

PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PENGEMBANGAN UMKM KERIPIK PISANG DI DESA KUTAAMPEL KABUPATEN KARAWANG

Amelda

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan
Karawang

E-mail : mn19.amelda@mhs.ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Desa Kutaampel di Kabupaten Karawang terdapat banyak jenis UMKM yang tersebar hampir disetiap lokasi, seperti makanan ringan sampai dengan kerajinan tangan, namun minimnya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan pada usaha yang sedang mereka tekuni menjadi tujuan kami untuk membantu atau membina pelaku usaha untuk mengelola keuangan UMKM Keripik Pisang di desa Kutaampel baik dalam menentukan harga jual, laporan penjualan, serta mengetahui laba yang didapatkan, sehingga dapat mengembangkan bisnis atau usaha menjadi lebih besar. Selain itu, dapat meningkatkan dan mengembangkan produk ataupun memperluas pemasaran produk tersebut. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Untuk meningkatkan bisnis atau UMKM perlu adanya dukungan internal dan eksternal. Selain itu, adanya kerjasama dengan pihak luar diharapkan UMKM dapat berkembang dengan cepat. UMKM yang kami bina adalah UMKM Keripik Pisang rumahan yang akan dikembangkan dan dilihat dari potensi pemasaran yaitu melalui pemasaran digital, dari pengembangan produk UMKM ini juga dapat membantu perekonomian masyarakat dan mengurangi jumlah pengangguran. Pengelolaan keuangan seperti pencatatan penjualan, penentuan harga pokok penjualan hingga laporan keuangan diharapkan juga dapat membantu UMKM dalam menentukan harga jual dan target produksi yang ingin dicapai. Adanya pengembangan pada kemasan produk dapat meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk tersebut.

Kata kunci : Pengelolaan Keuangan, Pengembangan umkm, Keripik Pisang

ABSTRACT

Kutaampel Village in Karawang Regency, there are many types of MSMEs scattered in almost every location, such as snacks to handicrafts, but the lack of knowledge about financial management in the business they are currently pursuing is our goal to help or foster business actors to manage Banana Chips MSME finances in Indonesia. Kutaampel village is good at determining selling prices, sales reports, and knowing the profits earned, so that they can develop a business or business to be bigger. In addition, it

can improve and develop products or expand the marketing of these products. The method used is descriptive qualitative. To improve business or MSMEs, internal and external support is needed. In addition, the existence of cooperation with outside parties is expected to be able to develop quickly. The MSMEs we foster are home-made Banana Chips MSMEs which will be developed and viewed from the marketing potential, namely through digital marketing, from developing these MSME products it can also help the community's economy and reduce the number of unemployed. Financial management such as recording sales, determining the cost of goods sold to financial reports is also expected to help MSMEs in determining the selling price and production targets to be achieved. The existence of developments in product packaging can increase consumer attractiveness for these products.

Keywords: Financial Management, MSME Development, Banana Chips

PENDAHULUAN

Di desa kutaampel ini dapat dilihat hampir seluruh warganya menggantungkan sektor ekonominya pada sektor produksi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mulai dari terdapat UMKM Makanan Ringan dan berbagai macam UMKM Kerajinan. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh orang perorangan atau kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompoknya. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. dan juga dalam tumbuhnya ekonomi serta tenaga kerja dan distribusi hasil pembangunan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di desa dipandang memiliki prospek masa depan yang baik..

Dalam hal ini kami memilih untuk menjalin hubungan mitra dengan UMKM makanan ringan keripik pisang. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, alasan dibalik terpilihnya mitra ini karena terdapat sejumlah masalah dampak dari pandemi yang dialami oleh mitra terkait. Usaha keripik pisang ini memiliki kendala yang sama dalam bidang pengelolaan keuangan juga dari segi pemasaran. Rendahnya pengetahuan dan kemampuan untuk menyusun strategi marketing dalam memasarkan produk yang dimiliki, selain itu, dalam melakukan pengelolaan keuangan pada UMKM pemilik usaha cenderung hanya menggunakan prinsip “selama masih bisa balik modal maka tidak ada masalah” yang mana ini dapat menyebabkan kondisi keuangan defisit karena pengelolaan keuangannya yang sangat buruk, mengingat semenjak pandemi beberapa bahan baku mengalami kenaikan harga namun permintaan dari konsumen semakin sulit akibat diterapkan social distancing dan anjuran tetap berada dirumah saja. 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. Masalah yang kami temukan juga terindikasi dari bagaimana cara

pelaku usaha menentukan harga jual yang tidak diperoleh dari biaya produksi dan berapa laba yang akan mereka dapatkan, tetapi pelaku usaha hanya mengira-ngira dengan membandingkan harga yang ada di pasaran. Minimnya pengetahuan mitra terkait pengelolaan keuangan menyebabkan penentuan harga jual tidak dapat dilakukan. Selain pelaku usaha tidak dapat menentukan harga jual yang sesuai dengan harga pokok produksinya. Melihat dari tempat produksi hingga penjualan produk yang hanya dilakukan dirumah inipun menjadi kendala bagi pelaku usaha, dikarenakan pangsa pasar yang dimilikinya hanya disekitar rumah saja dan tidak terlihat oleh masyarakat luar. Nilai jual menjadi pokok permasalahan pada UMKM yang akan dipelajari lebih lanjut dan diselesaikan dengan menerapkan Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Umkm pada keripik pisang ini.

METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu Penelitian

Adapun penelitian di adakan dari tanggal 1 Juli s/d 31 Juli 2022 dengan melakukan pengamatan dan wawancara pada masyarakat desa Kutaampel.

Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kantor Desa Kutaampel, Kecamatan Batujaya, Kabupaten Karawang, Jawa Barat 41375

Metode Penelitian

Berdasarkan tema yang telah ditentukan dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dalam kegiatan ini mahasiswa memfokuskan pada Pengembangan UMKM yang berfokus pada makanan ringan di Desa Kutaampel Kecamatan Batujaya. Dengan pelatihan yang akan diberikan, diharapkan dapat memberikan bekal pengetahuan dan ketrampilan wirausaha, khususnya dalam hal manajemen keuangan, serta mendorong pengembangan UMKM untuk memperkuat basis perekonomian masyarakat. Lebih lanjut, pengetahuan dan ketrampilan yang diperoleh diharapkan dapat disampaikan ke masyarakat sekitarnya sehingga dapat memberikan manfaat yang lebih besar. Pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Nyata ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan Kegiatan Kuliah Kerja Nyata ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1 (Metode Ceramah):

Pelaku Usaha diberikan wawasan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha.

Langkah 2 (Metode Tutorial):

Pelaku Usaha diberikan pelatihan materi tentang penyusunan laporan keuangan, meliputi: Pembuatan catatan harian, Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana, dan Penentuan Harga Jual.

Langkah 3 (Metode Diskusi):

Pelaku Usaha diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha yang sudah mereka jalani ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk memulai usaha.

HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Kami telah melakukan wawancara dengan pemilik UMKM Keripik Pisang ini yaitu Siti Nurjanah. Permasalahan yang beliau hadapi pun hampir sama dengan UMKM yang ada di desa kutaampel dimana beliau kesulitan dalam mengelola keuangan yang benar dan juga kesulitan dalam mengembangkan usahanya seperti mempromosikan produknya disosial media agar masyarakat luas mengetahuinya. Sebelumnya beliau juga telah mempromosikan produknya melalui facebook, namun sekarang beliau sudah jarang bahkan sudah tidak pernah lagi melakukan kegiatan promosi produknya. Salah satu penyebabnya karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman dalam membuat iklan seperti video promosi dan juga poster produk. Kegiatan Inovasi pada produk UMKM ini adalah salah satu upaya yang dilakukan untuk mengembangkan, memperbaiki, menyempurnakan dan meningkatkan produk yang sudah ada. Selain inovasi dari segi kemasan, kami juga melakukan Inovasi dalam mengembangkan rasa pada produk UMKM keripik pisang tersebut. Untuk produk UMKM keripik pisang, kami melakukan inovasi untuk rasa keripik tersebut. Kelompok kami melakukan inovasi penambahan rasa coklat pada produk UMKM Kripik Pisang. Setelah melakukan inovasi pada produk UMKM ini diharapkan nantinya bisa meningkatkan penjualan kedua produk UMKM tersebut.

Kami juga memberikan pendampingan terkait pembukuan sederhana untuk memudahkan mitra dalam pembuatan catatan harian agar lebih rapih 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.

1. Pembuatan Catatan Harian.

No	Tgl	Ket	Debit	Kredit

2. Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana

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

3. Penentuan harga jual yang akurat

Kami 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

Untuk meningkatkan perkembangan UMKM perlu adaya dukungan internal dan eksternal. Selain itu, adanya kerjasama dengan pihak luar agar UMKM dapat berkembang dengan cepat. Dalam UMKM yang kami bina yaitu UMKM Keripik Pisang dikembangkan dari potensi pemasaran yaitu melalui pemasaran digital. Dari produk-produk tersebut akan dijadikan produk UMKM. Dari produk UMKM ini bisa membantu perekonomian masyarakat dan mengurangi jumlah pengangguran. 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. Selain itu perbaikan kemasan juga akan membantu perluasan pasar. Minat konsumen akan lebih tinggi jika produk dikemas dalam bentuk yang lebih menarik, efisien, efektif, dan higienis.

DAFTAR PUSTAKA

JURNAL

Haris Fauzi, (2020), *Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM Sebagai Upaya Penguatan UMKM JABAR Juara Naik Kelas*. Jurnal. Universitas Majalengka.

Hidayat, Rian. (2021). *Strategi Pengembangan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19*. Skripsi. Palembang: Universitas Muhammadiyah Palembang.

INTERNET

<https://www.jurnal.id/id/blog/cara-mudah-membuat-laporan-keuangan-sederhana-bagi-ukm/>

<https://softwareakuntansi.id/pembukuan-keuangan/>

<https://opop.jabarprov.go.id/bagaimana-strategi-untuk-mengembangkan-usaha-kecil-yang-dijalankan/>

