

LAPORAN PENYUSUNAN ANGGARAN DAN PENJUALANAN PADA UMKM KERUPUK SORODOT DI DESA KALIJATI

Tati Haryati, Cici Emilia Sukmawati

Universitas Buana Perjuangan Karawang (Akuntansi, Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Buana Perjuangan Karawang)

ak19.tatiharyati@mhs.ubpkarawang.ac.id

cici.emilia@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

Penyusunan laporan anggaran sangat penting karena dengan adanya anggaran maka perusahaan atau unit usaha dapat berjalan dengan baik dan terstruktur. Tujuan dari kegiatan penyeluruhan ini untuk mengetahui pentingnya anggaran pada UMKM (Usaha Mikro Kecill Menengah). Serta pentingnya penjualan secara digital marketing dalam memperluas omset penjualan. Kegiatan penyusunan anggaran ini dilakukan di Desa Kalijati, adapun tujuan dari kegiatan ini adalah memberiikan pengetahuan yang baik. Penyeluruhan ini di ikuti oleh Ibu Kamati dan warga sekitaran rumah pelaku UMK. Hasil dari penyeluruhan ini adalah pengetahuan peserta mengenai penyusunan anggaran dan penjualan dan menerapkannya.

Kata kunci: Penyusunan Anggaran, Laporan Anggaran, Penjualan pada UMKM

Abstact

The preparation of budget reports is very important because with a budget the company or business unit can run well and structured. The purpose of this comprehensive activity is to find out the importance of the budget for MSMEs (Micro, Small and Medium Enterprises). As well as the importance of digital marketing sales in expanding sales turnover. This budgeting activity was carried out in Kalijati Village, while the purpose of this activity was to provide good knowledge. This whole thing was followed by Mrs. Kamati and residents around the house of UMK perpetrators. The result of this comprehensiveness is participants' knowledge of budgeting and sales and implementing them.

Keywords: Budgeting, Budget Reports, Sales to SMEs

Pendahuluan (Times New Roman (TNR-12) Bold, Spasi 1.5)

UMKM adalah salah satu tipe usaha yang sangat banyak pada Indonesia. Dalam perekonomian, Indonesia tidak terlepas dari kegiatan usaha yang dijalani satu orang maupun kelompok, terpatut menggunakan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM ialah aktivitas ekonomi sangat ingin dicoba oleh masyarakat Indonesia, dimana UMKM sangat berfungsi berarti dalam menghasilkan lapangan pekerjaan, sekaligus menolong Pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran.

Kegiatan UMKM nyatanya tidak terlepas berdasarkan aktivitas akuntansi yang sangat berguna buat menampilkan pertumbuhan atau keadaan keuangan pada UMKM. Kelangsungan UMKM tersebut mampu terekam dan jadi bahan buat mengevaluasi aktivitas UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga merupakan usaha keuangan yang menguntungkan secara otonom yang dilakukan satu orang atau substansi bisnis adalah anak industri maupun cabang industri yang dipunyai, dipahami ataupun jadi bagian baik eksklusif ataupun pribadi memakai usaha kecil ataupun besar (Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008).

Salah satu UMKM yang ada di Desa Kalijati yaitu Sorodot, sorodot merupakan makanan khas Majalengkaberdasarkan dasar tepung beras yang memiliki tampilan menarik seperti bunga mawar. Kerupuk Sorodot merupakan salah satu olahan tradisional yang cukup digemari oleh masyarakat Indonesia. Makanan tersebut dikenal baik di segala usia maupun tingkat sosial masyarakat. Mudah diperoleh dan dijual dengan harga yang relatif murah baik dalam kemasan yang sudah digoreng maupun kemasan yang masih mentah. Konsumsi Kerupuk sorodot ini biasanya bukan sebagai makanan utama melainkan sebagai makanan kecil, makanan ringan atau pelengkap hidangan yang umumnya dikonsumsi dalam jumlah kecil.

Permasalahan yang ada di Kerupuk Sorodot yaitu tidak adanya penyusunan Laporan Anggaran dan Penjualan dan tidak adanya target khusus penjualan untuk kedepannya, Penyusunan anggaran dan penjualan juga dapat dijadikan sebagai perencanaan penjualan selanjutnya. Tujuan dari laporan ini adalah untuk mendeskripsikan penyusunan anggaran dan penjualan dalam upaya meningkatkan penjualan pada UMKM sorodot.

Anggaran (*budgeting*) adalah pernyataan tentang sumber daya keuangan (*financial resource*) yang disediakan untuk kegiatan tertentu dalam waktu tertentu

pula. Anggaran terutama merupakan alat untuk mengendalikan aktivitas suatu organisasi. Oleh karena itu, anggaran merupakan penting dari setiap program dan proyek. Anggaran mendeskripsikan pendapatan dan biaya. Dengan demikian anggaran menentukan target aktivitas seperti hasil penjualan, biaya tiap bagian atau investasi baru (Siswanto, 2015, p.50).

penjualan adalah adalah barang yang di produksi dan di jual perusahaan tersebut. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual untuk menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba (keuntungan) dari adanya transaksi-transaksi tersebut (Astrianti dan Bake:2014).

Metode

Metode yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu dengan metode deskripsi yaitu dengan pengumpulan data dan sumber yang digunakan adalah wawancara dengan ibu Kamati selaku pemilik UMKM dan observasi langsung. Adapun pengertian dari metode penelitian deskripsi menurut Albi Anggito dan Johan Setiawan (2018:8) adalah suatu pengumpulan data pada suatu latar alamiah dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dimana peneliti adalah sebagai instrumenn kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowbaal*, adapun teknik pengumpulan dengan teknik gabungan, analisis data bersifat induktif / kualitatif dan hasil penelitiannya lebih menekankan pada makna. Selain itu, metode penelitian deskripsi ini dilakukan melalui pengumpulan data, analisis, kemudian di interpretasikan.

Penyeluruhan ini di lakukan di Dusun Krajan 1 , Desa Kalijati RT 01 RW 02, Kecamatan Jatisari dengan mengambil sampel atau data usaha kecil yang sudah berjalan selama kurang lebih 2 (dua) tahun. Dari wawancara

penulis dengan Ibu Kamati selaku pemilik UMKM target untuk penjualan Kerupuk Sorodot tidak hanya warga sekitar tapi bisa di luar Desa Kalijati.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Penyeluruhan pada pelaku UMKM sorodot pada tanggal 13 Juli 2022 bertempat di Desa Kalijati dengan peserta Ibu Kamati serta beberapa warga Desa Kalijati Kecamatan Jatisari. Untuk memperoleh solusi dan masalah yang sedang dihadapi oleh ibu Kamati di desa kalijati, ibu Kammati sangat antusias dalam menerima penyeluruhan dari pengabdian, hal ini dibuktikan dengan keseriusannya dalam memperhatikan pengabdian saat menjelaskan bagaimana cara dalam penyusunan anggaran dan penjualan pada UMKM yang benar.

Gambar 1. Kegiatan Penyeluruhan



Dalam penyeluruhan ibu Kamati sebagai peserta mendapatkan materi Anggaran dan penjualan UMKM. Materi penyeluruhan meliputi pengerian

anggaran dan penjualan, peningnya penganggaran usaha bagi pelaku UMKM, menentukan nilai jual atau harga untuk Kerupuk Sorodot serta menjualnya pada media Online.

Anggaran bagi UMKM sangatlah penting, karena agar rencana awal dari pengeloan barang, pengeluaran, dan pemasukan dapat dicapai agar tidak terjadi kesalahan. Dengan asanya anggaran dalam UMKM dapat menentukan target operasional yang akan dicapai, semua kegiatan operasional akan di lakukan dengan mencapai apa yang sudah menjadi target UMKM.

Tabel 1. Biaya Bahan Baku UMKM Kerupuk Sorodot

Bahahan Baku	Jumlah	Biaya
Tepung beras	500 kg	7.000
Tepung Kanji/Tapioka	500 gram	7.000
Pewarna Makanan	3 warna	10.000
Ketumbar	1 bubuk	1.000
Bawang putih	3 butir	2.000
Kemiri	3 butir	2.000

Berdasarkan tabel di atas besar anggaran dalam pembuatan Kerupuk Sorodot Rp. 30.000, dari wawancara penulis dengan ibu Kamati ada berbagai warna sorodot antara merah muda, kuning dan hijau, untuk rasa ada 3 (tiga) diantaranya rasa original, cikur dan pedas.

Gambar 2. Macam-macar warna



Ibu Kamati menuturkan bahwa beliau memulai berjualan sorodot ini karena mencari kesibukan lain selain bertani menjadi buruh tani dan sebagai pendapatan tambahan untuk keluarga. Untuk penjualan sorodotnya hanya warga sekitar. Sebelumnya ibu Kamati juga mengatakan harga jual untuk 1 biji sorodot seharga Rp. 500, untuk pembuatan sorodot menghasilkan 150 biji perwarna berarti jumlah semuanya ada 450 biji perhari.

Tabel 2. Total Perhari

Warna	Jumlah
Merah Muda	150 Biji
Kuning	150 Biji
Hijau	150 Biji
Total	450 Biji

Hasil dari penyeluruhan dan diskusi dengan Ibu Kamati untuk penjualan pada UMKM kerupuk sorodot penulis menentukan harga jual yaitu 1 pcs 11.000 isi 20 biji. Untuk meningkatkan penjualan pada UMKM tersebut penulis beserta anggota KKN (Kuliah Kerja Nyata) melakukan pembinaan kepada Ibu Kamati tentang penjualan dengan memperluas pemasara digital marketing, membuat media pemasaran online via media sosial agar dapat menaikkan omset atau penghasilan.

Kesimpulan dan Rekomendasi

berdasarkan pelaksanaan penyeluruhan pada laporann anggaran dan penjualan pada UMKM kerupuk serodot dapat di simpulkan bahwa setelah penulis memberi pengetahuan mengenai pentingnya anggaran pada UMKM, ibu Kamati mampu menerapkan dalam penyusunan anggaran. Jadi dengan adanya laporan anggaran pada UMKM tersebut dapat mengetahui pengeluaran atau modal utama dalam pembuatan kerupuk sorodot.

Adapun rekomondasi dari kegiatan penyeluruhan ini dapat juga berupa workshop yang lebih komperensif, penyunan anggaran juga perlu dilakukan, seperti edukasi kewirausahaan dan keterampilan lainnya. dalam penjualan diperlukannya sistem PO (*Purchase Order*).

Daftar Pustaka

- Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung: Alfabeta. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D. Bandung: Alfabeta.
- Anggita, Albi dan Johan Setiawan. (2018). Metodologi Penelitian Kualitatif. Sukabumi: Jejak Publisher
- Abdillah. (2015). Penyusunan Anggaran dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada CV. TJAHAJA BARU Batusangkar. STAIN Batusangkar.
- Adisaputro G dan Marwan A. (2007). Anggaran Perusahaan. Yogya
- Machfiroh, Ines Saraswati, et al. "Pelatihan Penyusunan Anggaran untuk UMKM di Desa Bumi Jaya." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (MEDITEG)* 3.1 (2018).