



MODUL 1

PENGERTIAN USAHA KECIL





Definisi Usaha Kecil

Apa itu Usaha Kecil (UK)?

Usaha Kecil adalah Usaha kecil itu usaha milik sendiri, bukan milik perusahaan besar.

Contohnya: warung sembako, bengkel motor, penjual ikan asap, atau pengrajin noken.

Biasanya usaha ini dijalankan keluarga atau beberapa pekerja saja.





Kriteria Kuantitatif Usaha Kecil

(Regulasi Terbaru PP No. 7 Tahun 2021)

“Modal usaha lebih dari Rp1 Miliar sampai Rp5 Miliar...”

Ciri-ciri Usaha Kecil Menurut Pemerintah:

- Modal usaha antara Rp1 miliar – Rp5 miliar.
- Penghasilan setahun antara Rp2 miliar – Rp15 miliar.
- Sudah punya tempat usaha tetap, bukan pindah-pindah.
- Sudah punya izin usaha dan NPWP (kalau belum, bisa dibantu lewat dinas koperasi).
- Sudah mulai pisahkan uang usaha dan uang rumah tangga.





Karakteristik Usaha Kecil

- **Barang atau jasa yang dijual sudah tetap**
- **Tempat usahanya sudah tetap**
- **Sudah mulai catat uang usaha,**
- **Sudah punya izin usaha dan NPWP**
- **Pemilik usaha sudah punya pengalaman kerja**
- **Sebagian sudah bisa pinjam modal ke bank**
- **Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *rencanan bisnis*.**

Contoh Usaha Kecil di Papua

- Petani sayur di Pegunungan Arfak.
- Penjual ikan di pasar Wondama.
- Pengrajin tas noken atau ukiran kayu.
- Pembuat minyak kelapa, sagu lempeng, atau abon ikan.
- Bengkel motor kecil di pinggir jalan.



Karakteristik Usaha Menengah

- Ada orang yang urus uang (keuangan)
- Ada yang urus jualan (pemasaran)
- Ada yang urus produksi (buat barang atau jasa)
- Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll
- Sudah akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan
- Memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.



Contoh Usaha Menengah

- Usaha Pertanian dan Perkebunan
- Usaha Peternakan dan Kehutana
- Usaha Dagang (Jual Beli Skala Besar)
- Usaha Jasa dan Angkutan
- Usaha Pabrik atau Pengolahan Barang
- Usaha Tambang dan Bahan Bangunan



Usaha Pertanian
dan Perkebunan



Usaha Peternakan
dan Kehutanan



Usaha Jasa
dan Angkutan



Usaha Dagang
(Jual Beli Skala Besar)



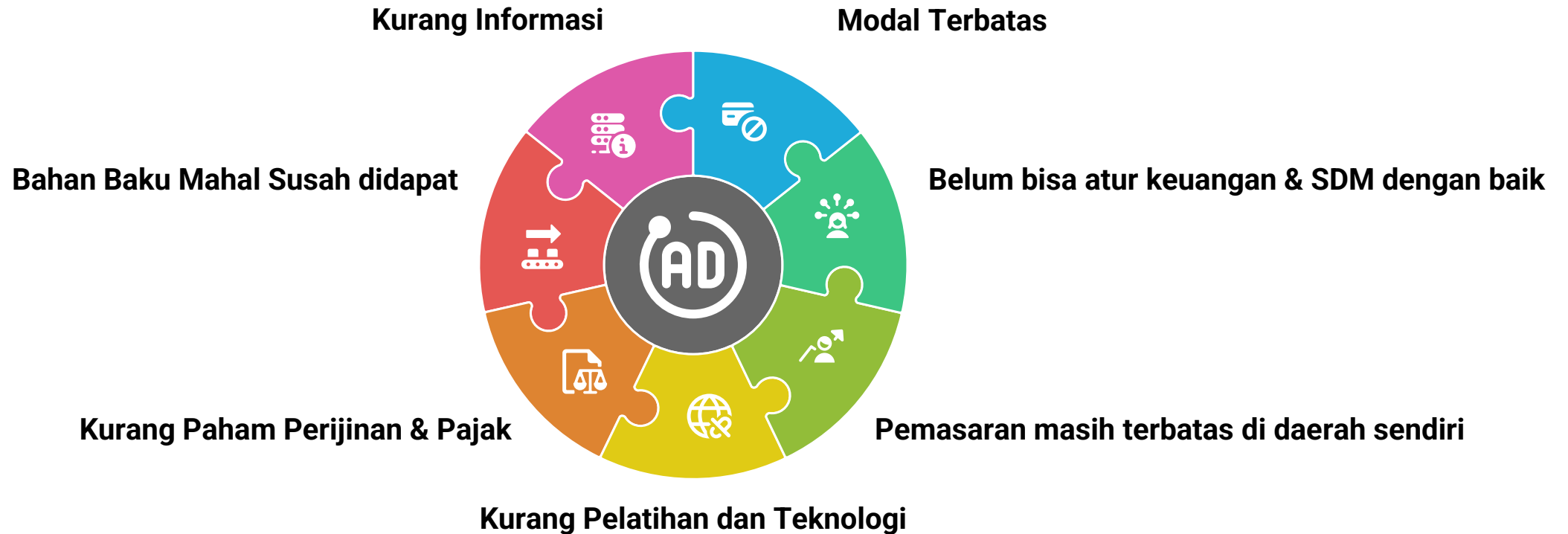
Usaha Pabrik atau
Pengolahan Barang



Usaha Tambang dan
Bahan Bangunan



Permasalahan UMKM di Indonesia



Masalah Kerjasama antara UMKM dan Pemerintah :

- Belum banyak usaha kecil yang saling bantu dan kerja sama.
- Banyak usaha masih jalan sendiri-sendiri, belum buat kelompok usaha (misalnya kelompok penjual ikan, kelompok pengrajin noken, atau kelompok petani).
- Karena tidak kerja sama, sulit menjual, sulit dapat bahan, alat, dan pembeli dengan harga yang lebih baik.



Perlu adanya Pusat UMKM atau Pujasera untuk UMKM, bisa dengan dukungan pemerintah

Masalah terkait dengan ekspor :

- Kurang informasi tentang pasar ekspor
- Sulit dapat dana untuk ekspor.
- Sulitnya mendapatkan sumber dana untuk ekspor.
- Pengurusan dokumen ekspor yang rumit.

Masalah terkait dengan ekspor



Peran Penting UMKM

UMKM di Papua penting sekali karena :

- Buka lapangan kerja untuk banyak orang.
- Bantu ekonomi kampung dan kota.
- Buat produk lokal jadi dikenal luas.
- Bisa jadi contoh untuk generasi muda agar mau berusaha.



Solusi untuk Masalah UMKM: Mulai dari Diri Sendiri!

Pikirkan dengan sederhana!

Poin Penting Apa yang Harus Dilakukan?



Pencatatan Keuangan

Pisahkan Uang!

Jangan campur uang hasil jualan dengan uang belanja rumah tangga. Catat setiap hari: Berapa uang masuk (jualan)? Berapa uang keluar (belanja' a)?



Promosi & Pemasaran

Gunakan HP-mu!

Foto produkmu (ikan-asap, noken, dll.) yang bagus, lalu kirim ke teman-teman di grup Whatsapp atau unggah di Facebook/Instagram. Ajak temanmu membantu imenual.



Kualitas Produk

Jaga Mutu!

Pastikan kualitas barangmu selalu sama dan bersih. Jika kamu jual makanan, pastikan rasanya tidak berubah.



Pengurusan Izin

Tanya ke Dinas!

Datangi kantor Dinas, Koperasi dan UMKM di daerahmu. Tanyakan: "Saya mau urus Izin Usaha, bagaimana ??"



Jalin Hubungan Baik

Senyum & Sapa!

Berikan pelayanan yang ramah kepada semua pembeli, Pembeli yang senang



Mari Majukan Papua!

Pesan untuk Pelaku UMKM:

- Jangan takut untuk memulai dan mencoba cara baru.
- Usaha Kecil adalah Kekuatan yang bisa membuat kampung kita maju.
- Mulai dari yang paling sederhana: Catat uangmu dan bekerjalah sama dengan tetanggamu.

"Usaha yang kecil, jika dilakukan bersama-sama, akan menjadi kekuatan besar bagi Tanah Papua!"

Modul 2

Pengertian Bisnis UMKM



Pengertian Bisnis UMKM

- UMKM adalah singkatan dari **Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**.

Usaha Mikro: usaha kecil sekali, seperti jualan sayur keliling, warung rumahan.

Usaha Kecil: usaha tetap, seperti bengkel motor, katering, butik kecil.

Usaha Menengah: usaha yang sudah punya pabrik mini atau produksi besar.



MIKRO



KECIL



MENENGAH

UMKM adalah Tulang Punggung Ekonomi Indonesia

Di Papua, contohnya:

- Mama-mama jual pinang di pasar.
- Pengrajin noken.
- Penjual ikan di pelabuhan.





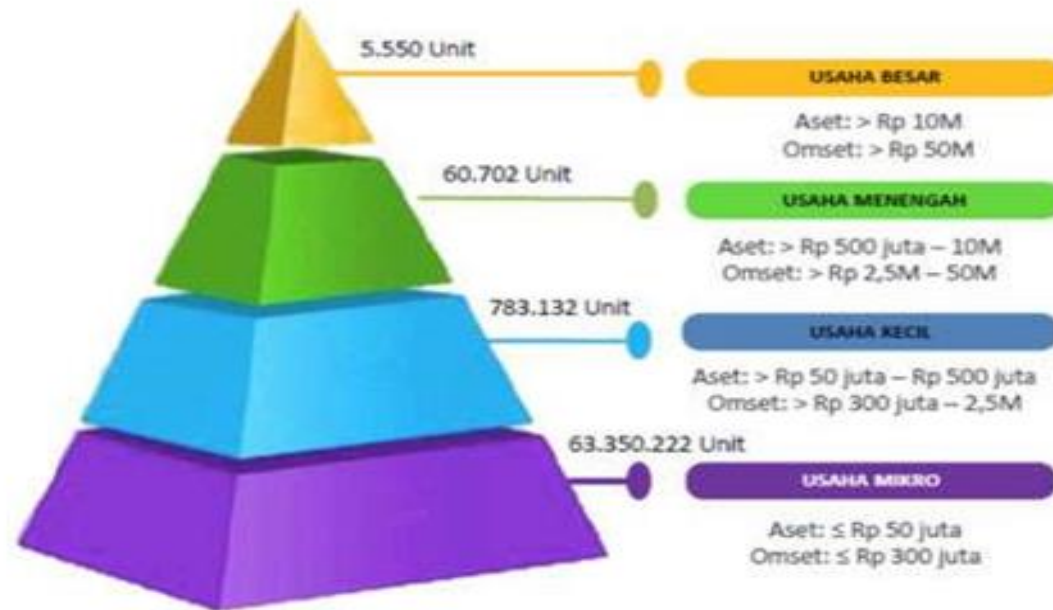
Definisi UMKM

Kategori	Kriteria Lama (UU No. 20 Tahun 2008)	Kriteria Terbaru (PP No. 7 Tahun 2021)
Indikator	Kekayaan Bersih atau Hasil Penjualan Tahunan	Modal Usaha atau Hasil Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Kekayaan Bersih maks. Rp50 Juta	Modal Usaha maks. Rp1 Miliar
	Omzet maks. Rp300 Juta	Omzet maks. Rp2 Miliar
Usaha Kecil	Kekayaan Bersih Rp50 Juta - Rp500 Juta	Modal Usaha Rp1 Miliar - Rp5 Miliar
	Omzet Rp300 Juta - Rp2,5 Miliar	Omzet Rp2 Miliar - Rp15 Miliar
Usaha Menengah	Kekayaan Bersih Rp500 Juta - Rp10 Miliar	Modal Usaha Rp5 Miliar - Rp10 Miliar
	Omzet Rp2,5 Miliar - Rp50 Miliar	Omzet Rp15 Miliar - Rp50 Miliar

Kesimpulan: Secara definitif, UU 20/2008 adalah landasan, tetapi kriteria kuantitatif yang digunakan untuk identifikasi dan kebijakan UMKM saat ini sudah bergeser sepenuhnya ke PP No. 7 Tahun 2021

Definisi UMKM

GAMBARAN UMKM DALAM PEREKONOMIAN INDONESIA



Sumber: Data olahan Kementerian Koperasi dan UKM, Kominfo, dan BPS (2019)

Statistik UMKM Indonesia

- 64,1** Juta Jumlah UMKM
- 61,07%** Kontribusi PDB setara Rp. 8,5 T
- 97,02%** Serapan Tenaga Kerja
- 58,18%** Investasi Sektor UMKM
- 14,37%** Ekspor UMKM Non-Migas
- 13%** Pemanfaatan Teknologi Digital

Ciri-Ciri UMKM

Jenis Usaha	Ciri-Ciri
Mikro	Belum punya izin, keuangan campur dengan pribadi, tempat usaha bisa pindah-pindah
Kecil	Sudah punya izin, tempat usaha tetap, mulai pakai pembukuan sederhana
Menengah	Produksi lebih besar, punya banyak pegawai, sudah ekspor

Contoh di Papua:

- Mikro: jualan sagu di pinggir jalan.
- Kecil: usaha abon ikan atau keripik rebung.
- Menengah: pabrik kecil pengolahan hasil laut.



Kenapa UMKM Penting?

- Menyerap banyak tenaga kerja.
- Menyumbang lebih dari setengah ekonomi Indonesia.
- Membuka peluang usaha di kampung-kampung.
- Mengangkat budaya lokal jadi produk bernilai.



Dominasi UMKM dalam perekonomian Indonesia sangat jelas terlihat pada kontribusinya terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja

Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional

Kategori	Persentase
UMKM	61 %
Non-UMKM (Usaha Besar & Lainnya)	39%

Sumber Data: Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM) & IMF Country Report 2024 (Data mencerminkan kondisi tahun 2023/2024, setara dengan sekitar Rp9.580 triliun).

Kontribusi UMKM terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Nasional

Kategori	Persentase
UMKM	97 %
Non-UMKM (Usaha Besar & Lainnya)	3 %

Sumber Data: Kementerian Koperasi dan UKM (KemenkopUKM)



Pentingnya Legalitas (NIB) bagi UMKM

NIB (Nomor Induk Berusaha) adalah identitas resmi pelaku usaha. **Manfaat NIB:**

1. Memperoleh **Kepastian Hukum** dan Legalitas Usaha.
2. **Akses ke Program Pemerintah** (Bantuan Modal, Pelatihan).
3. **Akses Pembiayaan** ke Perbankan (Kredit Usaha Rakyat/KUR).

Cara Mengurus: Melalui sistem **OSS-RBA** (*Online Single Submission* Berbasis Risiko).





Apa Perbedaannya?

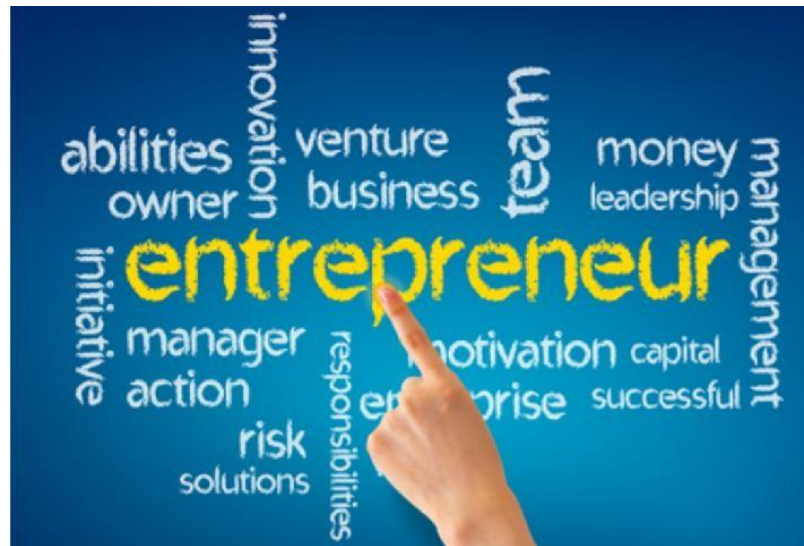
PENGUSAHA
(Businessman/businesswoman)
dengan
WIRAUSAHA (Entrepreneur)



SIAPAKAH PENGUSAHA ?

Pengusaha = orang yang:

- 🔍 Melihat peluang usaha.
- 🧐 Punya ide baru dan berani mencoba.
- 🛠 Membangun usaha yang bisa jalan terus, bukan cuma sesaat.





Kata Kunci Pola Pikir **PENGUSAHA**

- **PERUBAHAN** Berani berubah, jangan hanya diam di tempat.
- **TINDAKAN** Mulai dulu! Jangan tunggu orang lain bergerak
- **BERBEDA & KREATIF** Berani tampil beda, punya ide sendiri, dan siap ambil risiko
- **NILAI TAMBAH** - Kalau mau hasil, harus mau usaha dan kerja keras.
- **MANFAAT** - Tujuan usaha bukan cuma cari untung, tapi juga dikenal dan dipercaya orang
- **BERKELANJUTAN** - Jangan cuma semangat di awal, tapi jalan terus
- **KERJASAMA** - Kerja bersama, saling bantu supaya usaha maju bersama



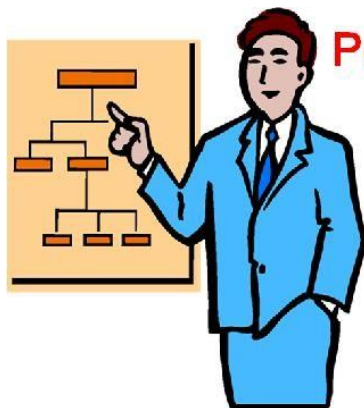
PENGUSAHA YANG SUKSES ?

Kepercayaan Diri

Percaya diri , Mandiri tapi menghargai kerjasama, Semangat

Fokus pada hasil

Fokus pada laba, pekerja keras, giat, berdaya kerja tinggi, inisiatif. Memiliki kepedulian.



Pengambil resiko

Mampu mengambil resiko dengan cermat, Menyukai tantangan



Identifikasi Kebutuhan UMKM





Kebutuhan UMKM Papua

UMKM punya 3 jenis kebutuhan:

- 🙄 Kebutuhan yang dirasa: *“Saya butuh pelanggan lebih banyak.”*
- 📊 Kebutuhan nyata: *“Sebenarnya butuh promosi dan kemasan yang menarik.”*
- 🏠 Permintaan: *“Saya mau ikut pelatihan kalau gratis atau murah.”*



Kegiatan yang Berorientasi Kebutuhan

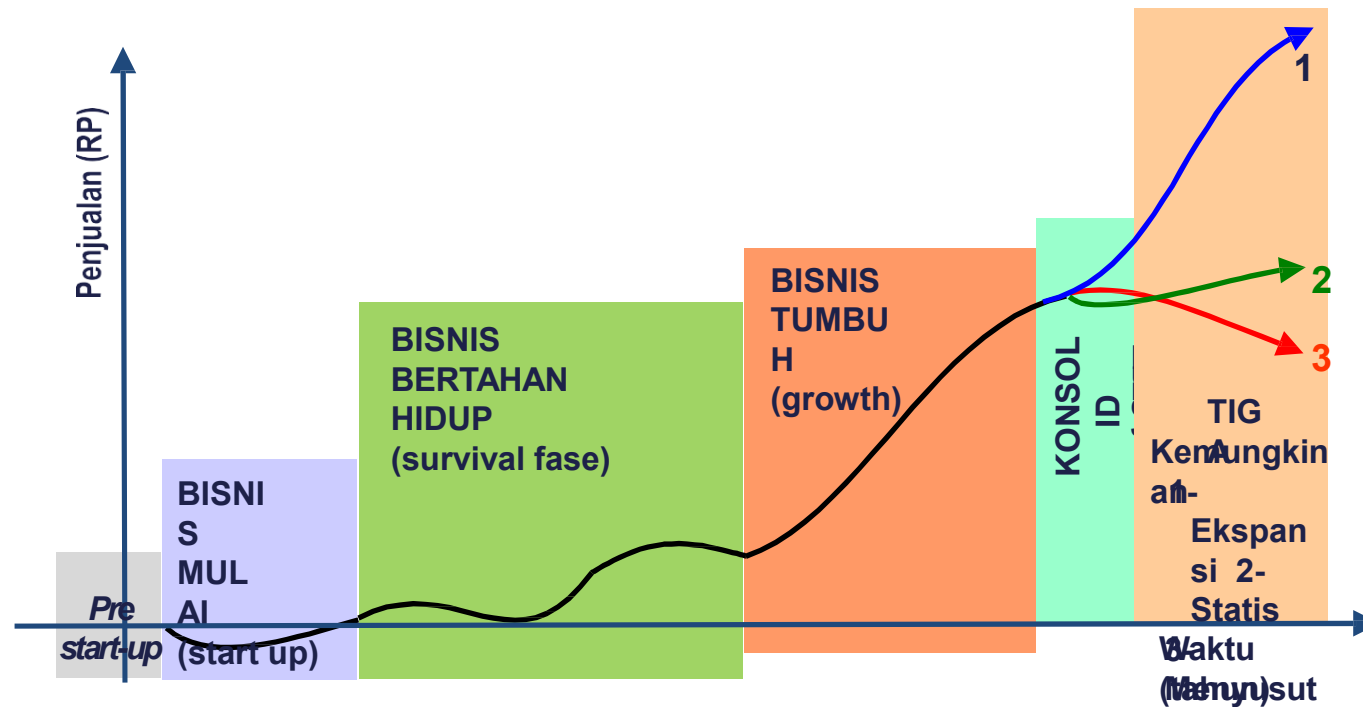
Cirinya adalah:

Kegiatan yang besar kemungkinannya akan memberi dampak pada kinerja bisnis (business performance) dalam jangka pendek (kurang 1 tahun);

- Dalam bentuk peningkatan pendapatan/penjualan
- Dalam bentuk penurunan pengeluaran/biaya, atau
- Terkait dengan penambahan pelanggan/pasar

Salah satu cara mengidentifikasi kebutuhan

Dengan melihat dimana posisi UMKM pada siklus bisnis





Tahapan Usaha dan Kebutuhannya

Tahap Usaha	Masalah	Kebutuhan
Baru Mulai	Bingung mulai dari mana	Pendampingan dan motivasi
Bertahan Hidup	Penjualan sedikit	Promosi dan kemasan
Tumbuh	Banyak pesanan, bingung kelola	Manajemen dan pembukuan
Konsolidasi	Mau ekspor	Sertifikasi dan digitalisasi

Pada setiap tahap memiliki **masalah**, **prioritas kebutuhan** spesifik dan **pendekatan** yang berbeda



Bekerja Efektif dengan KUMKM



Cara UMKM Cari Bantuan

UMKM biasanya cari bantuan ke:

-  Keluarga dan teman dekat.
-  Rekan bisnis yang dipercaya.
-  Lembaga pemerintah atau konsultan.

Kenapa? Karena mereka merasa nyaman, bahasanya sama, dan mudah dihubungi.



Jaringan Kerja Alamiah UMKM



Perlu Diperhatikan

JANGAN pernah memulai dengan
asumsi pekerjaan yang berkaitan
dengan UMKM itu

**MUDAH dan
SEDERHANA**



**UMKM sangat heterogen,
setiap unit usaha BERBEDA
dengan lainnya (every single
SME is UNIQUE)**

**Persoalan UMKM tidak bisa
dilepaskan dari
faktor MANUSIA,
BUDAYA dan
LINGKUNGAN dimana dia
berada**



Perlu Diperhatikan



**Berusahalah agar dapat se
DEKAT mungkin - diterima
dan dipercaya oleh pelanggan**

**Mengembangkan UMKM
artinya
mengembangkan
PRIBADI Pengusaha
itu sendiri**



Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Studi Kasus: 1

UMKM Olahan Hasil Laut di **Jawa Tengah/Jawa Timur** (misalnya, kerupuk/abon ikan kemasan, Mi Telur, *fish snack*, *nugget* ikan Sidoarjo yang Ekspor)





Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Inovasi Olahan Laut & Kualitas

Studi Kasus: 1

UMKM Olahan Hasil Laut di **Jawa Tengah/Jawa Timur** (misalnya, kerupuk/abon ikan kemasan, Mi Telur, *fish snack*, *nugget* ikan Sidoarjo yang Ekspor)

Bahan Mentah > GMP Process > Kemasan Premium > Pasar Ritel

Fokus Utama: Peningkatan Mutu dan Nilai Tambah.

1. **Penerapan GMP/SSOP:** Memastikan proses pengolahan sesuai standar *Good Manufacturing Practice* (GMP) dan Sanitasi (SSOP) untuk mendapatkan sertifikasi mutu (BPOM/PIRT).
2. **Inovasi Produk *Ready to Eat/Cook*:** Mengolah hasil tangkapan menjadi produk beku (*frozen food*) atau makanan siap saji yang praktis.
3. **Diversifikasi Rasa/Bentuk:** Tidak hanya abon atau kerupuk, tapi juga *nugget*, sosis, atau *snack* ikan dengan variasi rasa modern.

Relevansi : Mengubah Teripang/Ikan menjadi produk premium bersertifikat.

Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Branding dan Storytelling Budaya

Studi Kasus 2: UMKM Kerajinan Tangan Tas Kuralin (Pesisir Barat) atau Batik Ecoprint (Semarang).





Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Branding dan Storytelling Budaya

Studi Kasus 2: UMKM Kerajinan Tangan Tas Kuralin (Pesisir Barat) atau Batik Ecoprint (Semarang).

Fokus Utama: Menjual Cerita (Narasikan Budaya).

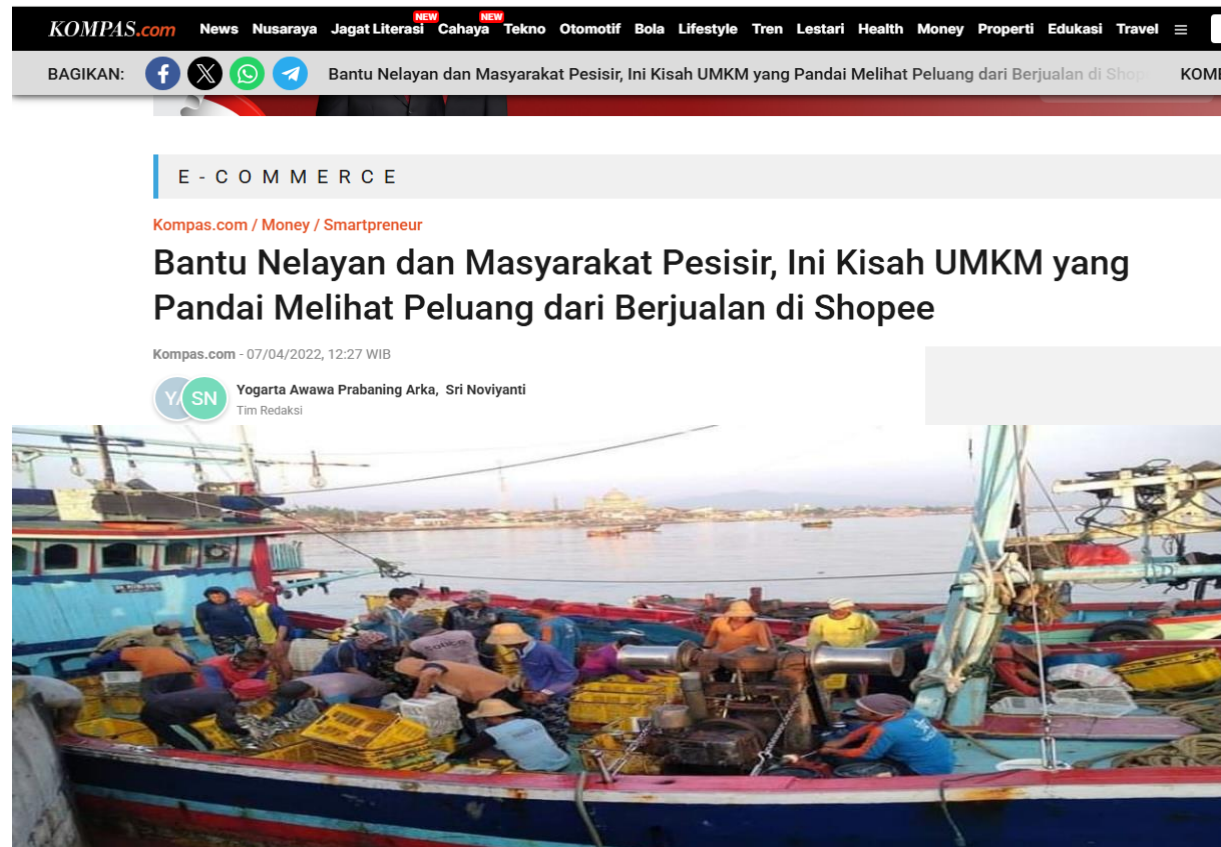
1. **Penguatan *Branding* Lokal:** Menciptakan nama dan logo yang melekat kuat dengan daerah/budaya lokal.
2. ***Storytelling* Produk:** Setiap kerajinan (Noken Wondama) harus disertai narasi tentang filosofi, fungsi tradisional, dan proses pembuatannya.
3. **Kolaborasi Desain:** Bekerja sama dengan desainer atau akademisi untuk meningkatkan kualitas dan estetika desain tanpa menghilangkan nilai tradisional.
4. **Menembus Pasar Ekspor:** Mengurus sertifikasi dan berpartisipasi dalam pameran internasional.

Relevansi untuk Wondama: Meningkatkan nilai jual Kerajinan Mama Papua.

Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Digitalisasi dan Akses Pasar

Studi Kasus: UMKM yang Sukses Berjualan Ikan Asin/Hasil Laut *Online* melalui *E-commerce* (misalnya dari Rembang).





Best Practice Usaha Kecil Inspirasi UMKM Nasional

Digitalisasi dan Akses Pasar

Studi Kasus: UMKM yang Sukses Berjualan **Ikan Asin/Hasil Laut *Online*** melalui *E-commerce* (misalnya dari Rembang).

Fokus Utama: Memanfaatkan Teknologi untuk Jangkauan Luas.

1. ***E-commerce* sebagai TPI Digital:** Menggunakan platform *online* (Shopee/Tokopedia/Media Sosial) untuk menjual langsung, tidak hanya mengandalkan tempat pelelangan ikan (TPI) lokal.
2. **Pengemasan Aman Pengiriman:** Menggunakan kemasan vakum/kotak yang menjamin produk aman dan terjaga kualitasnya saat dikirim ke luar kota/pulau.
3. **Konten Menarik & Otentik:** Membuat foto/video produk yang jelas dan menampilkan proses produksi/tangkapan yang otentik (misalnya nelayan di Teluk Wondama).
4. **Layanan Pelanggan Digital:** Respon cepat dan ramah terhadap pertanyaan pelanggan *online*.
Relevansi untuk Wondama: Mengatasi keterbatasan pasar lokal.

Ilustrasi alur penjualan: HP/Laptop > Jasa Kirim > Konsumen Luar Kota.

Best Practice Inovasi Produk: Sagu diubah jadi Makanan Kekinian

Boba Sagu



Produk Olahan Sagu Asal Papua Ini Bakal Terbang ke Jerman Hingga Jepang



Berawal dari kesulitan mencari bahan baku, UMKM ini berinovasi membuat:

1. Boba Sagu (Pengganti boba tapioka).
2. Cookies Sagu Bebas Gluten.

JANGAN takut mengubah sagu menjadi produk yang TIDAK tradisional. Coba buat Mi Sagu, Makaroni Sagu, Keripik Sagu, atau Es Krim Sagu.

Best Practice Mengubah Rumput Laut Jadi Makanan Ringan



Rumput laut hanya dijual dalam bentuk kering (bahan baku agar-agar). Inovasi Produknya Adalah Rumput laut dibuat menjadi Stik, Keripik, atau Pilus rumput laut. Dicampur dengan tepung dan bumbu sederhana (rasa balado, keju, atau original).

Best Practice Inovasi Produk (Brownies & Tepung Ubi Jalar)

Daerah Asal Jawa Barat & Jambi (Kelompok Tani/UMKM di Kuningan dan Jujun)

Tantangan Awal Ubi Jalar dijual mentah dengan harga yang sangat murah, terutama saat panen raya (hanya Rp 500/kg).

1. **Inovasi Produk:** Mengolah ubi ungu menjadi produk yang modern/kekinian seperti brownies, cookies, stik, hingga Tepung Ubi Jalar (pengganti terigu).
2. **Perluasan Pasar:** Produk Gemblong Ubi Jalar dari Kuningan bahkan sudah masuk ke minimarket (1.400 gerai) dan mulai diekspor ke Malaysia dan Korea.



Mengubah Rebung Jadi Camilan Modern (Keripik & Stik)

1. **Mengatasi Bau/Rasa Pahit:** Rebung direbus lama (3-4 jam) dengan air bersih/bumbu, lalu direndam agar bau hilang total.
2. **Variasi Produk:** Tidak hanya sayur, tapi dibuat jadi Keripik atau Stik Rebung (camilan kering).
3. **Pengemasan Menarik:** Dikemas dalam plastik kedap udara yang ada label dan logo (walaupun sederhana).





Pilar Keberlanjutan UMKM Sukses (General Best Practice)

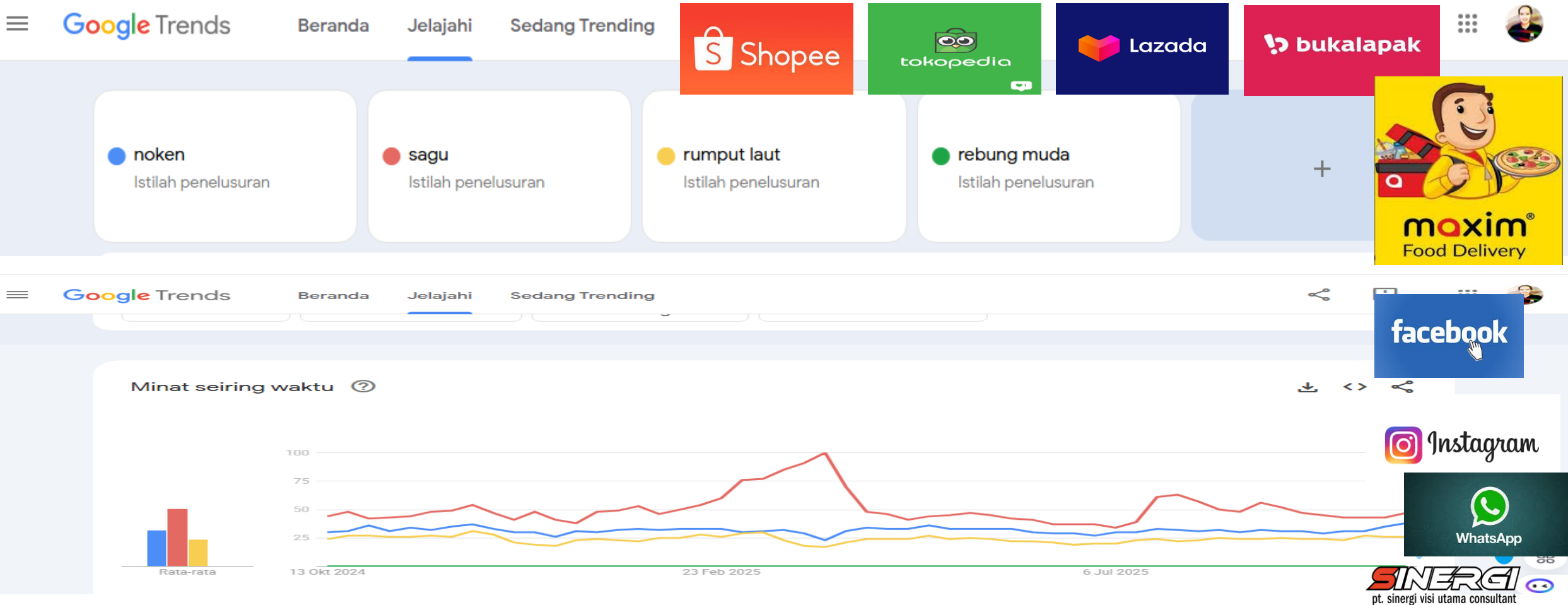
1. **Konsistensi Kualitas (Standarisasi):** Kualitas produk tidak berubah dari waktu ke waktu.
2. **Kolaborasi & Kemitraan:** Sinergi dengan Perguruan Tinggi (untuk teknologi/inovasi), Pemerintah, dan Bank (untuk modal KUR).
3. **Networking (Berjejaring):** Aktif di komunitas UMKM lokal dan nasional untuk berbagi ilmu dan mencari peluang pasar.
4. **Adaptasi Cepat:** Mampu menyesuaikan produk dan cara pemasaran sesuai tren dan kondisi pasar (misalnya saat pandemi).

Pesan Kunci untuk Teluk Wondama:

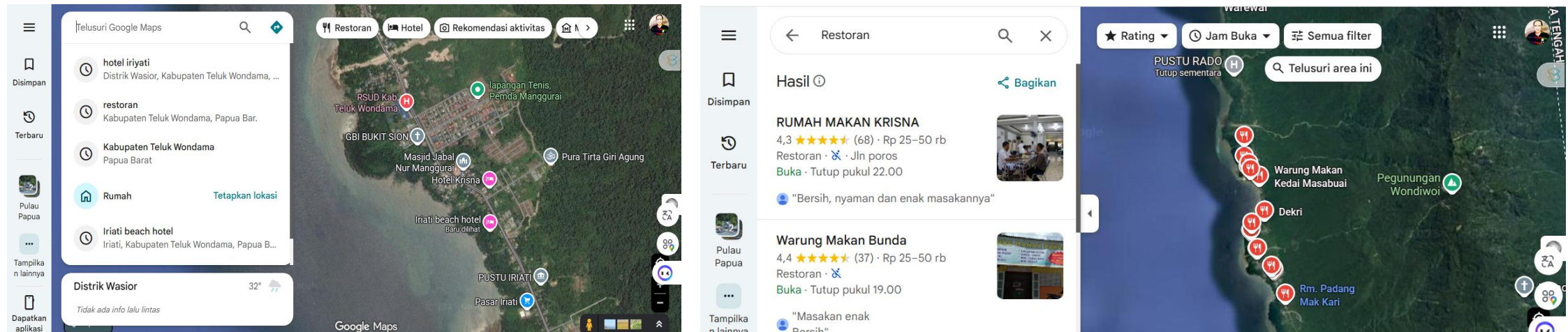
Mengadopsi semangat inovasi, standarisasi kualitas (legalitas/sertifikasi), dan ekspansi pasar digital yang telah terbukti berhasil di daerah lain.

Mari Wujudkan: "UMKM Wondama Naik Kelas, Produk Lokal Go Nasional!"

Dilanjutkan praktek Digital Analisa dan Potensi Bisnis menggunakan “Google Trend” (untuk Potensi Binis, Data Trend Pasar, Data Trend Bisnis Wlayah dan Produk Tertentu. Serta pengenalan E-Commerce kepada peserta



Dilanjutkan praktek Digital Analisa wilayah menggunakan “Google Map”



Ekonomi digital/ e-commerce belum begitu banyak di Teluk Wondama



TERIMA KASIH



MODUL 3

MANAJEMEN USAHA UNTUK UMKM

PAPUA



Kunci Sukses UMKM: Manajemen Usaha yang Efektif

Mengapa UMKM perlu Manajemen?



UMKM itu seperti perahu kecil. Kalau tidak diarahkan dengan baik, bisa hanyut atau tenggelam. Manajemen usaha adalah cara untuk mengatur usaha agar tetap berjalan, berkembang, dan tidak rugi.

“Usaha kecil butuh fondasi yang kuat, seperti rumah yang kokoh di atas batu.”

Apa Itu Manajemen Usaha?

Manajemen usaha adalah cara mengatur semua hal dalam usaha—uang, orang, barang, dan waktu—agar usaha bisa sukses.

Ada 4 langkah penting yang disebut POAC:

Langkah	Artinya	Contoh Sederhana
Planning	Merencanakan	Mau jual kue, rencanakan bahan dan jumlahnya
Organizing	Mengatur	Siapa yang belanja, siapa yang masak
Actuating	Melaksanakan	Mulai produksi dan jualan
Controlling	Mengawasi	Cek hasil, hitung untung-rugi





Fokus Utama Manajemen UMKM

UMKM cukup fokus pada 3 hal penting:

-  Manajemen Keuangan → Atur uang masuk dan keluar
-  Manajemen Produksi → Atur proses bikin barang/jasa
-  Manajemen Pemasaran → Atur cara jual dan promosi

Manajemen Keuangan: Pisahkan Uang Pribadi!

Tips mudah:

- Gunakan dua dompet atau dua rekening (Pribadi vs Usaha)
- Catat semua transaksi harian (pakai buku atau aplikasi)
- Buat anggaran bulanan (bahan, operasional, cadangan)
- Pastikan uang cukup untuk belanja dan bayar kebutuhan

“Kalau uang usaha dicampur dengan uang pribadi, nanti bingung hitung untungnya.”





Contoh Catatan Keuangan Sederhana Harian UMKM Papua

Nama Usaha: “Rasa Papua” **Tanggal:** 18 Oktober 2025

Produk: Kue Sagu & Keripik Keladi

No	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Saldo (Rp)
1	Saldo awal	—	—	100.000
2	Penjualan kue sagu	150.000	—	250.000
3	Penjualan keripik	100.000	—	350.000
4	Beli keladi	—	30.000	320.000
5	Beli minyak goreng	—	36.000	284.000
6	Ongkos kirim online	—	20.000	264.000
7	Beli plastik kemasan	—	25.000	239.000



debit



kredit

Manajemen Produksi: Bikin Barang dengan Efisien

Langkah-langkah:

- Rencanakan jumlah produksi sesuai pesanan
- Atur stok bahan agar tidak kelebihan atau kekurangan
- Jaga kualitas produk agar pelanggan puas
- Tata tempat kerja agar rapi dan aman

Contoh: Dapur kue yang bersih dan alat tersusun rapi
→ kerja jadi cepat dan hasilnya bagus.



Contoh Catatan Sederhana Manajemen Produksi Harian

Nama Usaha: Kue Tradisional Papua “Manis Rasa”
Tanggal: 17 Oktober 2025
Produk: Kue Sagu Kelapa

1. Perencanaan Produksi

- Target produksi hari ini: 50 bungkus
- Pesanan masuk: 30 bungkus (dari pelanggan tetap)
- Stok sisa kemarin: 10 bungkus

2. Bahan Baku

Bahan	Stok Awal	Dipakai Hari Ini	Sisa
Tepung sagu	10 kg	5 kg	5 kg
Kelapa parut	5 kg	3 kg	2 kg
Gula merah	3 kg	2 kg	1 kg
Daun pisang	100 lembar	50 lembar	50 lembar

Manajemen Pemasaran: Jual dengan Cerdas

Gunakan strategi 4P:

4P	Penjelasan
Produk	Buat produk menarik dan berkualitas
Harga	Tetapkan harga yang masuk akal dan tetap untung
Promosi	Gunakan WhatsApp, Instagram, TikTok
Tempat	Jual lewat WA, FB, IG, Shopee, Tokopedia, atau layanan antar

“Kalau tidak promosi, orang tidak tahu kita jualan.”



Contoh Catatan Sederhana Pemasaran Harian

Nama Usaha: “Manis Rasa Papua” **Tanggal:** 18 Oktober 2025

Produk: Kue Sagu Kelapa

1. Target Penjualan

- Target hari ini: 50 bungkus
- Harga per bungkus: Rp10.000
- Target pendapatan: Rp500.000

2. Penjualan Hari Ini

Channel Penjualan	Jumlah Terjual	Total Pendapatan
Online (WA/IG)	25 bungkus	Rp250.000
Titipan Warung	10 bungkus	Rp100.000
Langsung (rumah)	8 bungkus	Rp80.000
Total	43 bungkus	Rp430.000

Manajemen SDM: Atur Tim Kecil dengan Bijak

Walau karyawan sedikit, tetap perlu pengaturan:

- Tugas jelas: siapa produksi, siapa kirim barang
- Latihan dasar: cara melayani pelanggan, jaga kualitas
- Komunikasi baik: saling bicara dan beri masukan



Langkah Strategis: UMKM Naik Kelas

Agar usaha makin maju:

1. Legalitas → Urus NIB lewat OSS-RBA
2. Inovasi → Coba kemasan baru, rasa baru
3. Digitalisasi → Pakai aplikasi keuangan dan jualan online
4. Jejaring → Gabung komunitas UMKM, cari mitra





Kesimpulan

Manajemen usaha yang baik bisa membuat UMKM tumbuh dari kecil menjadi besar. Mulai dari hal sederhana: pisahkan uang, catat transaksi, atur produksi, dan promosi online.



MODUL 4

MANAJEMEN KEUANGAN UNTUK UMKM PAPUA



Bahasa sederhana, langsung, dan bisa dipraktikkan

MATERI SEDERHANA DAN PRAKTTIS
PRAKTEK LANGSUNG

MANAJEMEN KEUANGAN UNTUK UMKM PAPUA

APA ITU MANAJEMEN KEUANGAN?

CARA MENGATUR UANG USAHA AGAR TIDAK BERCAMPUR DAN HILANG

CONTOH CATATAN ARUS KAS HARIAN

TGL	KETERANGAN		
14/11	JUAL KUE	100	100
13/11	BELI SAGU	20	80
14/11	ISLA CAMPUR	10	70

KATATAN

1. PISAHKAN UANG!

USAHA → PRIBADI

2. CATAT TRANSAKSI!

MASUK: Jual Ikan 200kg
KELUAR: Beli Bakon 50kg

3. ATUR & RENCANA!

4. BISNIS NAIK KLEAS!

PRAKTEK LANGSUNG!

1. Apa Itu Manajemen Keuangan?

Manajemen keuangan adalah cara mengatur uang usaha agar **tidak tercampur**, **tidak hilang**, dan bisa **dipakai untuk berkembang**.

“Kalau uang usaha dicampur dengan uang pribadi, nanti bingung: untung atau rugi?”



2. Tujuan Manajemen Keuangan

- Tahu berapa uang masuk dan keluar
- Bisa menabung dan punya Cadangan
- Bisa ambil keputusan usaha dengan tenang
- Bisa naik kelas dan dipercaya bank atau koperasi





3. Langkah-Langkah Dasar

Langkah	Penjelasan Sederhana
Pisahkan uang pribadi dan usaha	Pakai dua dompet atau dua rekening
Catat semua transaksi	Tulis di buku atau aplikasi
Buat anggaran	Rencana belanja dan simpan uang
Cek arus kas	Lihat uang masuk dan keluar tiap hari
Hitung untung-rugi	Bandingkan pemasukan dan pengeluaran



4. Contoh Laporan Arus Kas Sederhana (Harian)

Tanggal	Keterangan	Uang Masuk (Rp)	Uang Keluar (Rp)	Saldo (Rp)
1 Nov	Saldo awal	—	—	100.000
1 Nov	Jual keripik keladi	150.000	—	250.000
1 Nov	Beli keladi	—	30.000	220.000
1 Nov	Beli minyak goreng	—	20.000	200.000

Saldo akhir hari itu: Rp200.000



5. Contoh Laporan Laba Rugi Sederhana (Bulanan)

Usaha: Kue Sagu Papua

Periode: Bulan Oktober 2025

Komponen	Jumlah (Rp)
Total Penjualan	3.000.000
Total Pengeluaran	2.100.000
► Laba Bersih	900.000

Artinya: Usaha untung Rp900.000



6. Tips Praktis untuk UMKM Papua

- Gunakan buku tulis khusus untuk usaha
- Catat setiap transaksi, walau kecil
- Simpan bukti belanja (struk, nota)
- Jangan ambil uang usaha untuk keperluan pribadi
- Kalau bingung, minta bantuan keluarga atau pendamping UMKM



7. Aplikasi Sederhana yang Bisa Dipakai

BukuKas

Catatan Keuangan Harian

Excel (bisa minta bantuan anak atau saudara)

Aplikasi di HP “Catatan Keuangan”



8. Kesimpulan

- Manajemen keuangan bukan hal rumit.
- Mulai dari pisahkan uang,
- catat pemasukan dan pengeluaran,
- lalu hitung untungnya.
- Kalau dilakukan rutin, usaha bisa tumbuh dan dipercaya orang lain.

“UMKM Papua bisa maju kalau uangnya dikelola dengan baik.”

Praktek Laporan Keuangan dengan Aplikasi “Catatan Keuangan” di Google Play menggunakan HP



Google Play Game **Aplikasi** Buku Anak-anak



Catatan Keuangan

Chad Verbruggen

Berisi iklan · Pembelian dalam aplikasi

4,9★
20,5 rb ulasan

1 jt+
Download

3+
Rating 3+ ⓘ

Instal pada perangkat lain

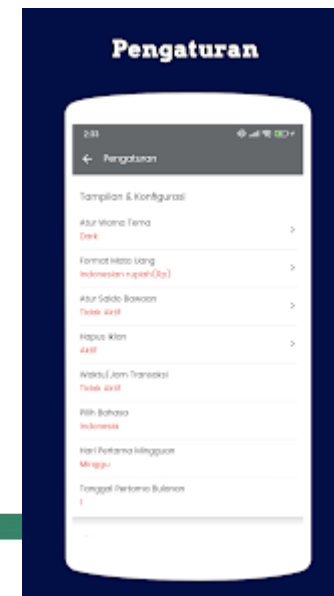
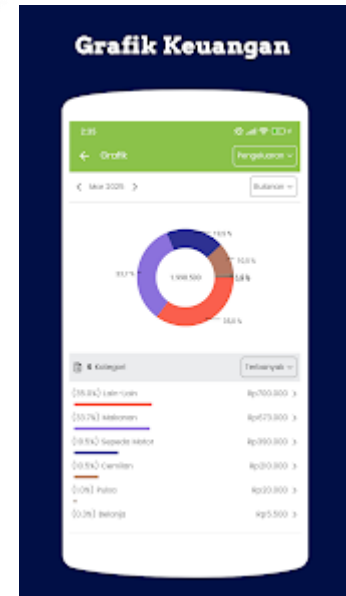
Bagikan

Aplikasi ini tersedia untuk semua perangkat Anda



Dukungan aplikasi ▾

Aplikasi lain untuk dicoba →





LATIHAN 1: MENGISI ARUS KAS HARIAN

Petunjuk:

Isi tabel berikut berdasarkan transaksi harian usaha “Kue Sagu Papua” pada tanggal 1 November 2025.

No	Keterangan	Pemasukan (Rp)	Pengeluaran (Rp)	Saldo (Rp)
1	Saldo awal	—	—	100.000
2	Jual kue sagu (20 pcs)	200.000	—	?
3	Beli kelapa parut	—	30.000	?
4	Beli gula merah	—	20.000	?
5	Bayar ongkos kirim	—	15.000	?

Tugas:

- Hitung saldo setelah setiap transaksi
- Gunakan rumus: Saldo sebelumnya + pemasukan – pengeluaran



LATIHAN 2: MENGISI LAPORAN LABA RUGI BULANAN

Petunjuk:

Gunakan data usaha “Keripik Keladi Papua” untuk bulan Oktober 2025.

Data:

- Total penjualan: Rp3.000.000
- Biaya bahan baku: Rp1.200.000
- Biaya kemasan: Rp300.000
- Biaya transport: Rp200.000
- Biaya tenaga kerja: Rp500.000

Format Laporan:

Komponen	Jumlah (Rp)
Total Penjualan	3.000.000
Total Pengeluaran	?
► Laba Bersih (Untung)	?

Tugas:

- Jumlahkan semua pengeluaran
- Kurangkan pengeluaran dari penjualan untuk dapatkan laba



Diskusi Setelah Latihan

- Apa yang bisa diperbaiki dari pengeluaran?
- Apakah usaha sudah untung cukup?
- Bagaimana cara meningkatkan laba bulan depan?



MODUL 5

PRAKTEK MEMBUAT RENCANA BISNIS

Bahasa sederhana, langsung, dan bisa dipraktikkan





Apa Itu Rencana Bisnis?

Bayangkan rencana bisnis seperti **peta perjalanan usaha**. Tanpa peta, kita bisa tersesat. Dengan peta, kita tahu:

- Mau ke mana (tujuan usaha)
- Lewat mana (strategi dan langkah)
- Bawa apa (modal, alat, tenaga)
- Siapa yang ikut (tim, pelanggan, mitra)



Fungsi Utama Rencana Bisnis

-  Menentukan tujuan usaha (misalnya: tambah pelanggan, buka cabang, beli alat baru)
-  Membuat jadwal kerja dan promosi
-  Mengatur uang masuk dan keluar
-  Menentukan cara promosi dan jualan
-  Mengecek apakah usaha berjalan sesuai rencana



Isi Rencana Bisnis (Versi Sederhana untuk UMKM)

Bagian	Isi yang Bisa Ditulis
Nama Usaha	Contoh: “Noken Mama Ria”
Produk/Jasa	Contoh: Noken rajut, ikan asap, kue sagu
Target Pasar	Contoh: Tetangga, turis, pasar lokal
Tujuan 1 Tahun	Contoh: Tambah 20 pelanggan, untung Rp 5 juta
Rencana Bulanan	Contoh: Bulan 1–3 perbaiki produk, Bulan 4–6 promosi
Biaya & Pendapatan	Contoh: Modal awal Rp 1 juta, untung Rp 500 ribu/bulan
Cara Promosi	Contoh: Pakai WhatsApp, buat poster, cerita ke tetangga
Evaluasi	Apa yang berhasil dan apa yang perlu diperbaiki



Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Tujuan Utama

Membantu pelaku UMKM Papua membuat rencana bisnis sederhana selama 1 tahun agar usaha mereka lebih terarah, hemat biaya, dan bisa berkembang.

Langkah 1: Kenali Usaha Sendiri

Gunakan pertanyaan sederhana:

- Apa nama usahamu?
- Apa yang kamu jual? (contoh: kue, noken, ikan asap)
- Siapa yang biasa beli? (contoh: tetangga, pasar, turis)
- Di mana kamu jual? (contoh: rumah, pinggir jalan, online)



Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Langkah 2: Tentukan Target 1 Tahun

Gunakan kalimat sederhana:

- Mau tambah berapa pelanggan?
- Mau untung berapa?
- Mau beli alat apa?



Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Langkah 3: Buat Jadwal Bulanan

Bagi rencana ke dalam 12 bulan:

- Bulan 1–3: Perbaiki produk dan pelayanan
- Bulan 4–6: Tambah promosi (contoh: buat poster, pakai WhatsApp)
- Bulan 7–9: Coba jual ke tempat baru
- Bulan 10–12: Evaluasi dan hitung untung



Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Langkah 4: Hitung Uang Sederhana

Gunakan tabel sederhana:

Jenis	Perkiraan Uang
Modal awal	Rp ...
Biaya bulanan	Rp ...
Pendapatan bulanan	Rp ...
Untung	Pendapatan - Biaya

Langkah 4: Hitung Uang Sederhana

Gunakan tabel sederhana:

Rencana Arus Kas

A	Pemasukkan	Des 2025	Des 2026
	Pemasukan Penjualan	0	0
	Pemasukan lain-lain	0	0
	Sub Total Penerimaan		0
B	Pengeluaran		
	Pembelian Bahan Baku	0	0
	Biaya Produksi	0	0
	Transportasi	0	0
	Upah Karyawan	0	0
	Biaya lain-lain	0	0
	Selisih Kas	0	0
	Sub Total Pengeluaran		0
C	Saldo Kas Awal	0	0
D	Saldo Kas Akhir	0	0

Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Langkah 4: Hitung Uang Sederhana

Gunakan tabel sederhana: **Rencana Laba Rugi**

		2025	2026
A	HASIL PENJUALAN		
	Penjualan	0	
B	BIAYA PRODUKSI/ VARIABEL		
C	BIAYA TETAP		
D	BIAYA ADMINISTRASI		
E	TOTAL BIAYA (B + C + D)		
F	LABA SEBELUM PAJAK (A-E)		
G	PAJAK		
H	LABA BERSIH		



Materi Praktik: Rencana Bisnis 1 Tahun

Langkah 5: Promosi yang Mudah

Ajarkan cara promosi sederhana:

- Foto produk pakai HP
- Kirim ke grup WhatsApp
- Cerita ke tetangga dan teman
- Buat tulisan di depan rumah

6: Evaluasi Akhir Tahun

Gunakan pertanyaan refleksi:

- Apa yang berhasil?
- Apa yang belum?
- Apa yang mau dicoba tahun depan?