

PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA PADA UKM BAKSO DI PASURUAN

Siti Zubaidah¹, Dhaniel Syam², Rizki Febriani³
Universitas Muhammadiyah Malang
Email: zubaidah_fe@umm.ac.id

Abstract

One of the SMEs selling beef meatballs is Bakso "Pirang". This "Pirang" meatball was originally sold on the edge of the cliff, so it was given the name blonde meatball. Currently, sales of meatballs have decreased compared to previous years. The sales system is carried out offline, the marketing is still not optimal, and the preparation of financial reports is still not good. This has an impact on the turnover of working capital is less fast. If the faster the cash back, the turnover of business capital which consists of cash turnover, inventory turnover and receivables turnover will be higher, this means that income will be higher, it can be said that profitability is getting higher. But what is experienced by Bakso Pirang is that the turnover of working capital is getting slower, so that the income earned is decreasing. Therefore, this service aims to provide solutions to problems that occur in partners by providing knowledge and assistance in business management or management. Business management is focused on marketing. The expected output target is an increase in partner knowledge in business management, business management modules and scientific publications. Activities in this service are socialization to partners, training and assistance in business management, as well as evaluation and monitoring. Therefore, the benefit of this service is an increase in the knowledge of partners in business management, especially in terms of marketing and it is hoped that sales volume and the expansion of marketing access for the "Pirang" meatball business are expected. In addition, partners are able to prepare financial reports properly.

Keywords: Business management; financial report

Abstrak

Salah satu UKM penjual bakso daging sapi adalah Bakso "Pirang". Bakso "Pirang" ini awalnya berjualan di pinggir Jurang, sehingga diberikan nama bakso pirang. Saat ini penjualan baksonya mengalami penurunan jika dibandingkan dengan tahun-tahun lalu. Sistem penjualan dilakukan secara offline, pemasarannya masih kurang optimal, dan penyusunan laporan keuangannya masih kurang baik. Hal ini berdampak pada perputaran modal kerjanya kurang cepat. Jika semakin cepat uang kembali maka perputaran modal usaha yang terdiri dari perputaran kas, perputaran persediaan dan perputaran piutang akan semakin tinggi, ini berarti pendapatan akan semakin tinggi, dapat dikatakan bahwa profitabilitas semakin tinggi. Namun yang dialami oleh Bakso Pirang perputaran modal kerjanya semakin lambat, sehingga pendapatan yang diperoleh semakin menurun. Oleh karena itu, pengabdian ini bertujuan untuk memberikan solusi dari permasalahan yang terjadi di mitra dengan memberikan pengetahuan dan pendampingan dalam pengelolaan atau manajemen usaha. Pengelolaan usaha difokuskan pada pemasarannya. Target luaran yang diharapkan adalah adanya peningkatan pengetahuan mitra dalam manajemen usaha, modul manajemen usaha dan publikasi ilmiah. Kegiatan dalam pengabdian ini adalah sosialisasi kepada mitra, pelatihan dan pendampingan manajemen usaha, serta evaluasi dan monitoring. Oleh karena itu, manfaat pengabdian ini adalah adanya peningkatan pengetahuan mitra dalam manajemen usaha terutama dalam hal pemasaran dan diharapkan volume penjualan dan adanya perluasan akses pemasaran usaha bakso "Pirang". Disamping itu mitra mampu menyusun laporan keuangan dengan baik.

Kata Kunci: manajemen usaha; laporan keuangan

PENDAHULUAN

Makanan bakso merupakan makanan khas daerah Jawa Timur. Tamu-tamu yang datang ke Jawa timur biasanya mencari bakso. Di Jawa Timur banyak sekali penjual bakso. Di cuaca hujan seperti saat ini, penjualan bakso cenderung naik. Potensi usaha bakso sangat menjanjikan untuk dikembangkan, hal ini tampak dari banyaknya permintaan dari konsumen yang cukup besar dari hari ke hari. Mitra dalam pengabdian ini adalah UKM Bakso "Pirang" yang beralamat di Jalan Lapangan RT 01/11 Parerejo Purwodadi Pasuruan. Usaha ini menjual bakso dengan aneka macam pentol dan gorengan. Usaha ini telah memiliki 4 cabang di Pasuruan, dimana produksinya dilakukan di satu tempat yang menyediakan bakso untuk 4 cabang tersebut. Jam buka dimulai jam 10.00 WIB sampai jam 21.00 WIB. Omzet Penjualan Bakso rata-rata per hari untuk cabang 1 Rp. 3.000.000,00, cabang 2 Rp. 2.000.000,00, cabang 3 Rp. 1.000.000,00, dan cabang 4 Rp. 1.000.000,00. Penjualan masih dilakukan secara tradisional, hanya melalui warung saja dan dari mulut ke mulut, belum melakukan promosi.

Omzet penjualan UKM bakso ini rata-rata meningkat setiap harinya dikarenakan tempat penjualan yang strategis yaitu di jalan raya dan ramai tempat orang berkendara, sehingga siapapun yang lewat dapat

mengetahuinya, disamping itu rasa bakso yang enak dan menggunakan daging bakso 100%. Parkir kendaraan ditempat penjualan sangat luas sehingga memudahkan pembeli untuk memarkir kendaraannya di saat membeli bakso. Namun saat ini penjualannya mengalami penurunan seiring dengan adanya pesaing yang banyak bermunculan. UKM Bakso ini tidak pernah melakukan pencatatan atas hasil penjualannya secara rutin berupa laporan keuangan, tidak pernah melakukan evaluasi apakah usahanya mengalami laba atau tidak, pemilik mengatakan bahwa jika saya masih bisa belanja lagi dan habis, besok belanja lagi berarti pasti sudah mengalami keuntungan. Disamping itu pengelolaan bakso belum berdasarkan ke higienisan, kebersihan atau kesehatan. Laporan keuangan sangat penting bagi sebuah usaha. Laporan keuangan dapat dipakai untuk mengukur kinerja usaha dan mengevaluasi kegiatan usaha sehingga dapat dilakukan tindakan yang dapat membantu pengusaha untuk memperbaiki usahanya sebelum benar-benar mengalami kebangkrutan. Hal ini perlu dilakukan pendampingan dalam menyusun laporan keuangan dengan memakai software. Data Pendapatan Bakso Pirang tahun 2018 dan 2019 sebagai berikut:

Tabel 1. Data pendapatan Tahun 2018 dan 2019

Bulan	Jumlah Pendapatan 2018	Jumlah Pendapatan 2019
Januari	Rp. 63.300.000,00	Rp. 78.600.000,00
Februari	Rp. 67.350.000,00	Rp. 56.550.000,00
Maret	Rp. 69.200.000,00	Rp. 46.400.000,00
April	Rp. 56.450.000,00	Rp. 68.250.000,00
Mei	Rp. 64.360.000,00	Rp. 77.760.000,00
Juni	Rp. 52.350.000,00	Rp. 57.350.000,00
Juli	Rp. 43.700.000,00	Rp. 66.700.000,00
Agustus	Rp. 67.400.000,00	Rp. 67.400.000,00
September	Rp. 56.500.000,00	Rp. 58.500.000,00
Oktober	Rp. 68.250.000,00	Rp. 68.650.000,00
November	Rp. 56.750.000,00	Rp. 75.250.000,00
Desember	Rp. 68.450.000,00	Rp. 80.367.000,00

Tabel 2. Analisis Situasi Usaha Mitra

ASPEK	Bakso Pirang
Sumber Daya Manusia	<ul style="list-style-type: none"> Tenaga kerja berjumlah 14 orang yang bekerja di bagian produksi sebanyak 5 orang dan 9 orang di bagian penjualan, yang terbagi dalam 4 cabang.
Kondisi Manajemen dan Investasi	<ul style="list-style-type: none"> Kondisi manajemen kurang tertata dengan baik yang meliputi pembagian kerja bagian produksi, bagian penjualan, dan bagian keuangan. Peralatan yang dimiliki adalah alat-alat yang berhubungan dengan penjualan saja. Giling daging masih dilakukan ke orang lain. Fasilitas terdiri dari gedung dengan ukuran 5x4 meter untuk produksi dan 4 ruko ukuran 5x3 meter
Kondisi Produksi	<ul style="list-style-type: none"> Kapasitas produksinya relatif kecil untuk penjualan 4 cabang yaitu hanya 2 sapi untuk satu minggu. Sementara Permintaan bakso setiap minggu cukup besar dan meningkat yaitu sekitar 4 sapi.
Kualitas Bakso	<ul style="list-style-type: none"> Tehnik proses pembuatan bakso yang kurang higienis Kurang sterilnya tempat pembuatan bakso. Hal ini tampak adanya bau bakso yang kadang kurang sedap. Daya tahan simpan hanya 2 hari. Masih menggunakan vitsin, boraks dan lain-lain agar baksonya awet tanpa mempertimbangkan kesehatan. Tempat pembuatan kurang nyaman.
Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> Apabila ada kebutuhan bakso yang mendesak tidak dapat menyelesaikan dengan cepat. Banyaknya pesaing bakso dengan munculnya usaha bakso baru. Masih dapat memenuhi permintaan di kecamatan Purwodadi saja. Belum dilakukan promosi secara online.
Modal	<ul style="list-style-type: none"> Terbatas

ASPEK	Bakso Pirang
Bentuk kemasan	<ul style="list-style-type: none"> Ditempatkan di kresek atau plastik jika pembeli membawa pulang baksunya
Kondisi Laporan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Belum mampu membuat proyeksi keuangan untuk memastikan apakah pengembangan usaha akan menguntungkan atau sebaliknya Belum ada pembukuan yang baik
Forum Pengusaha Bakso	<ul style="list-style-type: none"> Belum ada forum pengusaha Bakso
Kiat Usaha	<ul style="list-style-type: none"> Belum terfikir untuk mengevaluasi bagaimana respon konsumen terhadap layanan yang diberikan
Sertifikasi halal dan toyib	<ul style="list-style-type: none"> Belum adanya sertifikasi kehalalan produk bakso
Efisiensi biaya	<ul style="list-style-type: none"> Belum pernah mengevaluasi efisiensi usaha
Brand Logo	<ul style="list-style-type: none"> kurang menarik

Dari analisis situasi tersebut, nampak masih banyak permasalahan yang terjadi, yaitu permasalahan pada sumber daya manusia, manajemen dan investasi, produksi, kualitas bakso, kemasan, modal brand, laporan keuangan dan lain-lain. Berdasarkan kesepakatan dengan mitra yang perlu diperbaiki terlebih dahulu adalah masalah pemasaran dan penyusunan laporan keuangan. Target dalam pengabdian ini adalah adanya peningkatan kemampuan dalam pemasaran online (*content* foto digital), adanya peningkatan kemampuan dalam penyusunan laporan keuangan, adanya peningkatan kemampuan dalam menggunakan software penyusunan laporan keuangan. Berdasarkan target yang akan dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat, maka luaran yang diharapkan adalah adanya modul penyusunan Laporan keuangan, Software laporan keuangan, Content foto digital dan terpublikasi di jurnal ber-ISSN.

MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan pada analisis situasi dan permasalahan yang terjadi sebagaimana telah dibahas, maka metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra adalah pelatihan dan pendampingan selama satu tahun. Adapun upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dilakukan langkah-langkah pembelajaran dalam bentuk pelatihan secara intensif dan pendampingan berkelanjutan kepada mitra dengan penyampaian materi secara klasikal dan penyampaian materi keterampilan dalam bentuk praktek/demonstrasi Pelaksanaan penerapan ipteks secara umum dilakukan dengan memberikan materi yang bersifat tutorial secara klasikal yang berhubungan dengan pengembangan pengetahuan tentang pemasaran online (*content* foto digital), pengembangan pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan dan pengembangan pengetahuan tentang pembuatan software penyusunan laporan keuangan Untuk pendampingan dan pelatihan dilakukan dengan memberikan materi tentang Pemasaran online (*content* foto digital), penyusunan laporan keuangan, pembuatan software penyusunan laporan keuangan

Tabel 4. Metode Kegiatan dan Partisipasi Mitra

Jenis Kegiatan	Partisipasi Mitra	Luaran Kegiatan	Solusi Masalah
1. Sosialisasi PPM	Pengusaha menyiapkan tempat pertemuan dan pelatihan	Peserta memahami tujuan PPM dan meningkatkan motivasi dalam mengikuti agenda selanjutnya	Melibatkan pengusaha dan pemberian motivasi untuk meningkatkan kreatifitas
2. Pelatihan dan demo penyusunan laporan keuangan	Pengusaha sebagai peserta	Peserta memahami pentingnya penyusunan laporan keuangan	Pembinaan penyusunan laporan keuangan
3. Pelatihan dan demo software penyusunan laporan keuangan	Pengusaha sebagai peserta	Peserta memahami pentingnya dan mampu melakukan	Pembinaan dan demonstrasi penyusunan software laporan keuangan

Jenis Kegiatan	Partisipasi Mitra	Luaran Kegiatan	Solusi Masalah
		penyusunan software laporan keuangan	
4. Pelatihan dan demo pembuatan content foto digital	Pengusaha sebagai peserta	Peserta mampu membuat content foto digital	Pembinaan dan demonstrasi pembuatan content foto digital
5. Evaluasi dan monitoring	Pengusaha sebagai peserta	Melakukan monev.	Pendampingan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diawali dengan dilaksanakannya pertemuan di Warung Bakso “Pirang” pada tanggal 10 Maret 2020 di Jalan Lapangan RT 01/11 Parerejo Purwodadi Pasuruan. Kegiatan ini dihadiri oleh pemilik warung bakso “Pirang” sebagai mitra kegiatan pengabdian. Tim pengabdian membagi kegiatan ini menjadi beberapa kegiatan untuk memberikan pengabdian yang sangat dirasakan manfaatnya oleh mitra. Tahapan tersebut sebagai berikut:

Tahapan pra pelaksanaan berupa koordinasi dengan berbagai pihak, diantaranya

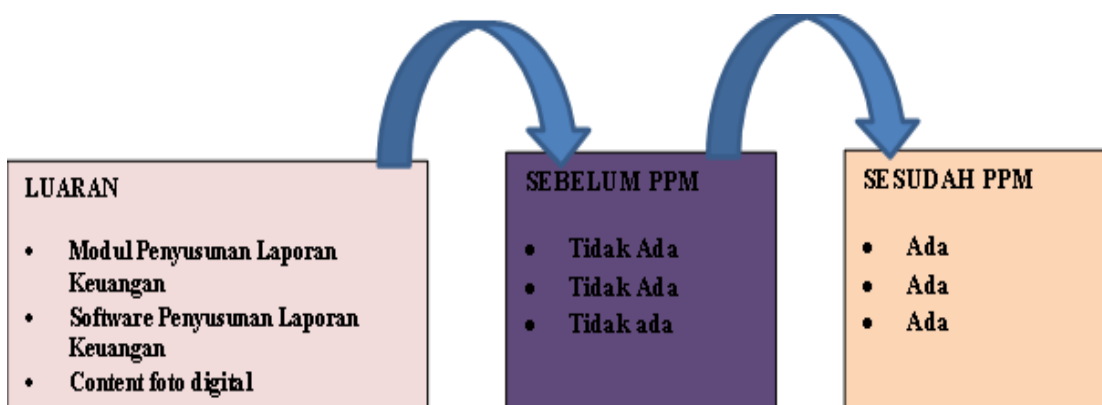
- Kegiatan ini merupakan bentuk awal dari menjalin hubungan dengan pemilik Warung Bakso “Pirang” sebagai pihak mitra yang sebelumnya telah bersedia untuk dijadikan sebagai wadah pengabdian kepada masyarakat. Koordinasi awal adalah meminta izin yang sifatnya laporan bahwa akan melaksanakan pengabdian di Pemilik Warung Bakso “Pirang” ini, yaitu Bapak Sigit Pramono, SE. Koordinasi ini memberikan gambaran bahwa Warung Bakso “Pirang” ini memang sangat membutuhkan tambahan keahlian dalam mengembangkan usahanya agar tetap dapat bersaing dengan meningkatkan pesaing serta kemajuan teknologi yang ada. Diharapkan dengan adanya pengabdian di Warung Bakso ini dapat menjaga eksistensi dan kemajuan Warung Bakso itu sendiri.
- Koordinasi selanjutnya dihadiri oleh para pengurus program pengabdian dengan pemilik warung bakso dari pihak mitra. Dalam koordinasi ini, pemilik warung menjelaskan secara rinci kondisi yang ada dalam Warung bakso, yang salah satunya adalah kurangnya keahlian dalam menyusun laporan keuangan serta kurangnya pemanfaatan teknologi dalam menunjang penjualan. Oleh karena itu pengabdian ini disambut dengan antusias dan harapan yang tinggi. Lokasi pelatihan yang disepakati untuk melaksanakan pengabdian adalah di salah satu ruangan di warung bakso “Pirang” ini.

Tahapan pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan pemaparan materi – materi mengenai pemasaran suatu produk. Pemaparan materi ini dari berbagai referensi yang relevan dengan usaha mikro kecil dan menengah, yang berfokus pada bagaimana suatu usaha dapat menyiapkan berbagai strategi dalam menghadapi persaingan yang cenderung mengarah kepada kebermanfaatan teknologi. Pada sesi ini, pemilik warung bakso “Pirang” sangat antusias mendengar pemaparan dari pemateri yang diiringi dengan berbagai pertanyaan untuk dijadikan bahan diskusi. Setelah diberikan pemaparan materi mengenai pemasaran suatu produk, pengabdian menjelaskan tentang penyusunan laporan keuangan dengan memakai software excel agar lebih cepat dipahami dan mudah dipraktekkan. Sekaligus pengabdian minta data penjualan dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk dicatat dalam laporan keuangan. Dalam pemberian tutorial, pengabdian langsung melakukan praktek dalam penyusunan laporan keuangan, setelah itu mitra dapat melakukan sendiri dengan memasukkan data-data selama sebulan ke depannya dengan pembimbingan dan pendampingan pengabdian. Pengabdian juga melakukan foto digital di area warung dengan objek situasi warung dan produk bakso yang dijual sebagai content foto digital yang dapat dipakai pemilik dalam mempromosikan baksunya lewat digital, baik melalui IG, facebook atau WhatsApp. Harapannya ke depan bakso dapat lebih dikenal masyarakat mengingat tempat warung yang sangat strategis dan rasa serta kualitas bakso yang sangat enak, halal dan higienis.

Tabel 5. Pelaksanaan Pengabdian

Tanggal	Jenis Kegiatan	Luaran Kegiatan	Kendala	Solusi Masalah
10 Maret 2020	Sosialisasi PPM	Mitra memahami tujuan PPM dan meningkatkan motivasi dalam mengikuti agenda selanjutnya		Melibatkan mitra dan pemberian motivasi untuk meningkatkan kreatifitas
15 April 2020 dan 10 Mei 2020	Pelatihan dan demo penyusunan laporan keuangan (manual)	Mitra memahami pentingnya dan mampu melakukan penyusunan laporan keuangan serta modul penyusunan laporan keuangan	1. SDM hanya lulusan SMK 2. Pemahaman istilah standart pembukuan	pendampingan
2 Juni 2020 dan 30 Juli 2020	Pelatihan dan demo penyusunan software laporan keuangan	Mitra memahami pentingnya dan mampu melakukan penyusunan laporan keuangan serta adanya software penyusunan laporan keuangan	Kurang memahami excel	Pendampingan
25 Agustus	Pelatihan dan demo pembuatan content foto digital	Mitra memahami pentingnya pemasaran online dan mampu melakukan pembuatan content foto digital	Kurang memahami dalam penggunaan foto/kamera	Pendampingan
	Evaluasi dan monitoring	Melakukan monev.		Pendampingan berkelanjutan (magang)



Gambar 1. Gambaran Ipteks yang akan ditransfer kepada pihak Mitra



Gambar 2. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian



Gambar 3. Dokumentasi Tim Pengabdian

Berikut merupakan dokumentasi kegiatan dengan foto-foto digital bakso “pirang”





Gambar 4. Foto Digital Bakso “Pirang”

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) internal telah selesai dilakukan. Pelaksanaan pengabdian ini diawali dari adanya permasalahan yang terjadi di UKM Bakso “Pirang”, yaitu adanya penurunan volume penjualan yang diakibatkan adanya pesaing dan belum dilakukannya promosi secara online, belum melakukan penyusunan laporan keuangan dengan baik, penyusunan dilakukan secara manual dan bukti-bukti transaksi tidak tersimpan dengan baik. Dalam pengabdian ini dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan dan diberikannya software penyusunan laporan keuangan serta content foto digital untuk membantu pemasaran produk. Manfaat pengabdian ini adalah mitra memiliki peningkatan kemampuan dalam pemasaran online (content foto digital), peningkatan kemampuan dalam penyusunan laporan keuangan, serta peningkatan kemampuan dalam menggunakan software penyusunan laporan keuangan. Bagi tim pengabdian, tim dapat membantu mitra meningkatkan kemampuannya dalam menyusun laporan keuangan dan promosi secara online. Untuk kelanjutan kegiatan, mitra dapat terus berlatih dan dapat melakukan konsultasi dengan tim pengabdian.

REFERENSI

- Brealey, Myers. (2015) *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Jilid 1 Edisi 5*.
- Brigham and Houston, (2016). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Buku 2 Edisi 14*. Salemba Empat: Jakarta
- Brigham, EF and Houston, (2014). *Fundamental of Financial Management Edisi Terbaru*.
- IAI, (2019), PSAK-EMKM.
- K.R.Subramanyam, (2017), *Analisis Laporan Keuangan Edisi 11, buku 2*. Salemba Empat: Jakarta
- Stephen A. Ross and all. (2013). *Pengantar Keuangan Perusahaan. Buku 1 dan 2 Edisi Global Asia*. Salemba Empat: Jakarta.
- Syamsuddin. Lukman (2016). *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep aplikasi dalam perencanaan pengawasan dan pengambilan keputusan, Edisi Terbaru*. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Weston, Copeland. (2014). *Managerial Finance. Edisi Terbaru*.
- Weston JF and Brigham, EF. (2013). *Essential of Managerial Finance. Edisi Terbaru*.

