

PELATIHAN PENGELOLAAN MANAJEMEN KEUANGAN PADA UMKM KERIPIK PISANG

Alfa Dwi Apriliani, Anwar Hidayat
Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Buana Perjuangan

Email: mn19.alfaapriliani@mhs.ubpkarawang.ac.id , anwar.hidayat@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

Tujuan dari kegiatan ini adalah membantu mengelola keuangan UMKM Keripik Pisang baik dalam menentukan harga jual, rencana anggaran produksi, laporan penjualan, serta mengetahui laba yang didapatkan sehingga unit usaha dapat mengembangkan modalnya menjadi lebih besar. Selain itu, meningkatkan pengemasan produk dan memperluas jangkauan pemasaran produk tersebut. Metode yang digunakan adalah observasi, pemaparan materi dan praktek pelatihan tentang penentuan harga jual, pembuatan rencana anggaran produksi, laporan penjualan, mengetahui laba yang didapat, pengemasan yang sesuai, dan evaluasi. Hasil yang dicapai oleh UMKM Keripik Pisang adalah peningkatan penjualan, dapat membuat catatan keuangan harian, laporan keuangan sederhana, menentukan harga jual yang lebih akurat, merubah kemasan yang lebih menarik dengan bermacam-macam ukuran, serta jangkauan pemasaran yang semakin luas.

Kunci : Keripik pisang, pengelolaan keuangan

Pendahuluan

UMKM di Indonesia sudah mulai berkembang dan semakin tumbuh akhir-akhir ini termasuk di Des Kuta Makmur, Karawang. Kuta Makmur merupakan kota pesisir yang mayoritas penduduknya adalah nelayan dan petani. Meskipun banyak yang berprofesi sebagai nelayan dan petani bukan berarti para pelaku usaha yang lain tidak dapat berkembang. Usaha Kripik Pisang ini termasuk kelompok usaha UMKM yang kebanyakan para anggotanya termasuk dalam kategori pelaku usaha pemula, walaupun sebagian usaha keripik pisang sudah ada yang berdiri cukup lama. Namun kelompok usaha ini memiliki permasalahan yaitu terkait kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan yang dikarenakan tingkat pendidikan yang masih

rendah merupakan permasalahan utama dalam pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan (budgeting dan penyusunan laporan produksi/penjualan) serta manajemen pemasaran produk yang menjadi penyebab kelompok usaha rumahan masih ragu-ragu dalam melangkah. Kurangnya diversifikasi produk dan pengemasan yang unik menyebabkan produk kurang menarik di pasaran. Kendala di bidang pemasaran (Satyajaya dkk., 2017) menyebabkan kelompok usaha mengalami kesulitan dalam berhubungan dengan pihak ketiga, apakah itu lembaga keuangan ataupun investor dan pihak-pihak lain. Hal ini dikarenakan kelompok usaha hanya menjalankan usaha seadanya, tanpa memenuhi standar-standar dalam pendirian usaha.

Mitra disini adalah UMKM yang bergerak dalam bidang home industri pembuatan keripik. Terkait dengan keuangan para pelaku usaha belum memiliki ilmu yang memadai tentang keuangan, sehingga mereka tidak melakukan catatan pembukuan, laporan produksi, laporan penjualan dan juga belum dapat menentukan besarnya laba yang diperoleh. Meskipun masih berbentuk home industri seharusnya mitra sudah mulai membuat catatan harian terkait pengeluaran dan pemasukan agar lebih memudahkan dalam membuat perencanaan kedepannya yaitu laporan anggaran. Laporan ini dibuat setelah pekerjaan terselesaikan sehingga mampu terlihat perbedaan yang terjadi antara angka yang telah dianggarkan sebelumnya dengan realisasinya. Laporan anggaran (budget report) merupakan laporan yang sistematis dan terperinci tentang realisasi pelaksanaan anggaran beserta analisis dan evaluasinya (Anthony & Govindarajan, 2012). Selain itu, UMKM yang belum memiliki laporan keuangan sederhana akan mempersulit bagi UMKM itu sendiri dalam peminjaman modal usaha. Pelaku usaha keripik pisang dan ketela juga dalam bidang pengelolaannya, mitra memiliki keterbatasan dalam peralatan, permodalan dan teknologi, sehingga aktivitas yang dijalankan belum berjalan maksimal dan kapasitas produksinya juga masih terbatas. Dari segi sanitasi lingkungan produksi, dengan keterbatasan ruang produksi yang ada, mitra masih perlu mendapatkan pembinaan. Tata letak fasilitas produksi yang masih tidak tertata dengan baik mengakibatkan sirkulasi udara tidak dapat keluar masuk sehingga berakibat udara menjadi panas. Produksi masih menggunakan tungku tradisional yang terbuat dari tanah liat dan menggunakan kayu bakar sehingga panas yang ditimbulkan menyebar keseluruh ruangan.

Keripik pisang belum mampu menentukan harga jual dikarenakan keterbatasan sumberdaya yang dimilikinya. Kotler (2006) menjelaskan pentingnya menentukan harga jual demi

kelangsungan hidup perusahaan, peningkatan arus keuntungan, kepemimpinan kualitas produk, meningkatkan penjualan, mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar, serta menstabilkan harga. Harga jual tidak diperoleh dari biaya produksi dan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Tetapi mitra hanya mengira-ngira dengan membandingkan harga yang ada dipasaran. Minimnya pengetahuan mitra terkait akuntansi menyebabkan penentuan harga jual tidak dapat dilakukan. Selain mitra tidak dapat menentukan harga jual, mitra juga belum membuat anggaran produksi dan penjualan mingguan maupun bulanan sehingga tidak dapat menentukan besarnya laba yang ingin diperoleh.

Metode

1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 1 bulan yang dimulai sejak bulan Juli 2022 sampai Agustus 2022. Program dilaksanakan sebulan dua kali dengan durasi 60 menit setiap pertemuan. Kegiatan ini dilaksanakan di Dusun Jati, Desa Kutamakmur, kabupaten Karawang.

2. Pelaksanaan kegiatan

1. Kegiatan 1 : Observasi awal dan perizinan

Kegiatan pertama dilaksanakan pada Sabtu, 9 Desember 2018 pukul 10.00 sampai dengan pukul 11.00. Kegiatan ini berlokasi di rumah Ibu Acem yang bertempat di Dusun Jati, Desa Kutamakmur, kabupaten Karawang. Tujuan kegiatan pertama ini adalah menggali permasalahan mitra melalui observasi awal serta menyampaikan maksud dan tujuan kedatangan tim. Kegiatan berlangsung selama 2 jam karena dikemas dengan bentuk diskusi tanya jawab. Ketua mitra tampak antusias menerima kehadiran tim dan menyambut hangat maksud dan tujuan tim untuk melaksanakan pengabdian.

2. Kegiatan 2 : Penyampaian Materi “Catatan Penggunaan Bahan Baku”

Kegiatan kedua dilaksanakan pada 9 Juli pukul 11.00 sampai dengan pukul 12.00. Kegiatan kedua berlokasi di kediaman Ibu Acem. Tujuan kegiatan kedua adalah memberikan pengetahuan dasar tentang pembuatan catatan penggunaan bahan baku. Mengingat mitra masih belum secara rutin memproduksi kripik pisang, maka fokus

tim pengabdian adalah mengenalkan format basic dari laporan penggunaan bahan baku. Sasarannya adalah, setidaknya mitra bisa mendokumentasikan bahan-bahan yang digunakan dalam sekali proses produksi kripik pisang. Selama ini, setiap memproduksi, mitra memang membuat

Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Pembuatan catatan keuangan harian Tim pengabdian memberikan pendampingan terkait pembukuan sederhana untuk memudahkan mitra dalam pembuatan catatan harian agar lebih rapi dan mudah dipahami. Tujuan dari pembuatan catatan harian ini agar mitra mengetahui seberapa besar pengeluaran dan pemasukan dari hasil produksi serta penjualan kripik pisang. Format pembuatan catatan harian ini ditulis dibuku dengan format yang sangat sederhana yaitu hanya ada beberapa kolom yaitu penerimaan dan pengeluaran. Berikut adalah contoh format pembukuan kas sederhana terkait pengeluaran dan pemasukan catatan laporan keuangan harian :

N0	Tgl	Ket.	Debit	Kredit

2. Pembuatan laporan keuangan sederhana

Penjualan	xxx
Harga Pokok Penjualan	xxx
Laba Kotor	xxx
Biaya Pemasaran	xxx
Laba Bersih	xxx

3. Penentuan harga jual yang lebih akurat Mitra pada awalnya tidak mengetahui cara menentukan harga jual. Penjualan hanya berdasarkan perkiraan tanpa ada target keuntungan yang ingin diperoleh dari penjualan kripik pisang ini. Keterbatasan sumber daya merupakan masalah utama dalam kelompok mitra ini. Tim pengabdian memberikan pengarahan cara-cara untuk membuat laporan penjualan yang akurat dengan

menggunakan format yang sederhana agar mudah dipahami. Berikut adalah gambar sederhana mengenai laporan penentuan harga jual.

Persediaan Awal xxx

Harga Pokok Produksi:

Biaya Bahan Baku xxx

Biaya Tenaga Kerja xxx

Total Harga Pokok Produksi xxx

Barang tersedia dijual xxx

(Persediaan Akhir) (xxx)

Harga Pokok Penjualan xxx

Penentuan harga jual:

- $\text{Marjin Laba} = \text{Persentase marjin laba (\%)} \times \text{Harga Pokok Penjualan}$
- $\text{Harga Jual/ Pcs} = (\text{Harga Pokok Penjualan} + \text{Marjin Laba}) / \text{Kuantitas Produksi}$

Kesimpulan dan Rekomendasi

1. Kesimpulan

Catatan keuangan harian dan laporan keuangan dapat membantu UMKM dalam menentukan harga jual dan target produksi yang ingin dicapai. Selain itu dapat membantu UMKM untuk menentukan besarnya laba yang dapat digunakan untuk perluasan usaha. Perbaikan kemasan produk dapat meningkatkan permintaan pasar terhadap kripik pisang dan ketela. Selain itu perbaikan kemasan juga akan membantu perluasan pasar. Minat konsumen akan lebih tinggi jika produk dikemas dalam bentuk yang lebih menarik, efisien, efektif, higienis.

2. Rekomendasi

tim pengabdian kepada UMKM ialah sebagai berikut:

1. Untuk selalu terbuka terhadap informasi dan teknologi demi berlangsungnya kegiatan usaha.
2. Pelaku usaha perlu membuat standar rasa dan kualitas bahan baku terkait produk yang ditawarkan.

3. Pelaku usaha harus menjaga kebersihan tempat produksi usaha demi terciptanya produk yang higienis.
4. Pelaku usaha harus konsisten mencatat laporan harian baik pengeluaran maupun pemasukan.
5. Pelaku usaha perlu memasarkan produknya melalui sosial media, mengingat teknologi informasi saat ini sangat pesat.

Daftar Pustaka

Anthony, Robert dan V. Govindarajan. 2012. Management Control System 12th edition. McGraw Hill : New York.

Nugroho, Banu Tri. 2006. Menambah Daya Tarik Melalui Keindahan. <http://mipa.uns.ac.id/~science/tutorial.doc>(diunduh 17 Desember 2018) Satyajaya, W., A. Rangga, M. Marniza,

I.M.Alfian.(2017). Strategi Pemasaran Produk Tortilla Jagung (Studi Kasus UMKM Kelompok Wanita Tani Kemuning II Desa Marga Catur, Kalianda). J.Fd.Life.Sci. 1 (1), 11 –20. doi: 10.21776/ub.jfls.2017.001.01.02