

# **MENINGKATKAN LABA PENJUALAN UMKM KANGSRENG DI DESAMALANGSARI**

Elisa Vivia Putri

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

[Ak19.elisaputri@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:Ak19.elisaputri@mhs.ubpkarawang.ac.id)

## **Abstrak**

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah salah satu kegiatan pengabdian dari mahasiswa kepada masyarakat, dengan mengedepankan tiga prinsip yaitu pendidikan, pengajaran dan pengabdian. Salah satu program kerja dalam kegiatan KKN ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan sosialisasi tentang hubungan antara volume penjualan dan laba usaha terhadap UMKM. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan UMKM dapat mengembangkan usahanya agar berjalan dengan lebih baik. Salah satu UMKM yang berada di Desa Malangsari adalah UMKM Kangsreng. Pelaku UMKM ini memiliki permasalahan mengenai pemasaran melalui kemasan produk yang mampu berdampak pada laba penjualan UMKM yang akan didapat setiap bulannya. Dari hasil observasi yang dilakukan, diketahui bahwa penurunan laba penjualan terjadi karena daya saing makanan ringan yang rendah di pasaran. Maka dari itu dilakukan sosialisasi agar UMKM Kangsreng di Desa Malangsari mampu menaikkan daya saing dan menambah pangsa pasarnya agar laba penjualannya dapat meningkat sehingga akan berimbas baik pada usaha UMKM Kangsreng.

Kata kunci : KKN, Laba Penjualan, UMKM

## **Pendahuluan**

Desa Malangsari merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Pedes, kabupaten karawang. Desa ini memiliki luas 381.850 Ha, Jumlah penduduk di Desa Malangsari yaitu 3820 orang yang terdiri dari 1946 orang penduduk berjenis kelamin laki-laki, serta 1874 orang penduduk berjenis perempuan dengan total KK (Kartu Keluarga) sebanyak 1221 KK. Masyarakat di Desa Malangsari umumnya berprofesi sebagai petani, dan umumnya penduduk lulusan pendidikan Sekolah Menengah Pertama sebanyak 235 orang. Sehingga agak sulit mengalami perubahan. Tingkat kemiskinan juga cukup tinggi,

hal ini dapat disebabkan oleh rendahnya pertumbuhan ekonomi dan jumlah penduduk yang sangat besar, serta tingkat pendidikan masyarakat yang relatif rendah.

Berdasarkan data kependudukan Desa Malangsari, diketahui bahwa penduduk Desa Malangsari didominasi lulusan Pendidikan Sekolah Dasar, tingkat kesadaran warga desa Malangsari mengenai kesehatan sudah cukup baik. Dapat dilihat dari segi antusias warga Desa Malangsari yang mengikuti program posyandu yang diadakan oleh bidan desa setempat menyediakan pemeriksaan kesehatan bagi warga desa.

Adapun batas-batas wilayah Desa Malangsari sebagai berikut:

Batas	Desa	Kecamatan
Sebelah Utara	Kertamulya	Pedes
Sebelah Selatan	Jatimulya, MakmurJaya	Pedes
Sebelah Timur	KarangJaya	Pedes
Sebelah Barat	Kertamulya	Pedes

Pendidikan adalah pembelajaran pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan sekelompok orang yang diturunkan dari satu generasi ke generasi melalui pengajar. Pada pendidikan di Desa Malangsari jumlah pengajar di tahun 2021 ada berjumlah 24 orang. Adapun tabel bagian ini menjelaskan tentang beberapa pendidikan yang ada di Desa Malangsari sebagai berikut:

No	Nama Pendidikan	Jumlah
1	Taman Kanak-Kanak	64
2	Sekolah Dasar	1457
3	Sekolah Menengah Pertama	234
4	Sekolah Menengah Atas	189

Penduduk Desa Malangsari sebanyak 92 orang, yang terdiri dari laki – laki sebanyak 47 orang, dan perempuan ada sebanyak 45 orang dengan jumlah Kepala Keluarga ada sebanyak 60 KK dengan rician data tabel di bawah ini:

Desa	Jumlah Penduduk		Jumlah KK
	Laki-laki	Perempuan	
Malangsari	1946 Jiwa	1874 Jiwa	1221 KK

Karena wilayah tersebut memiliki lahan sawah yang luas jadi masyarakat mengandalkan padi sebagai mata pencaharian mereka, bukan hanya sebagai petani, adapun

UMKM Kuliner yang menjadi andalan dalam meningkatkan ekonomi yang ada di desa tersebut. Tetapi kurangnya system pemasaran penjualan produk dan tingkat minat masyarakat terhadap ke ikut sertaan dalam mengembangkan UMKM kuliner tersebut sehingga usaha UMKM kuliner tidak meningkat.

Dengan kehadiran Mahasiswa UBP ada beberapa perubahan dalam hal pemasaran serta minat mengembangkan UMKM Kuliner salah satunya kami mengadakan observasi terkait kemasan, rasa dan pemasaran produk. Mengadakan sosialisasi dan pelatihan terkait penjualan produk berbasis digital yaitu menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran produk UMKM Kuliner, mengundang para pelaku UMKM dan Ibu-ibu PKK sebagai Langkah awal untuk meningkat UMKM di Desa Malangsari, kehadiran Ibu-ibu PKK untuk mewadahi para pelaku UMKM dan yang memegang akun media sosial UMKM Desa Malangsari.

Mayoritas penduduk Desa Malangsari itu berprofesi sebagai petani dan adapun yang bekerja ke luar negeri sebagai Tenaga Kerja Wanta tidak memiliki keinginan lebih hanya bergantung kepada pekerjaan tersebut, namun sekarang pemuda disana sudah ada yang bekerja menjadi buruh pabrik dan ibu-ibu disana memiliki usaha kuliner khas Desa Malangsari dengan metode penjualan yang sekarang meluas karena menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran kini dapat berkembang, juga dibantu oleh kegiatan dari pemerintah daerah yaitu acara gebyar paten yang tujuannya mengenalkan kuliner khas desa yang ada di kecamatan pedes, juga meningkat kualitas produk UMKM Kuliner di Desa Malangsari.

Laba merupakan kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (seperti: kenaikan suatu aset atau penurunan suatu kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.(Themis:2012)

Laba adalah perbedaan realisasi keuntungan yang berasal dari transaksi suatu perusahaan pada kurun waktu tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan tersebut.(Harahap:2015)

Arti UMKM tertuang dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu sebagai bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan dengan batasan omzet pertahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan. UMKM terbagi menjadi tiga jenis yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Penjualan atau

*omzet* dari usaha mikro dalam setahun paling banyak Rp. 300 juta dan jumlah aset bisnisnya maksimal Rp. 50 juta (diluar aset tanah dan bangunan), sebagai contoh usaha mikro yaitu pedagang kecil dipasar, pedagang asongan, usaha pangkas rambut, dan lain sebagainya. Selanjutnya yang kedua usaha kecil memiliki kekayaan bersih antara Rp. 50 juta sampai dengan Rp.500 juta, lalu untuk penjualan pertahunnya antara Rp. 300 juta sampai Rp. 2,5 miliar, contoh dari usaha kecil yaitu bengkel motor, katering, usaha fotocopy, restoran kecil, dan sebagainya. Yang terakhir yaitu usaha menengah memiliki kekayaan bersih pertahun sebesar Rp. 500 juta diluar tanah dan bangunan, dan memiliki omzet penjualan sebesar lebih dari Rp. 2,5 miliar sampai Rp. 50 miliar per tahun, contoh dari usaha menengah yaitu restoran besar, toko bangunan, dan sebagainya. (Maiti and Bidinger 2016)

Kangsreng merupakan makanan ringan atau camilan khas Kabupaten Karawang, yang diolah di Dusun Munjul Jaya, Desa Malangsari. Kangsreng juga merupakan salah satu dari beragam UMKM yang ada di Desa Malangsari yang terdapat di Kecamatan Pedes. UMKM Kangsreng merupakan perekonomian masyarakat di daerah karawang tepatnya di Desa Malangsari yang mendorong perekonomian di sektor makanan ringan sehingga dimasa yang akan datang dapat memberikan kontribusi yang nyata dalam pembangunan perekonomian bangsa.

Penjualan merupakan hal utama dalam suatu bisnis termasuk UMKM karena sumber pendapatan yang utama berasal dari penjualan. Dalam penjualan ini terdapat harga jual yang dibebankan kepada pelanggan untuk mendapatkan barang ataupun jasa, dan juga tidak terlepas dari volume penjualan yang dimana volume penjualan tersebut merupakan jumlah unit produk atau jasa yang dapat dijual.

### **Metode**

Metode yang digunakan untuk memenuhi mata kuliah KKN yang ada di Universitas Buana Perjuangan Karawang, yaitu dengan metode deskriptif dimana teknik pengambilan data yang dilakukan pada saat observasi langsung. Jenis dan sumber data diperoleh dari data primer. Data primer diperoleh melalui wawancara ke pihak UMKM Kangsreng, untuk mengetahui bagaimana proses penjualan dan laba usaha di UMKM Kangsreng. Penulis melakukan kegiatan KKN di Desa Malangsari, Kecamatan Pedes, Kabupaten Karawang selama 1 bulan terhitung dari tanggal 1 Juli sampai 31 Juli 2022, dengan mengambil judul penelitian Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Usaha UMKM Kangsreng.

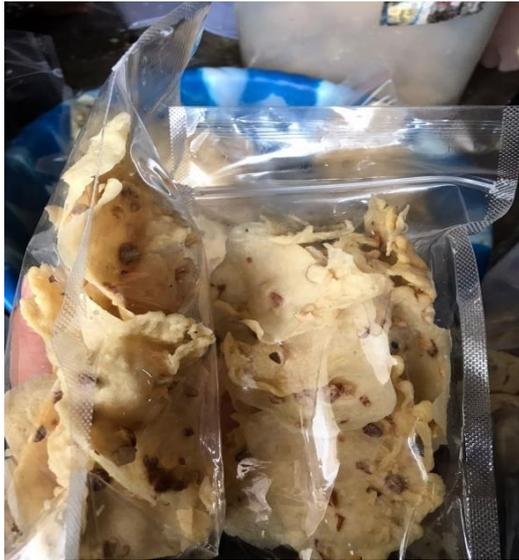
## **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Perkembangan saat ini laba penjualan menyebabkan persaingan semakin ketat untuk antar usaha. Persaingan tersebut berdampak terhadap perkembangan di sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Banyaknya inovasi – inovasi terkini yang sering terjadi yang diharuskan para pemilik usaha untuk mengikuti perkembangan masa kini yang dapat memicu volume penjualan meningkat dan laba yang dihasilkan pun meningkat. Oleh karena itu dalam penelitian ini berusaha untuk merancang sebuah kemasan dengan mengikuti perkembangan masa kini yang mampu menjadi ciri khas UMKM ini.

Kemasan merupakan salah satu senjata dalam dunia bisnis saat in. Melalui kemasan konsumen mampu memberikan penilaian terhadap karakter dan citra produk. Dengan ini, bertujuan untuk produk Kangsreng Desa Malangsari dapat dipasarkan secara luas yang tidak hanya dipasarkan di Desa Malangsari saja, namun dapat dipasarkan diluar Desa Malangsari.

Dan agar memudahkan UMKM Kangsreng Desa Malangsari ini untuk diketahui oleh masyarakat luas mengenai makanan ringan atau camilan khas Desa Malangsari, dengan itu UMKM Kangsreng di Desa Malangsari mampu meningkatkan laba penjualan UMKM Kangsreng yang terdapat di Desa Malangsari dan mampu bersaing dengan usaha makanan lainnya.

Manfaat dari penelitian ini yaitu dengan adanya penerapan inovasi ini dapat membantu pemilik UMKM Kangsreng Bu Eha selaku pemilik usaha mikro kecil menengah untuk memiliki laba penjualan UMKM dapat lebih meningkat dalam usahanya kali ini.



### **Kesimpulan dan Rekomendasi**

Dari pembahasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa harga jual dan volume penjualan dalam sebuah usaha merupakan kunci penting dari perkembangan kemajuan suatu usaha tersebut maka dari itu adanya sosialisasi dari mahasiswa KKN dari Universitas Buana Perjuangan Karawang untuk mengetahui perkembangan laba penjualan di produksi Kangsreng di Desa Malang Sari dan membantu para UMKM lebih teliti lagi untuk menjual produk yang mempunyai daya saing, karena laba penjualan akan mempengaruhi didalam keuangan UMKM tersebut.

### **Daftar Pustaka**

- Cahya, Bayu Tri. 2016. "Carbon Emission Disclosure : Ditinjau Dari Media Exposure, Kinerja Lingkungan Dan Karakteristik Perusahaan." 39-37 :1)66.
- Handoko, Tomy. 2012. "*Kemasan Plastik*". <http://id.scribd.com>
- Harison Jr, Walter T, Charles T, Horngren, C. William Thomas, Themis Suwardy, 2012, Akuntansi Keuangan. International Financial Reporting Standards-IFRS. Edisi 8, Jilid I, Jakarta: Erlangga
- Harahap, Sofyan Syafri 2015, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Rajawali Pers, Jakarta

Lie Lengkung Kusumawati. 2016. *Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan Roti Pie Ganysha*. JMK, VOL. 1, NO.3 Edisi September 2016. ISSN:288 -294

Soegiharto, S., Purbandini, L., Ariyanto, N., Yustina NFP, F., Purbantara, A., & Haryati. (2019). *Model Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik Desa Membangun*. Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi Republik Indonesia.