasi yang tepat waktu untuk memilih salah satu dari beberapa Tindakan yang mungkin. Kondisi keuangan dalam keluarga sangat dipengaruhi oleh keputusan keluarga. Oleh karena itu, diperlukan keputusan yang bijak untuk mengelola perekonomian keluarga. Jika keluarga memiliki uang lebih, biasanya digunakan untuk kepentingan masa depan dan aka nada pilihan bagaimana menggunakan uang tersebut untuk kepentingan masa depan, apakah untuk dtabung atau untuk

diinvestasikan. Pengambilan keputusan adalah kegiatan mengeluarkan suatu solusi taktis ataupun operasional seperti pengembangan tujuan yang ingin dicapai, strategi pemecahan masalah, strategi pelaksanaannya dan melalui suatu keputusan yang dicapai dari hasil pemilihan serangkaian alternative masalah yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan Bersama.

2. Kiat Menyusun Anggaran (*Budgeting*)

Penghasilan perlu dikelola agar dapat memenuhi kebutuhan saat ini dan juga kebutuhan di masa depan. Kebutuhan saat ini terdiri atas pengeluaran- pengeluaran yang dikeluarkan saat ini, sedangkan kebutuhan di masa depan terdiri atas pengeluaran-pengeluaran di masa mendatang. Setiap manusia memiliki risiko, risiko tersebut dapat mengganggu perolehan penghasilan saat ini dan di masa depan. Oleh karena itu perencanaan keuangan perlu dilakukan secepatnya agar kebutuhan di saat ini dan kebutuhan masa depan tetap dapat terpenuhi.

Masyarakat Indonesia saat ini dikenal sebagai masyarakat yang konsumtif. Gaya hidup tinggi mengakibatkan kita kurang peka terhadap perencanaan keuangan bahkan investasi. Menumbuhkan kesadaran mereka untuk berinvestasi sangat dibutuhkan saat ini. Edukasi terkait investasi sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satu tahapan dalam perencanaan keuangan yang cukup penting adalah penyusunan anggaran rumah tangga. Karena ditahap ini merupakan inti mengelola uang yang kita peroleh untuk mencukupi kebutuhan saat ini dan kebutuhan di masa depan.

Anggaran yang sehat adalah ketika jumlah pemasukan sama atau lebih besar dari pada pengeluaran, jangan sampai pengeluaran kita lebih besar dari pada pemasukan kita yang akan menyebabkan kondisi keuangan menjadi defisit. Maka diperlukan perencanaan keuangan keluarga, aktivitas yang dilakukan dalam pengelolaan perencanaan keuangan keluarga adalah proses

pengelolaan penghasilan untuk mencapai tujuan finansial dimana semua kebutuhan keluarga dapat terpenuhi

Salah satu tahapan dalam perencanaan keuangan yang cukup penting adalah penyusunan anggaran rumah tangga. Karena ditahap ini merupakan inti mengelola uang yang kita peroleh untuk mencukupi kebutuhan saat ini dan kebutuhan di masa depan. Anggaran yang sehat adalah ketika jumlah pemasukan sama atau lebih besar dari pada pengeluaran, jangan sampai pengeluaran kita lebih besar dari pada pemasukan kita yang akan menyebabkan kondisi keuangan “bangkrut”

Secara sederhana *budgeting* adalah proses menyusun anggaran, baik dana yang masuk maupun yang keluar. Lebih spesifik lagi terkait perencanaan keuangan keluarga, budgeting adalah proses menyusun dan merencanakan berapa banyak pendapatan yang dihasilkan dalam periode waktu tertentu, dan berapa banyak pengeluaran yang akan dibelanjakan pada periode yang sama. Dengan melakukan budgeting, dapat melihat apakah keuangan saat surplus, impas, atau minus. Berita baiknya adalah: dengan budgeting, setidaknya kondisi setiap keluarga dapat dipaksakan supaya minimal impas. Kebiasaan Mencatat menjadi fondasi dasar perencanaan keuangan. Dengan mencatat maka mudah untuk mengetahui apa saja jenis pengeluaran dan pemasukan yang secara rutin.

Anggaran merupakan suatu rencana yang disusun untuk seluruh kebutuhan pembayaran keluarga dan juga memenuhi rencana di masa depan. Contoh sederhana adalah membuat rencana pengeluaran dalam bentuk membagi penghasilan kita kedalam berbagai pos-pos pengeluaran rumah tangga. Salah satu tahapan dalam perencanaan keuangan yang cukup penting adalah penyusunan anggaran rumah tangga, karena ditahap ini merupakan inti mengelola uang yang kita peroleh untuk mencukupi kebutuhan saat ini dan kebutuhan di masa depan.

Masyarakat Indonesia saat ini dikenal sebagai masyarakat yang konsumtif. Gaya hidup tinggi mengakibatkan kita kurang

peka terhadap perencanaan keuangan bahkan investasi. Menumbuhkan kesadaran mereka untuk berinvestasi sangat dibutuhkan saat ini. Edukasi terkait investasi sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Salah satu tahapan dalam perencanaan keuangan yang cukup penting adalah penyusunan anggaran rumah tangga. Karena ditahap ini merupakan inti mengelola uang yang kita peroleh untuk mencukupi kebutuhan saat ini dan kebutuhan di masa depan. Anggaran yang sehat adalah ketika jumlah pemasukan sama atau lebih besar dari pada pengeluaran, jangan sampai pengeluaran kita lebih besar dari pada pemasukan kita yang akan menyebabkan kondisi keuangan menjadi defisit. Maka diperlukan perencanaan keuangan keluarga, aktivitas yang dilakukan dalam pengelolaan perencanaan keuangan keluarga adalah proses pengelolaan penghasilan untuk mencapai tujuan finansial dimana semua kebutuhan keluarga dapat terpenuhi

Ada dua bagian besar dalam anggaran yaitu pemasukan arus dana masuk dan pengeluaran arus dana keluar . Pemasukan dapat dibagi menjadi dua tipe, yaitu pemasukan yang rutin dan tidak rutin. Pemasukan rutin adalah pemasukan yang pasti diterima setiap bulannya dan umumnya berjumlah tetap, contohnya adalah gaji, hasil sewa dan lain-lain. Sedangkan pemasukan tidak rutin adalah pemasukan yang hanya diterima dalam periode tertentu dan umumnya jumlahnya tidak sama dan tidak tetap, contohnya bonus, pendapatan usaha, THR, hasil keuntungan usaha dan lain-lain. Pengeluaran dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu pengeluaran rutin dan pengeluaran tidak rutin. Pengeluaran rutin adalah biaya yang pasti dikeluarkan setiap bulannya dan umumnya bersifat tetap. Sedangkan pengeluaran tidak rutin adalah dana kas yang hanya dikeluarkan dalam periode tertentu. Dengan membuat anggaran keuangan, banyak manfaat yang bisa kita ambil diantaranya adalah:

1. Kita bisa melihat secara rinci arus keluar masuk keuangan keluarga kita, maksudnya adalah kita dapat mengetahui pos-

pos pengeluaran mana saja yang paling besar dibandingkan dengan pos pengeluaran yang lain sehingga kita bisa melakukan evaluasi jika melebihi besaran pos pengeluaran yang ideal.

2. Anggaran yang telah kita buat dapat dijadikan sebagai panduan dalam mengelola uang, baik dalam menyisihkan maupun dalam membelanjakan uang tersebut. Sehingga akan semakin mudah menuju keuangan yang sehat dan dalam mencapai tujuan keuangan kita.
3. Anggaran juga berfungsi untuk menghindari diri kita dari “lebih besar pasak dari pada tiang” atau lebih besar pengeluaran dari pada pemasukan.
4. Anggaran dapat digunakan sebagai pengingat pengeluaran kita, khususnya pengeluaran yang wajib kita keluarkan, misalkan pengeluaran zakat penghasilan, uang sekolah bulanan anak, membayar cicilan utang dan lain-lain.

Hal hal yang penting untuk diperhatikan agar proses pembuatan anggaran dan penerapannya dapat berjalan dengan baik adalah:

1. Miliki impian-impian untuk diwujudkan dan ditulis dalam bentuk tujuan keuangan yang ingin dicapai sehingga ada motivasi atau semangat dalam penerapan anggaran yang telah dibuat.
2. Untuk mencapai impian-impian seperti membeli rumah, membeli kendaraan, atau pun mudik saat lebaran, Anda harus mulai menabung setiap bulan. Kebutuhan menabung ini harus dimasukkan kedalam anggaran.
3. Memprioritaskan atau menomorsatukan anggaran yang bersifat wajib, seperti membayar utang, biaya pendidikan sekolah anak dan lain-lain yang bersifat wajib, baru kebutuhan lainnya.
4. Saat penghasilan terbatas, pahami mana saja yang merupakan kebutuhan dan mana saja yang merupakan keinginan.

5. Sesuaikan gaya hidup untuk pos pengeluaran hiburan, jangan sampai gaya hidup menjadi penyebab keuangan keluarga kita menjadi tidak sehat.
6. Besaran pemasukan dan pengeluaran dapat menggunakan data atau informasi di bulan sebelumnya, sehingga kita dapat dengan mudah menyesuaikannya.
7. Komunikasi dengan pasangan atau anggota keluarga dalam membuat anggaran keuangan keluarga, sehingga mendapatkan dukungan dan dapat bersinergi dalam mencapai tujuan keuangan keluarga.

Untuk membuat perencanaan keuangan bagi rumah tangga. Ingatlah selalu akan tiga langkah mudah untuk menjadikan keuangan keluarga yang lebih sejahtera.

1. Tetapkan apa saja tujuan keuangan dalam rumah tangga. Jadikan prioritas yang lebih penting didahulukan daripada yang kurang penting gunakan faktor kebutuhan dibandingkan keinginan dalam membantu Anda menyusun rencana keuangan tersebut
2. Lakukan pemeriksaan dompet secara berkala setidaknya 1 tahun sekali. Cari tahu di bagian mana keuangan terdeteksi kurang sehat dengan menggunakan empat rasio pemeriksaan dompet beserta patokan angka idealnya sebagai pembandingan. Cari solusi agar keuangan lebih sehat.
3. Buatlah anggaran rumah tangga secara bulanan untuk membantu Anda mengalokasikan dan mengelola penghasilan yang diterima. Anggaran rumah tangga sebaiknya mengikutsertakan porsi tabungan dan investasi untuk membantu meraih berbagai impian-impian masa depan yang dapat menjadikan keuangan keluarga menjadi lebih sehat dan sejahtera.

Pada era digital saat ini investor dalam hal ini keluarga dapat dengan mudah memilih instrumen investasinya melalui aplikasi ataupun platform investasi, dengan modal kecil sekali pun. Namun, tetap harus memiliki sikap kehati-hatian dalam memilih

instrumen dan platform yang tepat untuk berinvestasi.

Untuk dapat mengelola keuangan keluarga dengan baik (Garlans, 2014), diantaranya sebagai berikut:

1. Mengetahui besaran pendapatan setiap periode (biasanya setiap bulan). Misalkan penghasilan dari usaha dagang adalah tidak tetap, maka kita membuat range pendapatan minimal sampai dengan maksimal, dan untuk penerapan prinsip kehati-hatian, sebaiknya kita menggunakan pendapatan rata-rata atau bahkan yang minimal saja sebagai pendapatan tiap bulan. Tetapi tidak menutup kemungkinan pendapatan yang dicatat bisa dengan harian. Pendapatan harian bisa didapatkan dari membagi pendapatan bulanan dengan tiga puluh (30) hari.
2. Skala Prioritas Menetapkan skala prioritas terhadap kebutuhan-kebutuhan yang ada, dengan cara menentukan pengeluaran mana yang lebih penting dalam waktu dekat. Membeli sesuatu yang benar-benar kita butuhkan dan bukan sekedar kita inginkan. Memberikan pengertian perbedaan antara kebutuhan dan keinginan kepada. Akan lebih baik skala prioritas yang kita buat juga disertai anggaran yang ada.
3. Mencatat pengeluaran dan pemasukan setiap hari. Hal ini menyambung dari tips poin pertama, bahwa selain mencatat berapa pendapatan yang kita terima, akan lebih baik jika kita mengetahui berapa pengeluaran kita setiap hari. Sebaiknya pengeluaran tiap hari dibuatkan anggaran, ada maksimal pengeluaran yang tidak boleh dilampaui. Selalu berusaha agar pendapatan perhari tidak lebih kecil dari pengeluaran, sehingga ada sisa lebih harian yang bisa kita tabung dan nantinya dapat dipergunakan untuk investasi.
4. Evaluasi. Evaluasi kepada hasil pembukuan sederhana akan memberikan pengetahuan di sisi mana pengeluaran-pengeluaran yang masih dapat dihemat, dan pada sisi pendapatan dapat menemukan alternatif tambahan penghasilan yaitu dengan berinvestasi. Investasi merupakan pengorbanan yang dilakukan pada saat sekarang dengan tujuan untuk

mendapatkan manfaat yang lebih besar di masa yang akan datang. (Putri, 2017). Pilihan investasi adalah dengan cara: menabung konvensional, deposito, membeli emas, ataupun reksadana.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM. Meskipun UMKM berperan penting dalam perekonomian Indonesia, namun pengelolaan bisnis UMKM tidak mudah. Berdasarkan hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun ke-2.

Tantangan bagi pelaku UMKM di tengah pandemi Covid-19 saat ini menjadi semakin berat. Kementerian Keuangan menyebutkan bahwa terdapat 4 sektor yang paling tertekan akibat wabah Covid-19, salah satunya adalah UMKM, Sektor ini mengalami tekanan akibat terganggunya *cashflow* perusahaan dan turunnya penjualan sehingga berdampak pada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban kreditnya.

Penyusunan anggaran menjadi hal penting dalam setiap bisnis karena akan membantu anda sebagai pemilik usaha kecil untuk mengalokasikan dana sesuai dengan kebutuhannya. Dengan menyusun anggaran, anda mempunyai panduan mengenai hal-hal manakah yang perlu keuangannya anda prioritaskan, termasuk batasan-batasan pembelanjannya. Misalnya, berdasarkan catatan keuangan yang lalu, ternyata bisnis anda kurang berpromosi. Sehingga anda perlu mengalokasikan dana untuk promosi. Alokasi dana tersebut merupakan batasan yang boleh anda gunakan untuk keperluan promosi dalam jangka waktu tertentu (misalnya untuk tiga bulan). Kalau ternyata bisa kurang dari jumlah yang telah ditentukan sebelumnya untuk dana promosi, maka anda sudah melakukan penghematan (jangka waktu sama tetapi biaya lebih rendah). Untuk pelaksanaannya, penyusunan anggaran bisa disesuaikan dengan kebutuhan anda (misalnya

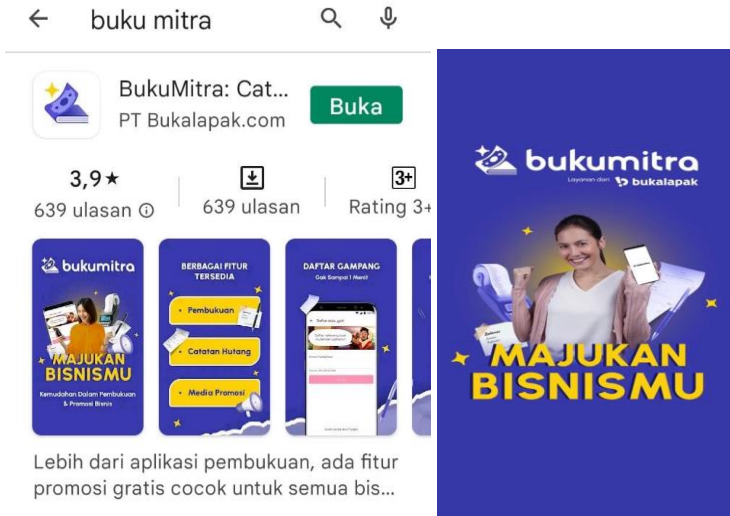
anggaran untuk satu bulan kedepan, tiga bulan kedepan, ataupun satu tahun kedepan), namun umumnya anggaran disusun untuk satu tahun kedepan.

Penyusunan anggaran pada dasarnya adalah rencana belanja atau pengeluaran yang dialokasikan menurut pos-pos pengeluaran (misalnya anggaran untuk belanja bahan baku, promosi, gaji karyawan, dll). Dengan demikian sebaiknya anda mulai membuat daftar jenis-jenis pengeluaran bisnis. Lancarnya sebuah usaha akan banyak bergantung pada pengelolaan keuangan yang baik sehingga memungkinkan anda untuk mengetahui secara lebih jelas kondisi keuangan bisnis anda. Pemisahan akun, pencatatan transaksi keuangan, dan penyusunan anggaran adalah langkah-langkah awal yang bisa diterapkan anda menuju pengelolaan keuangan bisnis yang lebih terorganisir.

3. Aplikasi Buku Mitra

Pada era digital sekarang ini sudah banyak software pengelolaan keuangan, salah satunya yang direkomendasikan adalah “Buku Mitra” yang digagas oleh Bukalapak. BukuMitra memberikan kesempatan bagi seluruh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dari berbagai industri dan tipe bisnis, termasuk warung, kios pulsa, kedai makanan, jasa laundry, *social commerce*, dan lain-lain, untuk memiliki sistem pembukuan dan pencatatan hutang yang aman, mudah, dan efisien. Selain itu, Buku Mitra juga menyediakan fitur media promosi, di mana pengguna dapat membuat poster, katalog, kartu nama, dan spanduk untuk menyebarkan informasi tentang bisnisnya ke rekan-rekan mereka melalui *platform digital* seperti *messaging app* dan media sosial. *Software* yang berbasis android ini dapat membantu menangani hal-hal yang dibutuhkan Ibu Rumah Tangga dan pelaku usaha dalam pencatatan keuangan mulai dari pemasukan, pengeluaran hingga pencatatan piutang maupun utang bahkan ada media promosi yang dapat mengembangkan usaha bagi pelaku usaha. Buku

Mitra dapat diakses dengan cara mendownload di *play store* HP *Android* dengan tampilan berikut ini:



Aplikasi Buku Mitra ini memiliki fitur catat transaksi (Pemasukan, Pengeluaran, Hutang pelanggan, Hutang saya). Adapun cara menggunakan Aplikasi Buku Mitra adalah sebagai berikut ini:



Dengan tampilan diatas pilih **“Daftar”** dan ikuti langkah-langkah yang ada dibawah ini sampai dengan muncul **“Beranda**

Alikasi Buku Mitra”:

17:35

← Daftar dulu, yuk!

Daftar sekarang buat mudahkan usahamu!

Nomor Handphone

081326793872

Contoh: 081234567890

Daftar

17:35

← Daftar dulu, yuk!

Daftar sekarang buat mudahkan usahamu!

Nomor Handphone

081326793872

Contoh: 081234567890

Daftar

No. HP kamu sudah benar?

Kode Rahasia akan dikirimkan ke **081326793872** untuk verifikasi pendaftaran.

Ya, kirim kode

Tidak, ubah no. handphone

Sudah punya akun? Login

8:55

× Verifikasi Pendaftaran

Masukkan Kode Rahasia yang diterima via SMS di:

0851-5987-1117

0 1

Belum terima kode? [Kirim ulang](#)

Verifikasi

9:13

← Isi data diri

Nama lengkap

Titi Hilda Yunika

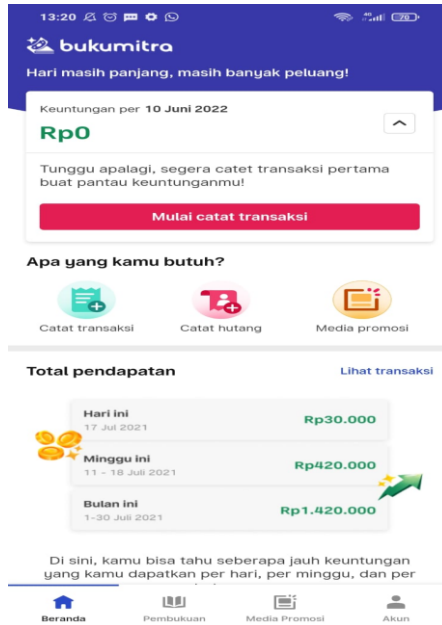
Nama usaha

Layanan Putus

Dengan mendaftar, kamu menyetujui Aturan Penggunaan dan Kebijakan Privasi Bukatapak.

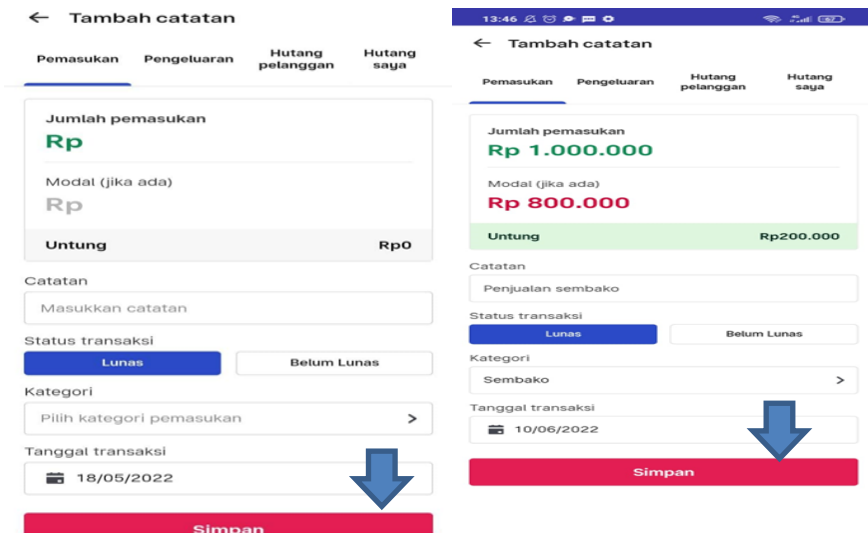
Simpan

Beranda Aplikasi Buku Mitra



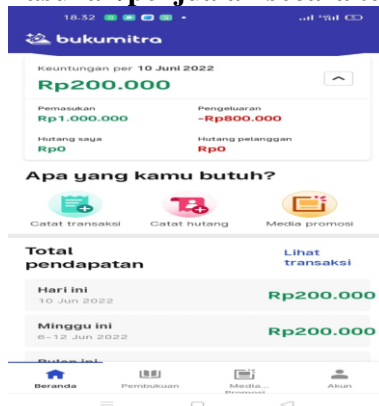
Contoh transaksi pemasukan/penjualan secara tunai :

Transaksi penjualan sembako sebesar Rp 1.000.000 secara tunai dengan modal Rp 800.000.



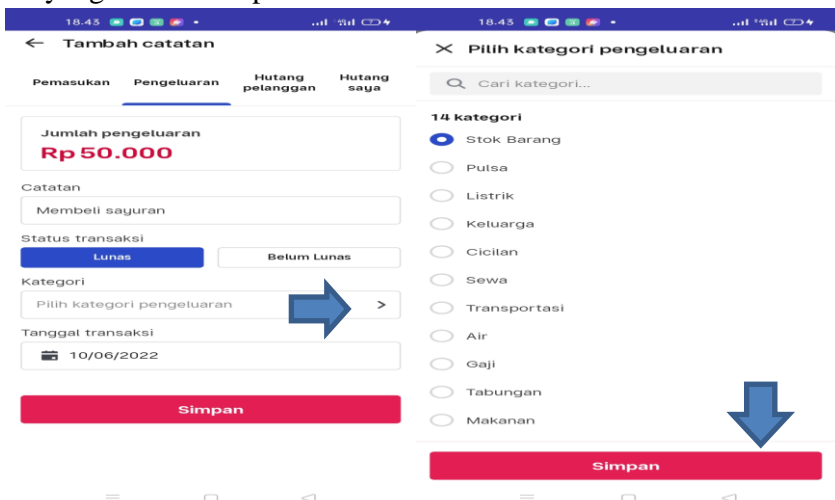
Tulis jumlah nominal angka pemasukan/penjualan secara tunai dan modal (jika ada) kemudian buat catatan (misal: penjualan sembako), selanjutnya pilih kategori (misal: sembako) dan catat tanggal transaksinya, apabila sudah selesai pilih “Simpan” kemudian akan muncul beranda berikut ini:

Tampilan beranda setelah adanya transaksi pemasukan/penjualan secara tunai



Contoh transaksi pengeluaran/pembelian secara tunai

Transaksi membeli sayuran sebesar Rp 50.000 untuk stock barang yang sudah menipis.



Tulis jumlah nominal angka pengeluaran/pembelian secara tunai kemudian buat catatan (misal: membeli sayuran),

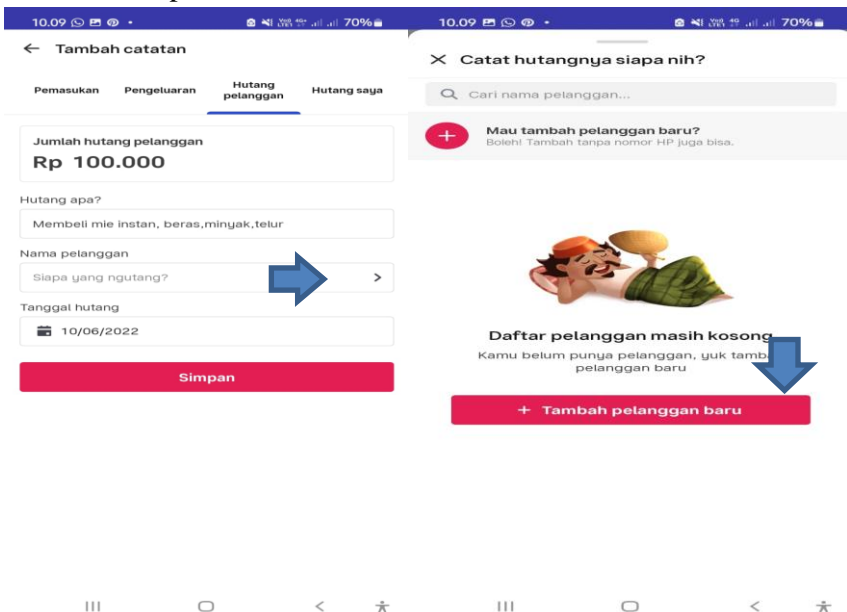
selanjutnya pilih kategori (misal: stock barang) dan catat tanggal transaskinya, apabila sudah selesai pilih “**Simpan**” kemudian akan muncul beranda berikut ini:

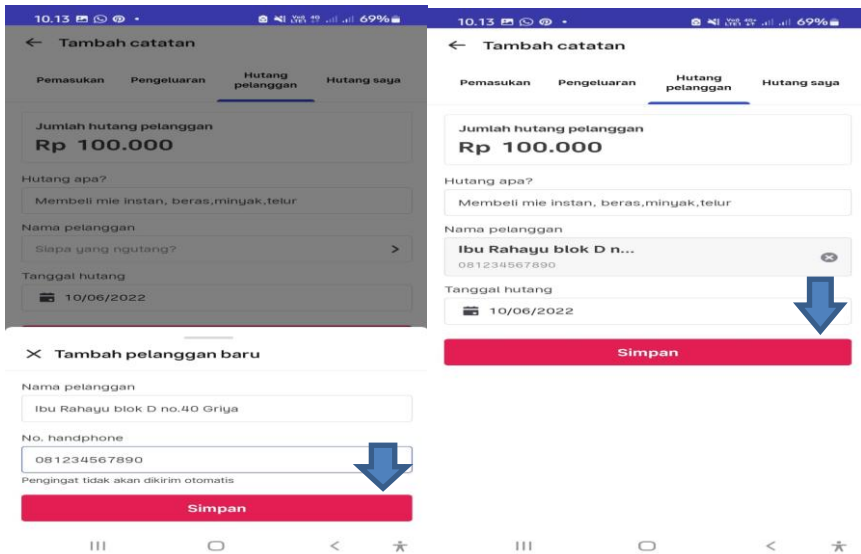
Tampilan beranda setelah adanya transaksi pengeluaran/pembelian secara tunai



Contoh transaksi penjualan kredit/piutang

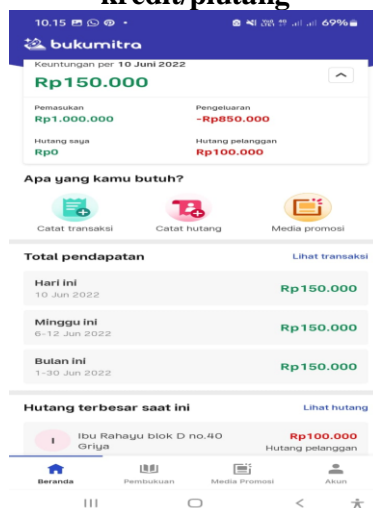
Transaksi menjual sembako (mie instan, beras, minyak, telur) sebesar Rp 100.000 secara kredit.





Tulis jumlah nominal angka penjualan kredit/piutang kemudian buat catatan piutang (misal: menjual mie instan, beras, minyak, telur) kemudian tulis nama pelanggan (misal: Ibu Rahayu), nomor Hp, alamat dan catat tanggal transaksinya, apabila sudah selesai pilih “Simpan” kemudian akan muncul beranda berikut ini:

Tampilan beranda setelah adanya transaksi penjualan kredit/piutang



Contoh transaksi pembelian kredit/hutang

Transaksi membeli gula sebesar Rp 50.000 untuk stock barang secara kredit

10.52 67% 10.52 67%

← Tambah catatan

Pemasukan Pengetuaran Hutang pelanggan **Hutang saya**

Jumlah hutang saya
Rp 50.000

Hutang apa?
Membeli Gula untuk stock barang

Nama pelanggan
Hutang ke siapa? >

Tanggal hutang
10/06/2022

Simpan

← Tambah catatan

Pemasukan Pengetuaran Hutang pelanggan **Hutang saya**

Jumlah hutang saya
Rp 50.000

Hutang apa?
Membeli Gula untuk stock barang

Nama pelanggan
Hutang ke siapa? >

Tanggal hutang
10/06/2022

Simpan

Tulis jumlah nominal angka pembelian kredit/hutang kemudian buat catatan hutang (misal: membeli gula untuk stock barang) kemudian tulis nama toko (misal: Toko Suci), nomor Hp, alamat dan catat tanggal transaskinya, apabila sudah selesai pilih “Simpan” kemudian akan muncul beranda berikut ini:

Tampilan beranda setelah adanya transaksi pembelian kredit/hutang

10.59 66%

bukumitra

Pemasukan **Rp1.000.000**

Pengeluaran **-Rp850.000**

Hutang saya **Rp50.000**

Hutang pelanggan **Rp100.000**

Apa yang kamu butuh?

Catat transaksi Catat hutang Media promosi

Total pendapatan Lihat transaksi

Hari ini 10 Jun 2022 **Rp150.000**

Minggu ini 6-12 Jun 2022 **Rp150.000**

Bulan ini 1-30 Jun 2022 **Rp150.000**

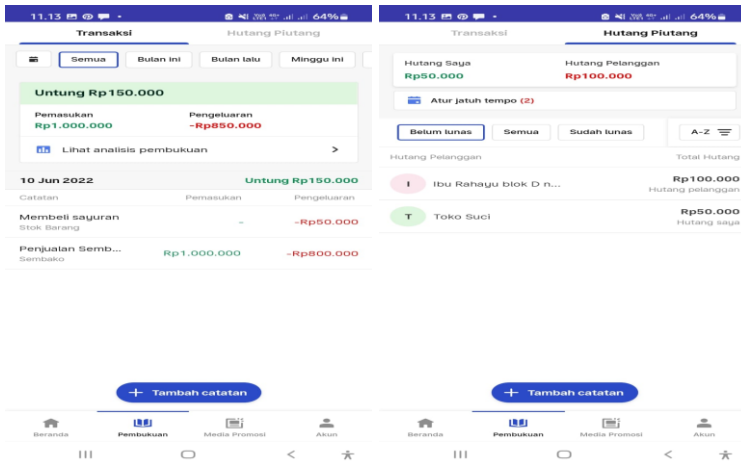
Hutang terbesar saat ini Lihat hutang

Ibu Rahayu blok D no.40 Griya **Rp100.000** Hutang pelanggan

Toko Suci **Rp50.000** Hutang saya

Beranda Pembukuan Media Promosi Akun

Dibawah ini adalah contoh tampilan dalam pembukuan setelah adanya transaksi-transaksi:



Dibawah ini adalah contoh tampilan media promosi dalam Buku Mitra:

Media Promosi

Katalog produk

Bikin katalog berisi barang-barang yang kamu jual buat dipromosikan ke orang-orang!

Dengan foto
Hingga 10 produk

Tanpa foto
Hingga 10 produk

Promosi di tempat usaha

Pasang spanduk di tempat usaha, supaya pelanggan tahu apa yang kamu tawarkan.

Spanduk tempat usaha
Ukuran: 200x60 cm

Media Promosi

Kartu nama

Bikin kartu nama buat kenalin usaha kamu ke pelanggan.

Isi nama usaha

Isi nama pemilik

Kartu nama
Ukuran: 9x5,5 cm

Poster dari Bukumitra

Bagi dan promosikan poster produk yang kamu jual!

Undangan Kepada Pelanggan Wanita untuk Belanja

[Lihat Poster](#)

Tebak-Tebakan Pocong Lucu

[Lihat Poster](#)

Adapun manfaat dari Buku Mitra adalah sebagai berikut ini:

1. Memudahkan dalam melakukan pembukuan pada pencatatan transaksi pemasukan maupun pengeluaran

2. Dapat mengingatkan dalam transaksi piutang maupun hutang
3. Memudahkan dalam promosi usaha sehingga dapat mengembangkan bisnis yang dijalankan
4. Dapat mengatur *cash flow* (arus kas)
5. Dapat memperoleh informasi bisnis

4. Digital Marketing

Perkembangan teknologi berkembang sangat pesat, sehingga mau tidak mau masyarakat harus mengikuti perkembangan teknologi tersebut, bila tidak akan tertinggal. Penggunaan sosial media adalah alatpemasaran yang paling ampuh karena semua orang dari berbagai latar belakang yang berbeda, sangat aktif menggunakannya. Dengan sosial media pelaku usaha dapat menjalin interaksi secara luas dengan berbagai kalangan, dengan yang murah dan sesuai untuk memasarkan produk mereka, sehingga apa yang ditawarkan memiliki peluang besar untuk terjual. Salah satu Usaha atau bisnis lewat internet (dengan menggunakan elektronik) ini sering disebut dengan *electronic commerce (E-Commerce)* atau *Electronic business (E-Business)*. Pemasaran digital adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepatwaktu, pribadi, dan relevan. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet. Dengan adanya ketergantungan pemasaran tanpa internet membuat bidang pemasaran digital menggabungkan elemen utama lainnya seperti ponsel, SMS (pesan teks dikirim melalui ponsel), menampilkan iklan spanduk, dan digital luar. Pemasaran digital turut menggabungkan faktor psikologis, humanis, antropologi, dan teknologi yang akan menjadi media baru dengan kapasitas besar, interaktif, dan multimedia. Hasil dari era baru berupa interaksi antara produsen, perantara pasar, dan konsumen. Pemasaran melalui digital sedang diperluas untuk mendukung pelayanan perusahaan dan keterlibatan dari konsumen.

Berbicara tentang perkembangan digital marketing, khusus tahun depan sepertinya trend ini kian meningkat dan semua orang bahkan company besar pun perlu turun ke digital dan meluaskan pemasarannya tanpa menghilangkan teknik lama yang meskipun tidak begitu efektif, namun juga tetap bisa memberikan kontribusi pada income. Dengan beragam hadirnya platform digital yang semakin beragam, pada era sekarang dipastikan trend pemasaran digital semakin naik dan banyak user yang akan mengoptimalkan penggunaan digital platform ini untuk berbisnis. Tujuan utama digital marketing adalah sebagai pemasaran penjualan produk dan jasa, salah satunya yaitu sebagai berikut:

1. Target Pemasaran Yang Tepat

Tujuan utama dari “Digital Marketing” adalah pemasaran yang memanfaatkan alat atau media digital untuk menjangkau target konsumen secara cepat, tepat dan luas. Selain itu juga bisa lebih efektif dan efisien dalam penggunaan dana iklan untuk kepentingan usaha atau bisnis.

2. Analysis Digital

Setelah menentukan target, yaitu menganalisa untuk menerapkan sistem digital marketing yang paling efektif dan efisien. Ada beberapa macam alat sebagai halaman Analisa untuk mengukur sebuah iklan, perilaku user, dan termasuk penggunaan anggaran iklan, sehingga benar-benar sesuai target pemasaran.

Salah satu media komunikasi yang dapat digunakan pelaku usaha untuk mempromosikan usahanya adalah komunikasi media maya atau media internet. Para Ibu Rumah Tangga (IRT) dapat memanfaatkan *e-commerce* dan marketplace yang memberikan peluang yang besar untuk bisa mengekspansi penjualan produk mereka melalui media digital serta penambahan pendapatan keluarga. Para IRT perlu memanfaatkan bermacam cara untuk melakukan promosi dan meningkatkan penjualan produk mereka, salah satunya dengan memanfaatkan peluang yang ada agar dapat tercipta UMKM di

daerah tersebut. Media sosial berpotensi untuk membantu pelaku UMKM dalam memasarkan produknya (Stelzner, 2012). Aplikasi media sosial tersedia mulai dari pesan instan hingga situs jejaring sosial yang menawarkan pengguna untuk berinteraksi, berhubungan, dan berkomunikasi satu sama lain. Aplikasi-aplikasi ini bermaksud untuk menginisiasi dan mengedarkan informasi online tentang pengalaman pengguna dalam mengonsumsi produk atau merek, dengan tujuan utama meraih (*engage*) masyarakat. Dalam konteks bisnis, *people engagement* dapat mengarah kepada penciptaan profit.

Indah Dewi Mulyani, S.E, M.M. & Dr. Yasin, M.Pd

D. Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga

1. Perekonomian Keluarga

Dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan ekonomi yang terdiri dari produksi, distribusi, dan konsumsi tentunya diperlukan pelaku-pelaku ekonomi, dengan demikian pelaku ekonomi adalah perseorangan, kelompok, atau badan usaha yang melakukan atau terlibat langsung dalam kegiatan-kegiatan ekonomi. Rumah tangga sebagai pelaku ekonomi memegang peranan penting dalam kegiatan ekonomi. Pada umumnya rumah tangga berperan sebagai konsumen, yakni pemakaian barang-barang dan jasa hasil produksi. Tanpa adanya rumah tangga sebagai pihak konsumen, maka tidak mungkin barang-barang atau jasa diproduksi oleh pihak produsen dan juga tidak akan ada pihak distributor sebagai lembaga penyaluran hasil-hasil produksi. Sebaliknya, rumah akan mengalami kesulitan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diperlukan tanpa adanya pihak produsen dan konsumen. Adapun peranan rumah tangga sebagai pelaku ekonomi adalah sebagai berikut:

- a. Bekerja mencari dan meningkatkan pendapatannya.
- b. Mengatur anggaran rumah tangga.
- c. Selektif dalam memilih dan membeli barang atau jasa yang diperlukan.
- d. Mengatur pemakaian barang atau jasa sesuai dengan kebutuhan.
- e. Menghargai barang atau jasa hasil produksi dalam negeri.
- f. Membeli barang atau jasa sesuai dengan daya belinya.

Inti masalah ekonomi adalah adanya ketidakseimbangan antara kebutuhan manusia yang tidak terbatas. Permasalahan itu kemudian menyebabkan timbulnya kelangkaan. Kata ekonomi sendiri berasal dari kata Yunani yang berarti keluarga, rumah tangga dan *nomos* atau peraturan hukum secara garis besar diartikan sebagai aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga. Ekonomi juga difungsikan sebagai ilmu terapan dalam

mnajemen keluarga, bisnis dan pemerintah.

Adapun Aspek-Aspek dalam Ekonomi Keluarga karena kondisi ekonomi keluarga yang berbeda-beda didalam bermasyarakat terdapat beberapa lapisan ekonomi yang berbeda yaitu ekonomi mampu, ekonomi sedang dan ekonomi keluarga tidak mampu, berikut ini penjelasannya adalah:

a) Ekonomi Keluarga Mampu

Suatu kenyataan yang tidak bisa di sangkal lagi bahwa ekonomi merupakan faktor yang menentukan perilaku seseorang di dalam masyarakat dan juga lingkungannya. Di dalam masyarakat terdapat kelas-kelas ekonomi yang dapat dikatakan ekonomi keluarga mampu di bandingkan dengan ekonomi keluarga yang lainnya. Di dalam kehidupan sehari-hari ekonomi keluarga mampu berbeda dengan ekonominya dengan ekonomi keluarga di bawahnya. Perbedaan-perbedaan inilah yang menyebabkan perbedaan antara kelas ekonomi keluarga mampu dan ekonomi keluarga lemah. Akhirnya menyebabkan perbedaan antara keluarga mampu dan keluarga kurang mampu berdasarkan tingkat ekonomi keluarganya. Salah satu fungsi keluarga adalah fungsi ekonomi, yaitu suatu keadaan bahwa keluarga merupakan suatu sosial yang mandiri, yang di situ anggota keluarganya mengkomsumsi barang-barang yang diproduksinya. Dalam kontek ini keluarga membutuhka dukungan dana atau keuagan yang mencukupi kebutuhan produksi keluarga. Ini dikarenakan keluarga juga berfungsi sebagai pendidikan bagi seluruh keluarganya, memberikan pendidikan kepada anak-anak dan remaja.

b) Status Ekonomi Keluarga Sedang

Status yang bayak terdapat di lingkungan masyarakat adalah status golongan sedang. Status golongan ini dapat hidup di tengah-tengah masyarakat yang bermacam-macam, didalam golongan ini seseorang tidak berlebihan di dalam membelanjakan hartanya juga tidak kekurangan di dalam mencukupi kebutuhan keluarganya. Status mereka dapat

berkomunikasi baik dengan status di atasnya juga dapat berkomunikasi baik dengan status di bawahnya. Di dalam tingkatan ini jarang ditemui masalah yang menonjol di dalam berkomunikasi dengan status yang lainnya. Ukuran status keluarga sedang tidak terlalu menonjol di bandingkan statusstatus yang ada di atasnya di sebabkan status ini terlalu banyak di dalam lingkungan masyarakat . Status ini dapat di tentukan oleh lingkungan yang bersangkutan. Pada dasarnya status keluarga ini dapat memenuhi kebutuannya seperti kebanyakan keluarga lainnya, hanya saja yang membedakanya adalah tingkatan fasilitas yang di gunakan berbeda dengan fasilitas ekonomi di atasnya. Tapi mereka di tinjau dari sudut kelayakan mereka masih layak untuk hidup dengan orang-orang pada umumnya.

c) Ekonomi Keluarga Tidak Mampu

Status keluarga yang ketiga adalah status ekonomi keluarga lemah, status ini dapat dikatakan status ekonomi keluarga tidak mampu (miskin) biasanya status ini kebanyakan berasal dari pedesaan dan juga daerah pemukiman masyarakat yang tertinggal. Akibat dari kemiskinan sangatlah berdampak pada kehidupan manusia, terutama pada pendidikan dan juga kebutuhan mencukupi kebutuhan hidupnya. Kemiskinan sangatlah banyak menyebabkan anak-anak bekerja membantu keluarganya di dalam mencukupi kebutuhannya, padahal mereka masih diwajibkan di dalam mencari pendidikan. Akibat dari kemiskinan banyak anak-anak putus sekolah. Sangatlah buruk bagi perkembangan masyarakat, keterbelakangan akibat masyarakat tidak dapat memperoleh pendidikan merupakan efek dari kemiskinan. Dari kajian tersebut dapat di pastikan kondisi keluarga ekonomi lemah sangatlah tidak menguntungkan bagi kehidupan keluarga. Maka dari itu kemiskinan harus segera di tangani dengan serius, agar masa depan kehidupan keluarga menjadi lebih baik.

2. Peningkatan Pendapatan Keluarga

Pada era sekarang ini dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat, kebutuhan hidup manusia juga mengalami peningkatan. Bekerja merupakan salah satu upaya yang harus dilakukan untuk mendapatkan penghasilan. Pendapatan yang tinggi dianggap mampu memberi tingkat kesejahteraan yang lebih baik. Hal ini dikarenakan bekerja dapat menghasilkan sejumlah upah yang kemudian dapat digunakan untuk membeli berbagai kebutuhan yang diperlukan. Ibu Rumah Tangga dapat memberikan sumbangan berupa penghasilan tambahan guna membantu perekonomian keluarga terutama dalam hal pemenuhan kebutuhan sehari-hari (Yanto, 2021). Keadaan ekonomi yang semakin sulit membuat Ibu Rumah Tangga yang sebelumnya hanya mengurus rumah kemudian ikut berpartisipasi dalam mencari penghasilan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Namun pada dasarnya wanita memang memiliki nilai ekonomis terlebih dalam hal mencari penghasilan dengan tujuan membantu perekonomian keluarga. Dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga, Ibu Rumah Tangga dapat melakukan sebuah kegiatan usaha. Mendirikan suatu usaha merupakan salah satu hal yang dapat dilakukan apabila ingin meningkatkan pendapatan keluarga. Ibu Rumah Tangga dapat melakukan suatu usaha yang dalam menjalankan usaha tersebut tidak perlu untuk meninggalkan pekerjaan rumah yaitu dengan membuka usaha *online* lewat media sosial dan penggunaan aplikasi Buku Mitra dapat membantu dalam mengelola keuangan dan media promosi.

Pendapatan keluarga dapat diperoleh dari berbagai sumber, hal ini dikarenakan anggota keluarga dapat bekerja memiliki pekerjaan yang lebih dari satu. Setiap anggota keluarga memiliki kegiatan kerja yang berbeda-beda (Thamrin dkk, 2019). Seiring bertambahnya keahlian dan pengalaman kerja Anda, akan diikuti dengan bertambahnya penghasilan bulanan atau peningkatan pendapatan. Selain untuk menabung, ini bisa Anda manfaatkan

untuk menambah anggaran investasi. Investasi jangka panjang seperti saham, properti, atau reksadana bisa menjadi sumber penghasilan tambahan anda di kemudian hari. Bagaimana jika tergolong penghasilan pas-pasan? Ada dua cara yang dapat dicoba. Pertama, memanfaatkan waktu luang atau keahlian Anda dengan bekerja freelance karena sifatnya yang fleksibel dan yang kedua mendirikan usaha sampingan.

Sumber pendapatan keluarga dapat berasal dari upah atau gaji, pendapatan yang diperoleh dari usaha sendiri, maupun pendapatan yang diperoleh dari usaha lain tanpa harus bekerja dan merupakan pendapatan sampingan seperti pendapatan dari pensiunan, sewa tanah dan lain sebagainya. Pendapatan keluarga yang stabil biasanya cenderung dipengaruhi oleh beberapa sumber pendapatan. Jenis pendapatan yang diperoleh selain dari sektor pertanian biasanya tidak dipengaruhi oleh faktor cuaca dan lain sebagainya sehingga dapat dilakukan setiap saat (Yulida, 2012). Industri kecil seperti usaha rumah tangga juga memiliki peranan yang penting (Azhar, 2001). Hal ini dikarenakan:

1. Usaha rumah tangga yang dikelola sebagian besar berada di daerah desa sehingga penyerapan tenaga kerja yang tidak tercapai hingga ke desa dapat dilakukan oleh usaha rumah tangga.
2. Usaha rumah tangga merupakan usaha dengan skala kecil sehingga penggunaan bahan baku tidak banyak dan biaya produksi yang kecil.
3. Masyarakat desa cenderung memiliki pendapatan yang kecil sehingga harga produk yang ditawarkan usaha rumah tangga murah demi mendapat peluang agar usaha tersebut dapat bertahan.

Jadi yang dapat disimpulkan adalah untuk membuka suatu usaha rumah tangga tidak perlu menggunakan lahan yang besar karena proses kegiatan produksi tersebut dapat dilakukan di lingkungan rumah dan usaha rumah tangga merupakan usaha yang berskala kecil sehingga modal yang diperlukan untuk proses

produksi tidaklah banyak. Hal-hal tersebut dapat memudahkan masyarakat desa dalam membuat suatu usaha. Aktivitas ibu rumah tangga dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga harus didukung karena dapat menjadi solusi untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Upaya yang dapat dilakukan seperti menjadikan aktivitas ibu rumah tangga meningkat menjadi industri rumah tangga, sehingga nantinya dapat memanfaatkan atau menggunakan sumber daya dan tenaga kerja lokal.

3. Merencanakan Pendapatan Keluarga

Pada era sekarang ini banyak cara untuk menambah keuangan dalam keluarga agar mencapai keluarga yang sehat dan sejahtera, sehingga didalam keluarga perlu adanya perencanaan dalam pendapatan keluarga. Perencanaan keuangan keluarga merupakan suatu keahlian anggota keluarga untuk merencanakan dan mengatur keuangan keluarga sehingga jumlah kebutuhan dan pengeluaran keluarga menjadi transparan. Sebesar apapun jumlah pendapatan keluarga jika tidak didukung dengan perencanaan dan pengelolaan keuangan yang baik maka hasilnya tidak efisien (Wulandari & Utami, 2020). Pendapatan dapat dibagi menjadi dua tipe, yaitu pendapatan rutin dan pendapatan tidak rutin. Pendapatan rutin adalah pendapatan yang pasti diterima setiap bulannya dan umumnya berjumlah tetap, contohnya adalah, gaji, pendapatan sewa, dan lain-lain. Sedangkan pendapatan tidak rutin adalah pendapatan yang diterima dalam periode tertentu dan umumnya jumlahnya tidak sama dan tidak tetap, contohnya bonus, pendapatan usaha, THR, hasil keuntungan usaha, dan lain-lain.

Pendapatran keuangan keluarga merupakan pendapatan yang di peroleh oleh kepala rumah tangga dan anggota keluarga lainnya rencanakan seluruh pendapatan dan pengeluaran agar bisa disesuaikan antara pendapatan dan pengeluaran jangan sampai pengeluaran lebih besar dari pendapatan untuk itu perlu membuat perencanaan pendapatan.

Membuat rencana pendapatan keluarga dengan cara sebagai berikut ini :

1. Jumlahkan seluruh pendapatan

Catat seluruh pendapatan yang ada baik pendapatan bersih dan pendapatan kotor di keluarga, untuk mengetahui perencanaan pendapatan pertama yang harus perlu kita ketahui adalah mengidentifikasi dan mencatat berapa jumlah pendapatan yang di peroleh.

2. Perkiraan Pengeluaran

Susun seluruh pengeluaran sebelum mencatat seluruh pendapatan agar bisa di sesuaikan antara pendapatan dan pengeluaran jadi bisa sesuai prioritas supaya bisa mendahulukan kebutuhan diatas keinginan jadi bisa memiimalisir membengkaknya anggaran karena bisa di gunakan sesuai dengan kebutuhan bukan sesuai dengan keinginan.

3. Hitung Sisa dari pendapatan setelah di kurangi pengeluaran

Setelah menghitung pendapatan di kurangi pengeluaran maka kalau hasilnya ada sisa maka peerencanaan keuangan keluarga akan aman terkendali yang akan berdampak ke harmonisan keluarga semangkin banyak sisa dari penjumlahan tersebut maka kondisi keuangan keluarga akan bagus bahkan bisa mengalokasikan sumberdana tersebut ke tabungan ,investasi dan lainnya.

4. Merencanakan Pengeluaran Keluarga

Anggaran rumah tangga dalam lingkup keluarga perlu dibuat secara berkala untuk mempermudah pengelola keuangan keluarga dapat mengalokasikan dan mengelola pendapatan yang diterima. Pengeluaran keluarga dapat dibagi menjadi dua kelompok, yaitu pengeluaran rutin dan pengeluaran tidak rutin. Pengeluaran rutin adalah pengeluaran yang pasti dikeluarkan setiap bulannya dan umumnya bersifat tetap. Sedangkan pengeluaran tidak rutin adalah pengeluaran yang dikeluarkan pada saat periode yang

ditentukan. Kenali kondisi keuangan yang ada di dalam keluarga bahwa kita punya harta benda yang masih memiliki nilai ekonomi berupa aset (rumah tinggal, simpanan, tanah berupa sawah, pekarangan dan lainnya) serta kewajiban yang harus di bayar baik kewajiban jangka panjang maupun jangka pendek apabila bisa memenuhi kewajiban jangka pendek maka kondisi keuangan keluarga masih bisa di katakan baik sedangkan kalau untuk memenuhi kewajiban jangka pendek tidak bisa terpenuhi maka keuangan keluarga sudah jelas tidak dalam keadaan baik. Catat seluruh kebutuhan yang harus dipenuhi saat ini baik yang *Urgen* maupun standar. Kemudian dalam mendahulukan kebutuhan maka prioritaskan yang urgen, jika masih ada kelonggaran anggaran maka baru kebutuhan yang lain. Berikut ini contoh dari kebutuhannya adalah:

1. Kebutuhan urgen:
 - a. Kebutuhan rumah tangga
 - b. Kebutuhan rumah tinggal
 - c. Uang untuk orang tua
 - d. Kebutuhan kendaraan
 - e. Kebutuhan yang tak terduga
 - f. Sedekah
 - g. Dana pendidikan
2. Kebutuhan standar:
 - a. Zakat
 - b. Sedekah
 - c. Sosial
 - d. Dana bersalin
 - e. Uang untuk adik kandung
 - f. Uang untuk saudara

Tahapan perencanaan keuangan bagi keluarga diantaranya adalah:

1. Tentukan prioritas
2. Kesepakatan pembagian pengeluaran
3. Catat anggaran keuangan bulanan
4. Investasi dan dana darurat

5. Belanjakan uang untuk barang yang dibutuhkan
6. Hindari utang
7. Rutin evaluasi

5. Kiat Sukses Menjalankan Usaha Kecil

Menjalankan sebuah bisnis ibarat menjalani kehidupan kita sendiri, selain ada kewajiban, hak, interaksi sesame, tujuan kedepan, juga ada kesenangan dan rasa cinta pada bisnis yang kita jalani. Seorang wirausahawan tidak akan mungkin sukses bila tidak nyaman dalam menjalankan bisnisnya. Rasa nyaman tercermin dari rasa senang dalam mengelola bisnis walaupun berada dalam tahapan ekonomi yang sulit. Tidak ada orang yang tidak ingin meraih kesuksesan. Oleh karena itu anda harus mengetahui berbagai penyebab kegagalan usaha sekaligus memahami kunci sukses dalam berbisnis. Sukses dalam menjalankan usaha kecil merupakan penggabungan dari berbagai macam aktivitas yang saling berkaitan satu sama lain. Hal tersebut mencakup berbagai bidang kegiatan yang meliputi pemasaran, produksi, manajemen maupun keuangan. Jadikanlah hobi sebagai peluang. Carilah usaha yang memang dekat dengan hobi atau kemampuan pribadi anda. Kemampuan adalah modal anda yang pertama. Kemampuan ini akan berkembang terus, dan anda yang tahu seluk-beluknya, karena setiap usaha mempunyai kerumitan dan masalahnya sendiri. Pelajari dengan seksama bidang usaha yang akan anda geluti. Hal-hal yang harus anda pelajari dan mengerti diantaranya adalah proses produksi. Carilah informasi sebanyak-banyaknya untuk bisa anda pertimbangkan efisiensi biayanya. Buatlah perhitungan sederhana hingga detail mengenai peluang usaha tersebut. Dengan begitu, anda bisa cermat memperhitungkan struktur permodalan, regulasi keuangan, dan omzet yang mungkin anda capai. Susunlah rencana usaha anda, perencanaan usaha meliputi bagaimana anda mengonsep detail usaha anda, struktur permodalan, aspek-aspek teknis, dan manajemen pengelolaan usaha. Jika memungkinkan,

lakukanlah ujicoba terhadap produk yang akan anda kembangkan. Ujicoba berfungsi untuk mengetahui minat konsumen. Ujicoba juga memungkinkan anda menghimpun kritik dan saran, mengetahui kekurangan produk untuk anda perbaiki dan mengetahui kelebihanannya untuk bisa anda maksimalkan.

Adapun tips mengembangkan usaha dengan modal kecil secara cepat diantaranya sebagai berikut ini:

1. Pilih jenis usaha-usaha dengan modal kecil yang cocok untuk anda
2. Lakukan riset pasar sebelum memulai usaha
3. Alokasikan modal bisnis secara tepat
4. Manfaatkan peralatan yang dimiliki
5. Pilihlah lokasi yang tepat untuk usaha dengan modal kecil anda
6. Manfaatkan social media
7. Menggunakan modal dengan bijak
8. Libatkan orang terdekat dalam jalankan usaha dengan modal kecil anda
9. Pandai dalam membagi waktu
10. Selalu lakukan inovasi produk untuk usaha dengan modal kecil anda
11. Temukan bahan baku berkualitas dengan harga murah
12. Jadilah usaha dengan modal kecil yang terbaik
13. Rencanakan keuangan dengan baik

Anita Suri, M.P dan Yunika Purwanti, M.P

A. Angka Kecukupan Gizi (AKG)

Dewasa kini, kepedulian masyarakat akan kesehatan terus mengalami peningkatan. Hal ini berkaitan dengan peranan asupan zat gizi yang berpengaruh terhadap kesehatan. Setiap negara memiliki peraturan Angka Kecukupan Gizi (AKG) yang dianjurkan sebagai acuan berdasarkan pada kondisi kesehatan masyarakat. Angka Kecukupan Gizi (AKG) adalah nilai harian zat gizi yang harus dipenuhi oleh setiap individu, ditetapkan berdasarkan golongan umur, jenis kelamin, ukuran tubuh dan aktivitas. Secara internasional, tiap negara memiliki sebutan berbeda contohnya Amerika Serikat dan Kanada disebut *Dietary Reference Intakes (DRIs)*, Uni Eropa disebut *Population Reference Intakes*, Jepang disebut *Nutrients-Based Dietary Reference Intakes (NBDRI)*, Australia dan Selandia Baru digunakan istilah *Nutrient Reference Values (NRVs)*, sedangkan WHO menggunakan istilah *Recommended Nutrient Intake (RNI)* (Kartono dan Hardiansyah 2012). Pada tahun 1968, AKG pertama kali ditetapkan di Indonesia, kemudian diperbaharui melalui Widyakarya Nasional Pangan dan Gizi (WNPG). Terakhir pada tahun 2018 AKG mencakup energi, semua zat gizi makro (protein, lemak dan karbohidrat serta air), 14 vitamin, dan 14 mineral termasuk elektrolit (PERMENKES, 2019). AKG ditulis dalam bentuk tabel, kolom pertama tertulis kelompok umur, jenis kelamin, serta zat gizi untuk ibu hamil dan ibu menyusui. Pada kolom berikutnya tertulis BB (kg) dan TB (cm), kemudian pada kolom selanjutnya berisi kecukupan energi

dan zat gizi yang dicantumkan sesuai dengan PERMENKES Tahun 2019. Zat gizi yang dicantumkan zat gizi makro, energi, serta vitamin dan mineral (Pritasari, Damayanti dan Lestari, 2017).

B. Manfaat AKG

Angka Kecukupan Gizi (AKG) digunakan untuk berbagai keperluan bukan hanya untuk individu, namun juga pemerintah pusat maupun daerah, tujuan penetapan AKG sebagai berikut:

- a. Menghitung nilai kecukupan gizi penduduk dan populasi sehingga dapat tersusun pedoman dan perencanaan konsumsi pangan di tiap daerah.
- b. Menghitung kebutuhan pangan bergizi pada penyelenggaraan makanan insitusi (Militer)
- c. Menilai konsumsi pangan pada penduduk dengan karakteristik tertentu
- d. Menetapkan Acual Label Gizi (ALG) pada produk pangan
- e. Mengembangkan inovasi produk pangan olahan
- f. Menentukan Upah Minimum Regional (UMR).

C. Istilah pada Angka Kecukupan Gizi (AKG)

AKG merupakan estimasi rata – rata angka kecukupan gizi di Indonesia. Perhitungan Angka Kecukupan Gizi (AKG) didasarkan pada berat badan, tinggi badan, kelompok umur dan jenis zat gizi makro dan mikro. Dalam sehari jumlah kalori yang diperlukan untuk memenuhi angka kecukupan gizi dapat dibagi menjadi makan pagi sekitar 20%, makan siang 30% dan makan malam 30% serta cemilan atau snack sekitar 20% yang dapat dikonsumsi menjelang siang dan sore hari masing – masing 10%.

Berat badan dan tinggi badan ditetapkan status normal yang dikonversikan menjadi nilai Z-Score (*standardized value*) menurut umur dan jenis kelamin dengan menggunakan baku pertumbuhan WHO. Indikator status gizi yang digunakan adalah berat badan menurut umur (BB/U), tinggi badan menurut umur (TB/U), berat badan menurut tinggi badan (BB/TB), indeks massa tubuh menurut

umur (IMT/U).

Kelompok umur untuk AKG merujuk pada pengelompokan umur yang disepakati untuk Asia Tenggara antara lain kelompok bayi atau anak-anak, laki-laki, perempuan, usia kehamilan dan menyusui. Batas kelompok umur yang digunakan untuk AKG tahun 2019 mengalami penambahan jika dibandingkan pada AKG tahun 2004. Hal ini disebabkan harapan hidup di Indonesia semakin meningkat maka batas atas kelompok umur AKG tahun 2019 adalah 80 tahun keatas.

Energi merupakan salah satu komponen yang harus dipenuhi oleh setiap individu. Energi dapat berasal dari zat gizi makro. Zat gizi sangat penting dalam proses metabolisme untuk kelangsungan hidup organisme. Zat gizi makro adalah makanan utama sebagai sumber energi, dibutuhkan dalam jumlah besar dengan satuan gram (g). Zat gizi makro antara lain karbohidrat, lemak, dan protein. Berdasarkan tabel AKG tertera jumlah energi yang diperlukan setiap masing-masing kelompok umur. Perhitungan kecukupan energi yang terkini didasarkan model persamaan IOM (2005) dari meta analisis tim pakar Institute of Medicine (IOM 2002). Model ini diperoleh dari data energi basal (EB) yang diukur dengan metode doubly labeled water yang lebih valid dibanding model sebelumnya. Asupan energi diharapkan tidak berlebihan maupun kekurangan karena akan berdampak kepada status gizi dan kesehatan. Asupan energi yang berlebihan dapat menyebabkan kegemukan, sementara kekurangan asupan energi dapat menyebabkan kurangnya gizi. Pada kelompok usia 30-49 tahun, usia 50 – 64, usia 65 – 80 tahun mengalami penurunan kebutuhan energi hal tersebut dapat diakibatkan menurunnya jumlah sel-sel otot dan fungsi organ pada tubuh. Berikut zat makro dan mikro yang diperlukan dalam pemenuhan zat gizi, disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Zat gizi yang diperlukan dalam AKG

makro	bohidrat
	tein
	nak
mikro	amin

	heral
n-lain	at pangan

a) Karbohidrat

Karbohidrat merupakan salah satu sumber energi utama, satu gram karbohidrat setara dengan 4 Kal (kkal). Makanan sumber karbohidrat sangat mudah ditemui antara lain, umbi-umbian, dan sereal. Umbi-umbian penghasil karbohidrat antara lain singkong, ubi jalar, kentang. Sereal atau biji-bijian yang sering kita gunakan sebagai sumber karbohidrat utama adalah padi, jagung, gandum. Gula dan pati merupakan sumber energi yang digunakan dalam proses metabolisme, yang mudah dicerna dan diserap oleh aliran darah. Selain itu terdapat jenis karbohidrat lain misalnya selulosa, hemiselulosa, lignin, pektin, dan lain-lain yang tidak dapat diserap oleh tubuh namun dapat berperan dalam melancarkan pencernaan yang biasa disebut sebagai serat pangan. Serat membantu dalam memberikan efek kenyang. Serat pangan banyak terdapat pada sereal utuh, sayuran dan buah (Rohmah, Setiawan, Purba, 2022).

b) Protein

Faktor yang mempengaruhi kecukupan protein seseorang antara lain berat badan, usia (tahap pertumbuhan dan perkembangan) dan kualitas protein dalam pola konsumsi pangannya. Pada usia pertumbuhan seperti bayi dan anak-anak membutuhkan lebih banyak protein perkilogram berat badannya daripada orang dewasa (IOM, 2005). Protein memiliki peranan sebagai sumber energi, selain itu berfungsi sebagai zat pembangun dan pengatur. Satu gram protein setara dengan 4 Kal (kkal). Protein dalam bahan makanan akan diserap oleh usus manusia dalam bentuk asam amino. Protein dapat berasal dari protein hewani dan nabati. Protein nabati berasal dari tumbuhan seperti kacang-kacangan. Sedangkan sumber protein hewani berasal dari susu, ikan, udang, daging dan telur. Protein hewani yang diperoleh dari telur, ikan, daging, susu merupakan protein berkualitas tinggi. Telur, daging

sapi memiliki daya cerna tinggi (>95%), daging sapi (98%), susu sapi, kedelai (95%) sedangkan protein nabati jika dikonsumsi akan membentuk protein yang lebih lengkap.

c) Lemak

Lemak terdiri atas asam lemak dan trigliserida. Satu gram lemak setara dengan 9 kkal energi sehingga lemak sangat penting dalam menjaga keseimbangan tubuh dan berat badan (Rohmah, Setiawan, Purba, 2022). Lemak yang harus dipenuhi oleh tubuh sekitar 20-30% dari total kebutuhan kalori. Lemak dalam bahan pangan dapat berasal dari pangan nabati seperti jagung, kacang-kacangan, sedangkan lemak hewani bersumber dari daging merah, produk olahan susu. Lemak berperan sebagai pelarut vitamin larut lemak, selain itu lemak sebagai persediaan energi pada jaringan adiposa. Asam lemak omega 3 dan omega 6 merupakan asam lemak esensial penting bagi kecerdasan. Asam lemak omega 3 dapat diperoleh dari udang, kerang, bayam sedangkan asam lemak omega 6 dapat ditemukan pada kacang kedelai, minyak bunga matahari, kelapa sawit

d) Vitamin

Vitamin dalam bahan pangan berjumlah sangat sedikit, namun memiliki peran penting untuk proses metabolisme dan pertumbuhan yang normal. Vitamin dapat dikelompokkan menjadi 2 golongan yaitu vitamin yang larut di dalam lemak antara lain vitamin A, D, E, K dan vitamin yang larut dalam air antara lain vitamin C dan vitamin B kompleks. Terdapat 14 vitamin yang dicantumkan dalam tabel angka kecukupan gizi yaitu, vitamin A, vitamin D, vitamin E, vitamin K, vitamin B1, vitamin B2, vitamin B3, vitamin B5, vitamin B6, Folat, vitamin B12, Biotin, Kolin, vitamin C.

e) Mineral

Mineral yang dibutuhkan oleh tubuh dapat digolongkan menjadi golongan mineral makro dan mikro. Mineral makro terdiri atas Ca, P, Mg, Na dan K, sementara itu mineral mikro terdiri atas Fe, Zn, dan I, serta (3) trace elements, misalnya Cu, Se, Co, F, Si, Mn, Cr,

As, Mb, dan Ni. Pada tabel AKG terdapat 14 mineral yang dianjurkan untuk dikonsumsi setiap individu. Mineral tersebut antara lain, kalsium, fosfor, magnesium, besi, iodium, seng, selenium, mangan, flour, kromium, kalium, natrium, klor dan tembaga.

D. Menentukan AKG pada Pangan (ING)

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 69 Tahun 1999 yang dimaklumkan pada Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) nomor 22 tahun 2019 tentang informasi nilai gizi pada label pangan olahan, pencantuman keterangan tentang kandungan gizi harus dinyatakan dalam persentase dari Angka Kecukupan Gizi (AKG). AKG yang digunakan untuk pelabelan disebut dengan Acuan Label Gizi (ALG). Informasi mengenai zat gizi yang terkandung dalam pangan olahan disebut dengan Informasi Nilai Gizi (ING). Setiap pangan yang diolah harus memiliki informasi nilai gizi pada label kemasan kecuali minuman beralkohol, kopi bubuk, teh bubuk/serbuk, teh celup, air minum dalam kemasan, herba, rempah-rempah, bumbu, dan kondimen.

Tabel informasi nilai gizi meliputi, takaran saji, jumlah sajian per kemasan, jenis dan jumlah kandungan zat gizi, jenis dan jumlah kandungan zat non gizi, persentase AKG, catatan kaki. Sementara itu jenis zat gizi yang dicantumkan terdiri atas, energi total, lemak total, lemak jenuh, protein, karbohidrat total, gula, garam (natrium). Dalam menentukan nilai gizi suatu pangan maka dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain melalui aplikasi, mencari data Tabel Komposisi Pangan Indonesia (TKPI) maupun menghitung secara manual. Ketiga pilihan dapat disesuaikan dengan kebutuhan data, misalnya pada produk pangan olahan diversifikasi maka perlu dilakukan perhitungan secara manual dan mengacu pada Tabel Komposisi Pangan Indonesia (TKPI).

Tabel Komposisi Pangan Indonesia dibuat pada tahun (2009) kemudian diperbaharui untuk TKPI (2017), TKPI adalah kumpulan data komposisi zat gizi pangan yang ada di Indonesia, yang berasal

dari laporan maupun makalah hasil penelitian mengenai komposisi zat gizi pangan yang dilakukan di Pusat Penelitian dan Pengembangan Gizi dan Pangan, Departemen Kesehatan RI dan sumber lain. Pengelompokan Pangan pada TKPI ini merujuk pada pengelompokan pangan yang dilakukan oleh Harmonisasi ASEAN berdasarkan jenis, karakteristik, bagian, dan fungsi pangan. Pada TKPI Kandungan zat gizi disajikan per 100 g dalam bagian yang dapat dimakan (BDD) artinya jika mengonsumsi 100 gram ikan, zat gizi yang dikonsumsi ialah yang terkandung hanya pada bagian ikan yang dapat dimakan, biasanya tidak termasuk tulang (duri), sirip, ekor dan kepala.

Tabel 1. Pengelompokan pangan pada TKPI

NO	BAHAN PANGAN
1	Sereal dan hasil olahannya
2	Umbi berpati dan hasil olahannya
3	Kacang, biji, <i>bean</i> dan hasil olahannya
4	Sayuran dan hasil olahannya
5	Buah dan hasil olahannya
6	Daging, unggas, dan hasil olahannya
7	Ikan, kerang, udang, dan hasil olahannya
8	Telur dan hasil olahannya
9	Susu dan hasil olahannya
10	Lemak dan minyak
11	Gula, sirup, konfeksioneri
12	Bumbu
13	Minuman

Pada produk pangan jajanan anak untuk menentukan ING memiliki pedoman sendiri, tidak dijadikan satu dalam TKPI yang disebut pedoman Pangan Jajanan Anak Sekolah (PJAS) dibuat oleh Badan POM (2008). PJAS memuat komposisi zat gizi pangan yang biasa ditemui di lingkungan sekolah dan secara rutin dikonsumsi oleh sebagian besar anak sekolah. Data komposisi zat gizi yang disajikan dapat digunakan sebagai acuan untuk menilai kecukupan zat gizi yang

diperoleh dari pangan yang dikonsumsi anak sekolah. Di Lingkungan sekolah jenis pangan yang dijual sangat beragam, oleh karena itu pada PJAS dikelompokkan menjadi 4 kelompok berdasarkan kebiasaan jajan anak sekolah, yaitu 1) Makanan sepinggan 2) Camilan; 3) Minuman; 4) Buah.

Contoh: Seorang pria usia 25 tahun mengonsumsi nasi goreng sebanyak 1 piring kecil, oleh karena itu untuk mengetahui sumbangan energi dari satu piring kecil nasi goreng yang dikonsumsi maka tahapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:



Ilustrasi nasi goreng satu piring kecil, dengan berat 55 gram

Gambar 18. Ilustrasi nasi goreng

1. Cek Tabel kandungan zat gizi pada bagian 2 TDPI;

A. Makanan Sepinggan

A.1 Kelompok Makanan Sepinggan;

Halaman 7. Nomor 26, pada kolom 3 (diketahui energi nasi goreng per 100 gram BDD sebesar 276 kkal).

Tabel 1. Komposisi zat gizi Makanan Sepinggan

No.	NAMA	KOMPOSISI ZAT GIZI PER 100 gram BDD												SUMBER
		ENERGI	PROTEIN	LEMAK	KH	SERAT	AIR	KALSIMUM	BESI	NATRIUM	VT. A	KAROTEN TOTAL	VT. C	
		kkal	g	g	g	g	g	mg	mg	mg	µg	µg	mg	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
22	Mi rebus	113	4,1	3,7	15,7	1,8	75,0	46	0,8	439	3	-	-	AFCT-2000 ²
23	Nasi putih	180	3	0,3	39,8	0,2	56,7	25	0,4	1	0	-	0	TKPI-2009 ³
24	Nasi beras merah	149	2,8	0,4	32,5	0,3	64	6	0,8	-	0	0	0	TKPI-2009 ³
25	Nasi gemuk	192	3,8	8,8	24,4	0,7	61,4	15	1	355	0	-	0	TKPI-2009 ³
26	Nasi goreng	276	3,2	3,2	30,2	-	0	5	0,7	-	0	-	0	PPKP-1994 ¹
27	Nasi gurih	190	4,7	7,5	26	0,7	60,5	12	0,8	296	0	-	0	TKPI-2009 ³
28	Nasi ketan hitam	181	4	1,2	37,3	0,3	56,9	9	1,7	-	0	0	0	TKPI-2009 ³
29	Nasi ketan putih	163	3	0,4	35,7	0,2	60,7	4	0,7	-	0	0	0	TKPI-2009 ³
30	Nasi Minyak	207	3,5	5	37,1	0,8	53,3	26	1,5	74	0	-	0	TKPI-2009 ³
31	Nasi Rames	155	10,3	4,2	19,1	-	65,8	239	1,8	265	96	3140	-	TKPI-2009 ³
32	Nasi tim	120	2,4	0,4	26	-	71	3	0,4	-	-	-	0	TKPI-2009 ³
33	Nasi uduk	253	4,3	21	11,7	-	50,2	0	0,4	-	0	-	0	PPKP-1994 ¹
34	Papeda	61	0,2	0,1	14,9	0,5	84,8	3	0,2	4	0	0	0	TKPI-2009 ³
35	Pecel	243	11,1	12,5	31,7	-	-	267	3,5	-	3297	-	212	ORG-2012 ⁴
36	Roti panggang	349	11,2	5,3	64,2	3,5	17,9	200	0	-	0	-	0	AFCT-2000 ²

2. Menimbang nasi goreng yang akan dikonsumsi untuk mengetahui berat gram nasi goreng dalam piring kecil. Contohnya adalah berat nasi goreng adalah 55 gram.
3. Melakukan konversi perhitungan kandungan energi nasi goreng satu piring kecil dengan cara sebagai berikut:

$$\frac{55 \text{ gram (berat nasi goreng)} \times 276 \text{ kkal (kandungan energi per 100 gram)}}{100 \text{ gram}} = 151,8 \text{ kkal}$$

4. Berdasarkan perhitungan diatas, maka diketahui bahwa kandungan energi satu piring kecil nasi goreng adalah 151,8 kkal. Bukan hanya untuk menghitung energi, cara diatas dapat digunakan untuk menghitung kandungan zat gizi lainnya.
5. Nilai kekurangan sumbangan energi dari nasi goreng tersebut sebesar 2499,2 kkal. Nilai tersebut didapatkan dari tabel AKG kebutuhan energi laki-laki rentang usia 19 – 29 tahun (disajikan pada Tabel 2) yakni 2650 – 151, 8 adalah 2499,2 kkal. Sehingga 2499,2 dapat dipenuhi dari makanan lainnya.

Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan No 28 Tahun 2019 tentang Angka Kecukupan Gizi yang dianjurkan untuk masyarakat Indonesia, terdiri dari beberapa kelompok. AKG adalah suatu nilai yang menunjukkan kebutuhan rata-rata zat gizi tertentu yang harus dipenuhi setiap hari bagi hampir semua orang dengan karakteristik tertentu yang meliputi umur, jenis kelamin, tingkat aktivitas fisik, dan kondisi fisiologis, untuk hidup sehat.

Tabel 2. AKG laki-laki usia 19-29 tahun

Kelompok Umur	Berat Badan (kg)	Tinggi Badan (cm)	Energi (kkal)	Protein (g)	Lemak (g)			Karbohidrat (g)	Serat (g)	Air (ml)
					Total	Omega 3	Omega 6			
1 – 3 tahun	13	92	1350	20	45	0.7	7	215	19	1150
4 – 6 tahun	19	113	1400	25	50	0.9	10	220	20	1450
7 – 9 tahun	27	130	1650	40	55	0.9	10	250	23	1650
Laki-laki										
10 – 12 tahun	36	145	2000	50	65	1.2	12	300	28	1850
13 – 15 tahun	50	163	2400	70	80	1.6	16	350	34	2100
16 – 18 tahun	60	168	2650	75	85	1.6	16	400	37	2300
19 – 29 tahun	60	168	2650	65	75	1.6	17	430	37	2500
30 – 49 tahun	60	166	2550	65	70	1.6	17	415	36	2500
50 – 64 tahun	60	166	2150	65	60	1.6	14	340	30	2500
65 – 80 tahun	58	164	1800	64	50	1.6	14	275	25	1800
80+ tahun	58	164	1600	64	45	1.6	14	235	22	1600
Perempuan										
10 – 12 tahun	38	147	1900	55	65	1.0	10	280	27	1850
13 – 15 tahun	48	156	2050	65	70	1.1	11	300	29	2100
16 – 18 tahun	52	159	2100	65	70	1.1	11	300	29	2150
19 – 29 tahun	55	159	2250	60	65	1.1	12	360	32	2350

E. Sarapan Gizi

Salah satu kegiatan yang tidak boleh dilewatkan pada pagi hari adalah sarapan. Zat gizi pada sarapan diharapkan dapat memberikan bekal untuk tubuh berfikir, beraktivitas fisik secara optimal. Menurut Gibson dan Gunn (2011), sarapan dipercaya dapat meningkatkan kemampuan belajar dan stamina anak. Sarapan diharapkan memenuhi kebutuhan kalori sebesar 300-500 kkal dari total harian energi yang diperlukan atau menyumbang sebesar 20% total harian. Demi memenuhi kebutuhan sarapan, berbagai jenis pangan dapat digunakan sebagai menu sarapan sehat. Pangan lokal dapat menjadi pilihan bahan baku sarapan sehat. Pangan lokal dinilai ekonomis dan bergizi apalagi keberadaannya yang mudah ditemui disekitar kita.

Daun yang ada disekitar merupakan salah satu pangan potensial yang perlu dikembangkan, daun tersebut antara lain daun telang, daun lengguk dan daun kelor. Daun kelor banyak ditemui pada pagar rumah dengan tinggi 7-11 meter. Daun kelordipercaya sebagaimana masyarakat sebagai penangkal gangguan mistik, padahal siapa sangka daun kelor banyak mengandung zat gizi baik vitamin maupun mineral yang diperlukan oleh tubuh. Daun kelor mengandung zat gizi makro dan mikro seperti, karbohidrat, protein dan mikro (vitamin E, kalsium, zat besi, zinc, vitamin C) yang sangat dibutuhkan khususnya oleh ibu hamil (Tinna, 2018). Daun ubi jalar atau daun lengguk diketahui kaya akan antioksidan mengandung flavonoid, polifenol dan saponin. Daun lengguk sejak dahulu kala sudah dipercaya sebagai obat herbal terutama dalam menurunkan kolestrol dan penangkal radikal bebas. Menurut Oktavia (2014) pemberian jus daun ubi jalar ungu berpotensi menghambat kenaikan kadar trigliserida darah.

Bahan pangan lokal lain yang masih minim pemamfaatannya adalah lidah buaya. Lidah buaya sangat mudah dibudidayakan dirumah. Bukan hanya dapat digunakan sebagai vitamin untuk rambut Dari segi kandungan nutrisi yang dapat bermanfaat bagi tubuh sehingga dapat memenuhi kebutuhan harian gizi. Gel atau egene, lidah buaya mengandung beberapa vitamin dan mineral antara lain, kalsium, magnesium, kalium, sodium, besi, zinc, dan kromium. Selain

memenuhi zat gizi, adanya vitamin dan mineral tersebut juga dapat berfungsi sebagai pembentuk antioksidan alami, seperti fenol, flavonoid, vitamin C, vitamin E, vitamin A, dan magnesium. Pangan lokal dapat diinovasikan menjadi berbagai macam olahan yang lezat dan bergizi. Berikut daftar menu harian sarapan sehat yang berasal dari pangan lokal yang telah dihitung nilai kalori dapat dilihat pada Gambar 3.

LAYANGAN PUTUS

Perencanaan Harian
MAKANAN SEHATKU
PKMS 2022

MENU SARAPAN

• Nasi daun telang	135 kkal + 45 kkal
• Nasi daun kelor	135 kkal + 65 kkal
• Oseng daun lengguk	38 kkal
• Nuget daun lengguk	48 kkal
• Pepes daun lengguk	35 kkal
• Oseng daun kelor	85 kkal
• Ikan bandeng suir	148 kkal
• Mie saos kedelai hitam	157 kkal
• Puding lidah buaya	30 kkal
• Minuman beras hitam	260 kkal

HINUM AIR PUTIH

CATATAN :
Karbohidrat
protein
serat 300 - 600 kkal sarapan
lemak

Gambar 19. Menu Sarapan Gizi Berbagai Pangan Lokal

Yunika Purwanti,M.P dan Wadli, S.TP., M.Si

F. Kemasan Berbahan Dasar Alami

Perkembangan kemasan dari waktu ke waktu semakin baik, mulai dari jenis kemasan maupun desainnya. Saat ini, kemasan pangan menjadi kebutuhan bagi setiap masyarakat sehingga permintaan baik jenis dan jumlahnya terus meningkat, namun demikian, kemasan pangan juga menimbulkan permasalahan yaitu penanganan limbah yang menjadi tantangan. Menurut laporan Bank Dunia bahwa sekitar 1,3 milyar ton per tahun total limbah padat di seluruh dunia. Volume limbah dunia diproyeksikan akan meningkat hampir dua kali lipat, yaitu mendekati 2,2 milyar ton pertahun pada tahun 2025. Saat ini limbah menyumbang hampir 5% emisi gas rumah kaca global.

Kondisi modern saat ini, kemasan biasanya mengacu pada fungsi sebagai berikut (Coelho et al., 2020)

- a. dapat membentuk produk yang dikemas
- b. melindungi produk untuk didistribusikan
- c. melindungi produk selama penyimpanan
- d. melindungi produk selama proses transportasi
- e. melindungi produk sampai ketangan konsumen

Kemasan pangan memiliki berbagai macam fungsi yang terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap kemasan, sehingga kemasan tidak sekedar sebagai wadah suatu bahan makanan, tetapi lebih dari itu memiliki fungsi secara ekonomi, distribusi, komunikasi, ergonomic, estetika, dan identitas. Kemasan memiliki prinsip bahwa kemasan yang dipilih dan diaplikasikan pada bahan pangan memiliki kemampuan untuk melindungi bahan yang dikemas dari berbagai macam kerusakan, kerusakan yang dimaksud yaitu meliputi (Noviadji, 2014):

- a. kerusakan fisik (pengaruh mekanik dan cahaya)
- b. kerusakan kimiawi (permiiasi gas, kelembaban udara/uap air)
- c. kerusakan mikrobiologis (bakteri dan kapang).

Klasifikasi kemasan berdasarkan struktur sistem kemas (kontak produk dengan kemasan) yaitu meliputi (Noviadji, 2014):

- a. Kemasan primer, yaitu kemasan yang langsung bersentuhan

dengan produk yang di bungkusnya.

- b. Kemasan sekunder, yang tidak bersentuhan langsung dengan produknya akan tetapi membungkus produk yang telah dikemas dengan kemasan primer.
- c. Kemasan tersier dan kuartener yaitu kemasan untuk mengemas setelah kemasan primer atau sekunder

Proses pengemasan adalah proses pembungkusan atau pengepakan bahan pangan. Pengemasan salah satu upaya pengawetan makanan, karena pengemasan dapat sebagai wadah untuk mencegah ataupun mengurangi adanya kerusakan pada bahan yang dikemas. Kemasan memiliki sejarah panjang seiring dengan perkembangan manusia peradaban, dan konsep pengemasan telah menyatu sejak pertama manusia mulai menggunakan alat (Luijsterburg dan Goossens, 2014). Salah satu contoh pertama dari 'pengemasan' dalam sejarah manusia adalah penggunaan daun untuk membungkus makanan (Emblem and Emblem, 2012).

Bahan kemasan alami ditinjau dari segi keberadaannya, masih banyak terdapat di daerah-daerah di Indonesia dengan harga yang relatif murah lagi pula tidak memberikan dampak yang negatif terhadap pencemaran lingkungan (ramah lingkungan), malah sebaliknya bahan kemasan ini dapat terurai oleh bakteri secara alamiah, sehingga dapat berfungsi sebagai produk lain (kompos). Akan tetapi bilamana tidak segera ditangani, maka limbah bahan kemas alami ini dapat pula memberikan dampak negatif, dengan memberikan cemaran karena aroma yang dihasilkan dari proses penguraian tersebut dapat menghasilkan bau yang tidak sedap.

Kemasan tradisional adalah kemasan yang terbuat dari bahan alami umumnya digunakan untuk makanan tradisional, dan biasa digunakan di pasar tradisional dengan menggunakan bahan-bahan alam. Penggunaan bahan-bahan alam pada perkemasan tradisional, memiliki unsur-unsur khusus yang tidak terdapat pada unsur perkemasan modern yang menggunakan bahan-bahan buatan. Unsur-unsur tersebut meliputi (Noviadji, 2014):

- a. Penampilan

Penampilan pada kemasan tradisional terlihat lebih alami mulai dari warna, tekstur, dan bentuknya.

b. Aroma

Aroma dari kemasan tradisional memberikan cita rasa dan bau yang khas yang ditimbulkan dari sifat alamiah bahan alam yang dapat mempengaruhi produk di dalamnya.

c. Konstruksi

Konstruksi kemasan tradisional yang menggunakan bahan-bahan alam mempunyai kekuatan dan elastisitas tersendiri, yang tidak dapat dijumpai di bahan-bahan buatan pada kemasan modern

Kemasan dapat diklasifikasikan berdasarkan frekuensi pemakaian yang meliputi:

- a. Kemasan sekali pakai (disposable) , yaitu kemasan yang langsung dibuang setelah dipakai, seperti kemasan produk instant, permen, dll
- b. Kemasan yang dapat dipakai berulang kali (multitrip) dan biasanya dikembalikan ke produsen, contoh : botol minuman, botol kecap, botol sirup.
- c. Kemasan atau wadah yang tidak dibuang atau dikembalikan oleh konsumen (semi disposable), tapi digunakan untuk kepentingan lain oleh konsumen, misalnya botol untuk tempat air minum dirumah, kaleng susu untuk tempat gula, kaleng biskuit untuk tempat kerupuk, wadah jam untuk merica dan lain-lain.



Sejarah kemasan diawali dengan penggunaan kulit binatang, daun dan kulit kayu sebagai bahan pengemasan. Kemasan alami yang mengawali munculnya kemasan sampai akhirnya kemasan modern ada sebagai pilihan konsumen. Makanan tradisional seperti lemper, ketupat, dodol, lontong, nagasari adalah makanan yang sering dijumpai orang Indonesia. Makanan tersebut mengingatkan pada rasanya yang sering membuat tergiur dan mengingat desain kemasannya. Kemasan makanan tradisional jenis kemasan yang memanfaatkan bahan alami (daun-daunan, misalnya) berfungsi bukan saja sebagai pelindung isinya dari debu atau agar tahan lama, tapi juga merupakan upaya untuk mengatur, merapikan makanan itu agar




mudah dan praktis, dan dipegang.

Selain itu, bahan kemasan tersebut juga memberikan aroma tertentu pada makanannya. Misalnya, lontong yang dibungkus dengan daun pisang memiliki aroma yang khas. Begitu pula dengan ketupat yang dibungkus dengan daun kelapa. Meskipun keduanya berbahan dasar beras namun penggunaan kemasan alami yang berbeda akan menghasilkan aroma yang berbeda pula. Pada jenis makanan tertentu pengemasan dengan bahan alami, di samping melakukan fungsi-fungsi tadi, juga turut membantu proses, misalnya, penjamuran pada tempe dan peragian (fermentasi) pada peuyeum ketan.

Daun digunakan secara luas yang memiliki sifat aman dan biodegradable. Daun jati, daun pisang, daun jagung, daun palem, dan daun bambu lebih aman digunakan dalam proses pemanasan dibandingkan dengan kemasan plastik. Plastik memang pilihan favorit untuk kemasan makanan. Plastik sudah menjadi bagian kehidupan manusia sehari-hari, namun banyak plastik yang dalam proses pembuatannya tercampur berbagai bahan kimia seperti monomer dan plasticizer. Beberapa diantaranya berbahaya bagi kesehatan manusia. Contoh monomer berbahaya adalah vinil klorida, stiren, dan akrilonitril. Sedangkan plasticizer yang seharusnya tidak mencemari kemasan adalah dibutyl phthalate (DBP) dan di-2- ethylhexyl phthalate (DEHP) (Irawan dan Supeni, 2013).

Berbagai cara atau bentuk pengemasan tradisional sebagai berikut:

Menggulung	
	
Daun Pisang	Daun Kelapa
Melipat	

 <p style="text-align: center;">Daun Pisang</p>	 <p style="text-align: center;">Daun Jambu</p>
<p>Membalut</p>	
 <p style="text-align: center;">Daun Pisang</p>	 <p style="text-align: center;">Daun pisang</p>
<p>Menganyam</p>	
 <p style="text-align: center;">Dun Kelapa</p>	 <p style="text-align: center;">Daun Palembang</p>

Berdasarkan perannya kemasan tradisional memiliki fungsi sebagai berikut:

- a. melindungi produk dari lingkungan luar
- b. membuat praktis
- c. membantu proses pemasakan (fermentasi)
- d. menarik konsumen dengan cara warna dan teknik pengemasan
- e. mempertahankan kualitas produk

Penggunaan daun sebagai bahan kemasan alami sudah lajimi dipakai di seluruh masyarakat Indonesia, selain murah dan praktis cara pemakaiannya, daun ini juga masih mudah didapat. Kekurangan: Daun ini bukan merupakan kemasan yang bersifat representatif,

sehingga mudah robek atau pecah, dan tidak dapat mempertahankan mutu produk dalam jangka waktu yang lama. Penggunaan daun sebagai bahan kemasan alami sudah lazim dipakai di seluruh masyarakat Indonesia, selain murah dan praktis cara pemakaiannya, daun ini juga masih mudah didapat, akan tetapi kemasan daun ini bukan merupakan kemasan yang bersifat representatif, sehingga pada saat penanganannya harus ekstra hati-hati. Karena sifatnya yang kompak, kemasan daun ini dapat melindungi penguraian produk yang dikemasnya dari pengaruh cahaya. Akan tetapi kelemahannya mudah robek atau pecah, dan tidak dapat mempertahankan mutu produk dalam jangka waktu yang lama.

Elemen visual dan verbal dalam desain kemasan lebih menarik ketika menyampaikan cita rasa makanan kepada konsumen. Emosi konsumen akan dirangsang sehingga tertarik untuk membeli produk, karena konsumen tidak hanya menginginkan produk tersebut tetapi juga pengalaman yang memuaskan (Nugraini, 2017). Faktor ergonomis juga mempengaruhi bentuk kemasan dan kenyamanan yang diberikan kepada konsumen. Paket harus mudah dibawa dan mudah dibuka serta isinya mudah dilepas. Selain itu, rasio antara ukuran kemasan dengan isinya, fleksibilitas dalam penyimpanan dan tampilan produk juga perlu diperhatikan. Semuanya menambah daya tarik fungsional pada produk (Dameria, 2014).

Sebagian besar desain kemasan yang diteliti bersifat fungsional, namun untuk membuat tampilan produk kemasan lebih menarik secara emosional. Beberapa hal yang dapat dilakukan sebagai berikut (Hartanti dan Nurviana, 2020):

- a. warna dan bentuk kemasan yang tidak biasa akan memberikan kesan yang unik.
- b. untuk kemasan makanan tradisional instan perlu menyampaikan citra konvensional daripada citra modern.
- c. penggunaan ikon visual dan verbal yang mengacu pada asal usul makanan tradisional yang masih relevan hingga saat ini akan menciptakan keakraban.

A. Simpulan

1. Kewirausahaan hijau merupakan kunci pembangunan ekonomi berkelanjutan sehingga integrasi keduanya diharapkan membuat kegiatan ekonomi kearah yang lebih bersih (ILO, 2009). Pelaku yang memiliki usaha dengan basis produksi hijau dan keberlanjutan dipandang memiliki potensi pertumbuhan dan berada pada ruang lingkup usaha yang memiliki tujuan lingkungan, sosial, dan ekonomi yang seringkali dikenal dengan sebutan pengusaha hijau atau ramah lingkungan (Mihai & Avasilc, 2014). Pengusaha hijau memiliki beberapa karakteristik diantaranya berani mengambil resiko, memiliki *locus of control* yang baik, dan kebutuhan akan pencapaian (Vatansever & Arun, 2016).
2. Penyusunan anggaran menjadi hal penting dalam setiap bisnis karena akan membantu anda sebagai pemilik usaha kecil untuk mengalokasikan dana sesuai dengan kebutuhannya. Dengan menyusun anggaran, anda mempunyai panduan mengenai hal-hal manakah yang perlu keuangannya anda prioritaskan, termasuk batasan-batasan pembelanjannya. Misalnya, berdasarkan catatan keuangan yang lalu, ternyata bisnis anda kurang berpromosi. Sehingga anda perlu mengalokasikan dana untuk promosi. Alokasi dana tersebut merupakan batasan yang boleh anda gunakan untuk keperluan promosi dalam jangka waktu tertentu (misalnya untuk tiga bulan).
3. AKG merupakan estimasi rata – rata angka kecukupan gizi di Indonesia. Perhitungan Angka Kecukupan Gizi (AKG)

didasarkan pada berat badan, tinggi badan, kelompok umur dan jenis zat gizi makro dan mikro. Dalam sehari jumlah kalori yang diperlukan untuk memenuhi angka kecukupan gizi dapat dibagi menjadi makan pagi sekitar 20%, makan siang 30% dan makan malam 30% serta cemilan atau snack sekitar 20% yang dapat dikonsumsi menjelang siang dan sore hari masing – masing 10%.

DAFTAR PUSTAKA

- Acemoglu, D. (2012). Introduction to economic growth. *Journal of Economic Theory*, 147(2), 545–550. Elsevier Inc. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.jet.2012.01.023>
- Aldianto, L., Anggadwita, G., & Umbara, A. N. (2018). Entrepreneurship education program as value creation: Empirical findings of universities in Bandung, Indonesia. *Journal of Science and Technology Policy Management*, 9(3), 296–309.
- Amalia, R. T., & von Korfflesch, H. F. O. (2021). *Entrepreneurship education in Indonesian higher education: mapping literature from the Country's perspective*. Entrepreneurship Education (Vol. 4). Springer Singapore. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s41959-021-00053-9>
- Baptista, R., & Naia, A. (2015). Entrepreneurship education: A selective examination of the literature. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 11(5), 337–426.
- Bergman, B. J., & McMullen, J. S. (2022). Helping Entrepreneurs Help Themselves: A Review and Relational Research Agenda on Entrepreneurial Support Organizations. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 46(3), 688–728.
- Bressanelli, G., Adrodegari, F., Perona, M., & Saccani, N. (2018). Exploring how usage-focused business models enable circular economy through digital technologies. *Sustainability (Switzerland)*, 10(3).
- Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30. Small

Business Economics.

- Busch, C., & Barkema, H. (2020). Planned Luck: How Incubators Can Facilitate Serendipity for Nascent Entrepreneurs Through Fostering Network Embeddedness. *Entrepreneurship: Theory and Practice*.
- Carvalho, A. D. P., Zarelli, P. R., & Dalarosa, B. M. (2018). Eco-innovation typology for incubators. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 14(3), 291–308.
- Chen, L., Ifenthaler, D., & Yau, J. Y.-K. (2021). *Online and blended entrepreneurship education: a systematic review of applied educational technologies*. *Entrepreneurship Education* (Vol. 4). Springer Singapore. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s41959-021-00047-7>
- Civera, A., Meoli, M., & Vismara, S. (2019). Do academic spinoffs internationalize? *Journal of Technology Transfer*, 44(2), 381–403. Springer US. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9683-3>
- Coelho, F. J. M., Marques, C., Loureiro, A., & Ratten, V. (2018). Evaluation of the impact of an entrepreneurship training program in Recife, Brazil. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 10(3), 472–488.
- Cornelissen, J. P., R. Holt, and M. Z. (2011). The Role of Analogy and Metaphor in the Framing and Legitimization of Strategic Change. *Organization Studies*, 32(12), 1701–1716.
- Dana R. Fisher, & William R. Freudenburg. (2001). Ecological Modernization and Its Critics: Assessing the Past and Looking Toward the Future. *Society & Natural Resources*, 14(8), 701–709.
- Ekasari, R., Martah, V., Wiranata, A., Istiqomah, I., & Melandari, M. (2021). Penyuluhan Pembuatan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Jurnal Abdimas Berdaya : Jurnal Pembelajaran, Pemberdayaan dan Pengabdian Masyarakat*, 4(01), 24.

- FAYOLLE, A. (2008). Entrepreneurship Education At a Crossroads: Towards a More Mature Teaching Field. *Journal of Enterprising Culture*, 16(04), 325–337.
- Fitriana, T. A. (2020). Hubungan Kebiasaan Sarapan Dengan Status Gizi pada Anak usia 5 – 18 Tahun : A Narative Review, 1–21.
- Fraiberg, S. (2017). Start-Up Nation: Studying Transnational Entrepreneurial Practices in Israel s Start-Up Ecosystem. *Journal of Business and Technical Communication*, 31(3), 350–388.
- Galbraith, B., McAdam, R., Woods, J., & McGowan, T. (2017). Putting policy into practice: an exploratory study of SME innovation support in a peripheral UK region. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(7–8), 668–691. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1325939>
- Ghina, A. (2014). Effectiveness of Entrepreneurship Education in Higher Education Institutions. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115, 332–345.
- Ghisetti, C., Marzucchi, A., & Montesor, S. (2015). The open eco-innovation mode. An empirical investigation of eleven European countries. *Research Policy*, 44(5), 1080–1093. Elsevier B.V. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2014.12.001>
- Granovetter, M. (2017). *Society and Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Harms, R., & Groen, A. (2017). Loosen up? Cultural tightness and national entrepreneurial activity. *Technological Forecasting and Social Change*, 121, 196–204. Elsevier Inc. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2016.04.013>
- Hechavarría, D. M., & Ingram, A. E. (2018). Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity : a 14-year panel study of GEM. *Small Business Economics*.
- Higgins, D., Galloway, L., Jones, P., & McGowan, P. (2018). Special

- issue: Entrepreneurial education and learning – Critical perspectives and engaging conversations. *Industry and Higher Education*, 32(6), 355–357.
- Hindle, K. (2007). Teaching entrepreneurship at the university: From the wrong building to the right philosophy (1st ed., pp. 104–126). Edward Elgar.
- Hofstra, N., & Huisingh, D. (2014). Eco-innovations characterized: A taxonomic classification of relationships between humans and nature. *Journal of Cleaner Production*, 66, 459–468. Elsevier Ltd. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.11.036>
- Huang-Saad, A. Y., Morton, C. S., & Libarkin, J. C. (2018). Entrepreneurship Assessment in Higher Education: A Research Review for Engineering Education Researchers. *Journal of Engineering Education*, 107(2), 263–290.
- Hytti, U., & O Gorman, C. (2004). What is “enterprise education”? An analysis of the objectives and methods of enterprise education programmes in four European countries. *Education + Training*, 46(1), 11–23.
- Johannisson, B. (1991). *University training for entrepreneurship: A Swedish approach. Entrepreneurship and Regional Development* (3rd ed.).
- Jones, P., Klapper, R., Ratten, V., & Fayolle, A. (2018). Emerging themes in entrepreneurial behaviours, identities and contexts. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(4), 233–236.
- Karimi, S. (2020). The role of entrepreneurial passion in the formation of students’ entrepreneurial intentions. *Applied Economics*, 52(3), 331–344. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1645287>
- Kašperová, E. (2021). Impairment (in)visibility and stigma: how disabled entrepreneurs gain legitimacy in mainstream and disability markets. *Entrepreneurship and Regional Development*, 33(9–10), 894–919. Routledge. Retrieved from

- <https://doi.org/10.1080/08985626.2021.1974101>
- Kirchherr, J., Reike, D., & Hekkert, M. (2017). Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*, 127(April), 221–232.
- Kirkwood, J., & Walton, S. (2010). What motivates ecopreneurs to start businesses? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 16(3), 204–228.
- Kloosterman, R., and J. R. (2018). Mixed Embeddedness Revisited: A Conclusion to the Symposium. *Sociologica*, 12(2), 103–114.
- Knox, S., & Arshed, N. (2021). Network governance and coordination of a regional entrepreneurial ecosystem. *Regional Studies*, 0(0), 1–15. Taylor & Francis. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1988067>
- Kotchen, M. J. (2015). Frontiers in Eco-Entrepreneurship Research Article information : *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, 20, 25–37. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1108/S1048-4736\(2009\)0000020005](http://dx.doi.org/10.1108/S1048-4736(2009)0000020005)
- Krippner, G. R. (2002). The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. *Theory and Society*, 30(6), 775–810.
- Kulkarni, P. P. (2019). A qualitative analysis of the „experiential learning of business school students and graduates through their participation in The University of Manchester s annual business start-up competition. *Entrepreneurship Education*, 2(3–4), 149–169. Springer Singapore. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s41959-019-00015-2>
- Larso, D., & Saphiranti, D. (2016). No Title. *International Journal of Business*, 3(21), 216–225.
- Larso, D., Yulianto, Rustiadi, S., & Aldianto, L. (2009). Developing techno-preneurship program at the center for innovation, entrepreneurship, and leadership (CIEL), school of business and management (SBM), bandung institute of technology (ITB), Indonesia. *PICMET: Portland International Center for*

- Management of Engineering and Technology, Proceedings*, 1901–1908.
- Li, L., & Wu, D. (2019). S40497-019-0157-3. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(35), 1–13. *Journal of Global Entrepreneurship Research*.
- Liguori, E., & Winkler, C. (2020). From Offline to Online: Challenges and Opportunities for Entrepreneurship Education Following the COVID-19 Pandemic. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 3(4), 346–351.
- Mamedova, N. M., Bezveselnaya, Z. V., Ivleva, M. I., & Komarova, V. (2022). Environmental management for sustainable business development. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 9(3), 134–151.
- del Mar Alonso-Almeida, M., & Alvarez-Gil, M. J. (2018). Green entrepreneurship in tourism. *The Emerald Handbook of Entrepreneurship in Tourism, Travel and Hospitality: Skills for Successful Ventures*, 369–386.
- Masturi, A., & Utami, A. D. (2018). Kecerdasan Komunikasi dan. *Jurnal Kajian Dakwah dan Kemasyarakatan*, 22(2), 107–122.
- McKeever, E., Jack, S., & Anderson, A. (2015). Embedded entrepreneurship in the creative re-construction of place. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 50–65. Elsevier Inc. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.07.002>
- Mihai, C., & Avasilc, S. (2014). Technological ecopreneurship : conceptual approaches, 124, 229–235.
- Miranda, F. J., Chamorro-Mera, A., & Rubio, S. (2017). Academic entrepreneurship in Spanish universities: An analysis of the determinants of entrepreneurial intention. *European Research on Management and Business Economics*, 23(2), 113–122. AEDEM. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.01.001>
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of

- the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*, 110(May), 403–419. Elsevier. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>
- Nikolaou, I. E., Tsagarakis, K. P., & Tasopoulou, K. (2018). An examination of ecopreneurs' incentives through a combination between institutional and resource-based approach: A preliminary study. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 29(2), 195–215.
- Pagoropoulos, A., Pigosso, D. C. A., & McAloone, T. C. (2017). The Emergent Role of Digital Technologies in the Circular Economy: A Review. *Procedia CIRP*, 64, 19–24. The Author(s). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.procir.2017.02.047>
- Pittaway, L., & Edwards, C. (2012). Assessment: Examining practice in entrepreneurship education. *Education and Training*, 54(8), 778–800.
- Pittaway, L., Hannon, P., Gibb, A., & Thompson, J. (2009). Assessment practice in enterprise education. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 15(1), 71–93.
- Pratiwi, I. G., & Hamidiyanti, Y. F. (2020). Gizi dalam Kehamilan : Studi Literatur. *Jurnal Gizi Prima (Prime Nutrition Journal)*, 5(1), 20.
- Pugh, R., MacKenzie, N. G., & Jones-Evans, D. (2018). From „Techniums to „emptiums : the failure of a flagship innovation policy in Wales. *Regional Studies*, 52(7), 1009–1020.
- Ratinho, T., Amezcua, A., Honig, B., & Zeng, Z. (2020). Supporting entrepreneurs: A systematic review of literature and an agenda for research. *Technological Forecasting and Social Change*, 154(July 2018), 119956. Elsevier. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119956>
- Ratten, V. (2020). Tourism entrepreneurship research: a perspective

- article. *Tourism Review*, 75(1), 122–125.
- Ratten, V., Costa, C., & Bogers, M. (2019). Artisan, cultural and tourism entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(4), 582–591.
- Redhead, G., & Bika, Z. (2022). „Adopting place : how an entrepreneurial sense of belonging can help revitalise communities. *Entrepreneurship and Regional Development*, 34(3–4), 222–246. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/08985626.2022.2049375>
- Ribeiro-Soriano, D. E., McDowell, W., & Kraus, S. (2020). Special issue on: innovation and knowledge-based economy for entrepreneurship and regional development. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32(7–8), 654–656. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1597423>
- Rumijati, A. (2017). Pengembangan model pendidikan kewirausahaan di perguruan tinggi islam melalui konsep inkubasi bisnis sebagai upaya meningkatkan kompetensi lulusan, (c).
- Salder, J., & Bryson, J. R. (2019). Placing entrepreneurship and firming small town economies: manufacturing firms, adaptive embeddedness, survival and linked enterprise structures. *Entrepreneurship and Regional Development*, 31(9–10), 806–825. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/08985626.2019.1600238>
- Santos, G., Marques, C. S., & Ratten, V. (2019). Entrepreneurial women s networks: the case of D Uva – Portugal wine girls. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(2), 298–322.
- Shekarian, M. (2021). Do Entrepreneurship Performance ? A Project-Based Learning Perspective, 30(2), 267–305.
- Shepherd, D. A. (2015). Party On ! A call for entrepreneurship research that is more interactive , activity based , cognitively hot , compassionate , and prosocial . *Journal of Business Venturing*. Elsevier B.V. Retrieved from

- <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2015.02.001>
- Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(1), 49–72.
- Spigel, B., & Vinodrai, T. (2021). Meeting its Waterloo? Recycling in entrepreneurial ecosystems after anchor firm collapse. *Entrepreneurship and Regional Development*, 33(7–8), 599–620. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/08985626.2020.1734262>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- Stam, E., & Welter, F. (2020). Geographical contexts of entrepreneurship: spaces, places and entrepreneurial agency. *The Psychology of Entrepreneurship: New Perspectives*, (04).
- Stefanic, I., Campbell, R. K., Russ, J. S., & Stefanic, E. (2020). Evaluation of a blended learning approach for cross-cultural entrepreneurial education. *Innovations in Education and Teaching International*, 57(2), 242–254. Routledge. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/14703297.2019.1568901>
- Strategyzer. (2017). Business model canvas. Retrieved from <https://strategyzer.com/canvas/business-model-canva>
- Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches.” *Academy of Management Review*, 20(3), 571–610.
- Takemoto, T., & Oe, H. (2021). Entrepreneurship education at universities: challenges and future perspectives on online game implementation. *Entrepreneurship Education*, 4(1), 19–37. Springer Singapore. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s41959-020-00043-3>
- Vatansever, Ç., & Arun, K. (2016). What color is the green entrepreneurship in Turkey? *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(1), 25–44.
- Vickers, I., & Lyon, F. (2014). Beyond green niches? Growth

- strategies of environmentally-motivated social enterprises. *International Small Business Journal*, 32(4), 449–470.
- Viebig, C. (2022). Blended learning in entrepreneurship education: a systematic literature review. *Education + Training*, 64(4), 533–558. Emerald Publishing Limited. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/ET-05-2021-0164>
- Walley, E. E., & Taylor, D. W. (2002). Opportunists, champions, Mavericks . . . ? A typology of green entrepreneurs. *Greener Management International*, (38), 31–43.
- Wheeler, L., & Suls, J. (2020). No Title. Published to Oxford Scholarship Online.
- Wurth, B., Spigel, B., & Stam, E. (2022). Toward an Entrepreneurial Ecosystem Research Program.
- Yohamintin, Y. (2019). Pengembangan Ecopreneur pada Ibu-Ibu PKK di Perumahan Mustika Karang Satria Melalui Pelatihan Budidaya Tanaman Sayur Hias Organik, 2(1), 40–48.
- Arnesih. (2020). Strategi Manajemen Keuangan Dalam Rumah Tangga (Berbasis Ekonomi Syariah). *Jurnal Pendidikan Sejarah FKIP UNRIKA*
- Azhary, I. (2001) *Industri Kecil Sebuah Tinjauan dan Perbandingan*. Jakarta: LP3ES.
- Chen, H & Volpe, R. P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. *Financial Services Review*, 7(2), 107–128.
- Gautama Siregar, Budi. 2019. Ibu Rumah Tangga Dalam Manajemen Keuangan Keluarga. *Jurnal Kajian Gender Dan Anak*. Volume 03.
- Hasanah, Lidiatul. (2019). *Urgensi Akuntansi Dalam Mengatasi Problematika Keuangan Keluarga di Desa Pakondang Kecamatan Rubaru Kabupaten Sumenep*. Universitas Wiraraja. <http://repository.wiraraja.ac.id/id/eprint/122>
- Herawati, N., Candiasa, I. M., & Yadnyana, I. K, Suharsono, N. (2018). Pengaruh Kualitas Pembelajaran Keuangan dan Literasi Keuangan Terhadap Financial Self Efficacy

- Mahasiswa Akuntansi. 2(2), 115–128.
<https://doi.org/10.26740/jpeka.v6n2.p115-128>
<http://ejournal.dx.doi.org/10.14414/Kedaymas.2021.v01i01.001>
- Komalasari, L. (2016). Problem UMKM Dalam Pengembangan Usaha: Studi Pada UMKM di Desa Mulyoarjo, Malang. *Jurnal Sospol*, 2(2).
- Lailatul Zannah. (2019). *Pengaruh Pembelajaran Manajemen Keuangan dan Pendapatan Terhadap Perilaku Keuangan Melalui Literasi Keuangan Pada Mahasiswa*. Universitas Malang
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). of Financial Literacy : Theory and Evidence. 52, 5–44
- Manullang. (1981). *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta: Liberty.
- Mulyani, Sri & Nita Andriyani Budiman. (2018). Pentingnya Akuntansi Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Hidup Islami. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ekonomi Syariah*.
<http://dx.doi.org/10.21043/equilibrium.v6i2.3707>
- Otoritas Jasa Keuangan Buku seri literasi keuangan yg di ambill dari [https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/images/FileDownnloed/25_Buku Perencanaan Keuangan](https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/images/FileDownnloed/25_Buku%20Perencanaan%20Keuangan).
- Ototritas Jasa Keuangan (OJK) .2021. *Perencanaan Keuangan Keluarga; Menara Radius Prawiro Lantai 2 Jl. M.H. Thamrin No. 2. Jakarta Pusat*.
- Pearce dan Robinson. (1997). *Manajemen Strategik (terjemahan Agus Maulana)*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Probowati, Dwiya Endah Pandu. (2021). Akuntansi Dalam Pencapaian Tujuan Rumah Tangga Islami. *Ecopreneur: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2.
<https://doi.org/10.47453/ecopreneur.v2i1.328>
- Purwaji, Agus. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Putri, N. A., Lestari, D., Bisnis, F., & Teknologi, I. (2019). Pengaruh Gaya Hidup dan Literasi Keuangan Muda di Jakarta. 1(1), 31–42.
- Remund, D. L. (2010). *Financial Literacy Explicated: The*

- Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. 44(2), 276–295.
- Ratnasari, Langgeng, dkk. (2021) PKM Mengelola Keuangan Rumah Tangga Pada Ibu-Ibu di Kecamatan Sagulung Kota Batam Untuk Menuju Keluarga Sejahtera. *Jurnal Kemitraan dan Pemberdayaan Masyarakat. Vol 1, No 1.*
- Rohaniah, Yoyooh & Rahmaini. (2021). Sosialisasi Manajemen Keuangan Keluarga pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdi MOESTOPO* .<https://doi.org/10.32509/am.v4i1.1371>
- Selcuk, E. A. (2020). Factors Influencing College Students Financial Behaviors in Turkey : Evidence Factors Influencing College Students Financial Behaviors in Turkey : Evidence from a National Survey. May 2015.
<https://doi.org/10.5539/ijef.v7n6p87>.
- Siagian, S.P. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara
- Stelzner, MA (2012). Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Business.
- Suarni, Agusdiwana & arman Rahim Sawal. (2020). Peran Akuntansi Dalam Rumah Tangga dan Penerapan Pengelolaan Keuangan Rumah Tangga Secara Islam di Masa Pandemi Covid-19. *ASSETS: Jurnal Ekonomi Manajaeman & Akuntansi*.
<https://journal3.uinalauddin.ac.id/index.php/assets/article/view/18594>
- Sugiarti. 2020. Penerapan Tata Kelola Keuangan Pada Pelaku Usaha Di Kelurahan Jimus Kecamatan Polanharjo Kabupaten Klaten. Universitas Setia Budi Surakarta. *Jurnal Budimas* ISSN: 2715-8926. Vol 02 No 02.
- Sukmawati, D. (2016). proporsional area probability sampling. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 4(1), 30–41.
- Susilo, dkk. 2014. Aplikasi Pengelolaan Keuangan Keluarga Dengan Bisnis Kecil Berbasis Android. Fakultas Komunikasi dan Informatika. Universitas Muhamadiyah Surakarta.
- Thamrin, M., Novita, D., & Hasanah, U. (2019). Kontribusi

- Pendapatan Pengupas Bawang Merah terhadap Pendapatan Keluarga. *JASc (Journal of Agribusiness Sciences)*, 2(1), 26-31.
- Wulandari, I., & Utami, E. S. (2020). Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Keluarga pada Ibu Rumah Tangga Dusun Pasekan Lor, Balecatur, Gamping, Sleman, Yogyakarta. *Abdimas BSI*, 3(2), 236–243.
<http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas%0D>
- Yanto. 2021. Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Desa Sungai Ringin Kabupaten Sekadau. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura, Indonesia. ISBN: 978-602-53460-8-8.
- Yulida, R. (2012). Kontribusi Usahatani Lahan Pekarangan terhadap Ekonomi Rumah Tangga Petani di Kecamatan Kerinci Kabupaten Pelalawan. *IJAE (Jurnal Ilmu Ekonomi Pertanian Indonesia)*, 3(2), 135-154.

TENTANG PENULIS

Titi Rahmawati, S.Sos., M.Si., lahir di Jakarta Utara, 17 Januari 1993. Menyelesaikan pendidikan di SDN 03 Pagi Marunda Baru (2003), SMPN 30 Jakarta Utara (2007), SMAN 13 Jakarta Utara (2010). Sarjana Ilmu Administrasi Negara S-1 (S.Sos.) – Universitas Jenderal Soedirman. Magister Ilmu Administrasi S-2 (M.Si.). Selama S-2 mendapat kesempatan menjalani *Student Exchanged* selama satu semester di Burapha University, Thailand. menjadi dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhadi Setiabudi semenjak tahun 2018 sampai saat ini.