

OPTIMALISASI LABA UMKM MELALUI MANAJEMEN KEUANGAN

ADEH RATNA KOMALA

Program Studi Akuntansi
Universitas Komputer Indonesia
Jl. Dipati Ukur No. 112-116, Bandung 40132
e-mail: adeh@email.unikom.ac.id

ABSTRACT

The purpose of this service is to provide training to manage business profits for Micro, Small and Medium Enterprises (MSEs) in the Bandung area as many as 200 participants. The implementation method is carried out virtually via zoom us where at the end of the session participants are given the opportunity to ask questions related to problems in managing finances. The material provided is related to the stages in managing finances, namely: separate business capital from own capital, all recorded correctly, financial statements are prepared including statements of financial position, comprehensive income statements, statements of changes in equity and cash flow statements. This is done so that business operations are well controlled. This activity is organized by the Accounting Student Association (HMAK UNIKOM). The result of this service is that the participants of Micro, Small and Medium Enterprises (MSEs) are greatly helped in managing their business profits. The material presented becomes the basis for participants in improving their business financial records. The participants were also given additional material in using social media to market their products, The conclusion of this activity is very beneficial for Micro, Small and Medium Enterprises (MSEs) actors in managing their business finances so that the sustainability of their business is maintained.

Key words: MSEs, profit optimization, social media

ABSTRAK

Tujuan dilakukannya pengabdian ini memberikan pelatihan mengelola laba usaha kepada para pelaku UMKM di wilayah Bandung sebanyak 200 peserta. Kegiatan ini dilakukan secara virtual melalui zoom us dimana pada sesi akhir peserta diberi kesempatan untuk bertanya terkait permasalahan dalam mengelola keuangan. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dengan cara berkoordinasi dengan ketua Himpunan mahasiswa Akuntansi UNIKOM (HMAK UNIKOM), menentukan target peserta pelaku UMKM, mengidentifikasi kendala yang dihadapi peserta, menentukan dan menyiapkan materi untuk para peserta, menyiapkan link virtual, memberikan pembekalan kepada para dalam melakukan optimalisasi laba, mengevaluasi keterserapan materi yang diberikan dengan membuka sesi tanya jawab dan membuka peluang untuk berdiskusi setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Hasil dari pengabdian ini adalah para peserta pelaku UMKM sangat terbantu dalam mengelola laba usahanya. Materi yang disampaikan menjadi dasar bagi peserta dalam memperbaiki pencatatan keuangan usahanya. Para peserta juga diberikan materi tambahan dalam memanfaatkan media social untuk memasarkan produknya. Kesimpulan dari kegiatan ini sangat memberi manfaat bagi para pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usahanya sehingga keberlangsungan hidup usahanya terjaga.

Kata kunci: UMKM, optimalisasi laba, media sosial

PENDAHULUAN

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) menyebutkan bahwa ada 3,79 juta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sudah memanfaatkan platform online dalam memasarkan produknya. Lebih lanjut disebutkan bahwa jumlah tersebut adalah 8 persen dari total pelaku UMKM yang ada di Indonesia yaitu 59,2 juta [1].

Adapun jumlah UMKM di Kota Bandung berjumlah 6.249 dimana 400 dari jumlah tersebut sudah bersertifikasi halal [2]. Besarnya jumlah tersebut merupakan potensi bagi UMKM untuk terus berkembang sehingga menjadi bagian dari pertumbuhan perekonomian bangsa. Perkembangan UMKM ternyata dibarengi dengan beragamnya permasalahan diantaranya belum optimalnya pengelolaan keuangan sehingga berdampak pada sulitnya mencapai profit/laba yang optimal. Berdasarkan masalah di atas penulis berupaya untuk memberikan sedikit kontribusi berdasarkan teori dan praktek yang sudah dilakukan dengan memberikan pelatihan bagi para Pelaku UMKM yang berdomisili di Bandung dengan tema Optimalisasi Laba UMKM melalui Manajemen Keuangan.

Selain itu juga merupakan salah satu bagian Tridarma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan dosen adalah pengabdian kepada masyarakat. Dalam mewujudkan Tridarma tersebut maka penulis selaku dosen Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi UNIKOM bermaksud untuk mengimplementasikannya dalam bentuk Pengabdian Pada Masyarakat (PPM). Hal ini juga untuk mewujudkan salah satu tujuan Program Studi D3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia yaitu mewujudkan dan mengembangkan potensi akademis dan non akademis yang bersifat analisis, kritis dan bertanggung jawab agar mempunyai wawasan yang luas terhadap kemajuan Program Studi D3 Akuntansi.

Penjualan merupakan jantungnya perusahaan untuk mendapatkan laba.

Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan yang akan dikurangi beban sehingga laba perusahaan dapat dihitung. Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati [3].

Penjualan dikatakan berhasil dengan melihat volume penjualan, besarnya volume penjualan dapat meningkatkan laba perusahaan. Produk yang berkualitas dan tepatnya strategi penjualan merupakan kunci perusahaan untuk mendorong peningkatan penjualan.

Beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

- a. Mengetahui keinginan pelanggan dan menentukan kebutuhan pelanggan
- b. Menetapkan pangsa pasar
- c. Mendapat tambahan modal

Untuk meningkatkan penjualan maka perusahaan harus menyediakan modal untuk melakukan proses produksi. Tambahan modal diperoleh dari laba atau mendapat tambahan dari investor.

- d. Menentukan strategi penjualan
- Strategi penjualan diperlukan agar dapat menghadapi persaingan dengan perusahaan lain. Perusahaan harus bersaing untuk menarik pelanggan. Perusahaan harus kreatif dan inovatif agar mampu bersaing dengan perusahaan lain.

Penjualan merupakan bagian dari pendapatan. PSAK Nomor 23 [4] tentang pendapatan menyatakan bahwa "Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal".

Dalam PSAK 23, pendapatan terdiri atas:

- a. Penjualan barang;
- b. Penjualan jasa;
- c. Bunga, royalti dan dividen

Dengan meningkatnya penjualan dapat meningkatkan laba perusahaan [5]. Lebih

lanjut disebutkan bahwa optimalisasi laba diperoleh melalui pemeliharaan sarana dan prasarana [6]. Hal ini dilakukan untuk menjaga suatu barang atau memperbaikinya sampai pada suatu kondisi atau standar yang dapat diterima. Untuk awalan usaha perlu sekali melakukan pemasaran dengan melakukan promosi penjualan, diharapkan konsumen lebih tertarik akan produk yang bersangkutan sehingga pada akhirnya melakukan pembelian [7]. Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk membantu para pelaku UMKM di wilayah Bandung dalam mengelola laba usahanya. Setiap perusahaan didirikan untuk mendapatkan laba, demikian juga dengan UMKM. Dengan pengelolaan laba yang baik maka keberlangsungan hidup usahapun akan terjaga.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian pada masyarakat (PPM) ini diselenggarakan oleh himpunan mahasiswa Akuntansi (HMAk) UNIKOM. Di masa covid-19 tidak mengurangi mahasiswa yang diwadahi oleh media himpunan untuk terus berkeaktifitas dan berkontribusi kepada sesama. Himpunan terus menjalankan program-programnya termasuk pengabdian pada masyarakat. Dosen sebagai tenaga pengajar tentu saja sangat mendukung kegiatan positif tersebut untuk berkontribusi dengan cara mentransfer ilmu kepada para pelaku usaha sebagai praktisi ekonomi di masyarakat. Teori dan praktik saling melengkapi untuk menyempurnakan usaha para pelaku usaha di dunianya masing-masing.

Metode pelaksanaannya dilakukan sebagai berikut:

- a. Koordinasi dengan ketua Himpunan mahasiswa Akuntansi UNIKOM (HMAk UNIKOM) terkait program yang dilaksanakan.
- b. Menentukan target peserta agar pengabdian dapat dilaksanakan secara optimal dan terpilihlah pelaku UMKM utamanya yang berdomisili di Bandung
- c. Mengidentifikasi kendala yang dihadapi para pelaku UMKM
- d. Menentukan dan menyiapkan materi yang dapat menambah wawasan pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya
- e. Menyiapkan link virtual sebagai media komunikasi dengan panitia dan peserta
- f. Memberikan pembekalan kepada para pelaku UMKM terkait bagaimana melakukan optimalisasi laba melalui manajemen keuangan
- g. Mengevaluasi keterserapan materi yang diberikan dengan membuka sesi tanya jawab
- h. Membuka peluang untuk berdiskusi (melakukan pendampingan) di luar jam pelaksanaan PKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan Pengabdian pada masyarakat ini terbagi dalam empat (4) sesi yaitu:

- a. Sesi pertama membahas tentang optimalisasi laba dengan manajemen keuangan
- b. Sesi kedua membahas tentang optimalisasi pemasaran melalui media social
- c. Sesi ketiga membahas pengalaman alumni yang membuka peluang usaha atau menjadi entrepreneurship
- d. Sesi keempat tanya jawab yaitu membahas kendala-kendala yang dihadapi para pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya

PPM dilaksanakan secara virtual. Peserta yang hadir kisaran 200 pelaku UMKM. Penulis memberikan materi terkait optimalisasi laba. Penekanan pentingnya memperhatikan penjualan karena merupakan kunci keberhasilan dari usaha adalah keberhasilan penjualan. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi suatu perusahaan. Jantungnya suatu entitas/perusahaan agar bisa bertahan keberlangsungan usahanya adalah dengan memperhatikan penjualannya baik untuk barang maupun jasa.

Selain memberikan materi penulis juga memberikan trik untuk membuka usaha baru dimana yang harus diperhatikan adalah kebutuhan pangsa pasar. Hal ini sangat perlu untuk menentukan usaha atau bisnis apa yang tepat agar tujuan untuk mendapatkan laba secara optimal dapat terpenuhi. Peserta sangat antusias menyimak materi yang disampaikan.

Pemateri juga berkisah pengalaman terkait usaha yang telah dilakukannya bahwa untuk membuka usaha itu harus mampu membaca kebutuhan pelanggan bukan kebutuhan diri sendiri. Hal ini sangat perlu karena target usaha kita adalah untuk mendapatkan keuntungan. Keuntungan tentunya diperoleh dari penjualan yang dilakukan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Loyalitas pelanggan harus dijaga dengan cara memberikan potongan harga atau memberikan pelayanan lebih dibanding pelayanan kepada pelanggan baru. Selisih harga sedikit dari pesaing sangat berarti bagi pelanggan.

Kegiatan ini diikuti kurang lebih 200 peserta yang ikut, ada pelaku UMKM yang berlokasi di Cimahi diantaranya: Arta's Cake (Ade Warta), Askitu (Rizki Delviabo Zahar), Doncil/ Donat Cilik (Tiki Inderti), Ruby Snack and Food (Annisa Ilhami). Mereka sangat antusias untuk mendapatkan pelatihan lanjutan terkait pencatatan laporan keuangannya yang akan berguna bagi pengembangan usahanya.



Gambar 1. Pemateri menyampaikan materi kepada peserta UMKM

Pada sesi pertama pemateri membahas tentang optimalisasi laba melalui manajemen keuangan. Dikatakan bahwa bukan hal yang mudah untuk memulai usaha, perlu adanya motivasi dan keberanian. Jika hal itu sudah dimiliki maka lakukan survey atas kebutuhan masyarakat yang akan menjadi peluang usaha buat kita. Yang menjadi focus adalah kebutuhan calon pelanggan kita bukan kebutuhan diri kita sendiri karena kita adalah pelaku dan masyarakat adalah calon pelangg, maka penuhi kebutuhannya dari usaha yang akan dirintis. Saat sudah ditemukan usahanya maka langkah selanjutnya adalah mempromosikan barang atau jasa yang kita jual dengan memberikan diskon/potongan harga. Jika barang atau jasa yang kita jual tidak unik maka dalam memasarkan dan menjualnya harus kreatif, misal dengan memberikan layanan lebih dari pesaing kita dengan memberikan harga lebih rendah sedikit atau bentuk lainnya yang lebih kreatif lagi.

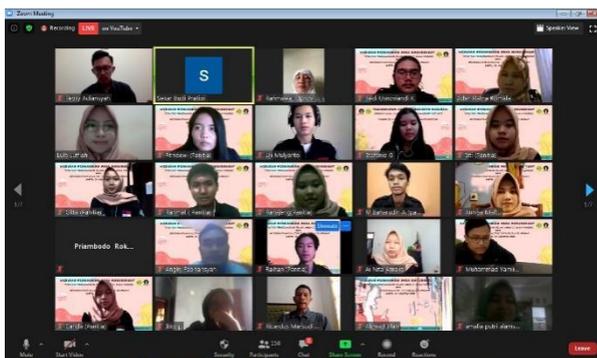
Lebih lanjut dikatakan bahwa untuk menjalankan usaha baru perlu dilakukan pencatatan yang rapi dan benar. Harus ada pemisahan antara pencatatan modal sendiri dan modal usaha. Sebisa mungkin harus dioptimalkan agar dari awal pencatatan keuangannya sudah rapi. Hal ini sangat perlu agar optimalisasi laba bisa tercapai, selain itu akan sangat berguna bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya kelak. Saat usaha berkembang kemudian butuh modal maka pencatatan keuangan yang rapi akan menjadi dasar bagi perbankan atau kreditor untuk memberikan kredit kepada kita atau pelaku usaha. Kreditor akan melihat peluang pelaku usaha untuk bisa mengembalikan pinjamannya. Bisa juga digunakan oleh investor yang mungkin tertarik dengan usaha kita agar berkembang lebih baik lagi. Investor akan mempertimbangkan menanamkan usahanya di tempat kita. Jadi pencatatan yang rapi dalam usaha perlu dilakukan sejak usaha mulai berjalan.

Sesi selanjutnya dibahas terkait pemasaran produk dengan menggunakan media social secara optimal. Produksi barang

harus dibarengi dengan strategi pemasaran yang cantik sebagai upaya untuk menghasilkan pendapatan dan meraih laba yang optimal. Pemasaran yang baik tentu saja mejadi palang pintu pertama bagi pelaku usaha untuk mendapatkan laba. Media social adalah sarana penting yang dapat digunakan untuk memasarkan barang dan jasa yang dihasilkan.



Gambar 2. Panitia HMAK UNIKOM



Gambar 3. Peserta Pengabdian para Pelaku UMKM

Setelah acara selesai pemateri memberikan peluang untuk melakukan diskusi terkait peluang dan tantangan usaha yang dihadapi para pelaku usaha. Pemateri memberikan nomor kontak untuk bisa berkomunikasi dengan para peserta di luar jam acara. Dari beberapa peserta ada yang berkomunikasi melalui WhatsApp. Berikut adalah beberapa produk para pelaku UMKM yang melakukan kontak di luar jam acara.



Gambar 4. Salah satu produk peserta UMKM



Gambar 5. Salah satu produk peserta UMKM

Kendala yang dihadapi peserta yang pemula adalah memasarkan produknya agar dapat laba yang optimal. Sebelum menjelaskan terkait kendala yang dihadapi pemateri memberikan penjelasan tentang pentingnya pemahaman peserta untuk memisahkan modal usaha dengan modal sendiri. Hal ini sangat penting agar pencatatan keuangan ke depannya rapi. Adapun untuk pemasaran saat ini diarahkan agar memanfaatkan sarana media sosial. Jiwa yang harus dimiliki tentu saja konsisten agar laba dapat diperoleh secara optimal.

KESIMPULAN

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan bahwa para pengelola UMKM perlu untuk mengelola laba usahanya. Hal ini dilakukan untuk menjaga kelangsungan hidup usahanya. Untuk mencapai tujuan tersebut para pelaku UMKM harus memisahkan modal usaha dengan modal sendiri, segala aktivitas harus dicatat dengan benar, dibuatkan laporan keuangan diantaranya laporan posisi keuangan, laporan laba rugi komprehensif, laporan perubahan ekuitas dan laporan arus kas. Tambahan materi berupa penggunaan media sosial dalam memasarkan produknya sangat membantu para pelaku usaha dalam mendapatkan keuntungan yang optimal. Dari materi yang diberikan maka tujuan kegiatan pengabdian memberikan pemahaman dasar kepada para peserta dalam mengelola laba usaha terpenuhi.

Selain materi tersebut, para peserta juga diberi motivasi untuk terus berkarya dan berinovasi agar usahanya bisa terus berjalan. Kompetensi dari para pelaku usaha sangat diperlukan agar usahanya berkembang dengan optimal. Tidak ada satu usahapun yang berharap usahanya berhenti untuk itu perlu upaya lebih agar bisa bertahan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Himnpan Mahasiswa Akuntansi UNIKOM yang telah memfasilitasi terselenggaranya kegiatan ini. Kreatifitas dan semangat juang anggota HMAK UNIKOM untuk terus dijaga dan ditingkatkan lagi sehingga kontribusinya memberikan pencerahan bersifat *optional*.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Rudiantara. 2017. Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online https://www.kominfo.go.id/content/detail/11526/kemenkop-ukm-379-juta-umkm-sudah-go-online/0/sorotan_media

- [2] Manahan. 2020. ITB Sebut Tiga Masalah Utama yang Dihadapi UMKM melalui <https://regional.kompas.com/read/2020/03/02/06091961/itb-sebut-tiga-masalah-utama-yang-dihadapi-umkm-indonesia?page=all>.
- [3] Rangkuti Freddy. 2009. "Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus". Jakarta: PT Gramedia Pusataka Utama
- [4] IAI. 2019. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 23
- [5] M. Avifan Rusli, Rumanintya Lisaria Putri. 2015. Optimalisasi Laba Perusahaan Melalui Efisiensi Biaya Produksi. *Infestasi*. Vol 11, No 1, hal 72-82. DOI: <https://doi.org/10.21107/infestasi.v11i1>
- [6] Muhammad Zaky Zaim Muhtadi. 2009. Manajemen Pemeliharaan Untuk Optimalisasi Laba Perusahaan. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia*, Vol 8, No 1. DOI: <https://doi.org/10.21831/jpai.v8i1.943>
- [7] Ayunda Wulansari, Achmad Fauzi Dh Dahlan Fanani. 2012. Analisis Hubungan Promosi Penjualan Dengan Pencapaian Penjualan (Studi Kasus Pada Pt. Cahya Yamaha Kediri)