

Penyuluhan untuk Meningkatkan Karakteristik Intrinsik Pelaku Usaha RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat

Yadi Ernawadi*, Euis Eti Sumiyati, Desmiza, Hariyadi Triwahyu Putra,
Ghea Revina Wigantini

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Achmad Yani, Cimahi, Indonesia

Penulis korespondensi: yadi.ernawadi@lecture.unjani.ac.id

Dikirim : 31 Agustus 2024 Direvisi : 12 Desember 2024 Diterima : 19 Desember 2024

Abstrak: *Pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan untuk membangun sikap positif pelaku usaha di RW 01 Desa Cihanjuang, Kecamatan Parongpong, Kabupaten Bandung Barat terhadap keputusan dan pilihannya sebagai wirausaha. Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, metode yang digunakan untuk mencapai tujuan tersebut adalah penyuluhan yang terbagi ke dalam tiga segmen. Pertama, paparan dan diskusi mengenai peran etika dalam bisnis yang diperlukan pelaku usaha. Kedua, paparan dan diskusi tentang kontribusi karakteristik intrinsik terhadap kemajuan usaha. Segmen ketiga yaitu pentingnya pengelolaan keuangan untuk usaha mikro dan kecil agar memiliki pencatatan keuangan yang rapi. Pada umumnya, peserta menunjukkan perhatian dan responsif sepanjang penyuluhan berlangsung. Bentuk perhatian dan tanggapan positif peserta dapat dijadikan ukuran bahwa materi dan metode penyuluhan yang dipilih mempunyai daya tarik bagi mereka. Berdasarkan hasil post-test diketahui bahwa terdapat perubahan persepsi dan sikap pelaku usaha dalam memandang bisnis mereka. Penyuluhan ini telah berhasil mengubah pandangan bahwa menjalankan suatu bisnis tidak hanya ditujukan untuk memenuhi kebahagiaan lahiriah tetapi yang lebih penting dari itu yaitu kebahagiaan batiniah melalui praktik bisnis beretika.*

Kata kunci: *etika bisnis, karakteristik intrinsik, kebahagiaan, manajemen finansial*

Abstract: *This community service is aimed to build a positive attitude among business actors in RW 01 Cihanjuang Village, Parongpong District, West Bandung Regency towards their decisions and choices as entrepreneurs. In this community service activity, the method used to achieve this goal is counseling which is divided into three segments. First, exposure and discussion regarding the role of ethics in business that is needed by business actors. Second, exposure and discussion about the contribution of intrinsic characteristics to business progress. The third segment is the importance of financial management for micro and small businesses so that they have neat financial records. In general, participants showed attention and responsiveness throughout the counseling. The participants' attention and positive responses can be used as a measure that the materials and counseling methods chosen are attractive to them. Based on the post-test results, it is known that there has been a change in the perceptions and attitudes of business actors in viewing their business. This counseling has succeeded in changing the view that running a business is not only aimed at fulfilling outer happiness but what is more important than that is inner happiness through ethical business practices.*

Keywords: *business ethics, financial management, happiness, intrinsic characteristics*

1. Pendahuluan

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2024, usaha mikro kecil menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat besar bagi pertumbuhan perekonomian Indonesia. UMKM Indonesia tercatat mampu menyerap 97% tenaga kerja, menyumbang 60,3% terhadap produk domestik bruto (PDB), serta berkontribusi 14,4% terhadap ekspor nasional. Proporsi serapan tenaga kerja UMKM Indonesia merupakan yang terbesar di ASEAN yang diindikasikan oleh perkembangan usaha mikro kecil di Indonesia yang mengalami peningkatan baik dari sisi jumlah maupun nilai outputnya (Saputra dkk., 2023). Sementara, jumlah usaha mikro kecil (UMK) di Provinsi Jawa Barat pada tahun 2022 sebanyak 667.795 unit usaha atau meningkat sekitar 7,32% dibandingkan dengan tahun 2021. UMK dapat berperan sebagai jaring pengaman dalam roda perekonomian nasional dan tetap berputar saat terjadi krisis, terutama bagi masyarakat yang memiliki penghasilan yang rendah.

Jumlah usaha mikro kecil di Kabupaten Bandung Barat (KBB) sampai pada tahun 2022 sebanyak 20.213 unit usaha. Jumlah tersebut menurun dibandingkan tahun 2021 yang mencapai 22.366 unit usaha. Fenomena menurunnya jumlah unit usaha tersebut dapat mengindikasikan terjadinya penurunan minat masyarakat KBB dalam berwirausaha. Littunen (2000) menyatakan bahwa minat berwirausaha diukur oleh 2 indikator yaitu keterlibatan dalam berwirausaha dan *mindset* tentang masa depan. Secara teoretis, minat berwirausaha dipengaruhi oleh 2 faktor utama yaitu faktor intrinsik yang berasal dari diri wirausaha dan faktor ekstrinsik yang berasal dari luar diri wirausaha (Arshad *et al.*, 2019; Sulastri *et al.*, 2021). Faktor internal terdiri atas kepribadian, persepsi, motivasi, pembelajaran, dan sikap. Sementara itu, faktor eksternal terdiri atas keluarga, teman, tetangga, dan pemangku kepentingan lainnya (Hasriyani *et al.*, 2023; Jan *et al.*, 2023).

Dengan menggeneralisasi data BPS Jawa Barat maka masalah menurunnya minat berwirausaha diasumsikan terjadi di seluruh wilayah KBB termasuk masyarakat yang tinggal di RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong. Berdasarkan data yang diperoleh dari pejabat setempat diketahui bahwa jumlah pelaku usaha di wilayah tersebut sebanyak 31 unit usaha yang terdiri dari 13 unit usaha *home industry*, 9 unit usaha dagang, dan 9 unit usaha jasa. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong diketahui bahwa menurunnya minat berwirausaha masyarakat yang tinggal di wilayah yang dikelolanya diduga disebabkan oleh faktor intrinsik dan ekstrinsik. Merujuk pada hasil wawancara dengan

pejabat tersebut juga diperoleh informasi perlunya bantuan pihak luar terutama perguruan tinggi dalam membantu mengidentifikasi penyebab timbulnya masalah tersebut dan menemukan solusi alternatif yang tepat sehingga dapat meningkatkan minat berwirausaha masyarakat setempat.

Pejabat setempat sepakat bahwa keterlibatan perguruan tinggi dalam jangka pendek dapat difokuskan pada upaya menggali berbagai ukuran dari faktor intrinsik yang menjadi penyebab menurunnya minat berwirausaha. Fokus ini menjadi penting untuk disepakati karena faktor intrinsik adalah faktor yang dapat dikendalikan oleh pelaku usaha sendiri. Dengan demikian perguruan tinggi melalui program pengabdian kepada masyarakat (PkM) dapat membantu pelaku usaha melakukan evaluasi diri dan menemukan solusi secara independen atas masalah yang dihadapinya. Bhandari (2006) mengemukakan bahwa dimensi dari faktor intrinsik terdiri atas harga diri, tantangan pribadi, keinginan menjadi bos, kepemimpinan, inovasi, fleksibilitas, dan keuntungan.

Fenomena lapangan sebagaimana dijelaskan sebelumnya merupakan hal menarik untuk diamati secara lebih mendalam sehingga pihak perguruan tinggi dapat membantu memformulasikan solusi alternatif berupa sejumlah upaya yang diharapkan dapat mendorong pelaku usaha kecil mikro di RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usahanya. Prinsip-prinsip bisnis beretika adalah fondasi penting yang melandasi proses semua jenis bisnis yang terdiri atas otonom, adil, jujur, saling menguntungkan, dan integritas moral (Keraf, 1998).

Pembelajaran tentang karakter kewirausahaan ini diharapkan mampu menciptakan bibit-bibit pengusaha tangguh di masa yang akan datang, membuka lapangan pekerjaan baru, serta dapat ikut memajukan perekonomian nasional. Setiap pelaku usaha juga perlu menyadari akan pentingnya prinsip-prinsip bisnis beretika terutama dalam hubungannya dengan pegawai, pelanggan, dan lingkungan sehingga dapat meningkatkan citra perusahaan yang pada akhirnya akan menguntungkan perusahaan itu sendiri. Selanjutnya, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jenderal Achmad Yani Cimahi sebagai representasi perguruan tinggi perlu turut berperan membantu usaha mikro kecil di desa tersebut melalui program pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penyuluhan mengenai pentingnya karakteristik intrinsik pelaku usaha dan penerapan prinsip-prinsip bisnis beretika yang melandasinya.

2. Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah penyuluhan yang dilengkapi oleh sesi diskusi dan tanya jawab. Pengabdian kepada masyarakat ini terdiri atas tiga sub-kegiatan yaitu pra-penyuluhan, pelaksanaan penyuluhan, dan pasca penyuluhan. Pra-penyuluhan diisi dengan pengisian kuesioner tentang karakteristik intrinsik aktual pelaku usaha oleh peserta penyuluhan. Sementara pada kegiatan pasca penyuluhan, peserta diminta mengisi kembali kuesioner di mana hasilnya menggambarkan perubahan persepsi dan sikap terhadap karakteristik intrinsik mereka. Pihak yang terlibat dalam kegiatan ini adalah pelaku usaha mikro kecil yang berdomisili di RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat. Sementara, dosen Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jenderal Achmad Yani berperan sebagai narasumber dan sekaligus menjadi fasilitator kegiatan ini. Narasumber yang dihadirkan pada kegiatan ini memaparkan tiga materi yang saling berkaitan yaitu penerapan prinsip-prinsip bisnis beretika, penguatan faktor-faktor intrinsik dalam mengelola suatu bisnis, dan perilaku mengelola keuangan dalam bisnis. Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 5 Agustus 2024.

3. Hasil dan Diskusi

Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penyuluhan ini sebanyak 26 orang dari 31 pelaku UMK yang ada di RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat. Berdasarkan data yang diperoleh dari pejabat setempat diketahui terdapat 3 jenis usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha tersebut, terdiri atas usaha dagang (29%), industri rumahan (42%), dan usaha jasa (29%). Peserta penyuluhan didominasi oleh perempuan (92%) dan selebihnya adalah laki-laki (8%). Usia peserta penyuluhan terbagi dalam 3 kategori yaitu dalam rentang 41 – 50 tahun (46%), lebih dari 50 tahun (42%), dan kurang dari 40 tahun (12%). Sementara berdasarkan pengalamannya, sebagian besar peserta penyuluhan telah menjalankan usahanya lebih dari 5 tahun (81%) dan selebihnya kurang dari 5 tahun (19%).

Penyuluhan ini dibagi ke dalam 2 segmen pengukuran internalisasi karakteristik intrinsik pelaku usaha dalam bentuk *pre-test* dan *post-test* serta 3 segmen utama paparan dan diskusi materi penyuluhan. *Pre-test* ditujukan untuk mengetahui karakteristik intrinsik aktual pelaku usaha sebelum diberikan penyuluhan. Sementara, *post-test* dilakukan setelah pelaku usaha mendapatkan penyuluhan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di RW 01 Desa Cihanjuang

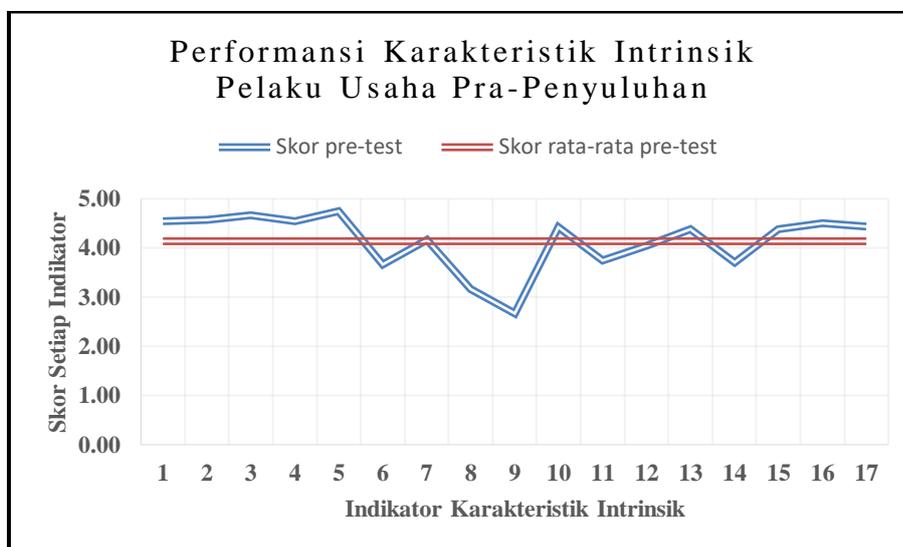
Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat diperlihatkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Kegiatan penyuluhan untuk pelaku usaha RW 01 Desa Cihanjuang Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat

Selanjutnya deskripsi karakteristik intrinsik peserta penyuluhan berdasarkan *pre-test* ditampilkan pada Gambar 2. Berdasarkan gambar tersebut diketahui bahwa skor performansi karakteristik intrinsik rata-rata pelaku usaha sebelum dilakukan penyuluhan adalah 4,14 atau berada pada rentang predikat kualitatif tinggi. Namun demikian, terdapat beberapa indikator yang menunjukkan skor performansi karakteristik intrinsik pelaku usaha di bawah 4,14. Indikator-indikator tersebut adalah (6) kemampuan untuk melakukan apa yang orang lain lakukan, (8) kemampuan menjadi ketua tim, dan (9) kemampuan untuk menonjolkan diri dari orang lain. Selain itu, beberapa indikator dengan skor yang lebih rendah dari skor rata-rata performansi karakteristik intrinsik pelaku usaha adalah (11) kemampuan untuk melakukan hal yang berbeda dari orang lain, (12) kemampuan untuk melakukan percobaan, dan (14) kemampuan untuk membebaskan diri dari suatu ikatan. Dengan mengacu pada kondisi tersebut, penyuluhan ini diharapkan dapat mengubah penghayatan peserta kegiatan ini dalam perannya sebagai pelaku usaha sehingga terbentuk karakter yang diharapkan. Oleh karena itu, penyuluhan

ini diisi oleh 3 segmen utama yang menghantarkan pengetahuan dan membangun internalisasi peserta tentang peran penting mereka sebagai bagian dari pengubah kondisi ekonomi keluarga.



Gambar 2. Performansi karakteristik intrinsik pelaku usaha pra-penyuluhan

Ketiga segmen utama penyuluhan tersebut terdiri atas paparan dan diskusi tentang peran kritis etika dalam menjalankan usaha, karakteristik intrinsik yang diperlukan pelaku usaha, dan teknik mengelola keuangan sederhana. Setiap segmen disampaikan oleh narasumber dalam bidang yang relevan yaitu etika, kewirausahaan, dan keuangan. Metode yang digunakan dalam penyampaian materi penyuluhan adalah paparan singkat dan tanya-jawab dengan menggunakan 2 bahasa pengantar yaitu Bahasa Indonesia dan Bahasa Sunda. Penggunaan kombinasi dua bahasa tersebut disesuaikan dengan karakteristik peserta penyuluhan yang mayoritas adalah suku Sunda yang dalam kesehariannya menggunakan bahasa ibu dalam berkomunikasi dengan keluarga dan lingkungan sekitar mereka tinggal.

Segmen pertama dari paparan dan diskusi diisi oleh narasumber yang menyampaikan materi tentang peran kritis etika sebagai fondasi yang melandasi cara berpikir pelaku usaha yang ditujukan agar mereka berkemauan untuk berkembang dan bertahan dalam kondisi lingkungan yang selalu mengalami perubahan. Pada awal paparan, peserta penyuluhan diminta menyimak setiap bagian dari intisari materi yang telah dikemas sedemikian rupa agar mudah dimaknai dan disimpan di memori. Pada sesi ini, narasumber menjelaskan pentingnya menetapkan kebahagiaan sebagai tujuan yang sesungguhnya dari setiap kegiatan dalam kehidupan manusia

termasuk dalam menjalankan bisnis. Kebahagiaan yang dimaksud dalam konteks ini tidak hanya bersifat lahiriah tetapi juga batiniah. Aristoteles (450 SM) berpendapat bahwa hakikat kebahagiaan bukan pada seberapa banyak individu mendapatkan apa yang diinginkannya, namun pada seberapa bermanfaat keberadaan individu tersebut bagi kehidupan (Nugroho, 2020).

Ketika peserta penyuluhan menunjukkan ekspresi setuju atas pernyataan bahwa kebahagiaan diwujudkan dengan niat yang dikonversi menjadi perbuatan individu yang memberikan manfaat maka narasumber melanjutkan menyampaikan penjelasan tentang pentingnya teori etika sebagai pedoman dalam menjalankan usaha. Terdapat 4 teori etika yang dibahas pada segmen pertama yaitu teori deontologi, teori egoisme etis, teori keutamaan, dan teori stoicisme. Penekanan penjelasan teori deontologi mengajak peserta penyuluhan untuk memahami bahwa berbisnis perlu didasari oleh niat yang baik tanpa syarat (Hall, 2020). Artinya, berbisnis sebagai sebuah perbuatan harus merupakan manifestasi dari niat baik tersebut. Teori egoisme etis memberikan petunjuk bagi peserta penyuluhan untuk meyakini bahwa tidak ada yang salah dengan mencari keuntungan sebanyak-banyaknya dari berbisnis (Ikegbu & Diana-Abasi, 2017). Di sisi lain, teori egoisme etis menegaskan bahwa dampak dari perbuatan yang dipilih tidak boleh memberikan dampak buruk kepada siapapun termasuk pelaku usaha berbisnis (Ikegbu & Diana-Abasi, 2017). Dengan demikian, stres berlebihan karena berbisnis bertentangan dengan teori egoisme etis karena memberikan dampak yang merugikan diri pelaku usaha. Stres berlebihan bertentangan dengan prinsip etika yang mendasar yaitu memperoleh kebahagiaan.

Selanjutnya narasumber memberi kesempatan kepada peserta penyuluhan untuk merenungi pentingnya teori keutamaan yang dapat menjadi penuntun dalam menjalankan usaha. Teori keutamaan menekankan pada pemahaman bahwa kebahagiaan dapat dicapai jika individu selalu mempelajari sifatnya secara sadar sehingga mampu mengklasifikasikannya ke dalam sifat baik dan kebalikannya (Berg, 2020). Dengan kemampuan berpikirnya, individu dianggap mampu melakukan evaluasi tentang sifat mana yang harus diperbaiki dan dipertahankan. Oleh karena itu, kata kunci kebahagiaan menurut versi teori keutamaan ada pada kemauan individu untuk meningkatkan kualitas sifat yang melekat pada dirinya secara berkesinambungan. Sifat pemalas, kurang empati terhadap pelanggan, tidak mau merespon permintaan pelanggan dengan baik, malas belajar sesuatu yang baru, dan memberikan pelayanan secara tidak konsisten dalam dunia bisnis adalah sifat-sifat yang menghambat pelaku usaha untuk mencapai kebahagiaan hakiki. Teori keempat yang tidak kalah penting dalam membangun kesadaran peserta penyuluhan dalam memperoleh kebahagiaan adalah stoicisme. Penjelasan tentang teori tersebut memberikan

wawasan peserta penyuluhan bahwa kebahagiaan sejatinya hanya dapat dicapai jika individu tersebut hanya fokus pada apa yang dapat dikendalikannya (Hirsch *et al.*, 2023). Peserta penyuluhan menunjukkan ekspresi setuju bahwa perasaan tidak bahagia sering dialami ketika mereka terlalu sibuk mengurus apa yang bukan urusannya. Mereka menyadari bahwa waktunya dibuang percuma untuk sesuatu yang tidak memberikan kontribusi pada pembentukan nilai bagi pelanggan.

Segmen pertama ditutup dengan sesi tanya jawab yang dimanfaatkan oleh 3 orang peserta penyuluhan untuk menyampaikan beberapa pertanyaan. Kesempatan pertama diisi oleh curahan hati seorang peserta yang mengharapkan jawaban tentang langkah yang harus ditempuh usahanya yang tidak stabil sehingga menganggap dirinya gagal dan merasa sulit untuk bangkit kembali. Kesempatan kedua dimanfaatkan oleh peserta penyuluhan yang ingin memperoleh pengetahuan tentang cara yang harus dilakukan dalam menghadapi konsumen yang menginginkan resep yang selama ini dirahasiakannya. Kesempatan ketiga digunakan oleh seorang peserta yang mengharapkan pengetahuan mengenai cara menghadapi pesaing melakukan praktik bisnis secara tidak jujur. Semua yang disampaikan oleh peserta penyuluhan tersebut merupakan pengalaman pribadi yang direspon oleh narasumber dengan memberikan solusi alternatif berdasarkan teori-teori etika yang relevan.

Segmen kedua diisi oleh narasumber berbeda dengan materi mengenai faktor/motivasi intrinsik dalam kewirausahaan. Sebelumnya pelaku usaha diberikan pemahaman mengenai definisi kewirausahaan itu sendiri. Menurut Zimmerer *et al.* (2007), kewirausahaan adalah seseorang yang membuat suatu bisnis baru yang dihadapkan pada risiko serta ketidakpastian untuk mendapatkan keuntungan dan pertumbuhan. Dengan demikian, pelaku usaha harus dapat mengidentifikasi peluang serta mengkombinasikan sumber daya yang dimiliki guna mendapatkan manfaat dari peluang yang telah diidentifikasi. Setelah diberi pemahaman mengenai definisi kewirausahaan, pelaku usaha diajak untuk mengenali diri sendiri mengenai alasan melakukan wirausaha, alasan pertama adalah alasan keuangan seperti mencari nafkah, untuk menjadi kaya, mencari pendapatan tambahan maupun jaminan dalam stabilitas keuangan; alasan kedua adalah alasan sosial seperti memperoleh status agar dihormati dan dikenal, bisa dijadikan panutan, serta agar dapat berinteraksi dengan orang lain; alasan ketiga adalah alasan pelayanan, yaitu memberikan lapangan pekerjaan kepada masyarakat, membantu anak yatim maupun orang yang secara ekonomi tidak mampu, serta membahagiakan orang tua demi masa depan yang lebih baik; dan alasan keempat adalah alasan pemenuhan diri, di mana harapan

berwirausaha adalah untuk menjadi mandiri dan tidak ketergantungan pada orang lain, dapat menggapai cita-cita yang diinginkan dan produktif. Pelaku usaha diminta untuk dapat mengidentifikasi dirinya sendiri alasan yang tepat berdasarkan keempat alasan tersebut.

Selanjutnya pelaku usaha diharapkan dapat memahami tantangan dan hambatan dalam melakukan wirausaha, dimana pelaku usaha yang rata-rata telah memiliki pengalaman berwirausaha beberapa tahun merasakan sendiri tantangan dan hambatan tersebut. Tantangan yang dirasakan salah satunya adalah pendapatan yang tidak menentu, kerugian akibat hilangnya modal investasi, perlu kerja keras untuk memperoleh kepuasan dan tidak instan, serta kualitas hidup yang tetap rendah meskipun perusahaan yang dijalannya tergolong sudah stabil. Sedangkan hambatan yang dihadapi seperti perubahan sikap dan kebiasaan pelanggan memerlukan biaya dengan adanya perubahan tersebut dan yang utama adalah persaingan bisnis. Selain dihadapkan pada hambatan secara operasional tersebut, ternyata pelaku usaha juga dihadapkan pada hambatan secara kreativitas seperti perasaan takut gagal, cepat merasa puas sehingga tidak terdorong untuk lebih kreatif, ketidaksukaan akan rutinitas yang tinggi, kemalasan mental, kemalasan atas birokrasi usaha yang diberlakukan pemerintah setempat, terpaku pada masalah tanpa mencari solusi yang baik, dan juga bersikap stereotipe.

Walaupun pelaku usaha dihadapkan oleh tantangan dan hambatan tersebut, narasumber memberikan motivasi dengan menjelaskan karakter atau ciri yang harus dimiliki seorang wirausaha agar dapat menjalani usahanya dengan tangguh. Ciri-ciri tersebut adalah harus percaya diri (yakin, mandiri, dan optimis), berorientasi tugas dan hasil (keinginan untuk berprestasi, berorientasi laba, tekun, tabah, energik dan berinisiatif), dan berani mengambil risiko (mampu ambil risiko dan suka tantangan). Ciri-ciri penting lainnya adalah harus memiliki jiwa kepemimpinan, orisinalitas (kreatif, inovatif, fleksibel, dan mengetahui banyak hal), berorientasi ke masa depan, dan persisten (konsisten dengan selalu melakukan perbaikan secara terus menerus).

Selain motivasi yang disampaikan tersebut, narasumber lebih menekankan untuk dapat meningkatkan motivasi yang bersifat intrinsik dari para pelaku usaha yang terdiri atas harga diri, tantangan pribadi, kepemimpinan, inovasi, fleksibilitas, dan keuntungan. Harga diri ditandai oleh adanya perasaan lebih dihargai dengan melakukan usaha sendiri, lebih percaya diri dengan memiliki usaha sendiri, dan lebih bangga dengan memiliki usaha sendiri. Tantangan pribadi diindikasikan oleh perilaku mencoba hal-hal baru, menyukai sesuatu yang membuat diri lebih maju, dan keyakinan dapat melakukan apa yang orang lain lakukan. Ukuran kepemimpinan

adanya keinginan untuk berbicara dengan banyak orang, senang menjadi ketua dalam suatu komunitas, dan keinginan untuk lebih menonjol dibanding orang lain. Sementara ukuran inovasi adalah adanya keinginan untuk kreatif, menyukai hal yang berbeda dari orang lain, dan menyukai melakukan percobaan atas hal baru. Fleksibilitas diukur oleh adanya perasaan menyukai pekerjaan yang waktunya tidak mengikat dan rasa tidak suka akan keterikatan dengan sesuatu. Ukuran keuntungan ditandai oleh adanya kebebasan mengatur keuangan usahanya sendiri dan dapat menikmati kekayaan atas usaha sendiri. Diharapkan dari motivasi-motivasi yang telah dijelaskan tersebut dapat menarik minat mempertahankan usaha dari para pelaku usaha sehingga mereka ingin tetap berwirausaha, ingin mengembangkan usahanya dan tidak berhenti berwirausaha dengan alasan apapun.

Selanjutnya narasumber menyampaikan pentingnya perubahan revolusi industri di dunia dari 1.0 ke 5.0. Berbeda dengan revolusi industri 4.0 yang mengandalkan mesin terintegrasi internet, pada revolusi industri 5.0 sudah menggabungkan kekuatan manusia dan mesin untuk menciptakan sistem produksi yang lebih adaptif dan fleksibel. Kolaborasi manusia-mesin adalah suatu elemen sentral dan pekerja manusia tidak akan digantikan oleh mesin melainkan akan bekerjasama dengan mereka dalam cara yang lebih sinergis (Rusyanti, 2024). Berdasarkan kondisi tersebut para pelaku usaha disarankan agar menyesuaikan diri dengan perkembangan revolusi industri 5.0 supaya tidak tertinggal dalam menjalankan usahanya.

Segmen kedua ditutup dengan sesi tanya jawab mengenai sikap yang harus dimiliki pelaku usaha dalam menghadapi perubahan revolusi industri 5.0 ini. Narasumber menjelaskan bahwa revolusi industri 5.0 ini dapat dihadapi pelaku usaha dengan meningkatkan keterampilan dalam mengelola informasi, media, dan teknologi dengan memanfaatkan aplikasi *e-commerce* yang ada di Indonesia saat ini seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Paxel, dan aplikasi *e-commerce* lainnya. Selain itu, keterampilan tersebut diharapkan para pelaku usaha dapat meningkatkan keterampilan belajar dan berinovasi yang meliputi kreativitas, keingintahuan, pemecahan masalah, dan berani mengambil risiko.

Pada segmen terakhir narasumber menyampaikan materi tentang pentingnya perencanaan pengelolaan keuangan usaha mikro dan kecil. Amanah dkk. (2016) menyatakan bahwa perilaku manajemen keuangan merupakan ilmu yang menerangkan tentang perilaku atau sikap individu dalam mengelola keuangan mereka dari sudut pandang psikologi dan kebiasaan dari individu tersebut. Menurut Sukarman (2021), perencanaan keuangan yang baik dimulai dengan mengevaluasi keuangan saat ini, mengontrol dan mengawasi arus kas, memisahkan keuangan

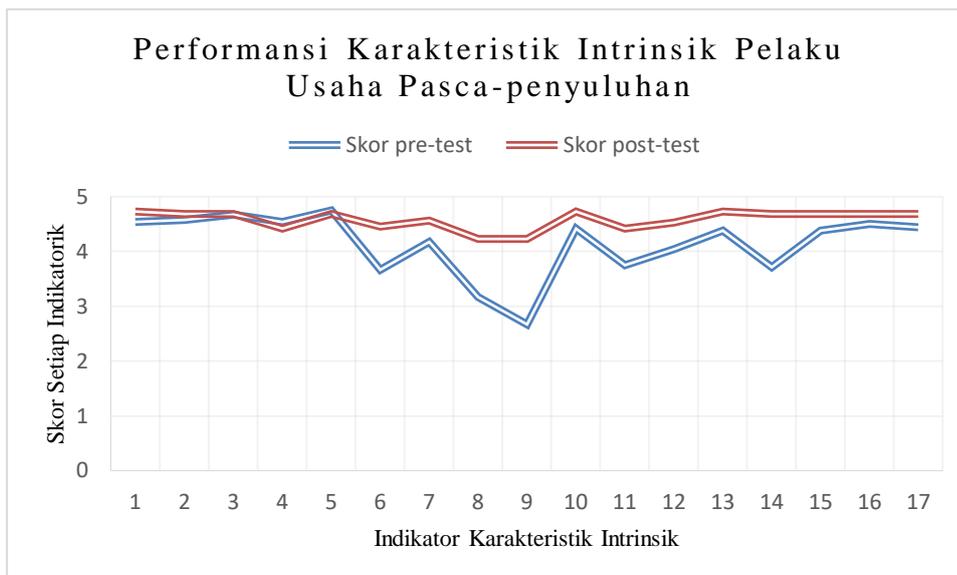
pribadi dengan keuangan usaha. Tujuan mengevaluasi kondisi keuangan saat ini adalah dengan melakukan pencatatan keuangan dengan baik yang dapat dimanfaatkan untuk mengevaluasi pengembangan usaha serta memudahkan para pelaku usaha untuk memperoleh modal. Manfaat dari mengontrol arus kas adalah untuk menghitung laba rugi secara tunai dalam periode waktu tertentu apakah mingguan, bulanan atau triwulanan serta untuk menghindari adanya penyimpangan dan risiko keuangan seperti biaya yang terlalu besar, penyelewengan atau penyalahgunaan dana. Manfaat dari memisahkan keuangan pribadi dan keuangan usaha adalah untuk menghindari kesulitan untuk mengevaluasi dan menilai kondisi keuangan usaha secara akurat serta akan sulit juga untuk mengendalikan aktivitas usaha (Sukarman, 2021)

Dalam usaha usaha mikro dan kecil hanya diperlukan dua laporan keuangan sederhana yaitu laporan arus kas dan laporan laba rugi. Laporan arus kas adalah laporan yang berisi tentang penerimaan secara tunai seperti penjualan tunai dan penerimaan piutang. Selain itu, laporan tersebut memuat informasi tentang pengeluaran-pengeluaran usaha seperti pembelian bahan baku, biaya listrik, dan gaji karyawan yang menunjukkan kas akhir yang dimiliki usaha tersebut periode tertentu. Laporan laba rugi merupakan laporan yang menggambarkan aktivitas usaha selama periode tertentu yang berisikan pendapatan, harga pokok penjualan, beban-beban yang dikeluarkan serta laba bersih yang diperoleh usaha setelah dikurangi pajak. Laporan keuangan yang dikelola dengan baik dapat digunakan sebagai dasar perencanaan, menentukan modal, evaluasi, dan pengambilan keputusan.

Berdasarkan pada hasil diskusi selama penyuluhan berlangsung diketahui bahwa secara umum para pelaku usaha mikro dan kecil tidak melakukan pencatatan keuangan baik berupa pendapatan maupun pengeluaran dari usaha mereka. Sebagian dari mereka ada yang mencatat pendapatan maupun pengeluaran tapi tidak konsisten bahkan banyak di antara mereka yang tidak mencatat sama sekali. Pendapatan mereka dihitung hanya pada saat ketika mereka akan membeli barang dagangan atau bahan baku yang dibutuhkan, sedangkan pengeluaran juga hanya dihitung pada saat mereka membeli barang dagangan atau bahan baku yang dibutuhkan, itu pun sering kali tidak dicatat tetapi hanya sekedar diingat saja. Selain itu yang menjadi masalah utama adalah mereka tidak memisahkan keuangan pribadi (rumah tangga) dengan keuangan usaha. Hal ini tentu akan mengganggu para pelaku usaha untuk menilai kondisi keuangan usaha secara akurat, sehingga akan menyulitkan mereka sendiri dalam mengendalikan aktivitas keuangan usaha. Untuk itu para pelaku usaha seharusnya disiplin dan konsisten untuk melakukan pencatatan keuangan mereka baik untuk aliran kas masuk dan aliran kas keluar meskipun secara sederhana

serta secara konsisten dan disiplin juga untuk memisahkan uang pribadi dan uang usaha. Pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu para usahawan untuk membuat perencanaan, seperti anggaran penjualan, produksi dan modal, juga sebagai bahan evaluasi dalam rangka pengambilan keputusan. Jika para pelaku usaha tersebut mengelola keuangan usahanya secara konsisten tentu akan memberikan dampak positif terhadap usaha atau bisnis mereka dan kemungkinan besar harapan untuk semakin berkembang terbuka lebar untuk menjadikan usaha mereka menjadi usaha yang berskala menengah bahkan menjadi usaha besar.

Selanjutnya, ukuran dari dampak penyuluhan ini ditandai oleh skor *post-test* mengenai performansi internalisasi karakteristik intrinsik peserta sebagaimana disampaikan pada Gambar 3. Berdasarkan gambar tersebut diketahui bahwa mayoritas skor indikator karakteristik intrinsik pelaku usaha pasca-penyuluhan mengalami peningkatan rata-rata sebesar 0,44 atau 10,64%. Perubahan internalisasi peserta penyuluhan paling besar terjadi pada 2 ukuran kepemimpinan yaitu keyakinan untuk lebih menonjolkan kemampuan diri (58,43%) dan kemampuan menjadi ketua dalam sebuah tim (33,44%). Artinya, penyuluhan ini memberikan dampak positif terhadap peserta yang diindikasikan oleh lebih kuatnya jiwa kepemimpinan mereka. Meskipun abstrak, namun ukuran kepemimpinan ini dapat diwujudkan dalam bentuk perilaku pada dunia nyata ketika peserta mendapatkan kesempatan untuk memimpin suatu bisnis. Peserta juga mengalami perubahan positif dalam sikapnya terhadap kebebasannya dalam mengambil keputusan di mana skornya meningkat 26,42%. Urutan keempat tertinggi di mana peserta mengalami perubahan yang membaik adalah kemauannya melakukan hal yang berbeda dari orang lain dengan skor perubahan 17,87%. Sementara, urutan kelima tertinggi dengan skor perubahan 12,99% adalah sikap peserta terhadap aktivitas yang menantang mereka berupa melakukan percobaan-percobaan. Namun demikian, dari 17 indikator keberhasilan penyuluhan ini ditemukan 2 di antaranya mengalami penurunan tipis yaitu sikap percobaan melakukan hal-hal baru (-2,54%) dan sikap terhadap sesuatu yang membuat lebih maju (-1,26%). Dua indikator tersebut seharusnya menjadi perhatian bagi penyelenggaraan pengabdian masyarakat berikutnya untuk ditindaklanjuti dalam bentuk program yang dapat meningkatkan kembali kedua indikator tersebut.



Gambar 3. Performansi karakteristik intrinsik pelaku usaha pasca-penyuluhan

4. Kesimpulan

Membangun sikap positif peserta penyuluhan terhadap keputusan dan pilihannya sebagai wirausaha merupakan tujuan dari diselenggarakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Tiga segmen kegiatan dilakukan untuk mewujudkan tujuan tersebut yang terdiri atas pra-penyuluhan, pelaksanaan penyuluhan, dan pasca-penyuluhan. Kegiatan pra-penyuluhan ditujukan untuk mengetahui kondisi aktual karakteristik intrinsik peserta penyuluhan. Kegiatan pelaksanaan penyuluhan diisi oleh paparan dan diskusi tentang tiga topik yang relevan untuk mengembalikan semangat berwirausaha para peserta. Ketiga topik penyuluhan tersebut terdiri atas bisnis beretika, karakteristik intrinsik yang seharusnya dimiliki pelaku usaha, dan pengelolaan keuangan untuk usaha mikro dan kecil. Kegiatan pasca-penyuluhan diisi oleh pengukuran hasil penyuluhan berdasarkan analisis deskriptif kuantitatif di mana datanya diperoleh dari kuesioner yang dilengkapi para peserta. Mayoritas peserta menunjukkan antusiasme dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Secara umum, karakteristik intrinsik peserta menunjukkan perubahan positif pasca-penyuluhan mengacu pada hasil analisis deskriptif-kuantitatif. Kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya dapat difokuskan pada upaya untuk mempertahankan semangat pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya. Kegiatan tersebut dapat diimplementasikan dalam bentuk lokakarya (*workshop*) yang diharapkan dapat memenuhi capaian internalisasi karakteristik intrinsik pelaku usaha secara lebih mendalam.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Jenderal Achmad Yani yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik.

Daftar Referensi

- Amanah, E., Rahadian, D., Iradianty, A. (2016). Pengaruh Financial Knowledge, Financial Attitude Dan External Locus Of Control Terhadap Personal Financial Management Behavior Pada Mahasiswa S1 Universitas Telkom. *e-Proceeding of Management*, 3(2), 1228-1235.
- Arshad, M., Farooq, O., & Farooq, M. (2019). The effect of intrinsic and extrinsic factors on entrepreneurial intentions: The moderating role of collectivist orientation. *Management Decision*, 57(3), 649–668.
- Berg, H. (2020). Virtue ethics and integration in evidence-based practice in psychology. *Frontier in Psychology*, 11, 1-5.
- Bhandari, N. C. (2006). Intention for entrepreneurship among students in India. *Journal of Entrepreneurship*, 15, 169-179.
- Hall, M. (2020). Research ethics: deontological perspectives. *International Journal of Arts Science and Humanities*, 7(3), 1-6.
- Hasriyani, Putera, A. F., Haning, T. & Ahmad, B. (2023). Analysis of the influence of internal and external factors on the entrepreneurial behavior of UMKM in Northern Kalimantan Province. *Ist Doctoral International Conference 2023*, KnE Life Sciences, 821–830.
- Hirsch, C., von Bülow, C., & Simpson, P. (2023). Stoicism, philosophy as a way of life and Negative Capability: Developing a capacity for working in radical uncertainty. *Leadership*, 19(5), 393-412.
- Ikegbu, E. A. & Diana-Abasi, F. I. (2017). Utilitarianism as a veritable vehicle for the promotion of a just society. *A Journal of Contemporary Research*, 14(2), 121-137.
- Jan, S. Q., Junfeng, J., & Iqbal, M. B. (2023). Examining the factors linking the intention of female entrepreneurial mindset: a study in Pakistan's small and medium-sized enterprises. *Heliyon*. 9(11), 1-17.
- Keraf, A. S. (1998). Etika bisnis (tuntutan dan relevansinya). *Kanisius*, Yogyakarta.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the Characteristics of the Entrepreneurial Personality. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6, 295-310.

- Nugroho, B. C. (2020). Eudaimonia: Elaborasi filosofis konsep kebahagiaan Aristoteles dan Yuval Noah Harari. *Focus*, 1(1), 7-14.
- Rusyanti, M. (2024). Industri 5.0: Merangkul Kolaborasi Manusia-Mesin. Diakses tanggal 3 Agustus 2024 dari laman <https://unair.ac.id/industri-5-0-merangkul-kolaborasi-manusia-mesin/>
- Saputra, A. F., Maryama, D., Hidayati, D.E. & Sandi, S.P.H. (2023). Peran manajemen sumber daya manusia untuk penguatan ekonomi pada usaha kedai 168. *Jurnal Pijar*, 1(3), 727-731.
- Sulastrri, S., Mulyadi, H., Nurhidayah. (2021). The influence of internal and external factors on entrepreneurial intention. *6th Global Conference on Business, Management, and Entrepreneurship*, 548-552.
- Sukarman A. (2021). Buku pintar finansial: pengelolaan keuangan untuk UMKM. Otoritas Jasa Keuangan.
- Zimmerer, T.W., Scarborough, N.M. & Wilson, D. (2007). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management (5th edition). *Pearson College Div.*