



### **Pengelolaan Keuangan dan Akses Permodalan Sebagai Solusi Dalam Pengembangan Usaha Kecil Sulaman di Nagari Panampuang Kabupaten Agam Sumatera Barat**

**Erni Masdupi, SE, M.Si, Ph.D<sup>1</sup>, Rosyeni Rasyid, SE, ME<sup>2</sup>, Rahmiati, SE, M.Sc<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Prodi Manajemen, Universitas Negeri Padang

<sup>2</sup>Prodi Manajemen, Universitas Negeri Padang

<sup>3</sup>Prodi Manajemen, Universitas Negeri Padang

**Email:** [1<sup>emasdupi@gmail.com</sup>](mailto:emasdupi@gmail.com), [2<sup>rosyenirasyid@yahoo.com</sup>](mailto:rosyenirasyid@yahoo.com), [3<sup>rahmiati@fe.unp.ac.id</sup>](mailto:rahmiati@fe.unp.ac.id)

#### **Abstract**

Usaha kecil sulaman di Nagari Panampuang belum menunjukkan perkembangan yang cukup berarti. Masih rendahnya perkembangan usahatersebut salah satunya disebabkan karena rendahnya kualitas sumber daya manusiakeshususnya dalam pengelolaan keuangan, dan juga keterbatasan dalam melakukan akses terhadap permodalan. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kesadaran para pengusaha terkait dengan masalah pengelolaan keuangan dan akses permodalan dalam upaya meningkatkan produktivitas usaha melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan. Para pengusaha sulaman dilatih membuat pencatatan transaksi keuangan dan laporan keuangan usaha secara sederhana. Selain itu, pihak perbankan juga menjelaskan tentang tata cara dan kiat-kiat mendapatkan sumber pendanaan dari lembaga keuangan dengan biaya yang lebih murah. Kegiatan pengabdian juga disertai dengan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan, proposal pengajuan kredit untuk pengembangan usaha serta fasilitas dan mediasi akses ke lembaga keuangan dan berbagai sumber lembaga pembiayaan.

**Kata kunci:** Pengelolaan keuangan, Akses permodalan, Produktivitas, Usaha Kecil Sulaman.

Embroidered small businesses in NagariPanampuang have not shown significant progress. The still low development of the business is partly due to the low quality of human resources, especially in financial management, and also the limitations in accessing capital. The community service activities undertaken aim to increase entrepreneur awareness regarding financial management issues and access to capital in an effort to increase business productivity through training and mentoring activities. Embroidered entrepreneurs are trained to make simple financial transaction records and business financial statements. In addition, the banks also explained the procedures and tips to get funding sources from financial institutions at a lower cost. Community service activities are also accompanied by assistance in preparing financial reports, proposing credit applications for business development and facilities and mediating access to financial institutions and various sources of financial institutions

**Keywords:** Financial Management, Access to Capital, Productivity, Embroidered Small Businesses.

#### **PENDAHULUAN**

Nagari Panampuang merupakan nagari yang berlokasi di kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam, Propinsi Sumatera Barat. Di Nagari ini berkembang usaha sulaman yang

merupakan usaha turun temurun dari nenek moyangnya. Umumnya, hampir setiap perempuan dikanagarian ini pandai menyulam. Sulaman ini biasanya dibuat oleh ibu rumah tangga yang berpendidikan SD-SMA untuk menopang prekonomian keluarga yang

pada dasarnya mata pencarian mereka adalah bertani. Bertani tentu tidak menghasilkan uang kas setiap hari, sekali 3 bulan panen baru mereka memiliki penghasilan untuk membiayai kehidupan keluarga. Jika panen gagal maka pemenuhan kebutuhan keluarga akan terganggu. Oleh karena itu, perempuan di kanagarian panampuang ini terpanggil hatinya untuk membantu menopang perekonomian keluarga dengan bekerja sebagai pengrajin sulaman dengan mempekerjakan anak jahit lebih kurang 10-15 orang. Setelah pekerjaan rumah tangga selesai, maka seorang ibu menyulam, hal itu rutin dilakukan setiap hari. Anak-anak secara tidak langsung melihat proses tersebut dan akhirnya hampir semua anak perempuan pandai menyulam dan ini merupakan ketrampilan yang turun temurun di kanagarian Panampung ini.

Sulaman adalah aplikasi jahitan tangan yang menggunakan benang *palang* (sulam) yang memiliki gradasi warna. Biasanya sulaman ini diaplikasikan untuk bahan baju kurung, bahan baju koko dan mukena. Bahan baku sulaman ini adalah kain katun/shifon/ceruti yang dipotong sesuai kebutuhan apakah untuk baju koko, baju kurung, jilbab dan mukena. Bahan baku lainnya adalah benang *Palang* (sulam). Dengan demikian, bahan bakunya cukup sederhana dan senantiasa tersedia di pasar, mudah diakses dan diperoleh dengan harga bahan baku yang relatif murah.

Sulaman selama ini juga diaplikasikan untuk baju koko yaitu di bagian kiri kanan mengapit kancing baju bahagian depan. Selain itu sulaman ini juga diaplikasikan ke mukena dan jilbab. Ada tiga pengrajin yang dijadikan mitra dalam kegiatan PPPUD ini yaitu 1) Fiara Sulaman dengan pemilik Yeni Artati, 2) Eva Sulaman dengan pemilik Eva Delita dan

3) Mina Sulaman dengan pemilik Armina. Ketiga pengrajin ini berdomisili di kanagarian Panampuang, kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam. Pengrajin membeli bahan baku ke pasar Aur Kuning, kemudian bahan dipotong sesuai kebutuhan dan kemudian bahan tersebut, jarum beserta benang *palang* diantarkan ke rumah masing-masing anak jahit. Setiap mitra mempunyai anak jahit dengan jumlah rata-rata 10-15 orang. Anak jahit ini bekerja di rumahnya sambil mengasuh anak dan mengerjakan pekerjaan rumah tangga. Upah yang diberikan juga relatif murah seperti sulaman pada jilbab dengan upah Rp 10.000., perlembar; baju koko jika agak komplit dengan upah Rp 30.000., - Rp40.000., per bahan. Jika motif dan sulaman semakin komplit maka upahnya bisa mencapai Rp 100.000 per helai.

Masalahnya selama ini adalah tidak adanya jaminan tentang kualitas sulaman anak jahit karena terburu-buru maka output sulaman tidak rapi dan cenderung kurang kualitasnya sehingga sering terjadi pertengkaran/cekcok antara pemilik usaha sulaman/pengrajin dengan anak jahit. Masalah lainnya masih rendahnya kesadaran anak jahit bahwa kualitas sulaman yang mereka hasilkan akan sangat mempengaruhi kelancaran bisnis pemilik usaha yang menggaji mereka. Jika sulaman itu tidak rapi maka bahan sulaman itu akan lama diserap di pasar dan harga jualpun bisa jatuh. Anak jahit kadang hanya mengejar target jumlah barang yang dapat diselesaikannya. Dengan demikian belum ada kesamaan tujuan dalam kualitas diantara pengrajin selaku pemilik usaha dengan anak jahitnya.

Untuk saat ini, omzet pengrajin rata-rata dalam rentang Rp10.000.000

-Rp15.000.000., per minggu atau lebih kurang Rp60.000.000. Uang hasil penjualan perminggu tersebut lalu dibelikan lagi ke bahan baku (kain katun/shifon/ceruti, benang palang dan jarum jahit) dan untuk pembayaran upah kepada anak jahit. Dengan demikian, jika omzet pengrajin meningkat maka upah yang diterima oleh anak jahit juga akan meningkat sesuai dengan jumlah produk sulaman yang dapat mereka hasilkan. Program pengembangan bisnis sulaman di Kanagarian Panampuang Kab. Agam Sumatera Barat ini telah dilaksanakan pada tahun 2018 dan 2019, yang difokuskan pada pelatihan motif dan desain sulaman, diversifikasi produk sulaman, layout sulaman dan pembuatan pola baju di bahan dasar, dan manajemen kualitas sulaman. Pengrajin sulaman diberi pembekalan melalui pelatihan dan pendampingan pada tahun 2018. Melalui kegiatan di tahun 2018 ini pengrajin telah menghasilkan tiga produk sulaman dengan ukuran, jenis bahan dan desain yang berbeda-beda dari yang selama ini mereka hasilkan. Produk yang telah dihasilkan yaitu bantalan kursi dan alas meja, serta tempat tissue. Pembuatan pola dan tata letak dalam bahan sulaman menjadi lebih baik. Bantalan kursi ini juga sudah dibeli oleh salah seorang turis dari Malaysia.

Dalam pengembangan bisnis sulaman di Kanagarian Panampuang masih belum menunjukkan perkembangan yang cukup berarti. Belum berkembangnya usaha kerajinan di Nagari Panampuang salah satunya disebabkan karena rendahnya kualitas sumber daya manusia khususnya dalam pengelolaan keuangan, dan juga keterbatasan dalam melakukan akses terhadap permodalan. Dalam menjalankan usaha, ketiga mitra PPPUD ini masih mengandalkan modal sendiri

dan jika permintaan di pasar meningkat mereka lalu mengajukan pinjaman ke koperasi dengan besar pinjaman maksimal Rp5.000.000., dan dibayar dengan mencicil perbulan Rp550.000., selama 10 bulan. Dengan demikian bunga kredit koperasi ini adalah 10%. Koperasi ini merupakan koperasi simpan pinjam beranggotakan 20 orang, dan dananya pun masih terbatas. Terbatasnya modal yang dimiliki oleh ketiga mitra ini maka mengakibatkan kapasitas produksipun relatif lebih rendah. Walaupun usaha ini sudah merupakan usaha turun temurun dari zaman nenek moyang mereka, namun kenyataannya usaha ini statis tidak berkembang, tidak ada peningkatan dalam asset usaha. Salah satu penyebab masih rendahnya motivasi ketiga mitra ini untuk meningkatkan kapasitas usaha adalah karena terbatasnya modal yang mereka miliki. Ketiga mitra ini belum *bankable*, belum mampu akses ke lembaga keuangan sehingga mereka tidak dapat meningkatkan permodalan usahanya. Ketiga usaha sulaman ini belum membuat laporan keuangan sederhana seperti yang dipersyaratkan oleh perbankan. Selanjutnya, ketiga mitra ini belum memisahkan antara keuangan usaha sulaman dengan keuangan keluarga. Jika mereka menerima uang dari hasil penjualan maka setelah dikeluarkan untuk keperluan usaha maka sisanya dijadikan untuk memenuhi kebutuhan keluarga seperti uang sekolah anak dan belanja rumahtangga hari-hari.

### Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi maka dapat diidentifikasi permasalahan mitra yang mendesak untuk diatasi sebagai berikut:

1. Modal usaha terbatas hanya menggunakan modal sendiri

2. Belum ada pemisahan antara keuangan usaha dengan keuangan keluarga
3. Belum ada laporan keuangan usaha
4. Akses kelembaga keuangan masih terbatas

### Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian Masyarakat ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Melatih para pengrajin sulaman dalam mengelola keuangan usaha
2. Melatih para pengrajin sulaman membuat laporan keuangan sederhana
3. Melatih pengrajin membuat pencatatan keuangan dan akuntansi untuk usaha kecil, dan memisahkan keuangan usaha dan keuangan keluarga
4. Melatih para pengrajin dalam melakukan akses ke lembaga-lembaga keuangan dan ke sumber-sumber pendanaan lainnya yang dapat dimanfaatkan oleh usaha kecil.

### Manfaat Kegiatan

Adapun manfaat pengabdian masyarakat yaitu :

1. Para pengrajin sulaman dapat menambah modal usaha dengan menggunakan pihak luar seperti dari bank maupun dari lembaga-lembaga keuangan lainnya
2. Para pengrajin sulaman mampu mengelola keuangan dengan baik, dan dapat melakukan pemisahan keuangan usaha dengan keuangan rumah tangga.
3. Para pengrajin sudah dapat membuat laporan keuangan sederhana
4. *Bankable* dan para pengrajin mulai akses ke lembaga keuangan

### KAJIAN PUSTAKA

#### Usaha Kecil

Pengertian tentang usaha kecil menengah (UKM) tidak selalu sama, tergantung konsep yang digunakan negara itu. Mengenai pengertian usaha kecil ternyata sangat bervariasi, disatu negara dengan negara lainnya. Pengertian Usaha Kecil Pengertian usaha kecil menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha. Dalam definisi tersebut mencakup sedikitnya dua aspek yaitu aspek penyerapan tenaga kerja dan aspek pengelompokan perusahaan ditinjau dari jumlah tenaga kerja yang diserap oleh perusahaan. (Parmono & Soejodomo, 2004)

Peran penting usaha kecil selain merupakan wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Hal ini dimungkinkan mengingat karakteristik usaha kecil yang kenyal terhadap krisis ekonomi karena dijalankan dengan ketergantungan yang rendah terhadap pendanaan sektor moneter, serta keberadaannya tersebar di seluruh pelosok negeris sehingga merupakan jalur distribusi yang efektif untuk menjangkau sebagian besar rakyat (Anoraga, 2000)

Usaha kecil dan menengah menjadi pusat perhatian karena tingkat perekonomian dan pengetahuan yang "kurang maju" dalam berbisnis. UKM menghadapi kendala-kendala dalam mempertahankan atau mengembangkan usaha (bisnis), antara lain kurang pengetahuan pengelolaan usaha, kurang modal, dan lemah di bidang pemasaran. Untuk mengatasinya UKM harus

merencanakan strategi bisnis yang tepat

Sebagai pelaku ekonomi UKM masih menghadapi kendala struktural kondisional secara internal, seperti struktur permodalan yang relatif lemah dan juga dalam mengakses ke sumber-sumber permodalan yang sering kali terbentur masalah agunan sebagai salah satu syarat perolehan kredit.

### **Pengembangan Usaha**

Kegiatan bisnis dapat dimulai dari merintis usaha (starting), membangun kerjasama ataupun dengan membeli usaha orang lain Namun yang perlu diperhatikan adalah kemana arah bisnis tersebut akan dibawa. Maka dari itu, dibutuhkan suatu pengembangan dalam memperluas dan mempertahankan bisnis tersebut agar dapat berjalan dengan baik. Untuk melaksanakan pengembangan bisnis dibutuhkan dukungan dari berbagai aspek seperti bidang produksi dan pengolahan, keuangan, pemasaran, SDM, teknologi dan lain-lain.

Pengembangan adalah upaya yang dilakukan oleh dunia usaha, dan masyarakat melalui pemberian bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha usaha kecil agar menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Sedangkan menurut Mangkuprawira menyatakan bahwa pengembangan merupakan upaya meningkatkan pengetahuan yang mungkin digunakan segera atau sering untuk kepentingan di masa depan. Pengembangan adalah setiap usaha memperbaiki pelaksanaan pekerjaan yang sekarang maupun yang akan datang, dengan memberikan informasi mempengaruhi sikap-sikap atau menambah kecakapan.

Teknik pengembangan usaha dapat dilakukan dengan menambah

skala produksi, tenaga kerja, teknologi, sistem distribusi, dan tempat usaha (Suryana, 2006). Ini dilakukan bila perluasan usaha atau peningkatan output akan menurunkan biaya jangka panjang, yang berarti mencapai skala ekonomis (*economics of scale*).

### **Pengelolaan Keuangan Usaha**

Kegiatan pengelolaan keuangan usaha baik itu bagi usaha mikro maupun kecil merupakan kunci untuk kelancara operasional perusahaan. Bila pemakaian dana tidak terkontrol akan berakibat keuangan kosong. Keuangan perusahaan yang kosong menyebabkan terganggunya semua kegiatan operasional perusahaan. Manajemen atas arus keluar- masuknya dana perusahaan yang terkontrol akan menunjukkan kredibilitas perusahaan yang baik di dunia bisnis. Dalam kondisi keuangan yang buruk, manajemen dituntut untuk segera membenahi keuangan perusahaan tersebut. Secara umum, menurut Brigham dan Houston (2015), keputusan utama dalam manajemen yang harus diambil oleh suatu bisnis adalah keputusan mengenai investasi, keputusan pendanaan, dan keputusan mengenai pembagian/penggunaan laba.

### **Laporan Keuangan**

Banyak usaha kecil yang melakukan usaha tanpa adanya pencatatan secara khusus serta mencampurkan Antara pendapatan usaha dengan keluarga. Hal tersebut akan sulit membuat usaha berkembang dan mampu memenuhi standar permintaan konsumen. Pelayanan yang baik juga akan sulit dilaksanakan karena bercampurnya usaha dengan kegiatan rumah tangga. Pada sisi lain apabila usahanya berkembang akan sulit memperoleh bantuan melalui

kredit yang tersedia oleh lembaga bank maupun non bank.

Laporan keuangan merupakan alat yang digunakan untuk mengkomunikasikan informasi keuangan dari suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan sehingga dapat dijadikan suatu acuan dalam pengambilan keputusan. Tujuan laporan keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Beberapa jenis laporan keuangan yang sering digunakan: 1) Neraca, 2) Laporan rugi laba, 3) Laporan arus kas. (Keown, Martin, Petty, & Scott, 2013).

### Akses Permodalan UMKM

UMKM memiliki hambatan yaitu tidak mudahnya untuk mendapatkan akses pada sektor keuangan, antara lain masalah sistem dan institusional yang sering terjadi di Indonesia. Berbagai upaya pemerintah Indonesia dalam mengembangkan sektor riil untuk mengatasi hambatan tersebut, termasuk diatur mekanismenya melalui kebijakan Bank Indonesia untuk ketersediaan akses mendapatkan modal bagi UMKM, namun masih saja belum berhasil, di antaranya masalah tingkat bunga yang terlalu tinggi dan ketersediaan jaminan yang sering kali tidak tersedia oleh UMKM. (Kurniawan, 2014)

Akses modal terhadap UMKM dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Selain bermanfaat bagi negara agar bisa menstabilkan ekonomi, akses permodalan bisa juga bermanfaat bagi UMKM sebagai sumber

pendanaan yang aman dan berkelanjutan. (Nkundabanyanga, Kasozi, & Nalukenge, 2014) menyatakan hampir seluruh bank komersial memasukkan UMKM dalam skema permodalan mereka untuk mengembangkan akses. Menurut Lusimbo & Muturi (2016), akses modal didefinisikan sebagai tidak adanya kendala terkait biaya administrasi atau prosedur pada lembaga penyedia modal yang dirasakan oleh UMKM pada saat mengajukan kredit.

### METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah melakukan pelatihan: a) bagaimana melakukan akses ke lembaga-lembaga keuangan; 2) Membuat laporan keuangan sederhana; 3) Membuat pencatatan keuangan dan akuntansi untuk usaha kecil 4) Memisahkan keuangan usaha dan keuangan keluarga; dan 5) Sumber-sumber pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh usaha kecil. Pelatihan akan diberikan oleh para instruktur yang sudah berpengalaman dalam bidang pendidikan/ilmu kesejahteraan keluarga, manajemen usaha, manajemen keuangan dan akuntansi. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah ceramah, diskusi, tanya jawab, dan pembimbingan.

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra adalah melakukan pelatihan: a) bagaimana melakukan akses ke lembaga-lembaga keuangan; 2) Membuat laporan keuangan sederhana; 3) Membuat pencatatan keuangan dan akuntansi untuk usaha kecil 4) Memisahkan keuangan usaha dan keuangan keluarga; dan 5) Sumber-sumber pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh usaha kecil.

Pelatihan akan diberikan oleh para instruktur yang sudah berpengalaman dalam bidang pendidikan/ilmu kesejahteraan keluarga, manajemen usaha, manajemen keuangan dan akuntansi. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah ceramah, diskusi, tanya jawab, dan pembimbingan.

Adapun prosedur kerja PPPUD pada usaha sulaman di kanagarian Panampuang, kecamatan Ampek Angkek, kabupaten Agam, Sumatera Barat adalah sebagai berikut:

1. Persiapan: Pertemuan dengan mitra, kepala Jorong, Wali Nagari, dan tim Pendamping dari dinas perindustrian dan perdagangan, dinas koperasi dan UKM kabupaten Agam serta menyepakati jadwal dan lokasi pelaksanaan kegiatan.
2. Persiapan materi pelatihan oleh Para instruktur
3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan
4. *Monitoring* dan evaluasi terhadap hasil pelatihan yang telah dilakukan setiap tahunnya

### Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Mitra kegiatan PPPUD ini adalah pelaku usaha sulaman kanagarian Panampuang, kecamatan Ampek Angkek, kabupaten Agam, Sumatera Barat. Mitra ini akan berpartisipasi langsung sebagai peserta pelatihan dan diskusi dan diharapkan mereka aktif dalam kegiatan pelatihan ini sehingga mereka paham bagaimana pentingnya menjaga sustainability usaha sulaman sebagai produk unggulan daerah Sumatera Barat. Pada gilirannya usaha ini akan terus berkembang, kapasitas bisnis meningkat, omzet penjualan juga meningkat. Sebagai *multiplier effect*nya maka lapangan kerja akan selalu

terbuka bagi warga nagari Panampuang.

### HASIL KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat bagi pelaku usaha sulaman di Kabupaten Agam telah dilaksanakan dari bulan Juli-Agustus. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam bentuk pemberian materi pelatihan dan pendampingan secara langsung pada pelaku usaha sulaman. Pemberian materi pelatihan dilakukan secara bertahap. Tahap pertama, materi yang diberikan mengenai jenis-jenis sumber permodalan, cara untuk akses ke lembaga keuangan terutama perbankan, pencatatan keuangan usaha, membuat laporan keuangan sederhana serta pendalaman materi tentang membuat pola, varian produk, dan layout sulaman. Pemberian materi dilakukan mulai dari tanggal 27 Juli sampai dengan 10 Agustus 2019. Kegiatan dimulai dari jam 08.00 pagi sampai dengan jam 17.30. Peserta pelatihan terdiri dari ibu-ibu rumah tangga dan wanita-wanita muda yang belum menikah dan merupakan pengrajin sulaman di Kabupaten Agam.

Kegiatan ini diadakan di ruang pertemuan Pasar Agro Kabupaten Agam. Jumlah peserta yang terlibat dalam kegiatan ini adalah sebanyak 25 orang. Para peserta yang terdiri dari ibu-ibu rumah tangga tersebut sangat antusias saat diundang untuk mengikuti kegiatan ini. Hal ini dilihat dari respon peserta yang datang tepat waktu pada jadwal yang ditetapkan dan antusias mengikuti kegiatan pelatihan sampai akhir. Peserta juga dilatih membuat pencatatan transaksi keuangan dan laporan keuangan usaha secara sederhana. Selain itu, pemateri dari lembaga perbankan (Bank Rakyat Indonesia) menjelaskan tentang tata

cara dan kiat-kita mendapatkan sumber pendanaan dari lembaga keuangan dengan biaya yang lebih murah. Gambar berikut memperlihatkan pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan.

### Hasil Evaluasi

Kegiatan berlangsung dari bulan Juli sampai dengan bulan Agustus yang meliputi pemberian materi pelatihan dan pendampingan. Pemberian materi pelatihan dilakukan sebanyak 2 kali yaitu pada tanggal 27 Juli 2019 dan 10 Agustus 2019 yang bertempat di ruang pertemuan Pasar Agro Kabupaten Agam. Selain pemberian materi, kegiatan pengabdian juga disertai dengan pendampingan selama 4 minggu kepada peserta pelatihan dalam membuat laporan keuangan dan pencatatan transaksi keuangan produk sulaman. Kegiatan pengabdian ini selesai setelah peserta bisa menghasilkan sebuah laporan keuangan sederhana untuk usahanya.

### KESIMPULAN

Setelah dilakukan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini, melalui pelatihan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan dan akses permodalan bagi para pengrajin sulaman di Nagari Panampuang, maka dapat disimpulkan bahwa: Pelatihan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan dan akses permodalan merupakan sarana yang efektif untuk memberikan informasi, memotivasi, sekaligus sebagai solusi dalam memecahkan masalah pengembangan usaha kerajinan sulaman. Para pengrajin dapat mempraktekkan cara atau tehnik-tehnik dalam mengelola keuangan, memanfaatkan peluang usaha, mengelola usaha secara mandiri, menyusun laporan keuangan dengan baik serta mengakses permodalan dari

lembaga keuangan. Disamping itu tanggung jawab Perguruan Tinggi dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi dapat terealisasi dengan baik.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, P. (2000). *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2015). *Fundamentals of Financial Management* (14 ed.). United States: Cengage Learning, Inc.
- Keown, A. J., Martin, J. D., Petty, J. W., & Scott, D. F. (2013). *Financial Management Principles and Applications*. England: Pearson Education Limited.
- Kurniawan, A. (2014). *Metode Riset Untuk Ekonomi dan Bisnis Teori, konsep, dan Praktik Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Lusimbo, & Muturi. (2016). Financial Literacy And The Growth Of Small Enterprises In Kenya: A Case Of Kakamega Central Sub-County, Kenya. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 4(6), 828-845.
- Nkundabanyanga, Kasozi, & Nalukenge. (2014). Lending Terms, Financial Literacy and Formal Credit Accessibility. *International Journal of Social Economics*, 41(5), 342-361.
- Parmono, T., & Soejodomo, A. (2004). *“Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*. Jakarta.
- Suryana, 2. (2006). *Kewiraswastaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Ketiga ed.). Jakarta: Salemba.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah