

PENINGKATAN DAN KEMAMPUAN KINERJA USAHA UMKM BANANA CHIPS KABUPATEN GOWA

Sumatriani¹⁾, Ahmadi Usman²⁾, Asima³⁾, Serpian⁴⁾,
Andi Faiz Shadiq⁵⁾, Andi Trio Ramadhan⁶⁾

1.2.3.4) Dosen, Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang
5.6) Mahasiswa Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Ujung Pandang

ABSTRACT

The purpose of this community services is to provide training related to calculating the cost of production, determining selling prices, prepare financial reports using the excel application, products marketing using social media, making business proposal and business letters. This service was attended by 15 people. The results of community service activities help the 'IKM Magfira' business increase knowledge and expertise regarding abilities and skills in calculating production costs, determining product selling prices, compiling financial reports using Excel applications, increasing partners' ability to find out business profits earned during one year. Regarding product marketing with social media to reach a wider marketing area, the appearance of the product that will be posted is more attractive. Meanwhile, making business letters makes it easier for partners to offer their products to gift shops and supermarkets, then making business proposals helps partners to make proposals for financial assistance to the government and companies that support the development of small and medium businesses. The expected output from this training is increasing knowledge and skills in financial management, marketing products widely using social media and creating business letters and business proposals.

Keywords: IKM Magfira, *Financial Management, Social Media, Business letters, business poposals*

ABSTRAK

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan yang berkaitan dengan penghitungan harga pokok produksi, penetapan harga jual, penyusunan laporan keuangan sederhana dengan aplikasi excel, pemasaran produk dengan sosial media, pembuatan proposal bisnis serta surat bisnis. Pengabdian ini diikuti sebanyak 15 orang. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat membantu usaha 'IKM Magfira' meningkatkan pengetahuan dan keahlian tentang kemampuan dan keterampilan dalam menghitung biaya produksi, menentukan harga jual produk, menyusun laporan keuangan dengan aplikasi excel, meningkatkan kemampuan mitra untuk mengetahui keuntungan usaha yang diperoleh selama satu tahun. Terkait pemasaran produk dengan sosial media untuk menjangkau wilayah pemasaran yang lebih luas, tampilan produk yang akan diposting lebih menarik. Sedangkan Pembuatan surat bisnis memudahkan mitra menawarkan produknya ke toko oleh-oleh dan swalayan, selanjutnya untuk pembuatan proposal bisnis membantu mitra untuk membuat proposal bantuan dana ke pemerintah dan perusahaan yang mendukung perkembangan usaha kecil menengah. Luaran yang diharapkan dari pelatihan ini adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, memasarkan produk secara luas dengan sosial media dan membuat surat bisnis serta proposal bisnis.

Kata Kunci: *IKM Magfira, Pengelolaan Keuangan, Sosial Media, Surat dan Proposal bisnis*

1. PENDAHULUAN

Usaha IKM Magfira mulai beroperasi pada bulan Juni Tahun 2015 sebagai kelompok Usaha Industri Kecil Menengah (IKM) yang menjadi prioritas pemerintah untuk di kembangkan dan di dukung atas keberlanjutan usahanya. IKM Magfira berlokasi di BTN Pao-Pao Permai Blok G2, No 11. Kecamatan Somba Opu, Kabupaten Gowa. Jarak lokasi ini dari kampus 1 Politeknik Negeri Ujung Pandang \pm 16 km.

IKM Magfira menghasilkan produk olahan pisang yaitu banana chips dan cassava chips. Selain memproduksi olahan pisang juga memproduksi kripik singkong. Produk olahan pisang memiliki berbagai rasa seperti rasa original, coklat, vanila, dan keju. Dalam membuat olahan pisang tenaga kerja yang terlibat adalah keluarga, remaja putri yang putus sekolah, dan ibu rumah tangga yang tidak berpenghasilan tapi memiliki waktu luang serta mahasiswa yang tinggal di sekitar lokasi usaha yang memanfaatkan waktu luang mereka untuk mendapatkan tambahan penghasilan. Usaha IKM Magfira memiliki karyawan sebanyak 6 orang. Lima orang yang membantu dalam membuat produk dan satu orang yang membantu di bidang pemasaran, Karyawan yang terlibat membantu proses pembuatan banana chips dan cassava chips yang sebelumnya telah mendapatkan pembinaan dari kantor Dinas Koperasi dan UMKM Sulawesi Selatan, sementara untuk pengelolaan keuangan di tangani langsung oleh pemilik usaha.

Pisang merupakan salah satu buah yang popularitasnya cukup tinggi karena memiliki rasa yang manis dan tekstur yang lembut. Buah ini pun cukup mudah ditemukan dipasaran serta memiliki harga yang terjangkau. Selain rasanya enak, buah pisang mengandung berbagai nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh. Adapun manfaatnya yaitu baik untuk pencernaan, mengontrol tekanan darah, menurunkan resiko stroke, meningkatkan stamina untuk olah raga, serta kaya magnesium.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha bahwa permintaan produk olahan pisang dan kripik singkong sampai saat ini masih tinggi. Sehingga usaha ini potensial untuk di kembangkan. Hal ini tergambar dari banyaknya permintaan dari konsumen. Sistem penjualan dilakukan yaitu konsumen datang ke tempat usaha dan sistem konsinyasi yang di titipkan pada toko oleh-oleh.

Harga jual produk olahan pisang dan kripik pisang ditetapkan IKM Magfira bervariasi sesuai dengan ukuran berat setiap kemasan. Harga banana chips dan cassava chips dengan berat 100 gr dijual dengan harga Rp15.000, kemasan 500 gr dengan harga

Rp 30.000, sedangkan kripik singkong 100 gr Rp 14.000. Namun dalam penentuan harga jual setiap kemasan hanya berdasarkan estimasi-estimasi dari pemilik. Pemilik belum mampu memperhitungkan seluruh unsur-unsur biaya produksi, terutama unsur biaya overhead dalam penetapan harga pokok produksi, yang berdampak terhadap penetapan harga jual produk tersebut.

Hasil usaha yang diperoleh dilakukan pencatatan hanya berdasarkan penerimaan dan pengeluaran kas saja, dan juga tidak rutin dilakukan sehingga menyulitkan mengetahui kas yang tersedia untuk operasional usaha. Dengan kondisi tersebut juga menyulitkan pemilik usaha untuk mengetahui besarnya laba atau keuntungan yang diperoleh setiap tahunnya, karena belum mampu membuat laporan keuangan secara sederhana. Hal ini membuat mitra belum mampu melakukan evaluasi perkembangan dan keberlanjutan usaha IKM Magfira.

Sehubungan dengan pengembangan usaha IKM Magfira selain dari modal usaha sendiri juga dapat mengajukan bantuan dana ke pemerintah dan BUMN yang memiliki program bantuan ke UMKM. Namun pemilik usaha belum mampu membuat proposal bisnis untuk mendapatkan bantuan tersebut, kesulitan lain juga terkait pembuatan surat bisnis untuk menawarkan produk ke swalayan dan supermarket.

Saat ini, IKM Magfira hanya melayani permintaan di kota Makassar saja walaupun terkadang menerima pesanan dari luar kota Makassar. Sistem pemasaran yang dilakukan masih terbatas hanya melalui penjualan langsung ke konsumen dan sistem konsinyasi atau di titipkan di toko oleh-oleh seperti Gelael, toko Toraja. Selain penjualan langsung dan konsinyasi, IKM Magfira juga melakukan promosi dengan menggunakan aplikasi Instagram. Adapun akun Instagram IKM Magfira adalah kripik dg tata (*banana chipz & casava*). Meskipun sudah menggunakan Instagram sebagai salah satu strategi pemasaran digital, IKM Magfira belum pernah memposting gambar produk banana chips dan cassava pada Instagramnya. Kekurangan-kekurangan yang terdapat pada Instagram IKM Magfira adalah belum menggunakan Instagram bisnis, tampilan bio belum sesuai, tidak terdapat penggunaan *highlights*, manajemen konten tidak ada, belum mengerti tentang konsep sosial media kalender. Berdasarkan kekurangan-kekurangan ini, tim pengabdian Politeknik Negeri Ujung Pandang terdorong untuk memberikan pelatihan sosial media marketing untuk meningkatkan kualitas akun Instagram yang dimiliki IKM

Magfira yang pada gilirannya berkontribusi meningkatkan *brand image/brand awareness* dan penjualan IKM Magfira.

IKM Magfira dalam menetapkan harga jual masih menaksir harga jual produk, diakibatkan belum mampu mengalokasikan elemen-elemen biaya produksi serta laporan keuangan juga belum tersedia. Selanjutnya produk yang dihasilkan masih terbatas wilayah pemasarannya, juga belum pernah memanfaatkan bantuan dana UMKM, diakibatkan belum mampu membuat proposal bisnis dan surat bisnis.

Berdasarkan pemaparan di atas, bahwa usaha IKM Magfira, belum mampu melakukan penghitungan dan pengalokasian biaya produksi, belum mampu menyusun laporan keuangan, belum mampu memasarkan produk dengan sosial media, belum mampu membuat proposal bisnis dan surat bisnis.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini dilakukan beberapa tahap, yaitu mengobservasi pengelolaan kelompok usaha “IKM Magfira” yang dapat dijadikan mitra; 2) mengobservasi dan mendiskusikan masalah-masalah utama yang dihadapi oleh mitra kerja; 3) mengidentifikasi masalah-masalah utama yang dihadapi oleh mitra kerja yang akan diberikan solusi penyelesaian.

Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 21 Juli 2023 yang berlokasi di BTN Pao-Pao Permai Blok G2, No 11. Kecamatan Somba Opu, Kabupaten Gowa dan diikuti oleh 15 orang anggota kelompok usaha, yaitu memberikan pelatihan tentang penghitungan harga pokok produksi, penentuan harga jual dan penyusunan laporan keuangan dengan aplikasi excel, cara memasarkan produk dengan social media, cara membuat surat bisnis dan proposal bisnis. Pelatihan pengelolaan keuangan bertujuan untuk membantu kelompok usaha memahami penentuan harga pokok produksi, harga pokok penjualan serta dapat Menyusun laporan keuangan dengan aplikasi excel untuk skala usaha kecil menengah. Pelatihan ini memberikan manfaat bagi kelompok usaha untuk dapat menetapkan harga jual yang dapat bersaing dengan industri yang sama. Begitupula dapat mengevaluasi perkembangan usaha “IKM Magfira” untuk periode yang akan datang dengan membuat laporan keuangan setiap periode.

Selanjutnya terkait pelatihan social media bertujuan untuk meningkatkan wilayah pemasaran yang lebih banyak, meningkatkan awareness dan penjualan. Instagram bisnis merupakan media yang baik untuk memasarkan produk mitra dengan visual iklan seperti

foto katalog produk, konten video, membuat social media kalender. Sedangkan pelatihan membuat proposal bisnis agar memudahkan mendapatkan bantuan dari perusahaan dan pemerintah terkait pemberdayaan UMKM, selanjutnya pelatihan membuat surat bisnis bertujuan untuk memperkenalkan produk mitra kepada konsumen serta melakukan penawaran produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan mitra yang telah diuraikan di atas, maka program kemitraan masyarakat ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan peningkatan keterampilan bagi anggota kelompok usaha “IKM Magfira”. Pelatihan yang diberikan adalah pengelolaan keuangan seperti penghitungan harga pokok produksi, penetapan harga jual produk, dan penyusunan laporan keuangan dengan aplikasi excel untuk usaha kecil menengah kebawah. Memasarkan produk dengan social media, membuat proposal bisnis dan surat bisnis.

Evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan juga dilakukan setelah pelatihan selesai dilaksanakan dengan menyebarkan lembar evaluasi untuk mendapatkan *feed back* dari anggota kelompok usaha mitra mengenai pelaksanaan pelatihan. Hasil *feed back* ini menunjukkan bahwa pelatihan ini sangat memberikan manfaat bagi peningkatan keterampilan para anggota kelompok usaha “IKM Magfira”. Selain itu, evaluasi juga dilaksanakan untuk mengetahui hasil dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat secara keseluruhan.



Gambar 1 Foto Pembukaan PKM Banana Chips dan Kegiatan Materi Laporan Keuangan



Gambar 2 Kegiatan Materi Sosial Media Marketing



Gambar 3 Kegiatan Materi Proposal Bisnis



Gambar 4 Kegiatan Materi Surat Bisnis



Gambar 5 Penutupan Pelaksanaan PKM Banana Chips

Tabel 1. Kegiatan dan Hasil Pengabdian Masyarakat

N o	Kegiatan	Materi Pelatihan	Kemampuan sebelum Pelatihan	Kemampuan Setelah Pelatihan	Persentas e (Hasil Observasi)
1	Memberikan pengetahuan penghitungan harga pokok produksi olahan pisang	- Mengidentifikasi biaya-biaya pembuatan produksi olahan pisang - Menghitung setiap jenis biaya dalam proses produksi	20% peserta pelatihan belum pernah menghitung biaya produksi dalam membuat produksi olahan pisang	100% peserta pelatihan sudah mampu mengidentifikasi biaya produksi, menghitung harga pokok produksi	100%

2	Memberikan pengetahuan tentang pengelolaan keuangan pada usaha “IKM Magfira”	- Cara mencatat setiap transaksi dalam pembuatan produksi - Menyusun laporan keuangan sederhana dengan aplikasi excel	- 25% peserta pelatihan belum memahami silus akuntansi - 25% peserta pelatihan belum memahami penyusunan laporan keuangan dengan aplikasi excel	100% anggota kelompok usaha “Dapur Difa” sudah memahami siklus akuntansi, serta sudah mampu Menyusun laporan keuangan dengan aplikasi excel	100%
3	Memberikan pengetahuan tentang memasarkan produk dengan social media (Instagram bisnis)	Cara memasarkan produk olahan pisang melalui social media (Instagram bisnis)	25% peserta belum pernah menggunakan aplikasi social media, melalui Instagram bisnis	100% peserta pelatihan mengetahui penggunaan social media (Instagram bisnis) dalam memasarkan produk mitra produk olahan pisang	100%
4	Memberikan pengetahuan tentang pembuatan proposal bisnis	Cara membuat proposal bisnis mendapatkan bantuan pendanaan seperti; 1) cantumkan visi dan misi usaha, 2) profil usaha, 3) Analisis swot kondisi usaha 4) produk yang dijual, 5) menentukan target pasar, 6) strategi promosi dan pemasaran, laporan keuangan usaha	25% peserta belum mengetahui membuat proposal bisnis yang baik untuk mendapatkan bantuan dana dalam mengembangkan usaha mitra	100% peserta mengetahui membuat proposal bisnis yang baik untuk mendapatkan bantuan dana dalam mengembangkan usaha mitra	100%
5	Memberikan pengetahuan tentang pembuatan surat bisnis	Cara membuat surat bisnis yang baik seperti : 1) surat perkenalan, 2) surat	25% peserta belum membuat surat bisnis untuk melakukan penawaran	100% peserta pelatihan sudah mengetahui membuat surat bisnis untuk memperluas bisnis	100%

permintaan penawaran, 3) surat penawaran, 4) surat pengiriman pesanan, 5) surat pengaduan, 6) surat penagihan	kepada toko oleh-oleh yang ada di makassar	usaha “IKM Magfira”
--	--	------------------------

4. KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, ada dua hal yang dapat disimpulkan yaitu: Kegiatan pengabdian ini telah memberikan pengetahuan bagi peserta pelatihan dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran dengan *social media* (Instagram Bisnis), serta membuat proposal bisnis dan surat bisnis. Kegiatan ini memberikan keterampilan bagi peserta pelatihan untuk memasarkan produk secara luas serta memberikan pengetahuan bagaimana mitra membuat pertanggung jawaban keuangan usaha, agar kelompok usaha dapat berkelanjutan kegiatan usahanya. Hasil evaluasi kegiatan pengabdian, diketahui bahwa kegiatan pelatihan adanya peningkatan keterampilan bagi anggota kelompok usaha ini sangat diperlukan mengingat bahwa keterampilan mereka masih belum memadai sehingga pelatihan sejenis ini masih perlu ditingkatkan khususnya dalam aspek manajemen usaha, dan produksi.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kepada Ditjen Riset dan Pengabdian Pada Masyarakat, Kemenristek Dikti yang telah memberikan dukungan dana untuk Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini, dan juga kepada kelompok usaha “IKM Magfira” yang telah memfasilitasi atas terlaksananya program kemitraan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, Wiliam K. 2017. Akuntansi Biaya Cost Accounting. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Farrar, M. 2010. Understanding Digital Marketing Manajer
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2023. Standar Akuntansi Keuangan EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil, dan Menengah). <http://www.iaiglobal.or.id/v03/standar-akuntansi-keuangan/emkm>, di akses tanggal 13 Mei 2023
- Kotler, P. Kartajaya, h., dan Setiawan, I. 2017. In Marketing 4.0: Moving From Traditional to Digital

- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Muliadi. 2018. Akuntansi Biaya, Edisi Lima. Penerbit LPM STIM YKPN. Yogyakarta
- Reeve, M. James, dkk, 2009, Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Buku I. Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Siswanto, T, 2018. Optimalisasi Sosial Media Sebagai Media Pemasaran Usaha Kecil Menengah
- Sujarweni, Wiratna. 2014. Akuntansi Biaya Teori & Penerapannya. Penerbit Pustaka Baru, Yogyakarta