

Financial Management and Business Communication Training for Micro Business Unit Owners

Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Komunikasi Bisnis Kepada Pemilik Unit Usaha Mikro

Sri Nathasya Br Sitepu^{1*}, Monika Teguh², Deandra Vidyanata³, Helena Sidharta⁴

¹⁻⁴ Manajemen Bisnis Internasional, Fakultas Bisnis & Manajemen, Universitas Ciputra Surabaya, Indonesia

*Correspondent autor: Nathasya.sitepu@ciputra.ac.id

Abstrak

Pemilik usaha mikro kecamatan Pakal mengalami pengetahuan yang terbatas untuk mengelola keuangan dan komunikasi bisnis. Keterbatasan ini menghambat pertumbuhan usaha mikro untuk berkembang menjadi usaha kecil hingga menengah. Permasalahan pemilik usaha mikro diatasi melalui kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan manajemen keuangan dan komunikasi bisnis. Tujuan dari pelatihan meliputi: 1) memberikan pengetahuan kewirausahaan, 2) memberikan pengetahuan tentang konsep dan praktik manajemen keuangan, 3) meningkatkan ilmu komunikasi hingga kemampuan mempraktikkan komunikasi bisnis. Motto pelatihan diberikan kepada mitra (ibu rumah tangga yang memiliki usaha mikro) sebesar 10 orang. Pelatihan dilakukan secara luring. Kegiatan pelatihan terdiri dari tiga tahap, yaitu: observasi, pelatihan dan evaluasi. Hasil kegiatan pelatihan peserta/mitra (ibu rumah tangga yang memiliki usaha mikro) telah meningkatkan pengetahuan mereka *tentang kewirausahaan*, manajemen keuangan dan pengetahuan ilmu komunikasi. Pelatihan berhasil meningkatkan *soft skill peserta* berupa praktik pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis dengan mitra usaha mikro. Implikasinya kualitas mitra (ibu rumah tangga) meningkat dalam pengelolaan usaha mikro.

Keywords: Pelatihan, Manajemen Keuangan, Komunikasi Bisnis, Bisnis Mikro

Abstract

Pakal sub-district micro business owners experience limited knowledge to manage finances and business communication. This limitation hinders the growth of micro businesses to develop into small to medium businesses. The problem of micro business owners is overcome through community service activities in the form of financial management and business communication training. The objectives of the training include: 1) providing entrepreneurship knowledge, 2) providing knowledge of financial management concepts and practices, 3) improving communication science to the ability to practice business communication. The training motto was given to partners (housewives who own micro businesses) in the amount of 10 people. The training was carried out offline. Training activities consist of three stages, namely: observation, training and evaluation. The results of the training activities of participants/partners (housewives who own micro businesses) have increased their knowledge of entrepreneurship, financial management and knowledge of communication science. The training succeeded in improving participants' soft skills in the form of financial management practices and business communication with micro business partners. The implication is that the quality of partners (housewives) increases in the management of micro businesses.

Keywords: Training, Financial Management, Business Communication, Micro Business

Submitted: 2025-02-06

Revision: 2025-03-06

Accepted: 2025-04-18



LATAR BELAKANG

Unit usaha mikro merupakan unit kegiatan ekonomi dengan total kekayaan usaha maksimal Rp.50.000. Karakteristik unit usaha mikro mudah untuk didirikan tanpa perlu keterampilan khusus (Sitepu et al., 2024). Hal ini menjadi faktor pendorong pertumbuhan jumlah usaha mikro di Indonesia. Jumlah usaha mikro dan kecil di Jawa Timur pada Tahun 2023 sebesar 977.471-unit usaha. Klasifikasi lima besar unit usaha mikro terdiri dari: industry makanan, industry kayu, barang dari kayu dan gabus, industry pakaian jadi, industry tekstil dan pengolahan lainnya (Badan Pusat Statistik, 2023).

Jumlah industry mikro dibidang makanan bertumbuh pesat disebabkan ketersediaan permintaan yang tinggi dari konsumen. Industri mikro dibidang makanan sebagian besar dikelola oleh ibu rumah tangga. Usaha mikro menjadi sumber kegiatan sampingan untuk tambahan pendapatan. Ibu rumah tangga yang memiliki bisnis mikro bidang makanan dapat ditemukan di Kecamatan Pakal Kota Surabaya Provinsi Jawa Timur. Ibu rumah tangga membuka unit usaha dengan tujuan meningkatkan pendapatan keluarga. Ibu rumah tangga juga membuka peluang kerja kepada Masyarakat yang berada disekitar tempat tinggal ibu rumah tangga.

Kondisi usaha mikro pertama milik ibu rumah tangga tidak memiliki pengetahuan *entrepreneurship*. Ibu rumah tangga menjalankan usaha menggunakan modal sebesar Rp. 1.00.000 – Rp. 20.000.000. Ibu rumah tangga menggunakan tenaga kerja yang berasal dari anggota keluarga. Sebagian usaha mikro mengelola unit usaha memiliki tenaga kerja kurang dari lima orang. Tenaga kerja dibutuhkan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan peningkatan kinerja unit usaha (Suminah et al., 2022). Produk dan jasa yang dihasilkan unit usaha memberikan nilai tambah dan menghasilkan keuntungan bagi ibu rumah tangga. Produk makanan yang dihasilkan ibu rumah tangga merupakan catering dan jajanan tradisional. Proses produksi menggunakan peralatan sederhana yang dimiliki ibu rumah tangga sehingga modal unit usaha relative rendah.

Produk jasa merupakan jasa laundry dan pijat tradisional yang menggunakan skill milik ibu rumah tangga. Ibu rumah tangga berusaha melihat semua peluang usaha yang tercermin dari kebutuhan konsumen. Target pasar adalah konsumen yang tinggal disekitar Lokasi operasional bisnis. Aktifitas ibu rumah tangga memanfaatkan peluang unit usaha merupakan kegiatan *entrepreneurship*. Kegiatan *entrepreneurship* merupakan proses, perubahan hingga kreativitas untuk memanfaatkan semua potensi agar menghasilkan keuntungan (Sidharta et al., 2023). Sementara ibu rumah tangga yang menjalankan usaha mikro dapat disebut *entrepreneur*. Ibu rumah tangga membutuhkan pengetahuan *entrepreneurship* dalam menjalankan unit usaha mikro (Santoso et al., 2025). Pengetahuan *entrepreneurship* membantu mengelola unit usaha secara efektif dan efisien. Ibu rumah tangga membutuhkan pelatihan dari ahli *entrepreneurship*.

Profil usaha mikro dikelola oleh ibu rumah tangga yang tidak memahami penguasaan strategi bisnis. Kapasitas sumber daya manusia tercermin dari penguasaan pengetahuan mengelola keuangan dari ibu rumah tangga. Kemampuan ibu rumah tangga merupakan kondisi internal dari sebuah unit usaha (Br Sitepu, 2017). Aktivitas keuangan bertujuan untuk memastikan *cash flow* berjalan dengan baik. Pengelolaan keuangan yang efisien dan efektif wajib dilakukan oleh ibu rumah tangga. Lima tujuan utama dari pengelolaan keuangan antara lain: 1) perolehan dana tertentu, 2) berhasil memperoleh hingga melindungi kekayaan, 3) pengelolaan arus kas (pemasukan hingga pengeluaran), 4) pengelolaan manajemen resiko

dengan baik, 5) kemampuan mengelola utang piutang (Sukirman et al., 2019). Ibu rumah tangga belum mampu membagi keuangan keluarga dengan unit usaha. Hal ini menyebabkan usaha mikro ibu rumah tangga tidak memiliki data keuangan yang akurat dan *reall time*. Dampak lanjutannya Keputusan usaha yang diambil dapat menjadi bias dan tidak tepat sasaran. Pada akhirnya usaha mikro sulit berkembang atau bahkan mengalami penurunan hingga berujung pada kebangkrutan pada unit usaha.

Fakta ketiga ibu rumah tangga Kecamatan Pakal belum memahami strategi komunikasi bisnis. Aktivitas pertukaran informasi peluang bisnis penting dilakukan oleh ibu rumah tangga. Pertukaran peluang dalam bentuk informasi peluang antara pemilik usaha /ibu rumah tangga dengan ssupplier, konsumen dan mitra usaha strategis pada akhirnya bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Pertukaran informasi dapat dilakukan ibu rumah tangga secara lisan maupun tulisan. Tujuan dari pertukaran informasi adalah berbagi peluang bisnis antara pengelola usaha dengan pemasok bahan baku. Tujuan lainnya ibu rumah tangga dapat membenuhi kebutuhan konsumen.

Perangkat teknologi dapat mendukung pertukaran informasi seperti penggunaan: email, social media hingga jaringan telfon (Patel & Goyena, 2019). Tiga strategi komunikasi bisnis *pull* (menemukan semua peluang), *push* (diterapkan pada pengelolaan disrupsi bisnis) dan *pass* (penerapan aktif dan bersinergi) (Misnan & Barizki, 2021). Faktanya ibu rumah tangga tidak memiliki kemampuan untuk mempersuasi mitra usaha. Ibu rumah tangga menjual produk berdasarkan pesanan konsumen. Pemilihan *supplier* tanpa melakukan survey perbandingan harga. Kemampuan marketing rendah yang tercemin dari ketidakmampuan pengelolaan social media dan komunikasi dengan konsumen pada saat pelaksanaan pemasaran (Budiman et al., 2024).

Permasalahan ibu rumah tangga berdsarkan fakta dilapangan adalah permasalahan aspek internal unit usaha mikro. Secara spesifik permasalahan internal ini terdiri dari: kurangnya pengetahuan *entrepreneurship*, system pengelolaan keuangan dan kapasitas komunikasi bisnis yang belum maksimal. Permasalahan pertama kekurangan pengetahuan *entrepreneurship* bagi ibu rumah tangga untuk mengelola unit usaha secara efektif dan efisien. Ibu rumah tangga Permasalahan kedua ibu rumah tangga tidak memiliki pengetahuan dan pengalaman mengelola lapooran keuangan yang benar.

Permasalahan ketiga adalah rendahnya pengetahuan dan kemampuan komunikasi bisnis dari masing-masing ibu rumah tangga. Ketiga permasalahan ini membuat unit usaha mikro industry makanan Kecamatan Pakal cenderung stagnan dan sebagian besar mengalami kemunduran. Hal ini perlu segera diatasi dengan kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis agar unit usaha mikro Kecamatan Pakal mengalami pertumbuhan.

Pelatihan yang diberikan kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berpengaruh positif untuk *performance* bisnis (Nasir et al., 2022) . Pelaku UMKM mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang bermanfaat untuk mengembangkau unit usaha yang dimiliki (Wasan & Anita Sariningsih, 2021). Selain pengetahuan peserta pelatihan juga mampu membuat *business plan* dalam bentuk *business model canvas* (BMC) yang dapat dieksekusi (Harto, 2020: Sitepu, 2020). Pelatihan bisnis memberikan kemampuan lanjutan dalam membangun branding dari unit usaha (Sayuti et al., 2024). Hasil kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan sangat berguna untuk meningkatkan kemampuan pelaku usaha dan mendorong pertumbuhan unit usaha.

Berdasarkan penelitian bidang pengabdian Masyarakat terdahulu menemukan pentingnya pelatihan bagi pelaku usaha. Pelatihan memberikan kesempatan kepada ibu rumah tangga untuk menambahkan ilmu pengetahuan dan kesempatan praktik menjalankan usaha. Ilmu pengetahuan yang diperoleh Ibum rumah tangga sesuai dengan perkembangan ilmu *entrepreneurship*. Contoh-contoh kasus unit usah ayang dijalankan oleh ibu rumah tangga sehingga memebrikan inspirasi dan emnumbuhan semangat dari peserta untuk menjalankan usaha. Hal ini kondisi nayata dari pelaku usaha mikro (ibu rumah tangga) yang membutuhkan pelatihan pengetahuan *entrepreneurship*, pengelolaan keuangan dan kemampuan komunikasi.

Solusi yang coba ditawarkan kepada peserta pelatihan (ibu rumah tangga) adalah memberikan pelatihan. Sistem pelatihan yang diberikan menggunakan Bahasa yang mudah dimengerti serta berusaha menyesuaikan dengan kebutuhan unit usaha milik ibu rumah tangga. Rincian solusi dalam bentuk pelatihan berupa: 1) materi pembelajaran (terdiri dari modul, link video dan aplikasi yang mendukung pembelajaran serta operasional unit usaha), 2) praktek/simulasi memberikan kesempatan kepada ibu rumah tangga berlatih secara mandiri maupun pelatihan dengan pendampingan yang diberikan oleh dosen dan mahasiswa, 3) mentoring dan sharing pengalaman menjalankan unit usaha (pelaksanaan mentoring dilakukan secara personal sehingga ibu rumah tangga dapat berkonsultasi secara terbuka tanpa ada keraguan kepada dosen selaku mentor).

Keseluruhan solusi diberikan secara *offline* kepada peserta pelatihan (ibu rumah tangga). Seluruh materi disampaikan dalam bahasa yang mudah dipahami dan didukung dengan media simulasi. Solusi pelatihan memberikan kesempatan peserta untuk mempraktekkan semua teori pembelajaran.

Tujuan yang ingin dicapai untuk meningkatkan kapasitas dari peserta pelatihan (ibu rumah tangga) yang memiliki unit usaha mikro. Pelatihan ini secara detail memiliki beberapa tujuan antara lain:

1. Memberikan pengetahuan konsep *entrepreneurship* bagi peserta pelatihan (ibu rumah tangga) yang memiliki usaha mikro
2. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mengelola keuangan bagi peserta pelatihan (ibu rumah tangga) yang memiliki usaha mikro
3. Memberikan pemahaman manfaat komunikasi bisnis dan praktek melakukan komunikasi bisnis oleh peserta pelatihan (ibu rumah tangga) yang memiliki usaha mikro kepada konsumen dan mitra unit usaha

Manfaat dari kegiatan peningkatan kapasitas ibu rumah tangga dari aspek *soft skill* dan *hard skill* dalam meningkatkan kinerja unit usaha. Ibu rumah tangga memiliki tambahan pengetahuan pelatihan, mengelola keuangan dan komunikasi. Peningkatan pengetahuan ini akan menjadi fondasi untuk menjalankan unit usaha. Pengetahuan yang diberikan dengan standar kualitas perguruan tinggi yang sudah terakreditasi unggul. Selain pengetahuan program program ini memberikan kesempatan untuk peraktek/eksekusi untuk menyusun laporan keuangan hingga berkomunikasi dengan mitra usaha dan konsumen. Praktek yang diselenggarakan mendukung peningkatan kinerja bisnis dan menyesuaikan kemampuan ibu rumah tangga. Program ini memfasilitasi ibu rumah tangga mendapat jaringan mitra usaha(Mudjahidin et al., 2024).

METODE PELAKSANAAN

Peningkatan pengetahuan dan praktek pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis diberikan dengan metode pelatihan. Profil mitra adalah ibu rumah tangga yang memiliki usaha mikro. Lokasi operasional usaha mikro berada di Kecamatan Pakal Kota Surabaya Provinsi Jawa Timur. Jumlah peserta pelatihan sebanyak 10 orang ibu rumah tangga yang menjalankan usaha mikro. Fokus pelaku usaha mikro (ibu rumah tangga) adalah menjual produk makanan. Peserta pelatihan memiliki latar belakang pendidikan yang beragam diantaranya 3 orang lulusan Sekolah Dasar (SD), 3 orang lulusan Sekolah Menengah (SMP), 3 orang memiliki pendidikan terakhir Sekolah Menengah Atas (SMA) dan 1 orang peserta dengan pendidikan terakhir sarjana manajemen. Ibu rumah tangga yang bergabung dalam program ini memiliki semangat dan keinginan untuk mengembangkan unit usaha.

Langkah-langkah kegiatan pelatihan dibagi menjadi 3 bagian penting diantaranya: 1) observasi, 2) pembelajaran berbasis konsep/ teori dan mentoring bisnis yang merupakan pengembangan kegiatan internal bisnis (Gunawan & Nathasya, 2024), 3) evaluasi pelaksanaan pelatihan. Tahapan pertama adalah observasi yang dilakukan melalui pemetaan permasalahan dari usaha mikro, ketersediaan atau kapasitas dari pelaku usaha (ibu rumah tangga) dan ketersediaan serta kemampuan Universitas Ciputra Surabaya untuk memberikan solusi bagi peserta pelatihan. Tahapan kedua adalah kegiatan pelatihan yang memberikan pembelajaran terkait teori *entrepreneurship*, pengelolaan keuangan hingga komunikasi bisnis. Tahapan kedua menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh peserta serta didukung dengan alat/ media simulasi.

Pada tahapan kedua diberikan tambahan berupa mentoring untuk membahas secara spesifik permasalahan dari setiap unit usaha mikro. Pelaksanaan mentoring berlangsung selama 45 menit untuk setiap ibu rumah tangga yang menjalankan bisnis. Hal ini penting untuk mempercepat proses pembelajaran sehingga pengetahuan dan kemampuan peserta dapat meningkat. Tahapan ketiga adalah kegiatan evaluasi untuk melihat sejauh mana dampak dari kegiatan pelatihan bagi pelaku usaha mikro (ibu rumah tangga). Gambar 1 merupakan langkah-langkah pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis bagi pelaku usaha mikro Kecamatan Pakal Kota Surabaya. Setiap tahapan kegiatan mendapat dukungan dari dosen yang memiliki kompetensi dan pengalaman bisnis. Mahasiswa juga berkolaborasi membantu dosen untuk mempersiapkan setiap tahapan termasuk untuk mendampingi ibu rumah tangga saat pelaksanaan praktek atau simulasi pada program pelatihan.



Gambar 1. Langkah-Langkah Kegiatan

Pada setiap langkah kegiatan memiliki durasi yang berbeda untuk kegiatan observasi dilakukan selama satu bulan. Observasi dilakukan melalui kegiatan pengamatan langsung dari tim pengabdian masyarakat dan wawancara dengan pelaku usaha. Pengamatan langsung dilengkapi dengan wawancara dan proses memprofil mitra. Tahapan kedua adalah tahapan pelatihan dilaksanakan selama empat bulan yang dilakukan secara luring. Lokasi pelatihan berada di Universitas Ciputra Surabaya. Pelatihan menggunakan video dan simulasi-simulasi games yang berhubungan dengan materi yang akan diberikan oleh dosen selaku pemateri. Pada tahapan ini melibatkan dosen yang merupakan tim kegiatan pengabdian masyarakat dan dosen diluar tim kegiatan pengabdian masyarakat serta mahasiswa fakultas manajemen Universitas Ciputra Surabaya.

Terdapat 10 dosen dan 10 mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini . Kolaborasi mahasiswa dengan dosen bertujuan untuk memberikan pengalaman dan menumbuhkan rasa empati dari mahasiswa. Tahapan ketiga adalah tahapan evaluasi yang dilaksanakan dalam kurun waktu satu bulan. Tahapan ini melibatkan seluruh tim kegiatan pengabdian masyarakat. Proses evaluasi dilakukan dengan cara wawancara kepada peserta kegiatan pelatihan hingga *cross check* lapangan terkait capaian unit usaha mikro dari setiap peserta pelatihan. Proses evaluasi sangat penting untuk mengukur sejauh mana keberhasilan dari pelaksanaan program pendampingan. Evaluasi akan menentukan apakah ibu rumah tangga membutuhkan pendampingan lanjutan atau hasil pendampingan sudah sesuai dengan kebutuhan ibu ruma tangga. Evaluasi dilakukan pada kegiatan, mitra kegiatan pengabdian (ibu rumah tangga) dan output pendampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Observasi

Hasil dari kegiatan observasi menemukan mitra (pelaku usaha mikro Kecamatan Pakal) kurang mampu memahami konsep *entrepreneurship*, pengelolaan keuangan unit usaha dan komunikasi bisnis. Keterbatasan pengetahuan diatas berdampak pada rendahnya pertumbuhan unit usaha mikro. Hal ini tercermin dari perolehan omset hingga keuntungan dari usaha mikro. Latar belakang pendidikan menjadi faktor utama keterbatasan dalam mengelola usaha mikro. Usaha mikro berdiri sebagai sumber pendapatan tambahan dari ibu rumah tangga bagi perekonomian keluarga. Ibu rumah tangga harus membuka usaha untuk mencukupi kebutuhan keluarga.

Namun pada sisi lain fokus ibu rumah tangga juga terbagi antara menjalankan unit usaha dan mengurus kegiatan rumah tangga. Hasil temuan observasi ini menjadi dasar untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi pelaku usaha (ibu rumah tangga) pemilik usaha mikro di Kecamatan Pakal. Solusi yang tepat atas permasalahan yang dihadapi pelaku usaha mikro melalui pengadaan pelatihan (Lainardy et al., 2024).

Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara *offline* pada ruangan pembelajaran Universitas Ciputra Suurabaya. Pelatihan yang berlangsung selama empat bulan dibagi menjadi 16 kali pertemuan. Setiap pertemuan memiliki durasi 2 jam. Pelaksanaan pertemuan pada minggu ganjil digunakan untuk pemberian materi sementara pelaksanaan pertemuan minggu genap diperuntukan bagi kegiatan mentoring. Pemberian materi terkait konsep *entrepreneurship* membuka wawasan peserta akan pentingnya menjankan unit usaha. Peserta dapat

mengidentifikasi peluang bisnis disekitar tempat tinggal hingga melihat potensi diri sendiri. Proses identifikasi menggunakan *mind maps* sehingga masing-masing peserta dengan detail dapat melakukan identifikasi. Pelatihan *entrepreneurship* dilengkapi dengan contoh-contoh usaha mikro yang berhasil naik kelas menjadi usaha menengah atau bahkan menjadi usaha *go public* (Avizenna et al., 2024).

Pembelajaran pertama ini meningkatkan rasa percaya diri dan optimis dari peserta pelatihan untuk menjalankan usaha mikro melalui adaptasi dan inovasi sesuai dengan kebutuhan pasar. Pembelajaran pengelolaan keuangan juga diberikan kepada mitra khususnya pengelolaan arus kas, manajemen resiko dan pengelolaan piutang. Pengelolaan arus kas dilakukan setiap hari sehingga data usaha mikro *reall time*. Sementara manajemen resiko dan pengelolaan piutang akan dianalisis pada akhir bulan. Mitra juga memahami resiko ketika pengelolaan keuangan tidak *reall time* maka keputusan unit usaha akan menjadi bias. Peserta pelatihan akhirnya memahami bahwa setiap usaha mikro itu memiliki resiko namun dapat di kelola agar resiko yang terjadi seminimal mungkin.

Peserta pelatihan pada akhirnya memahami jika pengelolaan piutang membutuhkan pengawasan ketat. Ketika piutang lebih besar dari omset akan menghambat arus kas dari usaha. Pelatihan terkait pengetahuan komunikasi bisnis menjadi sangat berguna bagi peserta. Selama ini peserta hanya berfikir komunikasi terbatas pada kegiatan berbicara. Pada pelatihan ini peserta jadi memahami komunikasi harus memiliki tujuan. Masing-masing tujuan komunikasi berbeda disesuaikan dengan partner komunikasi (supplier, konsumen atau investor). Gambar 2 adalah dokumentasi kegiatan pelatihan.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan

Setelah mendapatkan pengetahuan berupa teori dilanjutkan dengan mentoring pada minggu berikutnya. Pelaksanaan mentoring sebagai bagian dari menggali kondisi usaha mikro dari setiap peserta. Pada tahapan ini setiap peserta pelatihan diberikan seorang mentor yang merupakan dosen dan seorang mahasiswa. Peran dari dosen adalah mengukur pemahaman peserta akan permasalahan unit usaha dan melakukan validasi atas solusi realistis atas setiap permasalahan usaha. Peran dari mahasiswa adalah membantu mengidentifikasi permasalahan yang muncul dalam unit usaha ketika menerapkan teori *entrepreneurship*, pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis (Sienatra et al., 2023).

Peserta banyak mengutarakan permasalahan usaha mikro pada kegiatan pengelolaan keuangan dimana banyak peserta yang menggabungkan pendapatan usaha dan pendapatan dari kepala keluarga. Hal yang juga dimentoringkan terkait komunikasi adalah kesulitan peserta untuk menghadapi keluhan dari konsumen yang terbiasa ingin mengutang dan

keinginan agar harga produk sangat murah. Peserta pelatihan kesulitan ketika menagih piutang dari hasil penjualan produk (Arifudin et al., 2020). Hingga berujung pada pertengkar dan kehilangan relasi sebagai akibat dari transaksi penjualan produk.

Evaluasi

Hasil evaluasi terhadap pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis dilakukan melalui wawancara dan *focus froup* discussion yang dilakukan pada mitra (Tanan & Dhamayanti, 2020). Tahapan evaluasi menemukan peningkatan pengetahuan bagi mitra (ibu rumah tangga). Peningkatan pengetahuan *entrepreneurship*, pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis berhasil diperoleh setelah mengikuti seluruh rangkaian pelatihan. Peningkatan pengetahuan sejalan dengan peningkatan kemampuan praktek pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis. Peningkatan pengetahuan sebesar 100% hal ini berdasarkan peningkatan pengetahuan ibu rumah tangga yang pada awalnya sama sekali tidak memiliki pengetahuan komunikasi dan pengelolaan keuangan. Mitra (ibu rumah tangga) semakin percaya diri dalam mengelola unit usaha mikro.

Pada saat pelaksanaan proses pelatihan ibu rumah tangga berkolaborasi dengan seluruh peserta pelatihan, dosen dan mahasiswa. Kolaborasi bisnis membuka peluang kerjasama bisnis untuk mendukung perkembangan usaha mikro. Berdasarkan hasil evaluasi pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis juga perlu meningkatkan frekuensi pelatihan dengan melakukan pelatihan lanjutan (pelatihan batch 2). Pelatihan *batch* dua mengharapkan kehadiran praktisi bisnis untuk memberikan *best practice* dan menambah mitra usaha. Implikasi ibu rumah tangga mengalami peningkatan kapasitas ibu rumah tangga dalam mengelola bisnis. Pengelolaan keuangan menjadi efisien yang didukung komunikasi bisnis yang interaktif (Lianardo et al., 2022; Akhriza et al., 2022).

SIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis berhasil meningkatkan pengetahuan dan kapasitas dari peserta pelatihan (ibu rumah tangga pemilik unit usaha mikro). Pelatihan berhasil meningkatkan pengetahuan *entrepreneurship*, pengetahuan dan kemampuan mengelola keuangan hingga, peningkatan pemahaman manfaat komunikasi bisnis dan praktek melakukan komunikasi bisnis. Peningkatan dalam bentuk *soft skill* dan *hard skill* sebesar 100 persen diterima oleh peserta pelatihan. Persentase keberhasilan tercermin dari kemampuan mengelola unit usaha oleh mitra (ibu rumah tangga pemilik usaha mikro).

Saran kepada kegiatan tim yang akan melakukan pelatihan dapat menambahkan pengetahuan yang baru kepada mitra (ibu rumah tangga pemilik usaha mikro). Pelatihan selanjutnya dapat memberikan pengetahuan terkait digital marketing agar usaha mikro dapat bersaing dalam system pemasaran digital (Dewi & Mahendrawathi, 2019). Pendampingan selanjutnya dilengkapi dengan pelatihan teknik photo dan kemampuan menulis *caption* disosial media. Praktisi bidang teknologi menjadi narasumber yang sangat diharapkan pada pelatihan dan pendampingan selanjutnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelatihan pengelolaan keuangan dan komunikasi bisnis mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang terlibat dalam kegiatan ini anatara lain; 1) mitra kegiatan pengabdian masyarakat (ibu rumah tangga pemilik usaha mikro di Kecamatan Pakal Kota

Surabaya) yang dikelola oleh ibu rumah tangga, 2) dosen serta mahasiswa dari fakultas manajemen dan fakultas ilmu komunikasi Universitas Ciputra Surabaya yang meluangkan waktu untuk memberikan pendampingan kepada mitra, 3) Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Ciputra Surabaya yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifudin, O., Wahrudin, U., Rusmana, F. D., & Tanjung, R. (2020). Pendampingan UMKM Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Dan Hasil Penjualan Opak Makanan Khas Jawa Barat. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(2), 313-322.
- Akhriza, T. M., Sophia, E., & Dewa, W. A. (2022). Evaluasi Pendampingan Branding berbasis Platform Digital bagi UMKM se-Malang Raya. *SMATIKA JURNAL: STIKI Informatika Jurnal*, 12(02), 265-277.
- Avizenna, N. O., Satyanegara, T. S., Setiawan, A. I., & Sitepu, S. N. B. (2024). Empowerment Program for Tailor Women In Glagaharum Village Through Segmentation, Targeting And Positioning Education. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 8(5), 1407-1415.
- Badan Pusat Statistik. (2023). Profil Industri Mikro dan Kecil 2022. *Badan Pusat Statistik*, 13, 1–239.
- Br Sitepu, S. N. (2017). Pengaruh Faktor Internal Terhadap Keberhasilan Start-Up Bisnis Di Kota Surabaya. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan | Journal of Theory and Applied Management*, 10(1), 37. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v10i1.5136>
- Budiman, A., Rakhmawati, N. A., & Purwitasari, D. (2024). A Review of Creative Innovation Network and Creative Collaboration Process. *Procedia Computer Science*, 234(2023), 622–627. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2024.03.047>
- Dewi, F., & Mahendrawathi, E. R. (2019). Business process maturity level of MSMEs in East Java, Indonesia. *Procedia Computer Science*, 161, 1098–1105. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.221>
- Gunawan, F., & Nathasya, S. (2024). The Role of Internal and External Factors on the Success of Surabaya City MSMEs. *Gorontalo Development Review*, 118-130.
- Harto, B. (2020). Pelatihan Pembuatan Business Plan Menggunakan Aplikasi Excel Bagi Umkm Juara Kota Bandung. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 2(1), 18–22. <https://doi.org/10.31092/kuat.v2i1.722>
- Lainardy, J. E., Sayuti, B. S., Herijanto, B. A., & Sitepu, S. N. (2024). Program Edukasi Fashion Pada Ibu-Ibu Penjahit Pakaian Untuk Mencapai Tujuan Sustainable Development Goals (SDGs). *Madaniya*, 5(4), 1389-1401.
- Lianardo, S., Sartika, K. D., Prasetyawati, Y. R., & Cahyadi, R. A. (2022). Pendampingan digital marketing untuk pemberdayaan UMKM. *Journal of Servite*, 4(2), 104-111.
- Misnan, M., & Barizki, R. N. N. (2021). Strategi Komunikasi Bisnis Hipmikindo Dalam Mensinergikan Sumberdaya Akademisi Dan Pelaku Umkm. *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 20(2), 226–241. <https://doi.org/10.32509/wacana.v20i2.1722>
- Mudjahidin, M., Aristio, A. P., Balbeid, N. H., & Junaedi, L. (2024). The Influence of Social Media Sales Intensity and Competency on the Improvement of Business Performance Satisfaction in MSMEs. *Procedia Computer Science*, 234, 869–875. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2024.03.074>
- Nasir, Wali, M., & Sufyan. (2022). Pelatihan Manajemen Pengembangan Usaha bagi UMKM Provinsi Aceh. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 3(1), 33–38. <https://doi.org/10.35870/jpni.v3i1.65>
- Patel, & Goyena, R. (2019). Komunikasi Bisnis Ebook. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 15, Issue 2).
- Santoso, B. T., Lainardy, J. E., Tjioe, V. J. E., & Sitepu, S. N. B. (2025). Pameran Bisnis Ibu-Ibu Desa Glagaharum sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan untuk Mencapai Sustainable Development Goals (SDGs). *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 9(1), 271-279.
- Sayuti, B. S., Herijanto, B. A., Yulianto, K. E., Nathasya, S., & Sitepu, B. (2024). *Pelatihan Branding Bisnis Bagi Penjahit Pakaian Di Desa Glagaharum Kecamatan Porong*. 5(3), 967–977.
- Sidharta, H., Sitepu, S. N. B., Sienatra, K. B., Wijayadne, D. R., & Sudasjayanti, C. (2023). *Konsep Dasar Membangun Bisnis*.
- Sienatra, K. B., Sitepu, S. N. B., Kenang, I. H., Wijayadne, D. R., & Soeparto, A. W. H. (2023). Peningkatan keberlangsungan hidup UMKM Kelurahan Sambikerep dengan model SWOT melalui program IBM Social Day. *Madaniya*, 4(4), 1589-1596.
- Sitepu, S. N. B. (2020). PKM Pengelolaan Bisnis Berbasis Entrepreneurship pada Pengrajin Kaset Kaki Desa

- Panggungduwet. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 5(3), 239–248. <https://doi.org/10.26905/abdimas.v5i3.4201>
- Sitepu, S. N., Sienatra, K. B., Teguh, M., & Efrata, T. C. (2024). Pendampingan UMKM Untuk Meningkatkan Omset Bisnis di Kecamatan Sambikerep, Kota Surabaya. *Madaniya*, 5(1), 243–251. <https://doi.org/10.53696/27214834.746>
- Sukirman, Hidayah, Retnoningrum, Suryandari, Purwanti, D., & Purwanti, A. (2019). Pengelolaan Keuangan Keluarga dalam Rangka Peningkatan Masyarakat Mandiri dan Berperan dalam Peningkatan Literasi Keuangan Indonesia (Otoritas Jasa Keuangan). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 23(2), 165–169.
- Suminah, S., Suwanto, S., Sugihardjo, S., Anantanyu, S., & Padmaningrum, D. (2022). Determinants of micro, small, and medium-scale enterprise performers' income during the Covid-19 pandemic era. *Heliyon*, 8(7), e09875. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e09875>
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam pengelolaan keuangan usaha guna peningkatan ekonomi masyarakat di distrik abepura jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173-185.
- Wasan, G. H., & Anita Sariningsih. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital Di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Bina Mandiri*, 1(1), 31–36. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.7>