UPAYA MEWUJUDKAN KEMANDIRIAN FINANSIAL MELALUI PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI PEDAGANG *MLIJO* DI KECAMATAN SUKUN KOTA MALANG

Arini Zulfaida[1], Ainur Rahim Setiawan[2], Khalilah Daud Isaac Mahkmut[3], Eka Sudibya[4], Juniarti Wulan Lestari[5]
[1-5]Universitas Kristen Cipta Wacana

Penulis Koresponden :
Email : arinizulfaida@cwcu.ac.id

Riwayat Artikel :

Diterima Mei 2026
Direvisi Mei 2026
Disetujui Juni 2026
Diterbitkan Juni 2026

Link Jurnal :
https://jurnal.stiekma.ac.id/index.php/PkM/index

Abstrak :
Pengelolaan keuangan bagi pelaku UMKM sangat diperlukan untuk menjaga keberlangsungan usaha dan kemandirian finansial. Banyak pelaku UMKM yang masih belum menyadari pentingnya pengelolaan keuangan yang dapat menunjang kelancaran usaha, menunjang kinerja dan juga menjaga kesehatan finansial dalam menghadapi gejolak perekonomian yang tidak menentu. Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilakukan saat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman terkait pentingnya pengelolaan keuangan pelaku UMKM yang dapat menopang kemandirian finansial dan menjaga kestabilan usaha yang dijalankan. Metode yang digunakan adalah pendekatan secara partisipatif aktif, baik melalui wawancara mandalam, observasi dan dokumentasi. Informasi dan data dikumpulkan dan diperoleh melalui kegiatan di lapangan yang selanjutnya dianalisis menggunakan model analisis interaktif yang mencakup tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.beberapa hal yang menjadi perhatian dalam kegiatan ini adalah pentingnya melakukan edukasi kepada pelaku usaha mikro terkait dengan literasi keuangan dan ilmu-ilmu manajemen lain untuk mewujudkan kemandirian usaha dan keberlanjutan usaha yang dijalankan.

Kata Kunci : *Kemandirian Finansial; Pengelolaan Keuangan*; *UMKM*

I. PENDAHULUAN

Sektor informal merupakan unit usaha tidak resmi. Sektor informal didirikan untuk mendistribusikan barang dan jasa berskala kecil dengan modal yang relatif kecil, tanpa memiliki izin usaha. Artinya mereka dapat berpindah dari kegiatan yang satu ke kegiatan yang lain tanpa proses administrasi yang rumit.

Sektor informal tidak dapat diabaikan keberadaannya, terutama pada negara berkembang seperti Indonesia, dimana tingkat pengangguran sangat tinggi. Sektor informal merupakan salah satu alternatif membuka lapangan kerja yang mampu menampung tenaga kerja tanpa persyaratan tertentu. Hal ini merupakan salah satu faktor utama yang memudahkan tenaga kerja memasuki sektor ini. Selain itu, sektor informal semakin mengukuhkan kehadirannya sebagai penyangga

terhadap kelebihan tenaga kerja. Kejelian, kreatifitas dan kemampuan menangkap peluang para pelaku sektor informal membuatnya mampu bertahan dalam kondisi persaingan yang semakin ketat.

Sektor informal dalam perekonomian memiliki peran penting, terutama karena keberadaannya yang mampu menyerap tenaga kerja tanpa syarat yang berarti. Kegiatan sektor informal diberbagai kota besar di Indonesia, menunjukkan keberlangsungan dan keberadaannya serta tidak memberikan efek buruk bagi masyarakat sekitar. Dalam sistem ekonomi kontemporer, kegiatan sektor informal justru lebih menunjukkan realitas ekonomi kerakyatan yang dapat berperan mengembangkan perekonomian suatu masyarakat.

Sebagaimana studi pendahuluan yang dilakukan peneliti terhadap pelaku sektor informal di Kota Malang terutama kepada para pedagang sayur keliling (*mlijo*) yang menjadi fokus kegiatan pengabdian ini, menunjukkan bahwa usaha yang mereka lakukan tidak selamanya memberikan efek negatif terhadap lingkungan dan masyarakat. Justru yang sebaliknya terjadi. Usaha kecil, dengan modal yang relatif kecil dan juga tidak memerlukan ketrampilan yang rumit, telah banyak memberikan kontribusi kepada masyarakat yang membutuhkan jasanya.

Konsumen atau pelanggan pedagang sayur keliling (*mlijo*), tidak perlu pergi ke pasar untuk mencukupi kebutuhan konsumsinya sehari-hari. Mereka cukup menanti kedatangan para pedagang sayur keliling (*mlijo*) yang senantiasa rutin mendatangi dan menghampiri pelanggan untuk menjajakan dagangannya setiap hari. Bahkan semakin hari pedagang sayur keliling (*mlijo*) dituntut untuk dapat mengikuti perkembangan tehnologi, agar tidak ditinggal oleh pelanggannya. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan pelanggan adalah memberikan *advise* pesan belanja melalui *whatsapp*, dan bahkan beberapa pedagang (*mlijo*) sudah memberlakukan pembayaran melalui aplikasi digital.

Menjaga kepercayaan pelanggan adalah kunci sukses usaha yang mereka jalankan. Sehingga melalui pengalaman yang telah didapatkan selama ini, *mlijo* semakin paham, apa saja yang dibutuhkan pelanggan setiap harinya, mulai jenis barang dagangan, jumlahnya, kualitasnya serta berapa kapasitas rata-rata yang diperlukan, pula bagaimana pelaku *mlijo* dapat mencermati karakteristik pelanggan yang ditemuinya setiap hari. Hal ini penting dilakukan untuk memberikan kepuasan layanan kepada pelanggan.

Pola pedagang sayur keliling (*mlijo*) dalam mengatur barang dagangan yang dijual, pola pengelolaan modal dan juga pola mereka dalam melayani pelanggan, sangatlah bervariasi. Terutama dalam pengelolaan keuangan yang mereka dapatkan, sebagai salah satu penentu keberhasilan usahanya. Disiplin dalam mengatur anggaran, agar usaha yang dijalankan tetap dapat berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Bahkan diperlukan kemampuan ekstra dalam menangkap peluang yang ada agar mendapatkan penghasilan tambahan dari kegiatan rutin yang dijalankan. Misalnya, pedagang sayur keliling (*mlijo*) dapat mengolah dagangannya yang tidak laku, menjadi masakan matang yang dapat dijual kembali esok harinya. Atau mereka dapat menjalin kerjasama dengan pedagang-pedagang warung makan untuk dapat menampung dagangannya jika ada yang tidak laku pada hari itu.

Aktivitas yang dilakukan pedagang sayur keliling (*mlijo*), sangat menentukan keberhasilannya dalam mengelola usaha, mendapatkan keuntungan, menambah modal, sampai pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya. Sehingga sedikit kesalahan dalam menjalankan aktivitas

ekonomi dapat berakibat pada keberlangsungan usahanya. Oleh karena itu diperlukan kemampuan atau ketrampilan mengelola keuangan yang dapat menjaga kinerja usaha dan keberlangsungan usaha untuk mencapai kemandirian finansial.

Pengelolaan keuangan sangat dibutuhkan baik bagi perusahaan maupun UMKM termasuk pedagang sayur keliling (*mlijo*). Pengelolaan keuangan membutuhkan pengetahuan tentang keuangan itu sendiri (Zakaria et al (2012)). Terbatasnya pengetahuan pengelolaan keuangan dapat mengakibatkan kurangnya perencanaan dan berdampak kepada kesejahteraan. Sebaliknya, jika seseorang dapat mengatur keuangan dengan baik maka dapat dikatakan bahwa orang tersebut telah bertanggung jawab terhadap dana yang dimiliki. Agar bisa mengatur keuangan dengan baik, setiap orang harus memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengatur keuangan demi keberlangsungan hidup bagi sebuah usaha yang dijalankan baik untuk saat ini maupun yang akan datang.

Kemampuan dan pengetahuan para pengusaha kecil terhadap ilmu manajemen sangat kurang, khususnya di bidang keuangan. Meskipun kebanyakan para wirausahawan tersebut sudah menempuh pendidikan formal, namun tidak semua memiliki latar belakang manajemen keuangan. Sehingga, dalam pengelolaan bisnis mereka sering kali mengalami hambatan. Hal ini terlihat dari pengelolaan keuangan dan kemampuan melakukan pencatatan transaksi yang dilakukan masih terbatas. Oleh karena itu perlu adanya program pengabdian kepada masyarakat seperti edukasi/pelatihan manajemen keuangan pada UMKM (*mlijo*), khususnya mengenai pengelolaan keuangan yang standar yang diharapkan para pelaku UMKM mendapatkan pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan yang tepat. Salah satu masalah yang menjadi perhatian bagi pedagang mlijo adalah permasalahan yang berkaitan dengan perilaku manajemen keuangan dan tingkat pengetahuan keuangan yang dimiliki.

Fenomena yang ditemukan pengabdi menggambarkan pelaku usaha *mlijo* masih menjalankan usaha secara konvensional, dalam arti mereka bekerja dengan falsafah "*nrimo ing pandum*" (menerima apa adanya). Kegiatan usaha yang dijalankan tidak mengalami perkembangan yang berarti dan belum ada usaha atau tindakan untuk menambah pengetahuan guna mengembangkan usaha. Selain itu, pedagang mlijo masih belum memahami arti pentingnya pengelolaan keuangan, seperti bagaimana harus memisahkan keuangan pribadi/rumah tangga dengan keuangan usaha, melakukan pencatatan sederhana, membuat perencanaan keuangan/usaha, mengelola usaha dengan landasan manajerial yang memadai, dan bagaimana peran tanggung jawab masing-masing bagian dalam menunjang keberlangsungan usaha. Karena pelaku usaha ini (*mlijo*) hanya dibantu oleh orang-orang terdekatnya, suami/istri/anak.

Rendahnya pengetahuan tentang manajemen keuangan, manajemen operasional dan juga manajemen pemasaran, menyebabkan mereka kurang mampu mengembangakan usahanya. Kurang mampu mengelola usaha secara professional, dan juga kurang mampu bersaing secara berkelanjutan. Tidak adanya pelatihan atau pendampingan rutin juga memperparah kondisi ini, sehingga sebagian pelaku usaha ini (*mlijo*) beralih ke usaha lain yang juga belum banyak memberikan kontribusi positif dalam hal pengelolaan keuangan rumah tangganya. Hal ini dikarenakan mengelola usaha hanya berdasarkan kebiasaan tanpa inovasi atau evaluasi kinerja. Fenomena ini menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk memberikan intervensi edukatif melalui program pengabdian

masyarakat yang berfokus pada penguatan unsur-unsur dasar manajemen usaha, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan juga manajemen operasional yang dapat dikolaborasikan.

Kegiatan usaha yang dilakukan oleh pelaku sektor informal (seperti Mlijo) menjadi salah satu pendorong kegiatan ekonomi masyarakat setempat. Keberadaannya menjadi salah satu penggerak roda perekonomian. Namun satu hal yang perlu mendapatkan perhatian akademisi adalah, kurangnya pengetahuan mereka tentang prinsip-prinsip manajemen, terutama dalam hal pengelolaan keuangan yang kurang efisien, menyebabkan pelaku usaha tidak memiliki keterampilan dasar dalam menyusun laporan keuangan ataupun melakukan pencatatan transaksi secara sistematis. Akibatnya, mereka mengalami kesulitan dalam memantau arus kas, menentukan harga pokok produksi, mengevaluasi keuntungan usaha, dan merencanakan keuangan jangka panjang. Tidak adanya pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha juga menyebabkan keputusan bisnis sering kali diambil tanpa dasar data yang jelas.

Dengan adanya permasalahan yang telah teridentifikasi melalui observasi partisipatif di lapangan, maka kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk membantu memberikan solusi alternatif yang dapat meminimalisir atau mempersempit permasalahan di lapangan. Tim Pengabdi berusaha untuk melakukan pendekatan secara personal kepada pelaku usaha mlijo untuk berpartisipasi dalam kegiatan yang dilakukan oleh Tim Pengabdi. Salah satu kegiatan yang dilakukan adalah melakukan edukasi kepada pelaku usaha mlijo agar mereka dapat meningkatkan ketrampilan mengelola usaha, mengelola keuangan yang dapat menunjang efektifitas kinerja, serta diharapkan dapat memiliki kemandirian keuangan yang kuat.

II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat kali ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan diskriptif kualitatif, yang melibatkan partisipasi aktif dari pedagang mlijo. Tujuan pendekatan ini adalah untuk memperoleh pemahaman mendalam terkait kondisi literasi keuangan dan tingkat kemandirian finansial pedagang mlijo di Kecamatan Sukun Kota Malang. Tim pengabdi kepada masyarakat telah melakukan pendekatan kepada 10 (sepuluh) orang pedagang sayur keliling (mlijo) yang telah menjajakan dagangannya di Kecamatan Sukun minimal selama 3 tahun berturut-turut, tanpa beralih profesi. Kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdi bersifat eksploratif dan difokuskan pada proses edukasi literasi keuangan serta dampaknya terhadap perilaku pengelolaan keuangan para pelaku usaha (mlijo) yang diharapkan dapat tercapai kemandirian finansial bagi pelaku usaha.

Pengumpulan data dilakukan dengan tiga teknik utama, yaitu wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada pelaku UMKM, pengelola koperasi desa, serta aparatur desa yang berkaitan dengan sektor ekonomi dan UMKM. Observasi dilakukan untuk mengetahui kondisi faktual di lapangan mengenai praktik pengelolaan keuangan dan kebiasaan dalam pencatatan transaksi usaha. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data sekunder seperti buku kas, catatan keuangan manual, serta foto kegiatan pelatihan literasi keuangan. Teknik ini sejalan dengan pendapat Creswell (2016) bahwa kombinasi data dari berbagai sumber memungkinkan peneliti memperoleh triangulasi yang memperkuat

validitas temuan.

Data yang telah terkumpul dianalisis menggunakan model analisis interaktif dari Miles, Huberman, dan Saldaña (2014), yang mencakup tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan memilah data yang relevan dengan focus penelitian, lalu disajikan dalam bentuk naratif dan tematik. Kesimpulan diperoleh dengan cara mengidentifikasi pola-pola keterkaitan antara literasi keuangan dengan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan secara mandiri. Untuk meningkatkan kredibilitas data, dilakukan triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Untuk membantu menyelesaikan persoalan di lapangan, Tim Pengabdi menggunakan beberapa tahapan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini;

1. Tahap Persiapan

   Pada tahapan ini tim pengabdi melakukan survey lapangan, mengamati, menemukan dan menemui pedagang *mlijo* di Kecamatan Sukun yang siap untuk berpartisipasi aktif sebagai informan atau subyek dalam kegiatan pengabdian ini.

   Tim pengabdi juga mempersiapkan bahan pertanyaan yang akan diajukan saat melakukan kunjungan atau melakukan pertemuan dengan informan (*mlijo*) sesuai dengan janji yang telah disepakati bersama.

2. Tahap Pelaksanaan

   Pengumpulan data dan informasi di lapangan dilakukan dengan cara wawancara secara langsung dan secara mendalam dengan menyampaikan pertanyaan-ppertanyaan sesuai dengan pedoman wawancara, dan tidak menutup kemungkinan menanyakan hal-hal yang sesuai dengan apa yang dilihat dan ditemukan tim pengabdi di lapangan.

   Pada tahapan pelaksanaan ini pengabdi perlu merancang dan memastikan bahwa setiap tahapan program dapat diimplementasikan dengan baik, memberikan manfaat maksimal bagi pedagang mlijo, dan diharapkan dapat mencapai kemandirian finansial.

3. Tahap Evaluasi

   Pada tahapan ini tim pengabdi melakukan peninjauan ulang atas segala program yang dilakukan melalui partsispasi aktif dari pedagang mlijo. Memberikan post test terhadap kegiatan pelaksanaan pengabdian yang akan menjadi sumber evaluasi kegiatan-kegiatan berikutnya.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara di lapangan yang dilakukan oleh tim pengabdi, diperoleh informasi sebagai berikut :

1. Usaha berdagang sayur telah dilakukan oleh informan antara 3 – 5 tahun terakhir. Alasan memilih usaha ini dikarenakan adanya motif tuntutan memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Dorongan dan bantuan yang diberikan anggota keluaga menjadi motor penggerak semangat untuk bertahan menjadi pedagang sayur keliling (*mlijo*). Selain itu, karena tingkat pendidikan yang minim, susah mendapatkan pekerjaan di bidang formal, sehingga pilihan menjadi pedagang sayur (*mlijo*)

menjadi alternatif pekerjaan yang tidak dapat ditolak.

2. Informan menyadari, pengetahuan tentang pengelolaan keuangan menjadi hal penting untuk dimiliki dan dipelajari. Namun karena keterbatasan waktu, tenaga dan kesempatan, membuat informan tidak dapat mempelajari dan memiliki ilmu tersebut. Selain itu belum pernah ada pendampingan yang mereka peroleh untuk mendapatkan ilmu itu secara cuma-cuma atau gratis.
3. Berkaitan dengan pengelolaan keuangan rumah tangga, sebagain besar informan menjawab sepenuhnya diserahkan kepada istri yang dinilai lebih cakap dan lebih mumpuni mengatur keuangan rumah tangga. Pada kebutuhan-kebutuhan yang bersifat penting dan mendesak, istri perlu mengkomunikasikan dengan suami.
4. Belum ada pemisahan keuangan keluarga dengan keuangan hasil berdagang, serta belum dimilikinya catatan keuangan, baik untuk rumah tangga maupun untuk usaha. Asumsi yang diyakini, selama dana yang dibutuhkan untuk kulakan tersedia, mereka menganggap semuanya akan baik-baik saja.
5. Hubungan responden dengan lembaga keuangan, hanya sebatas menyimpan dana, atau menabung. Bahkan ada responden yang sama sekali tidak pernah berhubungan dengan pihak bank, karena mereka merasa tidak membutuhkan, dan mereka merasa minder ketika harus masuk ke gedung perbankan, yang bagi mereka dianggap sangat exclusive. Mereka berusaha menghindari pinjaman dengan lembaga-lembaga keuangan yang menerapkan tingkat bunga tertentu sebagai akad kreditnya, karena bagi pedagang *mlijo*, biaya bunga itu akan membebani usaha yang dijalankan. Jika ada kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi dengan uang kas yang mereka miliki, lebih baik meminjam kepada saudara atau tetangga yang tidak mensyaratkan bunga tertentu.







Gambar 1. Dokumentasi kegiatan di lapangan

Pembahasan

Berdasarkan temuan-temuan diatas memberikan penekanan bahwa pelaku sektor informal, terutama pedagang mlijo, dalam menjalankan usahanya hanya bermodalkan pengetahuan praktis, tanpa bekal pengetahuan manajemen yang memadai. Terutama manajemen keuangan, yang menyebabkan literasi keuangan yang dimiliki sangat minim. Sebagaimana hasil penelitian Anggraeni (2016) yang menyebutkan literasi keuangan yang rendah dapat berakibat pada kemampuan pengelolaan keuangan juga rendah. Selain itu pelaku usaha juga semakin sulit membuat keputusan keuangan jangka panjang.

Rendahnya literasi keuangan yang dimiliki pelaku sektor informal, menyebabkan mereka minim pengetahuan dan keahlian, sehingga sulit melakukan inovasi dan pengembangan usaha (Indrawati et al, 2020). Semakin ketatnya persaingan usaha, pelaku usaha harus mampu melakukan inovasi-inovasi untuk menarik konsumen baru dan mempetahankan usahanya (Soleha et,al 2022). Tidak terkecuali bagi pedagang mlijo. Kemajuan tehnologi menuntut mereka bisa memberikan pelayanan yang lebih, agar tidak ditinggalkan oleh pelanggan. Salah satunya pembayaran melalui QRIS.

Belum semua subyek pengabdian ini mampu menggunakan QRIS dalam transaksi pembayaran. Terutama bagi subyek yang enggan berhubungan dengan pihak perbankan. Sedangkan subyek yang telah menggunakan QRIS, mereka dibantu oleh anggota keluarga (anak) untuk memprosesnya. Dengan metode pembayaran seperti itu, menunjukkan langkah yang berani dalam inovasi usahanya. Oleh karena itu kondisi ini membuka peluang bagi akademisi untuk memberikan pelatihan dan pendampingan dalam melakukan inovasi-inovasi sederhana bagi pelaku usaha mikro untuk mengembangkan usahanya.

Melalui pembayaran transaksi digital, mempermudah proses pencatatan transakasi, karena setiap transakasi akan tersimpan dalam aplikasi. Sehingga secara tidak langsung akan memudahkan

pelaku usaha mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh. Kemudahan yang lain, pelaku usaha terutama mlijo tidak mengalami kesulitan untuk menyediakan uang kembalian. Karena dengan QRIS dana akan masuk sesuai jumlah transaksi yang terjadi. Aplikasi QRIS sudah sangat efektif untuk diterapkan pada semua jenis usaha, dengan langkah-langkah yang sangat mudah dan mengurangi resiko peredaran uang palsu.

Dari hasil pengamatan di lapangan juga ditemukan tingginya minat dan keinginan pedagang *mlijo* untuk mengikuti pembelajaran tentang literasi keuangan, bagaimana membuat pencatatan sederhana, bagaimana memperhitungkan laba rugi, dan ilmu-ilmu lain yang berkaitan dengan usaha yang dijalani. Ketertarikan terhadap ilmu-ilmu manajemen yang mendukung untuk pengembangan usaha. Kesiapan yang ditunjukkan merupakan modal penting untuk mewujudkan kemandirian finansial melalui pengelolaan keuangan dan ilmu manajemen lain yang dikolaborasikan.

Karena belum ada pencatatan usaha yang terpisah dengan keuangan rumah tangga, mereka belum dapat mengetahui bagaimana perkembangan modal yang ditanamkan dan berapa tingkat keuntungan yang diperoleh dalam usahanya ini, sehingga perlu penghitungan yang lebih cermat. Salah satu indikator kemandirian finansial dapat ditunjukkan dengan akses terhadap pembiayaan dan kemampuan pengelolaan laba secara mandiri (Kurniasari et, al 2025).

Kemandirian finansial merupakan kondisi dimana pelaku usaha atau individu mampu mengelola keuangannya secara mandiri tanpa bergantung pada bantuan-bantuan eksternal secara terus menerus. Kemandirian finansial tidak cukup hanya ditunjukkan dengan adanya peningkatan pendapatan, namun bagaimana pelaku usaha dapat membuat perencanaan keuangan jangka panjang, melakukan evaluasi kinerja, mengontrol perkembangan modal dan juga bagaimana menangkap kesempatan untuk mengembangkan modal secara berkelanjutan.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari hasil kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa :

1. Pelaku usaha mlijo membutuhkan edukasi literasi keuangan untuk mendukung dan mengembangkan usaha yang dijalankan.
2. Bimbingan akademisi dalam memberikan bekal ilmu manajemen mampu meningkatkan pemahaman pelaku usaha mewujudkan kemandirian finansial dan keberlanjutan usaha.
3. Program-program akademisi yang langsung bersentuhan dengan usaha mikro memberikan manfaat jangka panjang bagi pelaku usaha.
4. Walaupun tidak memiliki tingkat pendidikan yang tinggi, semangat belajar dan berusaha sudah merupakan modal utama untuk berkembang lebih baik

Saran

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan terhadap mlijo di Kecamatan Sukun Kota Malang, dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Peran serta akademisi untuk melakukan edukasi literasi keuangan dan literasi manajemen terhadap pelaku sektor informal, akan membantu meningkatkan pemahaman mereka dalam mengelola dan mengembangkan usahanya.
2. Pelatihan pencatatan keuangan sederhana bagi pelaku sektor informal akan membantu mereka memahami perencanaan keuangan yang dapat mendukung usaha lebih berkembang.
3. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan berbasis aplikasi keuangan sederhana dapat dikembangkan lebih lanjut.

DAFTAR PUSTAKA

Aini, Ihdi, Novinawati, (2025), Meningkatkan Kemandirian Finansial Generasi Z Di Kota Padangsidimpuan Melalui Perencanaan Keuangan Pribadi Yang Cerdas Dan Terencana, Communnity Development Journal, 6(2), 2062 – 2068,

Akbar, Faisal, (2022), Financial Management Behavior Pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia, Jurnal Akuntansi Prima, 4(1), 127 – 137.

Anggraeni, B. D. (2016). Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Pemilik Usaha terhadap Pengeloaan Keuangan. Studi Kasus : UMKM Depok. *Jurnal Program Vokasi Universitas Indonesia,* 4(1), 43-50.

Apriadi, Deri, Galuh Boga Kuswara, Gunawan, (2025), Meningkatkan Kemandirian Finansial Melalui Penguatan Literasi Keuangan Pelaku UMKM Desa Mekarjaya Kabupaten Bandung, Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 4(1), 3547-3554, https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i1.2154.

Ariwibawa, D. 2016. Pengaruh Literasi Keuangan terhadap Kinerja dan Keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. Jurnal *Siasat Bisnis.* Vol. 20(1): 1-13.

Creswell, J. W. (2016). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. London: SAGE Publications.

Indrawati, H., Caska., & Suarman. (2020). *Barriers to Technological Innovations of SMEs: How to Solve Them?. International Journal of Innovation Science,* 12(5), 545-564.

Kurniasari, F., Hamid, N. A., & Lestari, E. D. (2025). Unraveling the impact of financial literacy, FinTech adoption, and access to finance on SME performance and sustainability: serial mediation. Cogent Business & Management, 12(1).

Mardiyanti, Mella, dkk, (2024), Edukasi Kewirausahaan Bagi Lansia Di Kota Pekalongan: Menuju Kemandirian Finansial, Jurnal Pengabdian Masyarakat JEPEmas, 3(2), 19 – 23.

Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook (3rd ed.). California: SAGE Publications.

Soleha, P., Indrawati, H., & Caska, C. (2022). Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Makanan Olahan Sagu di Kecamatan Tebing Tinggi Kabupaten Kepulauan Meranti. *Pekbis*, 14(2), 71-79.

Yulmaini, dkk (2022), Mewujudkan Kemandirian Umkm Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Pencatatan Laporan Keuangan Dan Penetapan Harga Jual Produk, Jurnal Kemitraan dan Pemberdayaan Masyarakat 2(2), 14 – 23, DOI : 10.14414/kedaymas.v3i2.3623

Zakaria, R. H., Jaafar, N. I. M., & Marican, S. (2012). Financial behavior and financial position: A structural equation modelling approach. Middle East Journal of Scientific Research, 12(10), 1396–1402. https://doi.org/10.5829/ idosi.mejsr.2012.12.10.79