

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI MASA PANDEMI MELALUI PELATIHAN

USAHA PEMBUATAN KUE (UKM) DAN PENYUSUNAN BUKU LAPORAN

KEUANGAN DI DESA PELIATAN, UBUD, BALI

Made Dian Putri Agustina, Ni Kadek Sukerni
Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Pariwisata Universitas Hindu Indonesia
dianagustina@unhi.ac.id

ABSTRACT

The spread of Covid-19 not only shook the world of health (health shock) but also provided a shock to the economy (economic shock), namely almost no economic activities carried out by economic actors, be it households and company (firm). With the existence of restrictions on the mobility of the community and economic activities, in an effort to prevent the spread of this virus, which is increasingly widespread, it has an impact on consumption and production and investment activities to decrease (economy contraction). Mrs. Ayu is one of the communities affected by Covid-19. Mrs. Ayu had to be sent home due to the limited activities carried out by the company where Mrs. Ayu previously worked. Mrs Ayu also tries to find alternative businesses that can make money and can be done at home during this pandemic. Mrs Ayu also started a small business (UKM) to make gabin cakes. The problems faced are: 1) Unattractive product packaging and lack of product variation. 2) Don't have a marketing system like social media. 3) Do not have a financial books and report or records related to income, expenses, production costs and profit and loss. The solutions offered for this problem are: 1) Training on production and marketing strategies which helps partners in making more attractive packaging so that they can increase marketing and make alternative gabin cakes that are more varied in taste or shape that are more contemporary; 2) Assisting partners in making social media that can assist in the product marketing process and introduce products not only to consumers in Peliatan Ubud but also marketed in the surrounding areas; 3) Assisting in making simple financial books and reports.

Keywords: UKM, Community Development, Marketing, Accounting

1. Pendahuluan

Penyebaran Covid-19 tidak saja mengguncangkan bagi dunia kesehatan (*health shock*) tapi juga memberikan guncangan bagi perekonomian (*economic shock*) yaitu hampir tidak ada sama sekali kegiatan – kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pelaku – pelaku ekonomi baik itu

rumah tangga keluarga (*house hold*) maupun perusahaan (*firm*). Dengan adanya pembatasan mobilitas masyarakat maupun kegiatan – kegiatan ekonomi, dalam usaha untuk mencegah penularan virus ini yang semakin meluas membawa dampak pada kegiatan konsumsi dan kegiatan produksi maupun investasi menjadi menurun (*economy contraction*).

Pembatasan kegiatan oleh pemerintah tentu saja membuat berbagai sektor usaha masyarakat juga turut terhenti. Masyarakat yang biasanya bekerja setiap hari, namun dengan adanya pandemi ini mereka hanya diperbolehkan untuk bekerja dari rumah (*work from home*) dimana segala tanggung jawab dan tugas dilakukan secara mandiri di rumah masing-masing. Namun tidak semua perusahaan dapat menerapkan *work from home* untuk para karyawannya, banyak sektor usaha yang dengan adanya pandemik ini malah membuat usaha tersebut berhenti. Hal ini membuat para karyawan yang biasanya mendapatkan penghasilan setiap bulannya harus pasrah dengan kehilangan hak mereka tersebut. Pemerintah pun ikut membantu dengan memberikan banyak bantuan seperti uang tunai maupun kebutuhan pokok sehari-hari namun bantuan ini dirasa kurang maksimal bagi pihak yang terdampak oleh pandemi ini, sehingga banyak dari mereka yang harus berfikir kreatif untuk dapat bertahan hidup di tengah ketidakpastian kapan pandemi ini akan berakhir.

Ibu Ayu merupakan salah satu masyarakat yang terkena dampak Covid-19. Ibu Ayu harus dirumahkan karena terbatasnya kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan tempat ibu Ayu sebelumnya bekerja. Ibu Ayu pun mencoba mencari alternatif usaha yang dapat menghasilkan uang dan dapat dikerjakan di rumah selama masa pandemi ini. Ibu Ayu pun memulai usaha kecil (UKM) membuat kue gabin. Kue gabin yang diproduksi oleh usaha rumahan ibu Ayu biasanya dijual dengan harga Rp 1.000 yang berbungkus kecil dan Rp 10.000 yang berbungkus besar, dimana kue gabin ini dijual ke pasar Peliatan Ubud. Rata-rata penjualan yang diperoleh oleh Ibu Ayu adalah sebesar Rp 150.000-Rp 200.000 per harinya. Terkadang ibu Ayu pun menerima pesanan untuk acara-acara tertentu maupun hari raya.

Kue gabin adalah biskuit yang terbuat dari susu. Rasanya sedikit manis dan ada juga yang asin dan gurih. Selain dinikmati langsung, kue gabin sering dikreasikan dengan diberi isian

diantara 2 kuenya lalu digoreng *deep fry* hingga kering. Isiannya beragam, mulai dari ragout hingga tape yang dihaluskan. Bahan yang digunakan untuk membuat kue gabin merupakan bahan yang mudah didapat yaitu gabin, tepung terigu, susu kental manis, telur, gula dan margarine. Proses pembuatannya pun dapat dibilang mudah. Dalam membuat kue gabin, peralatan yang digunakan oleh Ibu Ayu masih sangat sederhana. Ibu Ayu masih menggunakan streples untuk menjepret plastiknya sehingga tidak jarang hasil kemasan robek dan menjadi tidak higienis. Semua proses pembuatan kue gabin dikerjakan secara tradisonal dan manual.

Gambar 1
Foto usaha Ibu Ayu



Usaha kue gabin ibu Ayu ini adalah usaha yang menjanjikan dan memiliki potensi untung yang sangat besar. Berkaitan dengan usaha pembuatan kue gabin Ibu Ayu ini, maka dapat dideskripsikan kondisi dari usaha tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Usaha pembuatan kue gabin Ibu Ayu belum memiliki model pemasaran untuk mempromosikan hasil usahanya. Selama ini hanya mengandalkan pelanggan tetapnya yakni pedagang di pasar Peliatan-Ubud.
- 2) Kemasan yang saat ini digunakan tidak memiliki daya tarik pasar, dimana kue gabin hanya dibungkus plastik dan diberi streples saja. Pada plastik kemasan hanya diberikan logo usaha yang hanya menampilkan nama serta no telepon Ibu Ayu saja.
- 3) Ibu Ayu tidak memiliki pembukuan/ catatan harian sama sekali terkait produksi, pendapatan, biaya, laba rugi, sehingga benar-benar tidak mengetahui dengan jelas kondisi dan posisi keuangan usahanya.

Metode Pelaksanaan

Solusi yang ditawarkan

Pengabdian masyarakat yang dilakukan bersama mahasiswa Universitas Hindu Indonesia di Desa Peliatan, Ubud dengan mitra ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pengembangan usahanya. Adapun solusi yang dapat ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut antara lain:

Pelatihan Mengenai Strategi Produksi

Dalam pelaksanaan kegiatan ini membantu mitra dalam mengemas produknya, dimana selama ini mitra hanya membungkus produknya dengan plastik yang distreples. Tim pengusul (anggota) membantu membuat design terhadap kemasan produk kue gabin ini, agar kemasan lebih menarik untuk dijual dan mencoba membuat variasi rasa serta bentuk kue gabin yang kekinian sehingga dapat meningkatkan daya jual.

Pelatihan Membuat Sistem Pemasaran Produk

Membantu mitra dalam memasarkan hasil produksinya, dimana selama ini mitra hanya mengandalkan pelanggan tetapnya yaitu pedagang di pasar 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) 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.

Pembuatan Buku Laporan Keuangan Sederhana

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.

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 kue gabin. Mitra diharapkan nantinya dapat membuat laporan keuangan sederhana, dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang dihabiskan dalam proses pembuatan kue gabin, dan bisa menentukan harga jual. Dengan pemahaman yang diberikan diharapkan nantinya kelangsungan usaha mitra dapat berjalan lancar dan berkembang.

2. Hasil dan Pembahasan

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

- 1) Pelatihan mengenai strategi produksi maupun pemasaran dimana membantu mitra dalam membuat kemasan baru yang lebih menarik sehingga dapat meningkatkan pemasaran serta membuat alternatif kue gabin yang lebih bervariasi dari rasa ataupun bentuk yang lebih kekinian. Mitra diberikan gambaran mengenai contoh kemasan yang baik.

Gambar 2
Kemasan Baru Kue Gabin



- 2) Membantu mitra dalam pembuatan sosial media yang dapat membantu dalam proses pemasaran produk dan memperkenalkan produk bukan hanya ke konsumen di Peliatan Ubud tetapi bisa juga dipasarkan di daerah lain.
- 3) 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.

Gambar 3
Foto Pendampingan Pelatihan



3. Penutup

Simpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Mitra memperoleh pengetahuan tentang strategi pemasaran seperti cara pengemasan produk yang menarik
2. Mitra memperoleh pengetahuan cara promosi lewat sosial media sehingga diharapkan dapat memperluas pangsa pasar.
3. Mitra memperoleh pengetahuan tentang pencatatan/ pembukuan sederhana yang baik dan benar sehingga diharapkan kedepannya mereka dapat mengelola keuangan dengan lebih baik sehingga dapat diketahui berapa laba yang diperoleh dari usaha ini.

Saran

Saran yang dapat diberikan dalam kegiatan pengabdian ini adalah dalam kegiatan pengabdian berikutnya, diharapkan cakupannya mitra bisa lebih luas lagi dengan waktu yang lebih lama.

UcapanTerimakasih

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Rektor dan LPPM Universitas Hindu Indonesia Denpasar yang telah memfasilitasi sehingga kegiatan ini berjalan dengan baik dan memenuhi target luaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Darsono dan Ashari. 2005. Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan, Edisi Pertama.
Penerbit : Andi, Yogyakarta.
- Kotler, Philip. 2006. Prinsip-prinsip Pemasaran. Erlangga : Ciracas Jakarta.
- Mangkunegara. 2005. Sumber Daya Manusia Perusahaan. Remaa Rosdakarya : Bandung.
- Sartono, Agus. 2002. Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi Edisi Keempat, Cetakan Pertama. Penerbit : BPF, Yogyakarta.