Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi
Volume 6, Nomor 1, Bulan November 2026
E-ISSN: 2808-8883
Homepage: https://mopolayio.fe.ung.ac.id/index.php/mopolayio

Edukasi Mental Accounting melalui Permainan Simulasi Keuangan untuk Meningkatkan Kesadaran Pengelolaan Keuangan Karyawan Toko Ira Gorontalo

Juniaty Ismail [1*], Muhammad Ardi [2], Tri Handayani Amaliah [3]
[1] Jurusan Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Amai Gorontalo, Indonesia
[2] Jurusan Manajemen Keuangan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Amai Gorontalo, Indonesia
[3] Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Indonesia
E-mail: juniatyismail@iaingorontalo.ac.id[1]
**Corresponding author*

Article History:
Received: 23-10-2026
Revised: 18-11-2026
Accepted: 19-11-2026

Abstract: *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024 mencatat indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia baru mencapai 65,43%, tertinggal dari indeks inklusi keuangan sebesar 75,02%, suatu kesenjangan yang mengindikasikan bahwa akses keuangan belum diiringi kemampuan mengelolanya, termasuk pada karyawan sektor UMKM. Salah satu akar persoalannya adalah bias kognitif mental accounting. Program pengabdian ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan memetakan pola pikir keuangan karyawan UMKM di Provinsi Gorontalo. Kegiatan pengabdian ini dilakukan di CV. Ira Stationery Gorontalo (Toko Ira) melalui Development Training, berupa edukasi Mental Accounting, permainan simulasi dua skenario kontras, serta refleksi terpandu. Data 17 peserta yang mengisi instrumen secara lengkap dianalisis secara deskriptif dan tematik. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pada kondisi surplus, prioritas peserta meliputi tabungan/investasi (23,5%), properti (17,6%), kendaraan (17,6%), dan keluarga (17,6%); pada kondisi keterbatasan, kebutuhan pokok harian menjadi prioritas (47,1%). Sebanyak 64,7% peserta mengakui memperlakukan uang besar dan kecil secara berbeda, sedangkan 70,6% memperlakukan gaji berbeda dari bonus. Skor pemahaman dari pre-test ke post-test meningkat dari 1,86 menjadi 4,38 pada skala 1–5, atau 135,3%. Implikasi program menunjukkan pentingnya edukasi keuangan bagi karyawan UMKM yang tidak hanya berfokus pada keterampilan teknis pencatatan dan penganggaran, tetapi juga mengintegrasikan aspek psikologis dalam proses pengambilan keputusan keuangan.*

Keywords:
Mental Accounting; Literasi Keuangan; House Money Effect; Simulasi Keuangan; Karyawan UMKM.

Pendahuluan

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024 mencatat indeks literasi keuangan penduduk Indonesia sebesar 65,43%, tertinggal dari indeks inklusi keuangan sebesar 75,02% (Otoritas Jasa Keuangan & Badan Pusat Statistik, 2024). Kesenjangan ini menunjukkan bahwa akses terhadap layanan keuangan tidak serta-merta diikuti kemampuan mengelolanya secara rasional (Lusardi & Mitchell, 2014), termasuk di kalangan pekerja sektor UMKM. Dampak edukasi keuangan terhadap perilaku sempat diragukan (Fernandes et al., 2014), tetapi meta-analisis terhadap 76 eksperimen acak membuktikan bahwa edukasi keuangan berdampak signifikan terhadap pengetahuan dan perilaku keuangan, dengan besaran dampak yang sangat ditentukan oleh desain dan metode penyampaiannya (Kaiser et al., 2022).

Persoalan pengelolaan keuangan pun tidak hanya bersumber dari keterbatasan pengetahuan teknis, tetapi juga dari pola pikir dalam memperlakukan uang.

Pola pikir tersebut dijelaskan melalui konsep *mental accounting*, yaitu kecenderungan individu mengelompokkan, melabeli, dan mengevaluasi uang ke dalam "rekening-rekening" mental yang terpisah, alih-alih memandang uang sebagai sesuatu yang dapat dipertukarkan secara bebas (*fungible*) (Thaler, 1985, 1999). Salah satu wujudnya adalah *house money effect*, yakni kecenderungan lebih longgar membelanjakan uang yang diperoleh secara tidak terduga (*windfall*) dibandingkan uang hasil kerja sendiri (Thaler & Johnson, 1990). *Mental accounting* merupakan heuristik yang konsisten menjelaskan perilaku ekonomi rumah tangga dan hingga kini tetap menjadi arus utama riset keuangan perilaku (Antonides & Ranyard, 2017; Silva et al., 2023). Berbagai kajian empiris juga mengonfirmasi perannya dalam membentuk pola belanja dan perilaku keuangan individu, karyawan, maupun pelaku UMKM (Barek et al., 2025; Faizal et al., 2025; Kusnandar et al., 2022; Radianto & Pramudita, 2024; Syaputri & Pradesyah, 2023).

Di Gorontalo, kajian penulis terhadap 156 mahasiswa akuntansi menemukan bahwa *mental accounting* memperkuat pengaruh *power prestige* terhadap perilaku konsumtif secara *context-dependent* (J. Ismail et al., 2026), sedangkan kajian kualitatif terhadap 26 mahasiswa akuntansi mengungkap adanya "rekening sosial" (*social account*) yang mencerminkan tanggung jawab keluarga dan nilai kolektivis (J. Ismail & Muslimin, 2026). Kedua kajian tersebut berfokus pada mahasiswa, sehingga pola *mental accounting* pada pekerja UMKM, yang memiliki karakteristik pendapatan, pendidikan, dan pengalaman kerja berbeda, belum terpetakan.

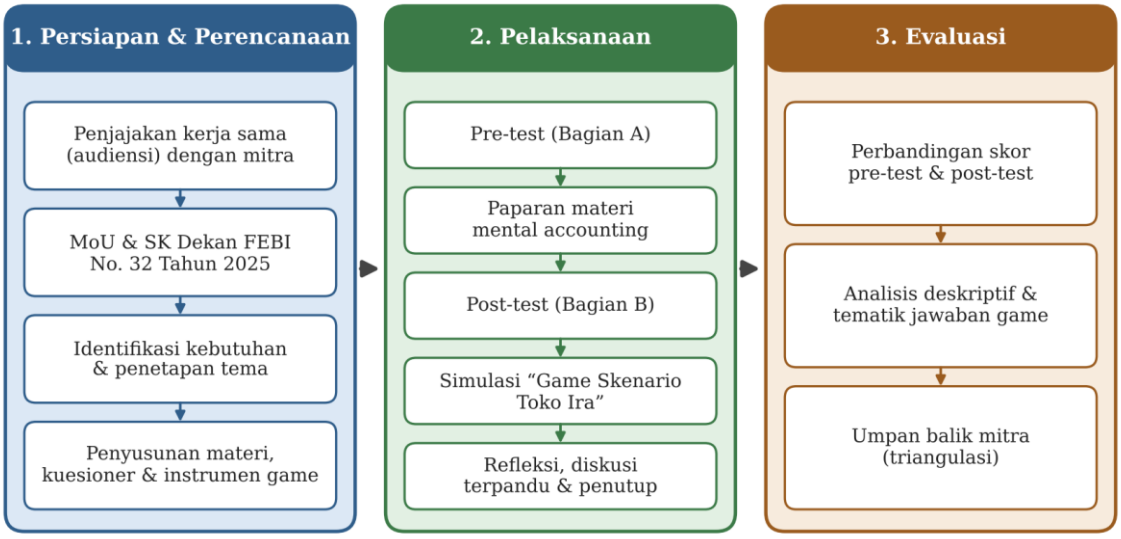
Mitra kegiatan ini adalah CV. Ira Stationery Gorontalo (Toko Ira), usaha di bidang alat tulis (*stationery*) di Kota Gorontalo yang mempekerjakan karyawan lintas divisi, yaitu *Marketing Development*, operasional, *finance*, *marketing*, dan IT. Karyawan Toko Ira mayoritas berpendidikan menengah (SMA) dan berusia muda produktif, yakni kelompok yang berada pada tahap awal pembentukan kebiasaan pengelolaan keuangan pribadi. Rutinitas kerja mereka bersentuhan langsung dengan uang dalam berbagai bentuk, seperti gaji, uang lembur, kas, transaksi penjualan, dan diskon. Hasil audiensi dengan manajemen dan diskusi dengan konsultan keuangan mitra menunjukkan bahwa karyawan pada umumnya belum pernah menerima edukasi terstruktur mengenai psikologi pengelolaan keuangan pribadi, sehingga edukasi mengenai pola pikir pengelolaan keuangan karyawan diidentifikasi sebagai salah satu kebutuhan prioritas.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, permasalahan mitra dirumuskan sebagai berikut: (1) karyawan belum memperoleh edukasi terstruktur mengenai bias *mental accounting* dalam pengelolaan keuangan pribadi; (2) karyawan rentan memperlakukan uang secara berbeda berdasarkan nominalnya, yakni uang besar dan kecil (*framing effect*), serta berdasarkan sumbernya, yakni gaji dan bonus (*house money effect*); dan (3) belum tersedia media edukasi yang membuat karyawan mampu mengenali sendiri bias tersebut. Sebagai solusi, Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo menyelenggarakan *Development Training* berupa

edukasi *mental accounting* yang dipadukan dengan permainan simulasi keuangan dan refleksi terpandu. Kegiatan ini bertujuan untuk: (1) meningkatkan pemahaman konseptual karyawan mengenai *mental accounting*; (2) memetakan pola alokasi keuangan karyawan pada kondisi surplus (Rp100 juta) dan kondisi keterbatasan (Rp1 juta); dan (3) menumbuhkan kesadaran reflektif karyawan terhadap bias *mental accounting* dalam perilaku keuangannya sendiri.

Metode

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dalam bentuk *Development Training* bagi karyawan CV. Ira Stationery Gorontalo dengan pendekatan pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) (Kolb, 2015). Inti kegiatan adalah permainan simulasi "Game Skenario Toko Ira" yang berfungsi ganda, yaitu sebagai alat diagnostik untuk memetakan pola pikir peserta dalam mengelola uang dan sebagai media pembelajaran yang mendorong peserta menyadari sendiri bias *mental accounting* yang dimilikinya. Pendekatan ini sejalan dengan bukti bahwa pembelajaran berbasis permainan (*game-based learning*) yang disertai refleksi (*debriefing*) terstruktur lebih efektif meningkatkan minat dan pemahaman finansial dibandingkan ceramah konvensional (Platz & Jüttler, 2022). Kegiatan dijadwalkan pada Kamis, 23 Oktober 2025, bertempat di CV. Ira Stationery Gorontalo, Kota Gorontalo, dengan khalayak sasaran karyawan lintas divisi. Kegiatan disusun dalam tiga tahap, yaitu persiapan/perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Tahap Persiapan dan Perencanaan

Tahap persiapan terdiri atas empat kegiatan. Pertama, penjajakan kerja sama (audiensi) antara Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo dan manajemen CV. Ira Stationery Gorontalo untuk menyamakan pemahaman mengenai kebutuhan pengembangan sumber daya manusia mitra. Kedua, formalisasi kerja sama melalui nota kesepahaman (MoU) dan penetapan tim nara sumber melalui Keputusan Dekan FEBI. Ketiga, identifikasi kebutuhan dan penetapan tema bersama konsultan keuangan mitra. Keempat, penyusunan materi "Mental Accounting:

Cara Otak Kita Mengatur dan Menggunakan Uang" beserta dua instrumen berikut.

(a) Kuesioner Pemahaman *Mental Accounting*, terdiri atas enam pernyataan dengan skala Likert 1–5 (1 = Sangat Tidak Setuju; 5 = Sangat Setuju) yang mencakup pemahaman tentang perbedaan kegunaan uang, pengaruh jumlah uang terhadap cara penggunaannya, perlakuan gaji dan bonus, penentuan prioritas saat uang terbatas, perencanaan penggunaan uang untuk jangka panjang, serta pengaruh kebiasaan terhadap keputusan keuangan. Bagian A digunakan sebagai *pre-test* dan Bagian B dengan pernyataan identik digunakan sebagai *post-test*.

(b) Instrumen "Game Skenario Toko Ira" dalam format Google Formulir yang terdiri atas empat bagian: data demografis singkat; Skenario 1 (kondisi surplus), yaitu peserta membayangkan menerima Rp100.000.000 dari sumber tak terduga dan mengurutkan lima prioritas penggunaannya; Skenario 2 (kondisi keterbatasan), yaitu peserta membayangkan hanya memiliki Rp1.000.000 tanpa pemasukan lain dan mengurutkan lima prioritas penggunaannya; serta tiga pertanyaan reflektif terbuka mengenai alasan prioritas, perbedaan perlakuan terhadap uang besar dan kecil, dan perbedaan perlakuan terhadap gaji dan bonus.

Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan *Development Training* dirancang dalam enam langkah berurutan: (1) *pre-test*, yaitu peserta mengisi Bagian A kuesioner secara mandiri sebelum materi disampaikan; (2) paparan materi mengenai konsep dasar *mental accounting* (*labelling*, *budgeting*, dan *evaluating*) (Thaler, 1999), *house money effect*, serta contoh sehari-hari yang dekat dengan rutinitas karyawan toko, seperti gaji, kas, transaksi, diskon, dan lembur; (3) *post-test*, yaitu peserta mengisi Bagian B kuesioner segera setelah paparan materi selesai; (4) sesi simulasi "Game Skenario Toko Ira" sebagai *ice breaking* yang diisi peserta secara mandiri; (5) refleksi dan diskusi terpandu, yaitu fasilitator mengaitkan jawaban peserta dengan konsep *mental accounting* agar peserta menyadari bahwa pola pikirnya dapat dikenali dan diperbaiki; dan (6) penutup berupa rangkuman poin pembelajaran dan anjuran praktik pengelolaan keuangan yang lebih konsisten.

Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui tiga cara. Pertama, efektivitas paparan materi dievaluasi dengan membandingkan skor *pre-test* dan *post-test* menggunakan statistik deskriptif berupa rata-rata, standar deviasi, dan persentase kenaikan skor rata-rata setiap pernyataan. Kedua, jawaban "Game Skenario Toko Ira" dianalisis secara deskriptif dan tematik melalui pengkodean manual terhadap kategori prioritas penggunaan dana pada kedua skenario serta terhadap sikap reflektif peserta (ada atau tidaknya pengakuan perbedaan perlakuan uang), mengikuti prosedur analisis tematik pada kajian sebelumnya (J. Ismail & Muslimin, 2026). Ketiga, umpan balik mitra dihimpun secara informal sebagai triangulasi kualitatif. Data yang dianalisis hanya berasal dari peserta yang mengisi seluruh bagian instrumen secara lengkap. Mengingat jumlah peserta yang terbatas, persentase yang disajikan bersifat deskriptif-indikatif bagi kelompok sasaran dan tidak dimaksudkan sebagai generalisasi statistik.

Hasil

Tahap Persiapan dan Perencanaan

Tahap persiapan diawali dengan audiensi Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo bersama manajemen CV. Ira Stationery Gorontalo (Gambar 2). Audiensi difasilitasi oleh Muhammad Ardi, dosen FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo yang juga berperan sebagai konsultan keuangan mitra, sehingga komunikasi antara pihak kampus dan mitra dapat terjalin dengan baik. Kesepakatan hasil audiensi kemudian dituangkan dalam MoU dan ditindaklanjuti melalui Keputusan Dekan FEBI Nomor 32 Tahun 2025 tentang Tim Nara Sumber (Tutor) *Development Training* Pengabdian Masyarakat pada CV. Ira Stationery Gorontalo Periode September 2025 s.d. April 2026 (Gambar 3).



Gambar 2. Penjajakan Kerja Sama (Audiensi) Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo dengan Manajemen CV. Ira Stationery Gorontalo



Gambar 3. Foto Bersama Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo dan Manajemen CV. Ira Stationery Gorontalo Usai Penjajakan Kerja Sama

Berdasarkan SK tersebut, *Development Training* diselenggarakan rutin setiap Kamis pagi dengan 29 dosen FEBI sebagai nara sumber yang bergiliran membawakan topik perencanaan, tata kelola, dan evaluasi SDM perusahaan. Sesi *Mental Accounting* pada 23 Oktober 2025 merupakan giliran penulis pertama dalam rangkaian tersebut. Tema ini ditetapkan melalui diskusi penulis pertama dengan Muhammad Ardi yang berdasarkan pengalamannya sebagai konsultan keuangan mitra, mengidentifikasi edukasi pola pikir pengelolaan keuangan pribadi karyawan sebagai salah satu kebutuhan prioritas. Pada tahap ini pula penulis pertama menyusun materi, Kuesioner Pemahaman *Mental Accounting*, dan

instrumen “Game Skenario Toko Ira”.

Tahap Pelaksanaan

Development Training dilaksanakan pada Kamis, 23 Oktober 2025 di CV. Ira Stationery Gorontalo dan dihadiri oleh 24 karyawan lintas divisi berdasarkan daftar hadir (Tabel 1). Pemilik (*owner*) CV. Ira Stationery Gorontalo turut memantau jalannya sesi secara daring melalui Zoom.

Tabel 1. Distribusi Peserta *Development Training* Berdasarkan Divisi (Daftar Hadir, n=24)

Divisi	Jumlah	Persentase
Marketing Development (MD)	10	41,7%
Operasional	10	41,7%
Finance	2	8,3%
Marketing	1	4,2%
IT	1	4,2%

Kegiatan berjalan sesuai enam langkah yang direncanakan. Peserta terlebih dahulu mengisi *pre-test*, kemudian mengikuti paparan materi (Gambar 4) yang menguraikan konsep *mental accounting* dan *house money effect* dengan contoh yang dekat dengan rutinitas karyawan toko. Setelah mengisi *post-test*, peserta memainkan “Game Skenario Toko Ira”, lalu mengikuti refleksi dan diskusi terpandu yang mengaitkan jawaban mereka dengan konsep yang telah dipelajari. Sesi ditutup dengan rangkuman poin pembelajaran dan anjuran praktik pengelolaan keuangan yang lebih konsisten (Gambar 5).



Gambar 4. Sesi Paparan Materi *Mental Accounting* kepada Karyawan CV. Ira Stationery Gorontalo



Gambar 5. Pelaksanaan *Development Training* Tim Pengabdi FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo di CV. Ira Stationery Gorontalo

Dari 24 karyawan yang hadir, 17 peserta (70,8%) mengisi seluruh bagian instrumen secara lengkap, termasuk ketiga pertanyaan reflektif, sehingga data ke-17 peserta inilah yang dianalisis. Karakteristik peserta disajikan pada Tabel 2.

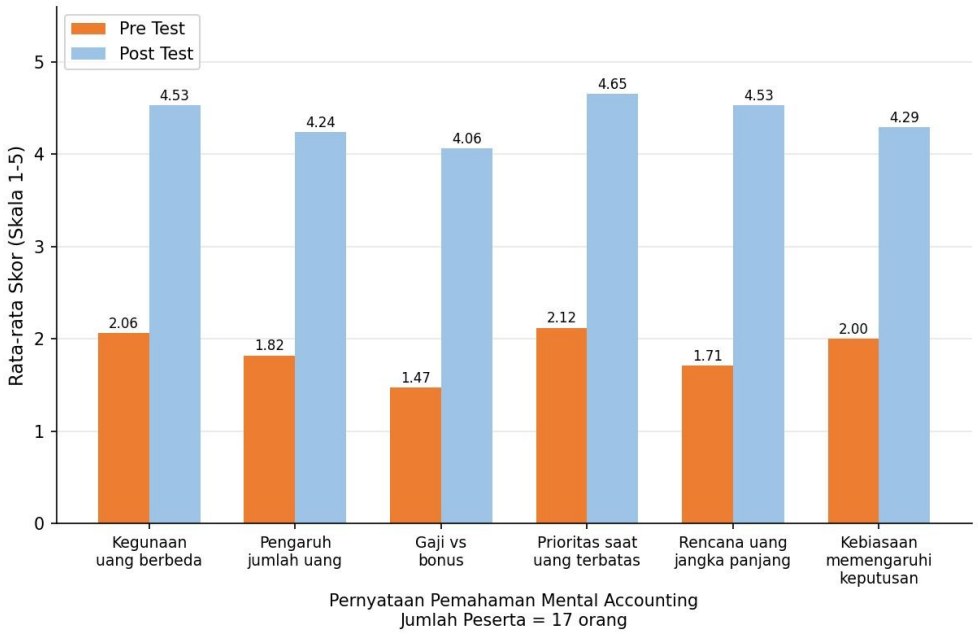
Tabel 2. Karakteristik Demografis Peserta (n=17)

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Jenis Kelamin	Perempuan	12	70,6%
	Laki-laki	5	29,4%
Usia	17–20 tahun	4	23,5%
	21–25 tahun	7	41,2%
	26–30 tahun	4	23,5%
	31 tahun ke atas	2	11,8%
Pendidikan Terakhir	SMA	15	88,2%
	Sarjana	1	5,9%
	Lainnya	1	5,9%
Masa Kerja	< 1 tahun	4	23,5%
	1–5 tahun	8	47,1%
	> 5 tahun	5	29,4%

Peserta didominasi perempuan (70,6%), berusia 21–25 tahun (41,2%), dan berpendidikan SMA (88,2%), dengan rentang usia 17–37 tahun (rata-rata ± 24 tahun) dan masa kerja 7 bulan hingga 12 tahun. Profil ini menunjukkan kelompok yang berada pada tahap awal pembentukan kebiasaan pengelolaan keuangan pribadi, sehingga relevan sebagai sasaran edukasi preventif.

Tahap Evaluasi

Pemahaman konseptual peserta. Perbandingan rata-rata skor *pre-test* dan *post-test* dari 17 peserta pada keenam pernyataan disajikan pada Gambar 6 dan Tabel 3.



Gambar 6. Perbandingan Rata-rata Skor *Pre-Test* dan *Post-Test* Pemahaman *Mental Accounting* per Pernyataan

Tabel 3. Hasil Pre-Test dan Post-Test Pemahaman Mental Accounting Karyawan Toko Ira (n=17)

Pernyataan	**Rata-rata *Pre Test***	**SD *Pre Test***	**Rata-rata *Post Test***	**SD *Post Test***	**Kenaikan (%)**
Memahami bahwa uang bisa digunakan berbeda sesuai kegunaannya	2,06	0,66	4,53	0,51	+120,0%
Memahami bahwa jumlah uang dapat memengaruhi cara penggunaannya	1,82	0,53	4,24	0,56	+132,3%
Memahami bahwa gaji dan bonus dapat digunakan dengan cara berbeda	1,47	0,62	4,06	0,56	+176,0%
Memahami perlunya menentukan prioritas kebutuhan saat uang terbatas	2,12	0,60	4,65	0,49	+119,4%
Memahami perlunya merencanakan penggunaan uang untuk kebutuhan jangka panjang	1,71	0,47	4,53	0,51	+165,5%
Menyadari bahwa kebiasaan penggunaan uang memengaruhi keputusan keuangan	2,00	0,61	4,29	0,47	+114,7%
Rata-rata Keseluruhan	**1,86**	**0,41**	**4,38**	**0,36**	**+135,3%**

Skor seluruh pernyataan meningkat secara konsisten. Kenaikan tertinggi terjadi pada pernyataan mengenai perlakuan gaji dan bonus, dari 1,47 menjadi 4,06 (+176,0%), yang menunjukkan bahwa materi efektif menajamkan kesadaran peserta terhadap *house money effect*. Kenaikan besar juga terjadi pada perencanaan penggunaan uang untuk jangka panjang, dari 1,71 menjadi 4,53 (+165,5%), sedangkan kesadaran atas pengaruh kebiasaan terhadap

keputusan keuangan meningkat lebih moderat (+114,7%), meski tetap bergeser dari kategori "Tidak Setuju" menuju "Setuju". Secara keseluruhan, rata-rata skor naik dari 1,86 menjadi 4,38 (+135,3%) dengan standar deviasi yang menyempit dari 0,41 menjadi 0,36, menandakan pemahaman peserta menjadi lebih merata.

Pola alokasi dana pada kondisi surplus (gain frame). Prioritas utama (pilihan nomor 1) peserta pada Skenario 1 disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Prioritas Utama Penggunaan Dana — Kondisi Rp100 Juta

Kategori Prioritas	Jumlah	Persentase
Tabungan/investasi jangka panjang	4	23,5%
Properti/renovasi rumah	3	17,6%
Kendaraan	3	17,6%
Keluarga/pernikahan	3	17,6%
Pelunasan utang	2	11,8%
Modal usaha	1	5,9%
Kebutuhan harian	1	5,9%

Pada kondisi surplus, prioritas utama peserta tersebar pada pos bernilai besar dan berorientasi jangka panjang, yaitu tabungan/investasi, properti, kendaraan, serta keluarga/pernikahan, yang secara kumulatif mencakup 13 dari 17 peserta (76,5%). Hanya satu peserta (5,9%) yang menempatkan kebutuhan harian sebagai prioritas pertama.

Pola alokasi dana pada kondisi keterbatasan (constraint frame). Prioritas utama peserta pada Skenario 2 disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Prioritas Utama Penggunaan Dana — Kondisi Rp1 Juta

Kategori Prioritas	Jumlah	Persentase
Kebutuhan pokok harian (makan, listrik, biaya hidup)	8	47,1%
Tabungan/dana darurat	3	17,6%
Tempat tinggal (kos)	2	11,8%
Kewajiban/cicilan	2	11,8%
Keluarga/orang tua	1	5,9%
Transportasi (bensin)	1	5,9%

Pola berbalik pada kondisi keterbatasan: hampir separuh peserta (47,1%) menempatkan kebutuhan pokok harian sebagai prioritas utama, jauh lebih tinggi dibandingkan 5,9% pada kondisi surplus. Kerangka berpikir peserta menyempit ke horizon waktu pendek (harian/mingguan) dan kebutuhan bertahan hidup.

Kesadaran reflektif peserta. Jawaban peserta atas pertanyaan reflektif mengenai perbedaan perlakuan terhadap uang disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Pengakuan Peserta atas Perbedaan Perlakuan terhadap Uang

Pertanyaan Reflektif	Ya/Ada Perbedaan	Tidak/Sama Saja	Tidak Jelas
Perbedaan cara menggunakan uang jumlah besar vs kecil?	11 (64,7%)	3 (17,6%)	3 (17,6%)
Gaji dan bonus perlu diperlakukan berbeda?	12 (70,6%)	2 (11,8%)	3 (17,6%)

Sebanyak 64,7% peserta mengakui menggunakan uang dalam jumlah besar dan kecil secara berbeda, dan 70,6% menyatakan bahwa gaji dan bonus perlu diperlakukan berbeda. Alasan yang paling sering dikemukakan adalah gaji terasa "lebih berat untuk dikeluarkan" karena penggunaannya telah direncanakan, sedangkan bonus dipandang sebagai uang yang datang tiba-tiba sehingga lebih longgar dibelanjakan, termasuk untuk *self-reward*. Salah satu peserta menuliskan bahwa uang gaji "sudah dipikirkan matang-matang" penggunaannya, sementara bonus "belum teratur" perencanaan pengeluarannya.

Umpan balik mitra. Pemilik CV. Ira Stationery Gorontalo yang memantau sesi secara daring, serta manajer dan karyawan yang hadir langsung, menyampaikan tanggapan melalui grup WhatsApp koordinasi kemitraan yang diteruskan oleh penanggung jawab MoU. Tanggapan tersebut menilai materi dan tema yang disampaikan bermanfaat dan relevan bagi karyawan. Umpan balik ini bersifat informal sehingga tidak diperlakukan setara dengan data survei, tetapi memberikan indikasi tambahan mengenai penerimaan positif mitra terhadap pendekatan edukasi berbasis simulasi.

Diskusi

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa ketiga tujuan kegiatan tercapai. Pertama, kenaikan skor pemahaman sebesar 135,3% menunjukkan bahwa edukasi *mental accounting* yang dikemas secara kontekstual mampu memperbaiki pemahaman konseptual karyawan dalam waktu singkat. Temuan ini mendukung bukti meta-analisis bahwa dampak edukasi keuangan sangat ditentukan oleh desain dan metode penyampaiannya (Kaiser et al., 2022), serta bukti bahwa permainan yang disertai refleksi terstruktur efektif membangun pemahaman finansial (Platz & Jüttler, 2022). Desain *pre-test/post-test* juga lazim digunakan pada kegiatan pengabdian sejenis, seperti edukasi literasi keuangan karyawan PT SAPS Depo Palopo (Ramli & Jayanti, 2025) dan penguatan kompetensi pengurus BUMDes (Amaliah, Husain, et al., 2026). Berbeda dari kegiatan-kegiatan tersebut, kegiatan ini tidak berhenti pada pengukuran pemahaman, tetapi juga memetakan pola pikir aktual peserta melalui simulasi.

Kedua, pergeseran prioritas antarskenario memperlihatkan bekerjanya *mental accounting* pada karyawan Toko Ira. Memprioritaskan kebutuhan pokok ketika dana terbatas memang wajar secara ekonomi; yang lebih bermakna adalah perubahan horizon berpikir peserta. Pada kondisi surplus, hampir tidak ada peserta yang mengaitkan dana besar dengan kebutuhan harian, seolah dana tersebut ditempatkan pada "rekening" yang berbeda untuk tujuan besar dan bermakna (*segregation*), sedangkan pada kondisi keterbatasan kerangka

anggaran menyempit (*narrow framing*) ke kebutuhan jangka pendek (Thaler, 1985, 1999). Kemunculan kategori "keluarga/pernikahan" dan "keluarga/orang tua" pada kedua skenario sejalan dengan temuan "rekening sosial" pada mahasiswa akuntansi Gorontalo (J. Ismail & Muslimin, 2026), yang mengindikasikan bahwa dimensi kolektivis-sosial dalam *mental accounting* juga hadir pada karyawan UMKM. Pola ini menegaskan sifat *context-dependent* dari *mental accounting* (J. Ismail et al., 2026): bias tampak lebih menonjol ketika peserta menghadapi nominal dan sumber dana yang berbeda, bukan sebagai kecenderungan tunggal yang seragam.

Ketiga, pengakuan mayoritas peserta bahwa gaji dan bonus diperlakukan berbeda merupakan manifestasi langsung *house money effect*, yaitu sumber perolehan uang, bukan hanya nominalnya, membentuk rekening mental yang berbeda (Thaler & Johnson, 1990). Temuan ini konsisten dengan studi pada karyawan dan individu di Indonesia yang menunjukkan peran *mental accounting* dalam membentuk perilaku keuangan (Barek et al., 2025; Radianto & Pramudita, 2024). Karena jawaban reflektif dikumpulkan setelah paparan materi dan *post-test*, tingginya pengakuan tersebut sebagian mencerminkan kesadaran yang terbentuk melalui edukasi. Kesesuaian antara skor *post-test* pada pernyataan gaji-bonus (4,06) dan proporsi peserta yang mengakui perbedaan perlakuan gaji dan bonus (70,6%) menunjukkan bahwa peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu mengenalinya dalam perilaku sendiri. Namun, 17,6% peserta yang tidak menjawab dengan jelas menandakan bahwa sebagian bias masih bersifat intuitif dan belum disadari.

Bagi Toko Ira dan mitra UMKM sejenis, temuan ini mengimplikasikan bahwa program literasi keuangan karyawan tidak cukup berfokus pada keterampilan teknis, karena literasi teknis belum tentu mengubah perilaku pengelolaan keuangan tanpa disertai kesadaran sikap (Selvi et al., 2024). Kegiatan pengabdian sebelumnya telah memperkuat aspek teknis dan manajerial melalui pelatihan pencatatan dan pelaporan keuangan UMKM (Monoarfa & Amaliah, 2021) serta penguatan akuntansi manajemen (Amaliah, Wuryandini, et al., 2026); kegiatan ini melengkapinya dengan dimensi perilaku. Secara praktis, edukasi berbasis kesadaran *mental accounting* dapat ditempatkan sebelum pelatihan teknis penganggaran, misalnya dengan mendorong karyawan menyusun satu rencana anggaran yang konsisten untuk seluruh sumber penghasilan, termasuk bonus dan uang lembur.

Kegiatan ini memiliki beberapa keterbatasan. Jumlah peserta yang dianalisis kecil (17 dari 24 peserta yang hadir) dan tidak terdapat kelompok pembanding, sehingga temuan bersifat deskriptif-eksploratif untuk konteks Toko Ira dan bukan generalisasi bagi seluruh karyawan UMKM di Gorontalo. Selain itu, *post-test* dilakukan segera setelah paparan materi sehingga belum mengukur retensi pemahaman maupun perubahan perilaku keuangan aktual peserta.

Kesimpulan

Kegiatan *Development Training* edukasi *mental accounting* melalui permainan simulasi keuangan di CV. Ira Stationery Gorontalo telah dilaksanakan melalui tahap persiapan,

pelaksanaan, dan evaluasi. Kegiatan ini meningkatkan pemahaman konseptual karyawan mengenai *mental accounting*, dengan rata-rata skor yang naik dari 1,86 menjadi 4,38 pada skala 1–5 (135,3%). Simulasi dua skenario memetakan pergeseran prioritas peserta, dari pos jangka panjang seperti tabungan/investasi, properti, kendaraan, dan keluarga pada kondisi surplus menuju kebutuhan pokok harian pada kondisi keterbatasan. Melalui refleksi terpandu, mayoritas peserta menyadari bahwa mereka memperlakukan uang secara berbeda berdasarkan nominal (64,7%) dan sumbernya (70,6%).

Sebagai tindak lanjut, direkomendasikan: (1) pelatihan lanjutan yang membahas *mental accounting* dan *house money effect* secara lebih mendalam; (2) pendampingan penyusunan anggaran pribadi yang konsisten untuk seluruh sumber penghasilan, tanpa bergantung pada nominal atau sumber uang yang diterima; dan (3) pengukuran retensi pemahaman dan perubahan perilaku keuangan (*follow-up*) dalam rentang waktu tertentu setelah pelatihan. Rekomendasi ini dapat menjadi dasar rancangan sesi lanjutan dalam periode kerja sama FEBI UIN Sultan Amai Gorontalo dan CV. Ira Stationery Gorontalo berikutnya.

Pengakuan/Acknowledgements

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Amai Gorontalo beserta jajaran pimpinan atas dukungan kelembagaan melalui SK Dekan FEBI Nomor 32 Tahun 2025; kepada Bapak Indra selaku pemilik (*owner*) CV. Ira Stationery Gorontalo atas dukungan dan umpan balik yang diberikan secara berkelanjutan pada setiap sesi *Development Training*; kepada manajer dan seluruh karyawan CV. Ira Stationery Gorontalo yang telah memfasilitasi dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini; serta kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) UIN Sultan Amai Gorontalo atas fasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat ini. Tri Handayani Amaliah memberikan tinjauan dan revisi kritis terhadap naskah, termasuk penyesuaian dengan gaya selingkung Jurnal serta masukan substantif untuk memperkuat kontribusi artikel. Penulis menyatakan tidak terdapat konflik kepentingan dalam pelaksanaan maupun pelaporan kegiatan ini.

Daftar Referensi

Amaliah, T. H., Husain, S. P., Wuryandini, A. R., & Danial, H. P. (2026). Creative innovative BUMDes menuju smart village berbasis kearifan lokal dalam kerangka Asta Cita 6. *Kacanegara: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat, 9(3)*. https://doi.org/10.28989/kacanegara.v9i3.3466

Amaliah, T. H., Wuryandini, A. R., & Danial, H. P. (2026). Penguatan Akuntansi Manajemen Berbasis Kearifan Lokal untuk Keberlanjutan Usaha pada BUMDes Gemilang. *Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi*, *5*.

Antonides, G., & Ranyard, R. (2017). Mental accounting and economic behaviour. In *Economic Psychology* (pp. 123–138). Wiley. https://doi.org/10.1002/9781118926352.ch8

Barek, T. A. P., Djuuna, M., & Danang, S. (2025). The effect of mental accounting and heuristics on financial behavior with self-efficacy as moderator. *Journal of Management and Administration Provision*, *5*(3), 479–491. https://doi.org/10.55885/jmap.v5i3.711

Faizal, S. M., Jaffar, N., & Muyop, N. A. (2025). Investigating spending behaviour using a mental accounting approach. *Asian Economic and Financial Review*, *15*(2), 241. https://doi.org/10.55493/5002.v15i2.5310

Fernandes, D., Lynch Jr., J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, *60*(8), 1861–1883. https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849

Ismail, J., Husain, S. A., Ningsih, S., & Ubaidillah, N. Z. (2026). Revisiting mental accounting: The dominance of power prestige over personality, retention time, and qana'ah in shaping consumptive behavior. *Journal of Islamic Accounting and Finance Research*, *8*(1), 139–164. https://doi.org/10.21580/jiafr.2026.8.1.26397

Ismail, J., & Muslimin. (2026). Beyond Categorization: Social Dimensions of Mental Accounting Among Accounting Students in A Developing Region. *Assets: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, *16*(2), 250–265. https://doi.org/10.24252/assets.v16i2.68472

Kaiser, T., Lusardi, A., Menkhoff, L., & Urban, C. (2022). Financial education affects financial knowledge and downstream behaviors. *Journal of Financial Economics*, *145*(2), 255–272. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.09.022

Otoritas Jasa Keuangan, & Badan Pusat Statistik. (2024). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024*. Otoritas Jasa Keuangan. https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/OJK-dan-BPS-Umumkan-Hasil-Survei-Nasional-Literasi-dan-Inklusi-Keuangan-Tahun-2024.aspx

Kolb, D. A. (2015). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development* (2nd ed.). Pearson Education.

Kusnandar, D. L., Kurniawan, D., & Sahroni, N. (2022). The effect of mental accounting in Generation Z on financial behavior during the Covid-19 pandemic mediated by lifestyle. *Valid: Jurnal Ilmiah*, *19*(2), 97–106. https://doi.org/10.53512/valid.v19i2.213

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, *52*(1), 5–44. https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Monoarfa, R., & Amaliah, T. H. (2021). Peningkatan Kompetensi UMKM Melalui Pelatihan Pencatatan dan Pelaporan Keuangan. *Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi*, *01*(November).

Platz, L., & Jüttler, M. (2022). Game-based learning as a gateway for promoting financial literacy—how games in economics influence students' financial interest. *Citizenship, Social and Economics Education*, *21*(3), 185–208. https://doi.org/10.1177/14788047221135343

Radianto, W. E. D., & Pramudita, N. A. (2024). Interaction of mental accounting, financial self-efficacy, and financial attitude on financial behavior. *Enrichment: Journal of Management*, *14*(2), 156–167. https://doi.org/10.35335/enrichment.v14i2.1886

Ramli, R., & Jayanti, R. D. (2025). Peningkatan literasi pengelolaan keuangan yang bijak pada karyawan PT SAPS Depo Palopo. *Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat (JURIBMAS)*, *4*(1), 33–37. https://doi.org/10.62712/juribmas.v4i1.401

Selvi, S., Pakaya, A. R., & Nahar, F. H. (2024). Management behavior: The role of financial literacy and financial knowledge of MSME actors. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, *22*(3), 909–919. https://doi.org/10.21776/ub.jam.2024.022.03.20

Silva, E. M., Hassani, H., Madsen, D. Ø., & Gee, L. (2023). Mental accounting and decision making: A systematic literature review. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, *39*, 100837. https://doi.org/10.1016/j.jbef.2023.100837

Syaputri, C. F., & Pradesyah, R. (2023). The effect of sharia financial literacy and mental accounting on Generation Z's financial behavior in building MSMEs (case study of halal MSME actors in Medan City). *Al-Sharf: Journal of Sharia Economics*, *4*(2), 151–164. https://doi.org/10.56114/al-sharf.v4i2.7758

Thaler, R. H. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, *4*(3), 199–214. https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199

Thaler, R. H. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, *12*(3), 183–206. https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F

Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management Science*, *36*(6), 643–660. https://doi.org/10.1287/mnsc.36.6.643