

STRATEGI MEMAKSIMUMKAN LABA PADA UMKM CENTRAL MAINAN ANAK TRADISIONAL

Anggulyah Rizqi Amaliyah¹, Rizky Noviana R²

^{1,2}Manajemen, Universitas Islam Raden Rahmat Malang

email: anggulyah.r@gmail.com

ABSTRAK

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk mengidentifikasi usaha yang bergerak dalam bidang kerajinan mainan anak tradisional. Kegiatan ini berguna untuk meningkatkan pemahaman bisnis dalam memajemen keuangan bagi pelaku usaha mikro. Metode yang digunakan adalah memberikan edukasi kepada pemilik usaha melalui pelatihan dan sosialisasi dalam perencanaan keuangan guna memperoleh laba semaksimal mungkin. Objek dalam kegiatan pengabdian merupakan salah satu usaha kerajinan mainan anak tradisional yang berlokasi di Kecamatan Kepanjen. Saat pelaksanaan pengabdian berlangsung kami menemukan permasalahan pada bidang manajemen keuangan yaitu strategi dalam meningkatkan keuntungan yang masih minim. Dari permasalahan tersebut tim pengabdian memberikan edukasi strategi memaksimalkan laba pada UMKM tersebut. Edukasi tersebut meliputi penyampaian pengetahuan atas strategi dalam memaksimalkan laba, pelatihan pembuatan laporan keuangan. Hasil dari kegiatan pengabdian ini, sangat bermanfaat bagi peningkatan pendapatan bagi UMKM dan mengetahui pentingnya strategi atau cara menghitung laba yang baik dan benar.

Kata Kunci: Memaksimalkan Laba, Laporan Keuangan, UMKM

ABSTRACT

The implementation of community service activities aims to identify businesses engaged in the craft of traditional children's toys. This activity is useful for improving business understanding in financial management for micro business actors. The method used is to provide education to business owners through training and socialization in financial planning in order to obtain the maximum possible profit. The object of the service activity is one of the traditional children's toy handicraft businesses located in Kepanjen District. During the implementation of the service, we found problems in the field of financial management, namely strategies to increase profits that are still minimal. From these problems, the service team provided education on profit maximization strategies for these UMKM. This education includes the delivery of knowledge on strategies in maximizing profits, training in making financial reports. The results of this service activity are very beneficial for increasing income for UMKM and knowing the importance of strategies or how to calculate good and correct profits.

Keywords: *Profit Maximization, Financial Statements, UMKM*

PENDAHULUAN

Dalam kegiatan bisnis, pemaksimalan laba atau keuntungan merupakan hal utama perusahaan yang penting untuk dilakukan agar tidak rugi pada periode berjalan dan keberlanjutan (Chairil, 2019). Secara umum tujuan dari setiap perusahaan adalah untuk mencapai laba yang maksimum. Dengan laba, perusahaan akan memiliki kesempatan untuk berkembang dan mempertahankan eksistensinya di masa yang akan datang. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan

usaha agar diperoleh laba sesuai dengan yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik dengan memperhatikan kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba. Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan atau produksi. Dari beberapa faktor tersebut, biaya produksi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2012). Tidak sedikit UMKM yang memiliki topik masalah yang sejenis dengan perusahaan besar, tetapi dengan tingkat kerumitan yang lebih rendah dan dapat diselesaikan menggunakan metode yang lebih sederhana (Kurniawati et al., 2018). Untuk itu diperlukan metode ataupun strategi dalam meningkatkan keuntungan dalam menjalankan bisnis usaha atau kegiatan UMKM di masyarakat.

Salah satu UMKM yang menjadi mitra kegiatan pengabdian ini adalah usaha kerajinan mainan anak tradisional di Kepanjen. Usaha yang dijalankan oleh pemiliknya atas nama Bapak Auliyak Tagore yang berada di Kelurahan Cepokomulyo. Hasil wawancara dengan pihak mitra, permasalahan saat ini bahwa dalam pembuatan laporan keuangan masih menggunakan cara manual sehingga hasil laba maupun rugi yang diperoleh tidak tercatat secara detail dalam laporan keuangannya. Pihak mitra belum bisa mengidentifikasi pengeluaran yang berhubungan dengan bisnis yang dijalankan. Hal tersebut juga disebabkan atas perencanaan alokasi anggaran yang belum berjalan dengan baik. Sehingga dalam menjalankan usahanya saat ini, belum melakukan penghitungan laba secara optimal. Dalam proses pemasaran produknya, mitra telah menerapkan perhitungan harga jual komoditas yang kompetitif dibanding produk sejenis dari UMKM lain tetapi belum melakukan perhitungan secara cermat tentang komponen laba sehingga merasa sulit berkembang meskipun produknya terserap pasar.

Hasil analisis prasarvei tim pengabdian diperoleh poin permasalahan yang dihadapi mitra untuk saat ini dalam menjalankan bisnis usahanya, diantaranya:

1. Pemanfaatan teknologi dalam pembuatan laporan keuangan yang belum maksimal;
2. Pencatatan laporan keuangan secara manual;
3. Pemahaman literasi keuangan yang masih rendah;
4. Pemahaman analisis laporan keuangan dalam memaksimalkan laba yang masih rendah.

Berdasarkan dari analisis permasalahan diatas maka strategi memaksimalkan laba dalam kegiatan edukasi pada mitra usaha kerajinan mainan anak tradisional ini menggunakan pendekatan strategik yaitu bagaimana mitra memaksimalkan laba dari hasil produksinya melalui pengendalian anggaran (*cost, revenue, profit, financial*). Keuntungan bisnis dihitung hanya berdasarkan selisih harga jual produk terhadap nilai bahan baku, nilai bahan penolong, nilai material energi dan upah tenaga kerja yang tidak terkait dengan status kepemilikan usaha. Tim pengabdian melakukan kegiatan pemberdayaan sebagai upaya penguatan mitra agar mampu mencermati proses bisnis

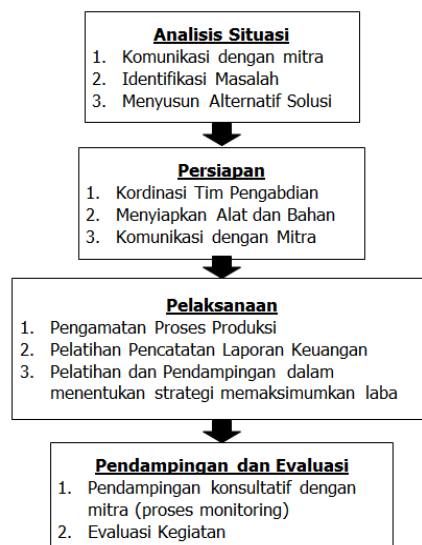
pada fase keuangan guna untuk meningkatkan laba. Setelah memiliki kemampuan tersebut selanjutnya mitra diharapkan dapat menentukan laba pada setiap jenis produknya.

MATERI DAN METODE

Metode Kegiatan

Kegiatan pengabdian bersama mitra UMKM central mainan anak tradisional dilaksanakan pada tanggal 14 September 2023 di Kelurahan Cepokomulyo Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang. Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan edukasi tentang cara memaksimalkan laba pada UMKM tersebut melalui kegiatan berupa pelatihan dan pendampingan. Metode yang digunakan melalui pendampingan dalam pemanfaatan teknologi Microsoft excel serta pemahaman mengenai manajemen keuangan yang baik sampai dengan tahap analisis laporan keuangan guna memaksimalkan laba. Di luar kegiatan pelatihan dan pendampingan tersebut, tim pengabdian melakukan pendampingan selama 1 bulan secara virtual guna memastikan mitra tersebut memahami atas pengetahuan yang diberikan. Sumber data yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu data primer. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian berupa interview tentang permasalahan yang ada pada usaha mereka (Nuvitasari et al., 2019).

Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan cara mencari tahu informasi yang diinginkan tentang permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha central mainan anak tradisional melalui interview dan pengamatan. Teknik analisis data dilakukan dengan cara mencari dan menyusun data, menjabarkan data, menyusun data dan memilih data untuk dipelajari dan membuat kesimpulan (Simanjuntak et al., 2021). Berikut diagram tahap pelaksanaan kegiatan:



Gambar 1. Diagram Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan berdasarkan diagram diatas dijabarkan pada keterangan berikut:

1. Tahap pertama: dilaksanakan pra survei yang bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi pemilik usaha central mainan anak tradisional di di Kelurahan Cepokomulyo Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang. Pada kegiatan tersebut dilakukan sinkronisasi kebutuhan materi pelatihan terkait dengan penyusunan laporan keuangan yang dilaksanakan melalui diskusi dengan melibatkan pelaku usaha.
2. Tahap Kedua: Penyampaian materi yaitu edukasi penyusunan dan pencatatan laporan keuangan serta strategi dalam memaksimumkan laba. Selain itu juga dilaksanakan pendampingan pencatatan dan penyusunan laporan keuangan serta strategi memaksimumkan laba.
3. Tahap Ketiga: proses monitoring dan evaluasi untuk mengetahui sejauh mana para pemilik memahami materi yang telah disampaikan.

Capaian kegiatan yang diharapkan dari sosialisasi ini adalah guna membantu meningkatkan kemampuan para pelaku UMKM untuk melakukan pemaksimuman laba yang dihasilkan dari usahanya. Sehingga para pelaku UMKM dapat mengoptimalkan pemanfaatan laba untuk memaksimalkan manfaat yang diberikan nantinya. (Hanggraeni.2021)

Lokasi Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan bersama mitra UMKM central mainan anak tradisional yang berada di Kabupaten Malang tepatnya di kecamatan cempokomulyo. Pada tahap persiapan dilaksanakan secara offline tanggal 10 September 2023. Pada tahap pelaksanaan dilaksanakan secara offline tanggal 14 September 2023 dimulai pukul 09.00 s.d 14.00 bertempat di rumah bapak Auliyak Tagore. Pada tahap pendampingan dan evaluasi dilaksanakan secara virtual bersama bapak auliyak selama 1 bulan.

Peserta

Pada pelaksanaan pendampingan dan edukasi terkait strategi dalam memaksimumkan laba bersama mitra usaha UMKM pada central mainan anak tradisional diikuti oleh 4 orang yang terdiri dari 1 pemilik usaha, dan 3 anggota karyawan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan Kegiatan

Tim pengabdian kepada masyarakat melakukan persiapan kegiatan awal melalui rencana kegiatan, kemudian dilanjut dengan pra survey kepada pihak mitra. Dalam hal ini yaitu dengan UMKM central mainan anak tradisional di daerah Kepanjen. Pengabdi melakukan observasi di lapangan dan wawancara dengan pemilik usaha tersebut. Wawancara dilakukan untuk menggali permasalahan bisnis dalam memaksimumkan laba usaha.

UMKM yang bergerak dalam usaha kerajinan mainan anak tradisional merupakan UMKM milik Bapak Auliyak Tagore yang berada di Kelurahan Cepokomulyo Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang. Menurut informasi yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak mitra didapatkan gambaran masalah yaitu usaha yang dijalankan masih menggunakan perhitungan laporan keuangan manual dan minimnya pemahaman dalam menganalisis strategi memaksimalkan laba.



Sumber : Dokumentasi Tim Pelaksana (2023)
Gambar 2. Dokumentasi Tahap Persiapan

Tahap persiapan ini, kami melakukan observasi lapangan secara langsung untuk mengetahui bagaimana proses pembuatan mainan anak tradisional dan meninjau terkait laporan keuangan. Setelah melakukan observasi, kami melanjutkan wawancara dengan pihak mitra, kami menggali seputar latar belakang berdirinya usaha ini hingga kendala yang dihadapi pihak mitra selama menjalankan usahanya. Setelah selesai melakukan observasi atau pengamatan langsung pada usaha mitra dan wawancara kepada pihak mitra, kami mempersiapkan sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk melaksanakan pembinaan UMKM ini.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Tahap pelaksanaan merupakan implementasi dari alternatif solusi yang telah ditentukan sebelumnya. Pada tahap ini, pelaksanaan pengabdian yang merupakan implementasi dari alternatif solusi yang sudah ditentukan sebelumnya (Sigit, 2019), tim pengabdian bersama mitra UMKM central mainan anak tradisional dilaksanakan pada tanggal 14 September 2023 di Kelurahan Cepokomulyo Kecamatan Kepanjen Kabupaten Malang. Dalam kesempatan yang diberikan kepada tim pengabdian, kami memberikan materi perihal cara pencatatan laporan keuangan melalui pemanfaatan teknologi dengan menggunakan Microsoft excel, manajemen keuangan, strategi memaksimalkan laba. Dalam era digitalisasi pemanfaatan teknologi dalam memudahkan pencatatan laporan keuangan bisnis dapat berkontribusi dalam meningkatkan pengembangan usaha (Ramiyanti, 2023).



Sumber : Dokumentasi Tim Pelaksana (2023)

Gambar 3. Dokumentasi Tahap Pelaksanaan

Tim pengabdian melaksanakan pembinaan aspek keuangan khususnya dalam menghitung serta strategi dalam memaksimalkan laba. Pembinaan ini berlangsung cukup sederhana yaitu mulai dari memberikan penjelasan tentang pentingnya perusahaan dalam menghitung dan memaksimalkan laba. Kemudian mencari harga pokok penjualan (HPP) dengan mendata bahan produksi, ongkos pekerja, ongkos pengiriman barang, modal awal sampai capaian jumlah produksi dalam satu minggu.

Kami memberikan edukasi tentang menghitung dan memaksimalkan laba, serta yang terakhir yaitu melakukan pembinaan praktek langsung penghitungan laba perusahaan. Bagi perusahaan manfaat dalam kegiatan ini yaitu sebagai bahan evaluasi dan strategi bisnis apabila pendapatan yang diperoleh masih belum menguntungkan. Sehingga dalam pemberian materi pengabdian untuk strategi dalam memaksimalkan laba ada beberapa poin pembahasan yang diberikan:

1) Masalah yang dihadapi dalam memaksimalkan laba / keuntungan

Dalam memaksimalkan laba ada beberapa hal umum yang dihadapi bagi pemilik usaha, diantaranya: proses produksi atau penyimpanan di Gudang dengan jangka waktu tertentu supaya tidak mudah rusak, investasi peralatan dalam menjalankan usahanya yang memerlukan banyak biaya, sistem pembungkusan (*packaging*) yang membutuhkan strategi yang bagus, manajemen bahan baku yang dimungkinkan adanya risiko, strategi marketing yang baik agar tidak berakibat risiko gagal usaha. Dari beberapa poin tersebut maka pemilik usaha diharapkan menemukan strategi yang tepat guna keberlangsungan usahanya.

2) Pengendalian profitabilitas melalui kegiatan yang dianggarkan

Dalam upaya memaksimalkan keuntungan bagi setiap usaha perlu tanggungjawab pemilik dalam meningkatkan profitabilitas melalui beberapa kegiatan pusat anggaran yang perlu diperhatikan:

- a. Pusat biaya: dilakukan melalui pemanfaatan bahan baku dan atau bahan pendukung lainnya seefektif mungkin untuk menghindari pemborosan. Dalam hal ini perlu di dukung dengan adanya *inventory management* yang baik.

- b. Pusat pendapatan: volume penjualan diharapkan sejalan dengan target yang ditetapkan, perlu penerapan strategi pemasaran dan pemahaman akan segmentasi pasar yang tepat.
- c. Pusat laba: Pemilihan bauran promosi dibutuhkan dalam pengambilan kebijakan seperti : periklanan, *personal selling*, *sales promotion*, public relation. Sehingga sedikit banyaknya perolehan laba tergantung dari upaya yang dilakukan dalam kebijakan manajemen bisnis.
- d. Pusat pembiayaan: Pembiayaan peralatan dan asset dalam mengembangkan usaha.

3) Memaksimalkan laba melalui pemanfaatan perkembangan teknologi bagi SDM guna menetapkan *Goal Setting*

Pemilik usaha hendaknya memiliki sikap dan mental dalam mengembangkan bisnisnya (mental entrepreneurship) yang didukung dengan keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki sesuai bidangnya. Memotivasi diri secara konsisten untuk mengembangkan bisnis usahanya. Disiplin diri dalam menambah pengetahuan teknologi guna pengembangan produksi penjualan sebagaimana tujuan awal yang diharapkan bagi setiap pemilik usaha.

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap monitoring, tim pengabdian tetap melakukan pemantauan secara virtual selama satu bulan berjalan bersama pemilik usaha. Hal tersebut bertujuan untuk memonitoring perkembangan dalam melakukan usaha memaksimalkan laba. Dengan demikian evaluasi kegiatan diperoleh hasil luaran yang dicapai dari pembinaan dan pendampingan UMKM central mainan anak tradisional ini dalam tabel berikut:

Tabel. 1 Luaran Kegiatan

No	Aspek Kegiatan	Kondisi Awal	Capaian
1	Pendampingan dan edukasi aspek penyusunan dan pencatatan laporan keuangan	Pihak mitra dalam penyusunan dan pencatatan laporan keuangan secara manual	Pihak mitra dapat melaksanakan penyusunan dan pencatatan laporan keuangan menggunakan Ms. Excel.
2	Pendampingan dan edukasi tentang strategi memaksimalkan laba	Pihak Mitra belum mengetahui strategi memaksimalkan laba yang baik dan benar.	Pihak mitra dapat mengetahui strategi dalam memaksimalkan laba dengan benar serta akan memberikan manfaat kepada perusahaan dalam jangka panjang.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang sudah dilaksanakan, diperoleh kesimpulan dalam upaya strategik yang dilakukan mitra dalam menentukan strategi memaksimalkan laba. Strategi tersebut dilaksanakan mitra melalui pemanfaatan dari bahan baku yang digunakan dan bahan baku pendukung secara efektif mungkin, efisiensi biaya tenaga kerja, biaya pemasaran produk kerajinan yang harus dikeluarkan oleh mitra secara efektif mungkin, peningkatan volume dari hasil penjualan berjalan sesuai dengan target yang ditetapkan guna memaksimalkan laba. Keuntungan yang diperoleh mitra bergantung dari upaya yang dilakukan dalam menjalankan bisnisnya serta menyikapi kondisi persaingan pasar.

Upaya memaksimalkan laba dapat berjalan dengan baik apabila diimbangi dengan keberhasilan SDMnya dalam menjalankan usaha tersebut. Dalam menetapkan *goal setting* langkah yang dijalankan oleh SDM melalui pengembangan kemampuan teknologi serta kompetensi sesuai bidangnya, pemahaman kebutuhan dalam pengelolaan perjalanan bisnisnya mulai dari produksi sampai dengan tahap pemasaran. Keterampilan bisnis dalam menjalankan usaha harus selalu diinovasi dengan era yang baru.

Dalam menjalankan usaha, pemilik dibekali dengan pengetahuan dalam pencatatan dan pelaporan anggaran keuangan yang baik. Hal tersebut bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan manajemen pengelolaan keuangan secara teratur. Meminimumkan risiko kerugian bagi pemilik usaha juga harus dilakukan analisis dan evaluasi atas laporan keuangan bisnis tersebut.

Saran kegiatan Lanjutan

Strategi dalam memaksimalkan laba merupakan tujuan utama yang harus dilakukan oleh para pemilik usaha guna mencapai tujuan yang diinginkan. Guna meningkatkan keuntungan dari hasil produksi sebuah karya yang diciptakan, maka perlu diimbangi dengan pemanfaatan digitalisasi baik dalam pencatatan laporan keuangan bisnis maupun proses pemasaran produk. Digitalisasi memudahkan bagi para pemilik usaha untuk meningkatkan aktivitas ekonomi untuk pengembangan bisnis. Oleh sebab itu, tim pengabdian mengambil tema strategi memaksimalkan laba pada central mainan anak tradisional ini yang dipandang sangat perlu untuk diberikan pengetahuan tambahan melalui edukasi dan pendampingan. Dengan demikian, penguatan dalam kegiatan keberlanjutan pengabdian ini diharapkan mampu menambah pengetahuan dan pemahaman pada pemanfaatan digitalisasi dan literasi keuangan, serta strategi memaksimalkan laba bagi pemilik usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami tujukan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang sudah mendukung pada tim pengabdian kepada masyarakat baik dari segi kelengkapan administrasi maupun pendanaan dalam kelancaran kegiatan pengabdian. Tim pengabdian juga berterimakasih kepada mitra bisnis pada UMKM central mainan anak tradisional yang berada di daerah Kepanjen.

REFERENSI

- Chairil, dkk. [2019]. *Upaya Strategik Memaksimalkan Laba untuk Perusahaan yang Berbasis Pada Produksi Makanan Camilan*. Jurnal Abdimas BSI. Volume 2 Nomor 1. Februari. Page 154-156. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejournal/index.php/abdimas>
- Hanggraeni Dewi. 2021. *Strategi Bisnis dan Manajemen Risiko dalam Pengembangan UMKM di Indonesia*. Bogor: PT Penerbit IPB Press.
- Mulyadi. [2012]. *Akuntansi Biaya*. Edisi Lima. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Nuvitasari A., Citra. [2019]. *Implementasi SAK EMKM sebagai Dasar Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. International Journal of Social Science and Business. Volume 3 Nomor 3. 341
- Rahmiyanti, Sev. [2023]. *Pendampingan Literasi Keuangan Digital Bagi UMKM Digital di Kelurahan Tembong Kota Serang*. PRAXIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Volume 1 Nomor 3. April 2023. Page 158-167.
- Simanjutak, N, Samuel. [2021]. *Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan Sakemkm*. Jurnal Akuntansi Manado (JAIM). Volume 3 Nomor 1. Page 35-44.
- Sigit. [2022]. *Pemberdayaan UMKM Tas Batik dan UMKM Pot Sabut Kelapa Dalam Menentukan Biaya Produksi*. Aksiologi. Volume 6 Nomor 3. Agustus 2022 Hal 350 – 361. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Aksiologi/index>