



PKM PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA DAN PEMASARAN ONLINE BAGI IBU PKK PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH DI BANJAR BUALU

Oleh:

I Luh Putu Ratna Wahyu Lestari¹, Ni Kd Sioaji Yamawati², I Gusti Ayu Ratih Permata Dewi³

^{1,2,3}Universitas Warmadewa

E-mail: ³rpdiga@gmail.com

Article History:

Received: 10-09-2023

Revised: 16-09-2023

Accepted: 19-10-2023

Keywords:

Kulit, Pendampingan,
Akuntansi, Pemasaran

Abstract: Saat ini pekerjaan sebagai pengusaha atau wirausahawan mulai dilirik. Wirausahawan membantu membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Wirausaha memiliki dua peran, secara mikro yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu Negara (Suryana, 2008). Salah satu sasaran yang harus diarahkan kemandiriannya melalui kegiatan berwirausaha adalah ibu-ibu Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) di Banjar Bualu.

Kontribusi dasar dari program ini adalah meningkatkan kapasitas produksi, peningkatan pemasaran melalui online, peningkatan kualitas SDM, peningkatan omset dan aset perusahaan. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra meliputi: 1) Belum memiliki pembukuan untuk menghitung laba rugi usaha. 2) Belum memiliki pembukuan dalam menghitung harga pokok produksi. 3) Pemasaran dilakukan belum optimal sehingga masih banyak yang belum mengetahui jelas produksinya serta belum memiliki katalog produk sehingga susah didalam melakukan promosi. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi: 1) Pembentukan dan perancangan system pembukuan laba rugi, 2) Pembentukan dan



perancangan system pembukuan harga pokok produksi, dan 3) Pembuatan strategi promosi / pemasaran melalui online dan pembuatan katalog produk-produk yang dimiliki.

Luaran yang ditargetkan adalah artikel dapat diterima dan dipublikasi pada jurnal ber ISSN yaitu Jurnal Abdi Masyarakat dengan link jurnal <https://bajangjournal.com/index.php/JPM> . Artikel ini juga ditargetkan untuk dimuat dalam prosiding Seminar Nasional. Kemudian publikasi pada media cetak yaitu Bali Weak News dan perolehan HaKI. Selain itu akan dibuatkan video kegiatan yang dimuat pada youtube.

PENDAHULUAN

Pembangunan ekonomi di Indonesia tidak lepas dari peranan usaha mikro kecil dan menengah karena hal tersebut sangat membantu negara dalam penyerapan tenaga kerja yang cukup banyak di Indonesia. UMKM merupakan salah satu alternatif yang dapat memberikan kontribusi dalam terciptanya peningkatan pendapatan masyarakat Indonesia (Indriyatni, 2013). Pada tahun 2018 daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 0,01% dari jumlah pelaku usaha (www.djkn.kemenkeu.go.id). Indonesia dengan negara yang sangat luas dan banyak sumber daya alam yang dapat diolah menjadikan Indonesia menjadi ladang usaha yang sangat berpotensi khususnya untuk usaha mikro, kecil dan menengah. Selain sumber daya alam yang melimpah, masyarakat sudah semakin peka terhadap keterampilan dan kemampuan untuk mengelola sumber daya alam yang ada untuk dijadikan produk yang bermanfaat, berdaya saing dan ouputnya adalah masyarakat dapat menambah pendapatan (Tulus, 2012). Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM terutama usaha mikro yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar. Basis usaha ini juga terbukti kuat dalam menghadapi krisis ekonomi. Usaha mikro juga mempunyai perputaran transaksi yang cepat, menggunakan produksi domestik dan bersentuhan dengan kebutuhan primer masyarakat (www.djkn.kemenkeu.go.id).

Saat ini pekerjaan sebagai pengusaha atau wirausahawan mulai dilirik. Wirausahawan membantu membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain. Wirausaha memiliki dua peran, secara mikro yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu Negara (Suryana, 2008). Jika dilihat, masyarakat sudah



sangat peka terhadap produk yang dihasilkan oleh negara kita sendiri atau yang sering disebut sebagai karya anak bangsa. Hasil dari produk yang diciptakan tidak selalu mahal namun dari keunikan dan dibuat secara handmade membuat produk tersebut banyak dicari oleh konsumen. Pemerintah mengatakan bahwa jika Indonesia akan maju dibutuhkan sekitar 4 juta orang pengusaha, artinya jumlah pengusaha di Indonesia masih jauh dari angka tersebut. Negara akan menjadi makmur jika minimal 2% dari persentase keseluruhan penduduk di negara tersebut menjadi wirausahawan. Indonesia sendiri sampai saat ini menurut sebuah riset jumlah penduduk yang menjadi wirausaha baru sekitar 0,18%.

Salah satu sasaran yang harus diasah kemandiriannya melalui kegiatan berwirausaha adalah ibu-ibu Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) di Banjar Bualu. Banjar Bualu didirikan sekitar tahun 1905 dan merupakan banjar pertama yang dibentuk di kawasan Desa Adat Bualu. Pada awal terbentuk Banjar Bualu hanya terdiri dari 25 orang yang merupakan pengungsi dari Desa Adat Kampial. Kemudian jumlah penduduknya terus berkembang hingga saat ini berjumlah 507 KK. Terdapat 8 banjar yang ada di wilayah Desa Adat Bualu, nama-nama Banjar tersebut antara lain adalah Banjar Bualu, Banjar Mumbul, Banjar Pande, Banjar Balekembar, Banjar Peken, Banjar Penyarikan, Banjar Celuk, Banjar Terora. Banjar Bualu memiliki batas wilayah pada bagian utara: Hutan bakau (mangrove), timur: Banjar Balekembar, selatan: Banjar Pande, barat: Banjar Mumbul dan Desa Adat Kampial. Lokasi Banjar Bualu sangat dekat dengan Kawasan ITDC yang bisa ditempuh kurang dari 5 menit atau sekitar 1 km saja.

Berdasarkan wawancara dengan Ketua PKK Banjar Bualu yaitu Ni Wayan Lea Gency Martaloka, terdapat beberapa permasalahan ibu PKK dalam pengelolaan UMKM yang dimilikinya antara lain:

- 1) Pembukuan untuk menghitung laba rugi belum tersedia dengan baik.
- 2) Pembukuan untuk menghitung harga pokok produksi belum tersedia dengan baik.
- 3) Mitra belum memiliki sistem promosi yang baik dalam memasarkan produknya. Pemilik memiliki keterbatasan pengetahuan dan kemampuan dalam memasarkan produknya secara online.

Berdasarkan hasil observasi pada mitra, terdapat beberapa permasalahan yang menjadi kendala meliputi:

- 1) Belum memiliki pembukuan untuk menghitung laba rugi.
- 2) Belum memiliki pembukuan untuk menghitung harga pokok produksi.

Pemasaran dilakukan belum optimal sehingga masih banyak yang belum mengetahui jelas produksinya dan belum memiliki katalog produk sehingga susah didalam melakukan promosi.

METODE

Pengabdian masyarakat **Ibu PKK Pelaku Usaha Kecil dan Menengah Di Banjar Bualu** ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pengembangan usahanya. Adapun solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut antara lain:

Pelatihan Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki pemilik sekaligus pengelola yang sama modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal. Sasaran pasar UMKM umumnya lokal, meskipun ada yang mengekspor



produknya ke luar negeri dan memiliki jumlah karyawan, total asset, dan sarana prasarana yang sedikit. UMKM terdiri dari berbagai jenis usaha, seperti perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Kondisi perusahaan serta kinerja keuangan tersebut dapat tercermin dari hasil penyajian Laporan Keuangan (Wuwungan, 2015).

Laporan Keuangan adalah ringkasan dari proses akuntansi selama satu tahun buku yang bersangkutan yang digunakan sebagai alat untuk berkomunikasi antara data keuangan atau aktivitas suatu perusahaan dengan pihak – pihak yang berkepentingan terhadap data atau aktivitas perusahaan tersebut. Pada umumnya laporan keuangan terdiri dari neraca dan perhitungan rugi laba, dimana neraca menggambarkan jumlah aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, sedangkan laporan laba rugi memperlihatkan hasil – hasil yang dicapai oleh perusahaan serta biaya yang terjadi selama periode tertentu. Selain itu laporan keuangan juga sering mengikut sertakan laporan lain yang sifatnya membantu untuk memperoleh keterangan lebih lanjut. (Kuswandi, 2017).

Laporan keuangan yang disajikan dengan baik yaitu laporan yang dapat dipahami, relevan, handal, dan dapat dibandingkan, akan bermanfaat dalam pengambilan keputusan bagi pihak ekstern maupun intern perusahaan. Keputusan yang diambil dapat berpengaruh kepada kinerja dan citra perusahaan kedepannya. Karena itu, penyajian laporan keuangan, baik atau tidak, sangat mempengaruhi kelangsungan operasional perusahaan. Dalam mengolah data keuangan yang akurat diperlukan Standar Akuntansi Keuangan yang baik dan sesuai (Wuwungan, 2015).

Laporan keuangan dapat memberikan dampak positif dalam perkembangan UMKM. Melalui Laporan Keuangan, para pemilik UMKM dapat memperoleh data dan informasi yang sistematis atas usahanya sehingga membantu dalam hal pengambilan keputusan. Dalam laporan keuangan, masalah – masalah yang terjadi dalam suatu usaha dapat diidentifikasi dengan jelas sehingga sangat membantu untuk melakukan pengendalian – pengendalian terhadap masalah – masalah yang timbul. Banyak UMKM di Indonesia yang belum menggunakan atau menerapkan tata kelola keuangan yang baik dan benar sesuai untuk usahanya dengan berbagai alasan. Selain alasan tentang pengetahuan Akuntansi itu sendiri, juga disebabkan karena para pemilik UMKM tidak terbiasa untuk menggunakan Akuntansi dalam pengelolaan keuangannya.

Suatu laporan keuangan (financial statement) akan menjadi lebih manfaat untuk mengambil keputusan, apabila informasi tersebut dapat diprediksi apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang. Semakin baik kualitas laporan keuangan yang di sajikan maka akan semakin yakin pihak eksternal dalam melihat kinerja keuangan perusahaan tersebut. Lebih jauh keyakinan bahwa perusahaan diprediksi akan tumbuh memperoleh keuntungan yang berkelanjutan, yang optimis tentunya pihak-pihak yang berhubungan dengan perusahaan akan merasa puas dengan berbagai urusan dengan perusahaan. Menurut Hery (2016 : 3), laporan keuangan adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Hal ini laporan keuangan berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan perusahaan. Menurut Fahmi (2014 : 31), laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut. Defenisi di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan ringkasan dari suatu



proses pencatatan dari transaksi yang menggunakan tehnik serta prosedur tertentu yang digunakan oleh pihak- pihak yang berkepentingan terhadap prestasi perusahaan yang meliputi, laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan yang terjadi selama satu buku yang bersangkutan. Penyusunan laporan keuangan dilakukan secara periodik dan periode yang biasa digunakan adalah tahun yang mulai 1 januari dan berakhir 31 desember. Periode seperti ini disebut periode tahun kelender. Selain tahun kelender, periode akuntansi bisa juga dimulai dari tanggal selain tanggal 1 januari. Istilah periode akuntansi sering juga di ganti dengan tahun buku. Walaupun periode akuntansi tahun buku yang digunakan itu adalah tahunan, manajemen masih dapat menyusun laporan keuangan untuk periode yang lebih pendek.

Pelaksanaan program ini dilakukan melalui pendekatan individual. Pendekatan individual ini diawali dengan menggali pemahaman mitra berkaitan dengan pembukuan. Setelah menggali pemahaman mitra mengenai pembukuan, kemudian dilanjutkan dengan memberikan materi dan pemahaman seperti apa bentuk dari buku keuangan sederhana serta apa saja isi dari buku keuangan sederhana. Kemudian, mitra diajak mencari tahu hal apa saja yang dibutuhkan jika ingin mengetahui berapa laba bersih yang dihasilkan dan berapa besar riilnya biaya yang dihabiskan serta membuat buku laporan keuangan sederhana. Setelah memberikan pemahaman, mitra kemudian diberikan sebuah buku kosong untuk diajak menyusun buku laporan keuangan sederhana yaitu laporan laba rugi.

Pendekatan ini menekankan para mitra untuk dapat membuat sebuah buku laporan keuangan sederhana. Mitra di dampingi oleh tim pengusul (ketua pengusul) untuk menyusun buku laporan keuangan sederhana. Mitra akan dibimbing dan didampingi untuk mencatat setiap hal yang berkaitan dengan pengeluaran biaya dan pemasukan dalam proses produksi dan pemasaran kerajinan batok kelapa termasuk besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Mitra diharapkan nantinya dapat membuat laporan keuangan sederhana, dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang dihabiskan dalam proses pembuatan kerajinan batok kelapa, dapat menentukan harga jual dan besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Dengan pemahaman yang diberikan diharapkan nantinya kelangsungan usaha mitra dapat berjalan lancar dan berkembang.

Pelatihan Akuntansi Manajemen

Akuntansi adalah sistem informasi yang penting dan bukan suatu proses yang ditetapkan secara kaku karena proses-prosesnya berkembang dari kebutuhan praktis dunia usaha. Ditinjau dari sudut organisasi, akuntansi adalah suatu fungsi jasa dan bukan sebagai suatu sasaran akhir dalam akuntansi itu sendiri. Ini berarti akuntansi merupakan alat yang dipergunakan oleh manajemen, dan studi tentang akuntansi tidak lebih adalah suatu studi dari satu tahapan manajemen. Samryn (2012:4) menyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan. Menurut Purwanti dan Darsono (2013:4) "Hakikat manajemen adalah membuat keputusan, yaitu memilih alternatif terbaik dari berbagai alternatif informasi yang tersedia dan dapat memberi maksimum benefit. Keputusan itu meliputi keputusan rutin dan keputusan khusus". Bisa di simpulkan bahwa pengambilan keputusan yang dimaksud di atas merupakan sebuah tugas pokok dari manajemen dan bisa di kelompokkan menjadi dua aspek, diantaranya aspek keputusan didalam suatu perencanaan dan aspek yang kedua aspek keputusan dalam



pengendalian. Akuntansi manajemen merupakan akuntansi penghubung yang sistematis dan menyajikan informasi yang berguna serta dapat dipercaya untuk membantu manajemen sebagai final decider. Dengan kata lain akuntansi manajemen merupakan tools of management, yaitu suatu alat yang ampuh bagi manajemen dalam melaksanakan tugasnya. Akuntansi manajemen adalah proses pengukuran, pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan dan pelaporan serta penyajian data biaya yang diperlukan oleh pihak intern perusahaan yaitu pihak manajemen untuk pengambilan keputusan. Menurut Krismiaji dan Y Anni (2019:1) Akuntansi Manajemen adalah “Salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan”. Menurut Tanopruwito dan Khaerul (2012:5) Akuntansi Manajemen adalah “Penyediaan informasi atau data - data penting untuk manajer yaitu orang didalam organisasi yang memberikan arahan dan mengendalikan operasi organisasi”. Sehingga bisa ditarik kesimpulan bahwa akuntansi manajemen adalah sebuah kegiatan proses aktivitas dari akuntansi yang mempunyai tujuan untuk menyediakan sebuah informasi kepada manajer, untuk mengambil sebuah keputusan yang sebelumnya informasi tersebut dianalisis terlebih dahulu supaya informasi tersebut bisa tepat untuk mengambil sebuah keputusan.

Menurut Hansen dan Mowen (2013:50) biaya produksi adalah: Biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Contohnya biaya depresiasi mesin dan equipment, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan. Menurut objek pengeluarannya secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan biaya konversi (conversion cost), yang merupakan biaya untuk mengonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi. Harga pokok produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan produk atau barang yang diperoleh, yang di dalamnya terdapat unsur-unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Narafin, 2009) dalam (Sylvia, 2018). Sedangkan, menurut Bustami dan Nurlela (2010) harga pokok produksi adalah sekumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik ditambah dengan persediaan produk dalam proses awal, kemudian dikurang persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi terikat pada periode waktu tertentu. Harga pokok produksi akan sama dengan biaya produksi apabila tidak ada persediaan produk dalam proses awal dan akhir. Harga pokok produksi ini digunakan oleh pemilik usaha untuk menentukan harga jual produk yang akan dijual kepada para konsumen. Tinggi rendahnya harga pokok produksi ini akan menentukan tingkat pendapatan yang akan diperoleh, sehingga jika penentuan harga pokok produksi ini salah, maka penentuan pendapatan yang diperoleh juga salah. Terdapat beberapa pendekatan dalam penentuan harga pokok produksi, di antaranya adalah metode biaya penuh (full costing method). Menurut Mulyadi (2015) dalam Indriani dan Ilat (2018) metode biaya penuh (full costing method) merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang bersifat variabel maupun tetap. Metode biaya penuh (full costing method) digunakan untuk mengukur tingkat akurat mengenai analisis biaya dengan memperbaiki cara penelusuran biaya ke objek biaya, karena pada teknik ini biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk jadi atau ke harga pokok penjualan.



berdasarkan dengan tarif yang ditentukan pada aktivitas normal maupun aktivitas yang sesungguhnya terjadi. Metode ini menghitung biaya tetap, karena dianggap sangat erat kaitannya pada harga pokok persediaan barang dalam proses maupun produk jadi yang belum terjual dan dianggap sebagai harga pokok penjualan, jika produk yang dijual habis, sehingga perusahaan memperoleh biaya tepat dan akurat, serta dapat menetapkan harga jual yang baik (Bustami, B. dan Nurlela, 2006). Pendekatan yang kedua dalam penentuan harga pokok produksi adalah dengan metode biaya variabel (*variable costing method*). Metode biaya variabel menurut Mulyadi (2010) dalam Sarifillah, N. (2019) adalah metode penentuan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya-biaya produksi variabel saja ke dalam harga pokok produk. Harga pokok produksi mempengaruhi perhitungan laba rugi perusahaan, apabila perusahaan kurang teliti atau bahkan salah dalam penentuan harga pokok produksi, maka akan mengakibatkan kesalahan dalam penentuan laba rugi yang diperoleh perusahaan. Mengingat arti pentingnya harga pokok produksi yang memerlukan ketelitian dan ketepatan (Batubara, 2013).

Selain mengetahui tentang buku laporan keuangan sederhana yang merupakan salah satu bagian dari akuntansi keuangan, mitra juga akan diberikan pemahaman tentang akuntansi manajemen, dimana akuntansi manajemen akan memberikan dasar pembuatan keputusan bisnis sehingga mitra bisa lebih siap untuk mengelola dan melakukan fungsi pengontrolan dalam menjalankan aktifitas bisnisnya.

Mitra pada nantinya diharapkan dapat mengetahui rincian biaya produksi, harga pokok, biaya overhead yang dapat dibayarkan untuk menunjang kegiatan operasional dalam aktifitas bisnisnya. Sehingga dengan adanya pemahaman tentang akuntansi manajemen mitra dapat merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan kegiatan operasionalnya, serta untuk mengukur akuntabilitas penggunaan sumber daya yang digunakan. Mitra di dampingi oleh tim pengusul (anggota pengusul) dalam membuat pembukuan harga pokok produksi.

Pelatihan Dalam Membuat Sistem Pemasaran Produk Secara Online dan Pengoperasiannya

Pemasaran dan produksi merupakan fungsi pokok bagi perusahaan. Semua perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut Stanton dalam Tambajong (2013:1293), pemasaran adalah suatu sistem dari kegiatan bisnis yang di rancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk yang dapat memuaskan keinginan dalam mencapai tujuan perusahaan.

Menurut Kotler (2014) Manajemen tidak dapat dipisahkan dengan pemasaran yang membahas prinsip-prinsip pemasaran dengan macam kegiatannya. Didalam prinsip pemasaran terdapat beberapa faktor yang saling berinteraksi satu sama yang lainnya. Adapun faktor prinsip pemasaran tersebut:

- a. Organisasi yang melakukan tugas atau kegiatan pemasaran
- b. Barang-barang dan jasa yang dipasarkan
- c. Pasar yang akan dituju
- d. Perantara yang membantu dalam pertukarang barang dan jasa
- e. Faktor lingkungan lainnya

Elemen-elemen dalm prinsip pemasaran yang berorientasi kepada konsumen harus dapat menentukan keinginan dan kebutuhan konsumen, memilih sasaran kelompok tertentu



sebagai sasaran penjualan, menentukan program pemasaran yang baik, mengadakan penelitian pada konsumen tentang karakter dan sikapnya, menentukan dan melaksanakan strategi pemasaran. Pemasaran yang terkoordinir dengan baik dapat memberikan kepuasan kepada semua pihak.

Membantu mitra dalam memasarkan hasil produksinya, dimana selama ini mitra hanya mengandalkan pelanggan tetapnya saja dalam memasarkan hasil produksinya. Berdasarkan pendekatan individual yang dilakukan diketahui bahwa mitra merupakan orang yang tidak paham tentang teknologi informasi serta tidak tahu bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi tersebut. Oleh karena itu tim pengusul (anggota pengusul) akan memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran, membantu dalam membuat akun sosial media seperti *facebook* dan *instagram* serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya. Diharapkan nantinya dengan penggunaan sosial media tersebut mitra dapat memperluas pemasaran produknya.

Selain itu, mitra juga belum memiliki katalog produk. Pembuatan katalog produk dilakukan oleh tim pengusul (anggota pengusul) sehingga produk-produk yang dimiliki lebih jelas dan lebih mudah untuk dipasarkan, baik secara langsung maupun secara online.

Metode pelaksanaan kegiatan disajikan pada Tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 3.1. Metode Pelaksanaan

Tahun Penyelesaian	Solusi yang ditawarkan	Partisipasi mitra	Indikator Keberhasilan
Tahun I	1) Memberikan pendampingan dan konsultasi mengenai pembuatan sistem pembukuan yang meliputi laba rugi 2) Memberikan pendampingan dan konsultasi mengenai pembuatan sistem pembukuan yang meliputi perhitungan harga pokok produksi. Hal ini dilakukan dengan harapan mitra memiliki gambaran yang jelas tentang hasil operasionalnya dan mengetahui harga dasar dari produksinya sehingga memudahkan didalam mengambil keputusan terkait operasional dan pengembangan usaha dimasa depan. 3) Pembuatan sarana promosi melalui online sehingga diharapkan dapat menunjang pemasaran produk dari mitra. Pendampingan dan pelatihan didalam mengoperasikan dan melakukan update terhadap	Mitra bersedia dan sangat antusias dalam mengikuti arahan dalam proses pendampingan dan berpartisipasi dalam bentuk <i>sharing budget</i> dalam pengadaan sarana dan prasarana	1) Mitra mampu membuat pembukuan yang meliputi laba rugi 2) Mitra mampu membuat pembukuan yang meliputi perhitungan harga pokok produksi. 3) Penambahan tujuan pemasaran produk dalam negeri secara online. Mitra mampu mengoperasikan dan melakukan update terhadap pemasaran secara online. Mitra mempunyai katalog yang berisi lengkap mengenai produk yang dimiliki



	pemasaran secara online yang dimiliki sehingga diharapkan informasi terbaru tentang produk dan perusahaan bisa disampaikan,serta pembuatan katalog produk.		
--	--	--	--

Jenis Kepakaran yang Diperlukan

Dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra, maka diperlukan tenaga kepakaran sebagai berikut:

1. Kepakaran di bidang akuntansi diperlukan dalam menangani permasalahan mitra di bidang pembukuan/akuntansi serta akuntansi manajemen. Hal ini dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan pendampingan kepada mitra mengenai cara dan teknis di dalam pembuatan laporan keuangan sederhana yaitu laporan laba rugi serta menghitung biaya produksi.
2. Kepakaran di bidang ilmu manajemen adalah untuk membantu dalam menangani masalah pemasaran dengan pembuatan akun media sosial seperti instagram dan facebook, serta pembuatan katalog produk yang lebih menarik dan membuat inovasi produk.

Susunan tim pelaksana kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) seperti pada Tabel 3.2 berikut:

Tabel 3.2
Tim Pelaksana Pengabdian

No	Nama	Bidang Keahlian	Tugas dalam PKM
1	I Gusti Ayu Ratih Permata Dewi, S.E., M.Si	Akuntansi (S2)	Memberikan pendampingan dalam pembuatan pembukuan laba rugi.
2	Ni Kd Sioaji Yamawati, SE, MBA	Manajemen(S2)	Memberikan pendampingan dalam menghitung biaya produksi.
3	I Gusti Ayu Ratih Permata Dewi, SE, M.Si	Akuntansi (S2)	Merancang model pemasaran dengan pembuatan akun media sosial, serta pembuatan katalog produk yang lebih menarik.
4	Made Winanda Satriaji Putra	Manajemen	Membantu memberikan pendampingan dalam pembuatan pembukuan laba rugi dan menghitung biaya produksi.
5	I Putu Gede Mahesa Kananda Dharma	Manajemen	Membantu memberikan dalam merancang model pemasaran dengan pembuatan akun media sosial
6	Gusti Ayu Diva Putri Darmana	Manajemen	Membantu memberikan dalam merancang model pemasaran dengan pembuatan katalog produk

Uraian Pelaksanaan Kegiatan

Berdasarkan permasalahan yang telah disampaikan sebelumnya pada mitra, maka hal-hal yang akan dilakukan selama kegiatan meliputi:



- 1) Memberikan pendampingan dan konsultasi mengenai pembuatan sistem pembukuan yang meliputi buku harian, laba rugi, neraca, perhitungan harga pokok produksi. Hal ini dilakukan dengan harapan mitra memiliki gambaran yang jelas tentang hasil operasionalnya dan mengetahui harga dasar dari produksinya sehingga memudahkan didalam mengambil keputusan terkait operasional dan pengembangan usaha dimasa depan.
- 2) Pembuatan katalog produk
- 3) Pembuatan sarana promosi melalui online sehingga diharapkan dapat menunjang pemasaran produk dari mitra.
- 4) Pendampingan dan pelatihan didalam mengoperasikan dan melakukan update terhadap pemasaran secara online yang dimiliki sehingga diharapkan informasi terbaru tentang produk dan perusahaan bisa disampaikan.

Berikut ini capaian pelaksanaan kegiatan sesuai dengan yang diprioritaskan pada masing-masing mitra, yaitu:

- 1) Pemberian pendampingan dan pelatihan pembukuan sederhana, menjelaskan pencatatan sederhana harian, mingguan sampai bulanan. Bagaimana cara mencatat biaya - biaya produksi dan mencatat penjualan. Memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan hasil usaha, sehingga dapat melihat keuntungan usaha secara jelas dan diharapkan nantinya dapat menyisihkan laba untuk investasi.
- 2) Pendampingan dan memberikan pelatihan akuntansi manajemen, dimana mitra dijelaskan mengenai rincian biaya produksi, harga pokok, biaya overhead yang dapat dibayarkan untuk menunjang kegiatan operasional dalam aktifitas bisnisnya.

Gambar 3.1

Pendampingan Pelatihan Pembukuan dan Akuntansi Manajemen



- 3) Pembuatan katalog produk sehingga Mitra mempunyai katalog yang berisi lengkap mengenai produk yang dijual
- 4) Membantu mitra dalam pembuatan sosial media yang dapat membantu dalam proses



pemasaran produk dan memperkenalkan produk bukan hanya ke konsumen lokal Bali saja tapi kepada konsumen luar Bali seperti facebook serta pendampingan dan pelatihan didalam mengoperasikan dan melakukan update terhadap pemasaran secara online yang dimiliki sehingga diharapkan informasi terbaru tentang produk dan usaha bisa disampaikan.

Gambar 3.2
Kegiatan Pengabdian Masyarakat didampingi oleh Mahasiswa



- 5) Melakukan pengadaan/pembelian buku kas. Buku kas ini dapat dipergunakan untuk membantu mitra dalam pencatatan keuangan.
- 6) Melakukan pengadaan/pembelian kalkulator. Alat pahat ini dapat dipergunakan untuk membantu mitra dalam menghitung jumlah pemasukan dan pengeluaran setiap waktu.
- 7) Melakukan pengadaan/pembelian mesin kasir. Mesin kasir ini dapat dipergunakan untuk menghitung dan menghimpun transaksi penjualan serta dilengkapi laci tunai untuk menyimpan uang. Selain itu, ia juga mencetak bukti pembayaran kepada pelanggan.

HASIL

Keluaran Yang Dicapai (Output)

Keluaran yang dicapai dari Program Kemitraan Masyarakat ini yaitu:

- 1) Artikel ilmiah dimuat di jurnal
Artikel telah terbit pada Jurnal Nasional ber ISSN yaitu Jurnal Pengabdian Mandiri dengan link jurnal. (Lampiran 1)
- 2) Video Kegiatan
Video kegiatan sudah diupload pada youtube dengan link https://youtu.be/gx7_yEnvZDM
- 3) Koran
Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah diliput oleh media Bali Wake News.



Kegiatan ini dapat dilihat pada link <https://baliwakenews.com/tim-pkm-warmadewa-latih-ibu-pkk-menyusun-laporan-keuangan-sederhana/>.

4) HaKI

HaKI yang diajukan adalah HaKI poster. Saat ini telah terbit HaKI poster. Berikut dilampirkan HaKI poster (Lampiran 1).

5) Buku Ajar

Kegiatan pengabdian telah menerbitkan buku ajar (Lampiran 1).

Dampak Ekonomi dan Sosial

Pelatihan Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana dan Pelatihan Akuntansi Manajemen

Sebelum kegiatan pengabdian dilakukan, mitra sama sekali tidak melakukan pencatatan pemasukan/pengeluaran sehingga tidak mengetahui berapa besaran laba/rugi yang diperoleh, selanjutnya setelah dilakukan pendampingan mitra dapat melakukan pencatatan pembukuan untuk menghitung laba rugi dan harga pokok produksi terlihat pada Gambar 5.1 dibawah ini:

Gambar 5.1 Sesudah Pelatihan Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana dan Pelatihan Akuntansi Manajemen



1. Pembuatan Pembukuan Sederhana Salah Satu Usaha Yang dimiliki Ibu PKK Banjar Bualu

PURI SONGIT LAUNDRY

JURNAL UMUM

PER MEI 2022



NO	TANGGAL	KETERANGAN	DEBET	KREDIT	SALDO
		SALDO AWAL			
1	01-Juni	Juni	9,000,000		9,000,000
		BELI BAHAN			
2	05-Juni	BAKU		1,000,000	8,000,000
3	15-Juni	PENJUALAN	100,000		8,100,000
4	20-Mei	PENJUALAN	100,000		8,200,000
5	20-Mei	PENJUALAN	100,000		8,300,000
6	21-Mei	PENJUALAN	200,000		8,500,000
7	23-Mei	PENJUALAN	100,000		8,600,000
8	24-Mei	PENJUALAN	150,000		8,750,000
9	25-Mei	PENJUALAN	250,000		9,000,000
10	26-Mei	PENJUALAN	100,000		9,100,000
11	27-Mei	PENJUALAN	100,000		9,200,000
12	28-Mei	PENJUALAN	100,000		9,300,000
13	29-Mei	PENJUALAN	200,000		9,500,000
14	29-Mei	PENJUALAN	300,000		9,800,000
15	30-Mei	UPAH		500,000	9,300,000

Laporan Laba Rugi

Pendapatan/Penghasilan		1.800.000
Beban-Beban:		
Beban Pembelian Bahan Baku	1.000.000	
Beban Gaji	<u>500.000</u>	
Total Beban		<u>1.500.000</u>
Laba/Rugi Usaha		300.000

2. Pembuatan Pembukuan Akuntansi Manajemen

FULL COSTING

Perhitungan Markup:

Biaya Tenaga Kerja	500.000
Biaya Pemasaran	100.000



Jumlah	600.000
Laba yang diharapkan (100% x Rp 600.000)	
Jumlah	600.000
Volume Produksi Dalam Rupiah (5.000)	
Harga jual (600.000 : 5.000)	120,-

Pelatihan Dalam Membuat Sistem Pemasaran Produk Secara Online dan Pengoperasiannya Serta Pembuatan Katalog Produk

Sebelum kegiatan pengabdian dilakukan, mitra belum memiliki aplikasi facebook untuk memasarkan produknya serta, mitra juga belum memiliki katalog produk. Selanjutnya setelah dilakukan pendampingan mitra dibuatkan aplikasi facebook dan pelatihan dalam pengoperasiannya serta dibuatkan katalog produk terlihat pada Gambar 5.1 dibawah ini:

1. Pembuatan Katalog Produk dan Pemasaran Produk Secara Online



Tabel 5.1 Sebelum dan Sesudah Pelatihan Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana, Pelatihan Akuntansi Manajemen Dan Pemasaran Online



Tahun Penyelesaian	Sebelum	Sesudah
Tahun I	1. Belum memiliki pembukuan untuk menghitung laba rugi. 2. Belum memiliki pembukuan untuk menghitung harga pokok produksi. 3. Pemasaran dilakukan belum optimal sehingga masih banyak yang belum mengetahui jelas produksinya dan belum memiliki katalog produk sehingga susah didalam melakukan promosi.	1. Mitra mampu melakukan pembukuan untuk menghitung laba rugi 2. Mitra mampu melakukan pembukuan harga pokok produksi 3. Mitra memiliki katalog produk dan facebook untuk memasarkan produknya secara online. Mitra mengalami peningkatan jumlah produk yang dipasarkan sebesar 30%, penambahan tujuan pemasaran produk dalam negeri sebanyak 2 penambahan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat sebesar 20%

Kontribusi Mitra Terhadap Pelaksanaan

Mitra bersedia dan sangat antusias dalam proses pendampingan tentang tata cara pembukuan perhitungan laba rugi dan harga pokok produksi serta pendampingan pelatihan pemasaran secara e-commerce (daring).

KESIMPULAN

Berdasarkan atas kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh mitra meliputi: 1) Belum memiliki pembukuan untuk menghitung laba rugi, harga pokok produksi dan pencatatan asset yang dimiliki. 2) Pemasaran dilakukan belum optimal sehingga masih banyak yang belum mengetahui jelas produksinya. 3) Belum memiliki katalog produk sehingga susah didalam melakukan promosi. Capaian pelaksanaan kegiatan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi : 1) Pembentukan dan perancangan system pembukuan baik laba rugi dan harga pokok produksi, 2) Pembuatan katalog produk-produk yang dimiliki. 3) Pembuatan strategi promosi / pemasaran melalui online.

SARAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang sudah dilakukan, maka mitra hendaknya terus menjaga konsistensi dari sisi produksi, pemasaran dan keuangan sehingga keberlangsungan hidup usahanya dapat terjamin. Selain dari sisi produksi, pemasaran dan keuangan, usaha mitra juga perlu diberikan penyuluhan dari segi aspek hukum terutama mengenai ijin usaha dan paten produk.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terimakasih saya sampaikan kepada Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa yang telah memberikan bantuan dana hibah Pengabdian kepada Masyarakat ini.



DAFTAR REFERENSI

- [1] Bustami, B. dan Nurlela. (2013). Akuntansi Biaya. Edisi 4. Jakarta: Mitra Wacana Media
- [2] Djelantik, A.M. 1999. Estetika Sebuah Pengantar. Penerbit Masyarakat Seni Pertunjukan Indonesia. Bandung.
- [3] Fahmi, Irham. 2014. Analisis Laporan Keuangan, Cetakan kedua. Bandung: Alfabeta.
- [4] Hansen, D. R, dan Mowen, M 2013, Akuntansi Manajerial, Buku 1, Edisi 8, Salemba Empat, Jakarta.
- [5] Hery. 2016. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Grasindo
- [6] Indriani, S. dan Ilat, V. (2018). Analisis Perbandingan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing dan Metode Activity Based Costing dalam Menetapkan Harga Jual Ruko pada PT. Megasurya Nusalestari. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern, [online] Volume 13(4), pp. 166.
- [7] Kotler Philip, dan Gary Armstrong. 2014. Principles Of Marketing, Globa Edition, 14 Edition, Pearson Education.
- [8] Krismiaji, Aryani Y. Anni. 2012. Akuntansi Manajemen. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- [9] Kuswandi, Dewi. 2017. Analisis Laporan Keuangan Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Air Putih Samarinda. Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda.
- [10] Purwanti, A & Darsono, P. 2013. Akuntansi Manajemen Pendekatan Praktis. Edisi keempat. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- [11] Sarmini. 2003. Ekonomi Moral Rasional dan Politik dalam Industri rumah tangga di Jawa. KEPEL Press. Yogyakarta.
- [12] Sarifillah, Nur. (2019). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tahu Bapak Paiman. Sarjana. Institut Agama Islam Negeri Surakarta Samryn. 2012. Akuntansi Manajemen_Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Investasi. Kencana Prenada Media Group, Jakarta
- [13] Stanton, William J. 2013. Prinsip Pemasaran. Alih Bahasa oleh Buchari Alma. Jilid Satu. Edisi Kesepuluh. Jakarta : Erlangga.
- [14] Sudarminto. Susanto. Florbella. 2000. Pengaruh Lama Perebusan pada Pembuatan Rambak Sapi. Journal Makanan Tradisional Indonesia.
- [15] Sylvia, R. (2018). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Menggunakan Metode Full Costing dan Variable Costing pada Tahu Mama Kokom Kota Baru. Jurnal Ekonomi dan Manajemen Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur, [online] Volume 12(1),p.1
- [16] Tanopruwito, D. dan Khaerul, S. 2012. Akuntansi Manajemen Ringkasan teori, soal dan jawaban. Jakarta. Hartomo Media Pustaka.
- [17] Wuwungan, Jacqueline Y. S. Analisis Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik Atas Persediaan Pada Apotik Uno Medika. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan AkuntansiUniversitas Sam Ratulangi, Manado. ISSN 2303-1174.