

Pelatihan Manajemen Keuangan pada Usaha Mikro Kecil (UMK) Taman Wisata Bumi Semendung Kota Madiun

¹Veronika Agustini Srimulyani*, ²Wahyu Prabawati Putri Handayani, ³Lorensius Anang Setiyo Waloyo

*Corresponding Author

^{1,2,3}Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

email: ¹ veronika.agustini.s@ukwms.ac.id, ² putri.handayani@ukwms.ac.id, ³ anangsetiyo@ukwms.ac.id

Abstract

Micro and small businesses have an important role in economic growth in Indonesia, and to find out the performance of the development of micro and small businesses can be seen from the financial reports of the businesses they run. The skills of business actors in good financial management, especially business financial records, are one of the obstacles in the development of micro and small businesses in Indonesia. The Madiun City Government is very concerned about the growth and development of micro and small businesses, by developing stalls in every sub-district in Madiun City. Service partners are one of the stalls that caught the team's attention, namely a shop located in the Bumi Semendung tourist park area, because it is quite attractive to the people of Madiun and its surroundings, as a culinary tourism destination. The service program carried out by this team is training in calculating cost of goods sold and making simple financial reports. Additional training in the form of practical use of Android-based digital applications for recording sales transactions. Programs are determined based on team and partner agreements. The training participants were 12 micro and small business owners selling in Bumi Semendung, and as many as 10 people have not calculated product selling prices and recorded financial reports. By implementing this service program, all training participants gain additional new insights and skills. Training participants gain additional new insights on how to determine product selling prices, prepare financial reports according to MSME financial accounting standards, and practice one of the financial activities, namely recording sales transactions using digital applications via their respective smartphones. The next micro and small business service program at the Bumi Semendung tourist park is digital marketing training, with the aim of improving the quality of micro and small business management.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Financial Statements, Sales Transactions.*

Abstrak

Usaha mikro kecil memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dan untuk mengetahui kinerja perkembangan usaha mikro kecil dapat dilihat dari laporan keuangan usaha yang dijalankan. Keterampilan pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan yang baik, khususnya pencatatan keuangan usaha, menjadi salah satu kendala dalam pengembangan usaha mikro dan kecil di Indonesia. Pemerintah Kota Madiun sangat memperhatikan tumbuh kembang usaha mikro dan kecil, dengan mengembangkan warung di setiap kecamatan yang ada di Kota Madiun. Mitra jasa merupakan salah satu lapak yang menarik perhatian tim yaitu warung yang berada di kawasan taman wisata Bumi Semendung, karena cukup diminati oleh masyarakat Madiun dan sekitarnya, sebagai tujuan wisata kuliner. Program pengabdian yang dilakukan tim ini adalah pelatihan menghitung harga pokok penjualan dan membuat laporan keuangan sederhana. Pelatihan tambahan berupa praktik penggunaan aplikasi digital berbasis Android untuk pencatatan transaksi penjualan. Program ditentukan berdasarkan kesepakatan tim dan mitra. Peserta pelatihan adalah 12 orang pemilik usaha mikro dan kecil yang berjualan di Bumi Semendung, dan sebanyak 10 orang belum melakukan perhitungan harga jual produk dan pencatatan laporan keuangan. Dengan pelaksanaan program pengabdian tersebut, semua peserta pelatihan mendapatkan tambahan wawasan baru dan ketrampilan dalam menentukan harga jual produk, menyusun laporan keuangan sesuai standar akuntansi keuangan UMKM, dan mempraktekkan salah satu kegiatan keuangan yaitu pencatatan transaksi penjualan menggunakan aplikasi digital melalui

smartphone masing-masing. Program pengabdian usaha mikro dan kecil selanjutnya di taman wisata Bumi Semendung adalah pelatihan pemasaran digital, dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha mikro dan kecil.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, Laporan Keuangan, Transaksi Penjualan.

1. Pendahuluan

UMKM tumbuh subur di sejumlah daerah, hal ini terlihat dari data yang dilaporkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM), total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022, dengan pulau yang mendominasi adalah pulau Jawa. Jawa Barat menduduki peringkat pertama dengan jumlah 1,49 juta unit usaha. Urutan kedua adalah Jawa Tengah yang mencapai 1,45 juta unit usaha. Urutan ke ketiga adalah Jawa Timur sebanyak 1,15 juta unit (Nugraha, 2023). Salah satu kota di Provinsi Jawa Timur, yang memberikan perhatian khusus pada pertumbuhan UMK kuliner adalah Kota Madiun. Hal ini ditunjukkan dari keseriusan pemerintah kota Madiun dalam membangun 27 lapak UMKM yang tersebar di 27 kelurahan yang ada di Kota Madiun. Salah satu lapak yang cukup diminati masyarakat setempat adalah lapak taman wisata Bumi Semendung, yang memiliki 45 pelapak yang melakukan aktivitas usaha kuliner di lapak tersebut. Dalam melakukan pembinaan UMK, pemerintah berkolaborasi dengan berbagai pihak termasuk pihak perusahaan swasta yang sudah berhasil, maupun dari kalangan perguruan tinggi dalam menguatkan posisi UMK. Pendampingan UMKM memang perlu dilakukan sebagai upaya meningkatkan jiwa kewirausahaan dan semangat untuk maju (Istianingsih Sastrodiharjo et al., 2021).

Beberapa kegiatan pengabdian pada masyarakat (PkM) terhadap pelaku UMK, banyak dilakukan dengan topik yang terkait manajemen keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa terdapat permasalahan manajemen keuangan pada UMK, seperti terbatasnya pengetahuan tentang pencatatan dan pelaporan keuangan pelaku UMK dapat menyebabkan tersendatnya usaha (Monoarfa & Amaliah, 2021), karena mayoritas pengelolaan keuangan UMK masih menggunakan cara konvensional, yakni mengatur uang masuk dan keluar saja (Yulianto & Setiawan, 2021), khususnya dalam hal pemahaman dan pengetahuan tentang laporan keuangan dan perpajakan UMK (Rimawati & Faisol, 2021). Pelaku UMK sebagian besar masih menggunakan ingatan sebagai dasar pencatatan, transaksi yang dicatat dengan menggunakan dokumen pendukung tertulis yang kelengkapannya masih sangat kurang (Alinsari, 2021). Pencatatan keuangan usaha sangat penting bagi usaha apa pun. Pelaku usaha di Indonesia yang mayoritas didominasi UMK, masih banyak mengabaikan hal tersebut. Belum banyak pelaku UMK yang menghargai pentingnya manajemen bisnis dan keuangan yang sehat bagi pertumbuhan usaha yang dimiliki (Mashudi et al., 2023). Kondisi tersebut yang menyebabkan UMK terkendala dalam mengakses kredit pendanaan karena tidak adanya laporan keuangan yang memadai (Maesaroh et al., 2021).

Manajemen keuangan adalah komponen penting dari bisnis, tetapi sering diabaikan karena berbagai alasan (Diyani et al., 2023). Manajemen keuangan merupakan suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan suatu usaha, termasuk aktivitas perencanaan keuangan, analisis keuangan, dan pengendalian keuangan usaha (Yulianto & Setiawan, 2021). Manajemen keuangan dapat dimaknai sebagai suatu cara, metode, atau proses yang dilakukan oleh manajemen (biasanya bagian keuangan) untuk mengatur keuangan yang dikelola oleh suatu entitas secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan entitas tersebut (Alamsyahbana, 2011). Beberapa masalah manajemen keuangan umum yang sering dijumpai pada UMK antara lain adalah: 1) keuangan pribadi pemilik dengan keuangan usaha belum dipisahkan; 2) penentuan harga produk sering dilakukan secara sederhana dan intuitif, tanpa menghitung biaya yang telah dikeluarkan secara cermat; 3) metode pencatatan transaksi yang dilakukan yang masih jauh dari standar pencatatan keuangan pada umumnya; 4) pengetahuan pelaku usaha mengenai pencatatan keuangan dan pengelolaan keuangan masih minimalis (Fathah & Widyaningtyas, 2020). Jika melakukan pencatatan, kebanyakan dari UMKM hanya mencatat jumlah uang yang diterima dan dikeluarkan, jumlah produk yang dibeli dan dijual, dan jumlah piutang atau utang (Rudiantoro & Siregar, 2012).

Salah satu aspek penting dalam manajemen keuangan adalah penatausahaan (Ruscitasari et al., 2022). Hal ini berarti bahwa pencatatan dan pengelolaan keuangan sangat penting diterapkan oleh suatu entitas, termasuk pelaku UMK. UMK akan menuai hasil yang signifikan dari manajemen keuangan

yang efektif (Mashudi et al., 2023). Pembukuan sederhana merupakan hal mendasar dalam keberlangsungan kegiatan usaha (Fitri et al., 2021). Melalui pencatatan transaksi keuangan yang dilakukan, maka aktivitas bisnis setiap waktunya dapat terkontrol dengan baik (Monoarfa & Amaliah, 2021). Beberapa manfaat pembukuan atau pencatatan laporan keuangan yang sistematis adalah menyediakan: 1) informasi kas yang dapat dipercaya mengenai posisi keuangan usaha; 2) informasi keuangan mengenai hasil usaha dalam satu periode akuntansi; 3) informasi yang dapat membantu pihak berkepentingan untuk menilai kondisi dan potensi suatu usaha; 4) informasi penting lainnya yang relevan dengan pihak yang berkepentingan lainnya (Rivai, 2013).

Kemajuan teknologi informatika yang ditandai dengan maraknya penggunaan aplikasi digital dalam pencatatan transaksi keuangan usaha dapat memberikan kemudahan dan secara tidak langsung berperan dalam mendorong akses UMK pada fasilitas keuangan yang disediakan lembaga keuangan (Maesaroh et al., 2021). Rudiantoro & Siregar (2012) dalam kajian empirisnya mengungkapkan bahwa UMKM yang berada di Jakarta, Depok dan Bogor sekitarnya memiliki kualitas laporan keuangan yang masih rendah sehingga menyebabkan kualitas laporan keuangan tidak berdampak positif atas besarnya jumlah kredit yang diperoleh. Sebagian UMKM melakukan pencatatan tetapi hanya transaksi penjualan (Alinsari, 2021); namun sebagian besar pelaku UMKM saat ini masih banyak yang belum melakukan pembukuan ataupun pencatatan laporan keuangan usahanya (Setiaji et al., 2021).

Keberadaan lapak-lapak UMKM di kota Madiun diharapkan mampu mendongkrak perekonomian selama masa pandemi Covid-19. Salah satu lapak yang dibangun pemerintah Kota Madiun adalah Lapak UMKM Bumi Semendung, Lokasi lapak yang berada di taman wisata Bumi Semendung sangat estetik yaitu berada di tengah sawah menjadi daya tarik tersendiri bagi pengunjung dan hal ini menjadikan berkah tersendiri bagi para pelaku UMK di Bumi Semendung, kelurahan Klegen, Kecamatan Kartoharjo, Kota Madiun. Dari informasi lurah Klegen, Pemerintah Kota Madiun membangun objek wisata dan lapak tersebut untuk menarik wisatawan serta menumbuhkan perekonomian bagi warga setempat; dengan tambahan anggaran Rp 256 juta lebih untuk penyempurnaan lapak pada tahun 2022.



Gambar 1. Taman Wisata Bumi Semendung

Berdasarkan informasi ketua paguyuban UMK Bumi Semendung (Ibu Sugiharti), lapak di taman wisata Bumi Semendung terbukti mendongkrak perekonomian lokal, dan Kelurahan Klegen juga sering menjadi tempat studi banding pihak lain, sehingga keberadaan lapak tersebut perlu dioptimalkan. Ketua paguyuban juga menjelaskan bahwa lapak UMK di Bumi Semendung mengangkat konsep wisata kuliner, dengan kuliner andalan khas kota Madiun. Lapak juga menyediakan banyak tempat berfoto bagi pengunjung. Berdasarkan informasi dari lurah Klegen, lapak di areal persawahan Semendung tersebut mendapatkan anggaran Rp 256 juta dari Wali Kota Madiun untuk penyempurnaan objek taman wisata di lokasi lapak Bumi Semendung.



Gambar 2. Nasi Pecel Madiun

Berdasarkan wawancara dengan ketua paguyuban UMK Bumi Semendung, saat ini pelaku UMK di Bumi Semendung belum melakukan tertib administrasi pengelolaan keuangan secara rutin. Penghasilan setiap hari selalu berdasarkan perkiraan, sehingga pelaku UMK tidak mengetahui secara pastinya apakah hasil penjualan pelapak untung atau rugi. Selain itu, pelaku UMK juga tidak mengetahui bagaimana cara menetapkan harga pokok penjualan. Sebagian besar, pelaku UMK dalam menentukan harga pokok penjualan belum sesuai dengan pendekatan *full cost*, *variable cost*, atau pun *activity based costing* (Putri et al., 2021). Penetapan harga jual produk merupakan salah satu keputusan yang penting bagi pelaku usaha, dimana harga jual produk yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos atau bahkan lebih dari itu agar supaya dapat menambahkan laba. Harga jual yang ditetapkan harus dapat bersaing dalam produk sejenis, sehingga tetap menyumbangkan *contribution margin* yang cukup untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba usaha.

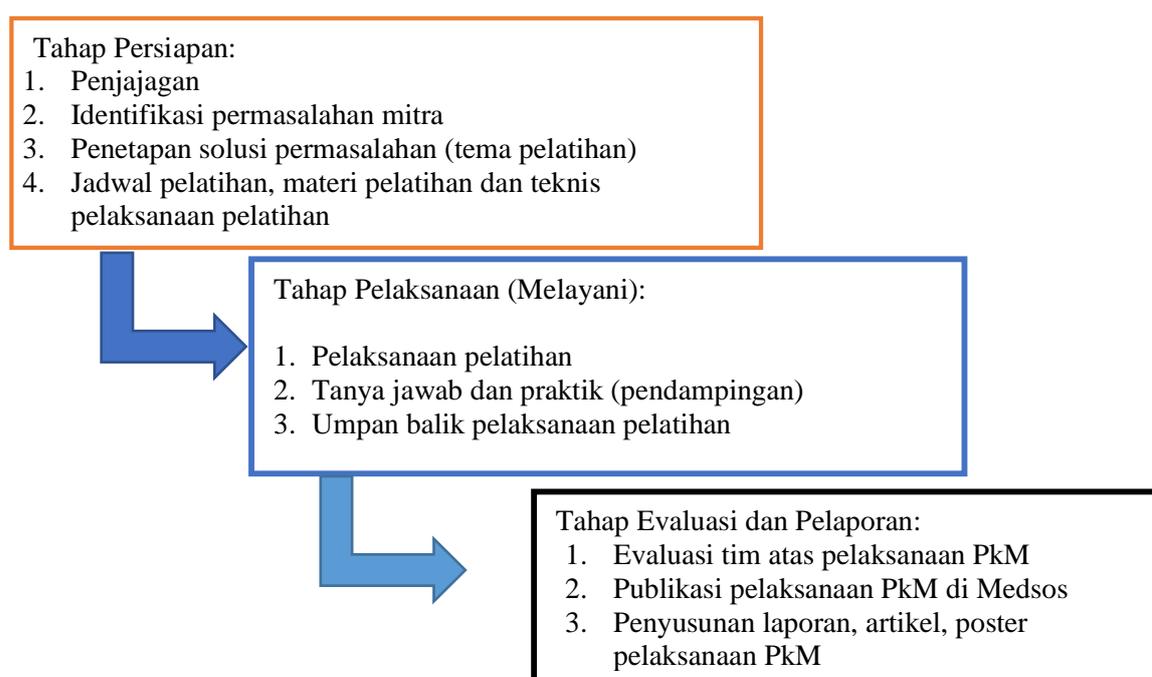
Berdasarkan wawancara lanjutan dengan pengelola lapak, dari aspek pengelolaan pemasaran terdapat sekitar 40% pelapak di taman wisata Bumi Semendung ada yang sudah menerapkan *digital marketing* secara pasif utamanya penggunaan distribusi produk pelapak, seperti terdaftar sebagai merchant Go-Food, dan Grab Food. Terkait pengemasan produk, beberapa di antara pelapak, ada yang sudah memperhatikan *packaging* produk makanan ringan secara tepat, baik untuk tujuan pemasaran maupun kesehatan, sementara sebagian besar masih mengandalkan pengemasan standart dengan Sterofoam, atau pun plastik kiloan. Pemberian label dengan *brand* produk belum dilakukan oleh para pelapak di Bumi Semendung. Labeling merupakan sarana penyampai informasi produk kepada konsumen, sehingga memudahkan konsumen mengenali dan membedakan dengan produk sejenis milik orang lain.

Hasil diskusi tim ditetapkan 2 (dua) permasalahan manajemen keuangan yang dihadapi pelapak di taman wisata Bumi Semendung yang urgent untuk ditangani, maka topik pelatihan manajemen keuangan usaha yang diberikan para narasumber adalah topik-topik yang sesuai dengan permasalahan mitra tersebut sehingga dapat memberikan solusi yang diinginkan mitra, yaitu: pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *variable costing* dan pembuatan laporan keuangan sederhana. Metode *variable costing* dapat membantu pengelola usaha menentukan harga jual yang tepat untuk mencapai target laba tertentu (Rantung et al., 1341). Laporan keuangan sederhana meliputi laporan laba rugi, neraca, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan.

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan, tujuan utama PkM ini adalah meningkatkan kemampuan manajemen keuangan pelapak di taman wisata Bumi Semendung melalui kemampuan menetapkan harga pokok penjualan dan pelaporan keuangan sederhana. Dengan adanya PkM tersebut, diharapkan dapat bermanfaat bagi pelapak kuliner di Taman Wisata Bumi Semendung dalam mengelola keuangan usaha semakin baik dan professional, sehingga dapat mengevaluasi kesehatan atau pun perkembangan usaha yang dijalankan.

2. Metode

PkM yang dilakukan menggunakan *learning service method* (LSM), yang dimulai dari tahapan persiapan, kemudian tahapan melayani (pelaksanaan), dan terakhir adalah tahapan evaluasi dan pelaporan. LSM adalah suatu metode holistik yang bertujuan untuk memahami makna materi yang dipelajari peserta dengan konteks kehidupan. Tahapan pertama pada LSM adalah tahapan persiapan, dengan melakukan wawancara peninjauan kepada ketua paguyuban dan pengelola lapak taman wisata Bumi Semendung, yang bertujuan mengidentifikasi permasalahan mitra yang urgent segera ditangani, mendiskusikan solusi permasalahan mitra, dilanjutkan dengan koordinasi jadwal pelaksanaan pelatihan, serta penyusunan materi pelatihan dan rencana teknis pelaksanaan pelatihan. Tahap pelaksanaan atau disebut sebagai tahap melayani dilakukan dengan mengadakan pelatihan sebanyak 2 (dua) sesi pelatihan yang dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dan praktik (pendampingan), kemudian diakhiri umpan balik pelaksanaan pelatihan. Tahap evaluasi dan pelaporan, meliputi evaluasi tim atas hasil pelaksanaan PkM dengan mitra, publikasi kegiatan di media sosial (Instagram dan Facebook); dan penyusunan laporan pelaksanaan PkM, termasuk artikel pelaksanaan PkM dan Poster PkM.



Gambar 3. Tahapan PkM

3. Hasil dan Pembahasan

Tahap pertama pelaksanaan PkM diawali dengan wawancara penjajagan pada bulan Juli 2022 dan dilanjutkan pada bulan Oktober 2022 (Gambar 3). Selain itu tim pelaksana juga melakukan koordinasi melalui *WhatsApp*. Pada tahap ini diperoleh informasi tentang kebutuhan pelatihan manajemen keuangan, khususnya tentang pencatatan keuangan usaha yang sederhana sesuai kebutuhan pelapak.

Tahap kedua adalah pelaksanaan pelatihan manajemen keuangan ditetapkan bersama mitra pada tanggal 17 Januari 2023 berkolaborasi dengan Tim PkM dari Prodi Akuntansi, dengan pokok bahasan: 1) Pencatatan biaya produksi; 2) Pencatatan pemasukan; 3) Pencatatan pengeluaran 4) Penentuan harga jual; 5) Perhitungan laba usaha. Lokasi pelatihan adalah pendopo taman wisata Bumi Semendung dengan durasi waktu pelatihan dan tanya jawab antara pukul 09.00 s.d. 12.00 WIB. Pelapak yang mengikuti pelatihan sebanyak 12 orang. Pelaksanaan PkM melibatkan 4 (empat) mahasiswa dari Prodi Akuntansi dan Prodi Manajemen (Gambar 3). Tabel 1 berikut adalah data pelapak yang terlibat dalam pelaksanaan PkM tersebut.

Tabel 1. Peserta Pelatihan dan Jenis Usaha yang Dimiliki

No	Nama Peserta	Jenis Usaha
1	Sugiharti	Makanan dan Minuman
2	Nurul S.	Makanan dan Minuman
3	Opi Oktasari	Makanan dan Minuman
4	Agus Miswanto	Bakso Viral
5	Retno Kurniati	Makanan dan Minuman
6	Santoso	Minuman
7	Yaini S	Nasi Pecel
8	Dwi Rinawati	Makanan dan Minuman
9	Wahyu Sri Hartini	Makanan, Minuman, Pulsa, Rokok
10	Yayuk Sri Rahayu	Makanan dan Minuman
11	Rita Maharani	Makanan dan Minuman
12	Marno	Sate Ayam, Tahu



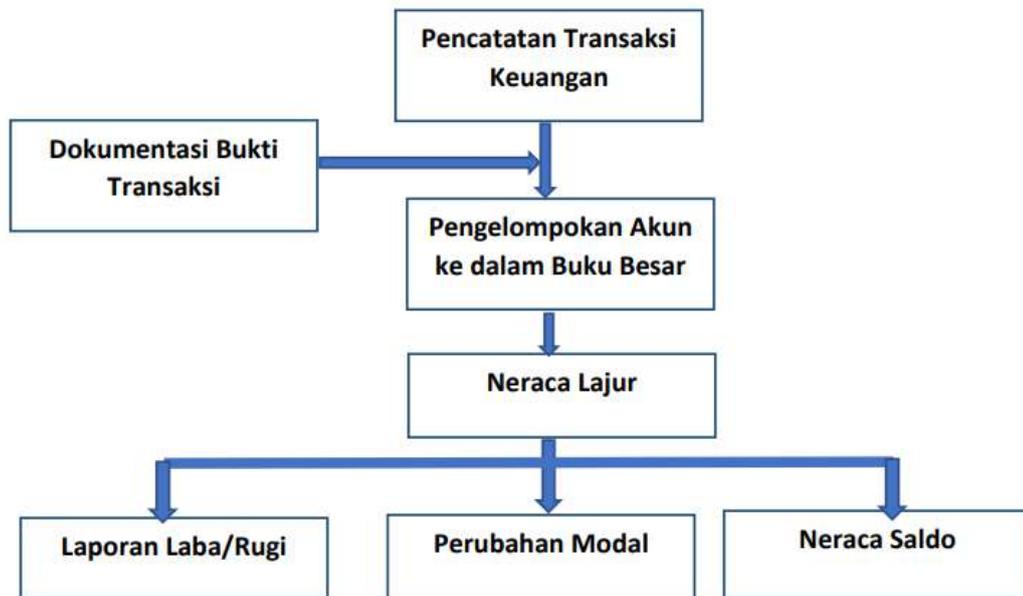
Gambar 4. Peserta Pelatihan dan Tim Pelaksana PkM

Pada sesi pembukaan, ketua tim (Ibu Veronika Agustini Srimulyani) memberikan pemahaman terhadap pentingnya pencatatan keuangan dimana sebagian besar pelapak di taman bumi Semending belum melaksanakan pencatatan keuangan apalagi pencatatan sesuai standar akuntansi keuangan (SAK) untuk UMKM, dimana pelaksanaan pencatatan keuangan yang memadai merupakan pintu gerbang dalam analisis keuangan sehingga dapat bermanfaat bagi pelapak apabila mengajukan tambahan modal usaha melalui mekanisme perbankan. Pencatatan keuangan yang bagus dapat dijadikan pemilik usaha dalam hal melaksanakan fungsi manajemen keuangan terutama pengelolaan *cash flow* usaha yang dijalankan.

Penyampaian materi tentang penentuan harga jual dan laporan keuangan sederhana (laba usaha) disampaikan narasumber (dosen Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis, yaitu Ibu Intan Immanuela). Dari hasil diskusi setelah sesi penyampaian materi, teridentifikasi pelapak dalam menetapkan harga jual produk yang disebabkan oleh sebagian besar pelapak kurang memahami cara menetapkan harga jual produk, serta pentingnya penetapan tersebut, sehingga terdapat beberapa kesalahan yang dilakukan diantaranya: belum memperhitungkan semua komponen biaya, harga yang terlalu rendah. Penentuan harga produk yang disosialisasikan menggunakan metode *variable costing*. Metode penentuan harga pokok produksi dengan metode *variable costing* memperhitungkan biaya produksi yang bersifat variabel ke dalam harga pokok produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead variabel (Santioso et al., 2020). Materi tentang penentuan harga pokok penjualan, meliputi: penjelasan komponen biaya tetap dan biaya variabel, identifikasi biaya-biaya yang mana di setiap kelompok pelaku usaha akan disimulasikan, dan penggolongan rincian biaya tetap dan rincian biaya variabel berdasarkan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, biaya *overhead*, komponen biaya *overhead variabel*, serta biaya pemasaran dan administrasi. Sebagai latihan, pada sesi ini, peserta pelatihan diminta mengidentifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi sampai produk jadi yang diterima oleh pelanggan. Selanjutnya narasumber memberikan tutorial sebagai berikut: 1) Menghitung jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses produksi; 2) Menghitung biaya produksi

dalam proses pembuatan produk; 3) Menghitung harga pokok produksi dalam pembuatan produk; 4) Menghitung harga pokok penjualan; 5) Penetapan harga jual.

Materi pelatihan laporan keuangan sederhana yang disosialisasikan, diberikan dalam bentuk modul, meliputi: kerangka tujuan akuntansi, konsep dasar akuntansi, tujuan akuntansi bagi pelaku usaha dalam menjalankan fungsi pengelolaan usaha, perkembangan standar akuntansi, persamaan dasar akuntansi yang disertai contoh soal dan kasus usaha nasi pecel. Anggapan dasar akuntansi perlu dipertimbangkan dalam menyusun laporan keuangan adalah agar laporan keuangan dapat disajikan secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan (Alinsari, 2021) Pelatihan ini juga berkolaborasi tim PkM dari Prodi Akuntansi yang mengangkat tema pelatihan serupa, namun fokus pelatihan adalah pencatatan transaksi penjualan berbasis android, dengan narasumber Bapak Haris Wibisono. Pelatihan ini diberikan, karena dengan adanya kemajuan teknologi dan digitalisasi bisnis, membuat penggunaan aplikasi keuangan menjadi semakin relevan dan mempermudah proses pembuatan laporan keuangan bagi pelaku usaha (Rahma & Sari, 2023). Materi tambahan tentang wawasan laporan keuangan yang sesuai Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah (SAK EMKM) serta praktik penggunaan aplikasi digital berbasis android untuk pencatatan transaksi penjualan yang dilaksanakan, diharapkan dapat menambah wawasan dan ketrampilan pelapak dalam mengelola keuangan usaha. SAK EMKM merupakan standar akuntansi keuangan yang lebih sederhana mudah dipahami oleh pelaku UMKM.



Gambar 5. Alur Pembukuan Laporan Keuangan Sederhana



Gambar 6. Penyampaian Materi Pelatihan dan Tanya Jawab dengan Pelapak

Hal yang menarik bagi pelapak adalah perhitungan harga jual produk pelapak dan bagaimana mengemas harga jual agar menarik minat masyarakat untuk membeli, mengingat tingkat persaingan usaha kuliner yang melayani masyarakat menengah ke bawah di Kota Madiun cukup tinggi. Dalam proses tanya jawab antara tim abdimas dengan peserta pelatihan dijelaskan bahwa penentuan harga terhadap sebuah produk atau layanan dalam berbisnis merupakan bagian dari strategi pemasaran yang penting, karena penetapan harga jual produk yang tepat juga harus mempertimbangkan berbagai faktor, seperti faktor kualitas dan juga daya beli masyarakat terhadap produk atau layanan yang ditawarkan.

Diskusi yang dipandu oleh ibu Wahyu Prabawati Putri Handayani berkembang dari aspek penentuan harga jual produk hingga strategi pemasaran yang perlu diterapkan oleh pelapak, mengingat harga bukan satu-satunya aspek yang menarik masyarakat untuk membeli produk kuliner dan menjadi pelanggan setia di tengah meningkatnya persaingan di bisnis ini. Misalnya, kualitas produk dan kualitas pelayanan sangatlah penting untuk menjaga konsumen selalu menjadi pelanggan dalam waktu yang lama (Pradipta & Yulianthini, 2012). Selain meningkatkan kualitas produk, pelaku UMK juga dapat meningkatkan kualitas layanan dan menambah jenis layanan, seperti *delivery order* dan layanan pembelian online (Refiana Said, 2021). Jika kualitas produk dan layanan yang diberikan pelapak adalah baik maka dipercaya oleh konsumen, sehingga kualitas produk dan layanan pelapak akan selalu diingat oleh masyarakat yang pernah membeli, dan konsumen akan bersedia membayar untuk membeli produk yang memiliki kualitas terbaik menurut penilaian konsumen. Peserta pelatihan juga sangat antusias mencoba dan berdiskusi tentang penggunaan aplikasi digital untuk pencatatan transaksi keuangan yang diperkenalkan oleh narasumber.

Tahap evaluasi dan pelaporan dilakukan setelah pelaksanaan pelatihan selesai. *Editing* video dan foto yang diambil oleh mahasiswa yang terlibat selama proses pelaksanaan pelatihan, dilakukan Lorensius Anang Setiyo Waloyo dan dipublikasikan melalui media sosial (*Instagram* dan *Facebook*).



Gambar 7. *Screen shoot* IG (Publikasi Pelaksanaan PkM)

Evaluasi pelatihan juga dilakukan oleh tim pelaksana, dengan tujuan untuk mengetahui manfaat yang dirasakan oleh peserta dari kegiatan pelatihan yang sudah diberikan, hal-hal yang masih harus diperbaiki terkait kegiatan pelatihan, dan saran untuk kegiatan pelatihan selanjutnya. Evaluasi dilakukan melalui tanya jawab dengan pelapak terkait penguasaan pencatatan transaksi penjualan dan kondisi laba usaha pelapak tiap bulan. Peserta pelatihan menyatakan bahwa pelatihan yang diadakan tim PkM memberikan banyak manfaat bagi usaha yang dijalankan dan akan merekomendasikan kepada teman untuk mengikuti pelatihan serupa di masa yang akan datang. Kendala yang dihadapi selama pelatihan adalah waktu yang tersedia relatif terbatas, sehingga saat praktik kurang optimal. Hal ini dikarenakan kesibukan pelapak dan agenda paguyuban pelapak yang padat.

Tabel 2. Hasil Evaluasi Pelaksanaan Program

Jenis Pelatihan	Kondisi Mitra Sebelum Pelatihan	Kondisi Mitra Sesudah Pelatihan
Penentuan harga jual	Sebanyak 10 pelapak belum memahami konsep dasar penentuan harga jual produk sesuai alur metode penentuan harga pokok produksi dengan metode <i>variable costing</i> : 1) Menghitung jumlah bahan baku yang digunakan dalam proses produksi; 2) Menghitung biaya produksi dalam proses pembuatan produk; 3) Menghitung harga pokok produksi dalam pembuatan produk; 4) Menghitung harga pokok penjualan; 5) Penetapan harga jual.	Sebanyak 12 pelapak telah memahami konsep dasar penentuan harga pokok produksi dengan metode <i>variable costing</i> dan penentuan harga jual produk dengan memperhatikan harga pokok penjualan yang telah dihitung
Penyusunan laporan keuangan sederhana (laba usaha)	Sebanyak 10 pelapak belum konsep dasar dan alur pencatatan laporan keuangan untuk UMKM	12 pelapak yang mengikuti pelatihan telah memahami konsep dasar dan alur pencatatan laporan keuangan untuk UMKM
Pencatatan transaksi penjualan berbasis android	Sebanyak 12 pelapak belum mengetahui cara melakukan pencatatan transaksi penjualan berbasis android dan mempraktikkannya dengan software gratis yang dilatihkan. (Pencatatan transaksi penjualan masih menggunakan manual dengan ditulis pada buku)	Sebanyak 12 pelapak yang mengikuti pelatihan telah mengetahui dan mempraktekkan pencatatan transaksi penjualan menggunakan software berbasis android gratis yang dilatihkan.

4. Simpulan

Pelatihan yang diadakan berjalan lancar didukung oleh antusiasme pelapak yang menjadi peserta pelatihan, meskipun tidak semua pelapak di taman wisata Bumi Semending dapat terlibat sebagai peserta pelatihan. Peserta mendapatkan tambahan wawasan dan ketrampilan dalam penentuan harga jual produk, pencatatan keuangan usaha, dan pencatatan transaksi penjualan melalui aplikasi *digital*. Program pendampingan selanjutnya, dapat direncanakan pelatihan SI-APIK yaitu sistem pencatatan keuangan sederhana, sistematis dan terstandar berbasis android yang digagas oleh Bank Indonesia.

Peningkatan kualitas manajemen usaha dapat ditingkatkan dengan program pelatihan selanjutnya, misalnya *digital marketing*. Penguasaan *media digital* dan *digital marketing* merupakan keniscayaan yang perlu dikuasai oleh pelaku usaha pada umumnya, termasuk pelaku usaha mikro dan kecil. Hal yang menjadi pertimbangan untuk program pengabdian selanjutnya adalah bahwa UMKM di era digital saat ini, sudah semestinya menggunakan *Smart-Phone* untuk berjualan dalam mengembangkan usahanya, sehingga diasumsikan pelapak sudah terbiasa menggunakan *Smart-Phone*, dan perlu dioptimalkan penggunaannya dengan *online marketplace*. Oleh karena itu pengembangan UMKM Kota Madiun yang *feasible, bankable, accountable, profitable, dan agile*, maka sangat dibutuhkan partisipasi

aktif pemerintah dan masyarakat dalam mendorong diterapkannya praktik manajemen UMKM secara tepat, implementatif dan berkelanjutan.

5. Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih disampaikan tim PkM kepada Universitas melalui LPPM UKWMS Kampus Kota Madiun atas pemberian pendanaan dan narasumber dari Prodi Akuntansi sehingga program pengabdian kepada masyarakat dapat dilaksanakan dengan baik. Demikian pula ucapan terima kasih bagi mitra pengabdian (pelapak di taman wisata Bumi Semendung), mahasiswa, dan anggota Tim abdimas atas kerjasama yang baik dalam pelaksanaan kegiatan terkait.

6. Referensi

- Alamsyah, M. F. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Kualitas Manajemen Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan Pada UKM Meubel di Kota Gorontalo. *Forum Ekonomi*, 22(2), 245–255. <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/FORUM EKONOMI>
- Alamsyahbana, M. I. (2011). *Manajemen Keuangan UMKM* (M. Y. Sianipar (ed.); Issue March, pp. 34–45). Media Sains Indonesia.
- Alinsari, N. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan pada UMKM melalui Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana. *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 256–268. <https://doi.org/10.24246/jms.v1i22020p256-268>
- Diyani, L. A., Oktapriana, C., & Rahman, H. A. (2023). Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan bagi Penggiat UMKM Usia Muda. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(1), 585–598.
- Erawan Sastroredjo, P., Merry Marianti, M., Permatasari, P., Istiharini, I., & Christi, N. (2022). Pelatihan Manajemen Untuk Meningkatkan Kemampuan Pelaku Usaha Mikro Dan Kecil (Umk) Bidang Kuliner Di Kota Bandung. *Abdimas Altruus: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 47–52. <https://doi.org/10.24071/aa.v5i2.4559>
- Fathah, R. N., & Widyaningtyas, R. D. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Sekitar UNISA. *Proceeding of The URECOL*, 2018–2021. <http://repository.urecol.org/index.php/proceeding/article/view/892%0Ahttp://repository.urecol.org/index.php/proceeding/article/download/892/867>
- Fitri, S., Rizka Ar Rahmah, & Marlina. (2021). Pelatihan Pembukuan Sederhana dengan Pendekatan Komunikasi Interpersonal bagi Kelompok Tani Hutan Rumah Madu Sejahtera Kabupaten Pasaman. *Jurmas Sosial Dan Humaniora*, 2(4), 177–182. <https://doi.org/10.47841/soshum.v2i4.2>
- Gunawan, W. Ben, Nisa, S. H., & Gunawan, A. I. (2023). Peningkatan Pengetahuan Strategi Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kolang-Kaling Di Kelurahan Jatirejo Semarang. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, 7(2), 112–122. <https://doi.org/10.52250/p3m.v7i2.625>
- Istianingsih Sastrodiharjo, Cahyadi Husadha, Agus Dharmanto, Tutiek Yoganingsih, & Milda Handayani. (2021). Pelatihan Pelaporan Keuangan Sederhana untuk Wirausaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 73–80. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2401>
- Maesaroh, S. S., Nuryadin, A., Prasetyo, Y., & Swardana, A. (2021). Pelatihan Manajemen Keuangan Berbasis Digital pada UMKM Kota Tasikmalaya. *Jurnal Abmas Negeri (JAGRI)*, 2(2), 86–93. <https://doi.org/10.36590/jagri.v2i2.179>
- Mashudi, Fauziah, L., Windriya, A., & Mege, S. R. (2023). Pelatihan Manajemen dan Administrasi

- Keuangan UMKM Menuju UMKM Unggul dan Berdayasaing. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 30–37.
- Monoarfa, R., & Amaliah, T. H. (2021). Peningkatan Kompetensi UMKM Melalui Pelatihan Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan. *Mopolayio : Jurnal Pengabdian Ekonomi*, 1(1), 89–95. <https://doi.org/10.37479/mopolayio.v1i1.20>
- Nugraha, H.L. (2023). *UMKM di Indonesia Tembus 8,71 Juta Unit Usaha Pada 2022*. Diakses dari <https://foto.bisnis.com/view/20230207/1625476/umkm-di-indonesia-tembus-871-juta-unit-usaha-pada-2022>.
- Pradipta, & Yulianthini. (2012). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen di Kedai yang Coffe Singaraja. *GEMA : Jurnal Gentiaras Manajemen Dan Akuntansi*, Vol.4.No.1(ISSN: 2685-5526), 85–94.
- Putri, W. F. S., Hendawati, H., Nawangsasi, Y., Maulana, D., Ansori, S., & Sukiman, I. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada Umkm Di Desa Cimekar Kabupaten Bandung. *Jurnal Abdimas Sang Buana*, 2(2), 63. <https://doi.org/10.32897/abdimasusb.v2i2.631>
- Rahma, F., & Sari, M. (2023). Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Berbasis Aplikasi Pada Usaha Rumahan. *Bantenese : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 97–102. <https://doi.org/10.30656/ps2pm.v5i1.6572>
- Rantung, V., Ilat, V., Wokas, H., Ekonomi Dan Bisnis, F., & Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado, J. (1341). the Analysis of Determining the Selling Price With Variabel Costing and Activity Based Costing Method in Pt. Massindo Sinar Pratama Industri. *Jurnal EMBA*, 3(3), 1341–1348.
- Refiana Said, L. (2021). Manajemen Pemasaran UMKM di Era Digital. In *UMKM 5.0: Strategies and Innovation to Digital Business Transformation* (Issue September).
- Rimawati, Y., & Faisol, I. A. (2021). Pelatihan Daring dan Pemdampingan Penyusunan Laporan Keuangan Digital Berdasarkan SAK EMKM serta Sosialisasi Aspek Pepajakan bagi UMKM. *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 12(3), 466–472. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v12i3.6635>
- Rudiantoro, R., & Siregar, S. V. (2012). Kualitas Laporan Keuangan UMKM Serta Prospek Implementasi SAK ETAP. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1–21.
- Ruscitasari, Z., Nurcahyanti, F. W., & Nasrullah, R. syarif. (2022). Analisis Praktik Manajemen Keuangan UMKM Di Kabupaten Bantul. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 9(4), 1483–1490. <http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/nusantara/index>
- Santioso, L., Salim, S., Daryatno, A. B., & Bangun, N. (2020). Variable Costing Sebagai Alternatif Costing Untuk Meningkatkan Kualitas Keputusan Penentuan Harga Produk. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 2(2), 315–322. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v2i2.7265>
- Setiaji, W., Handayani, M., & Sulistianingsih, D. (2021). Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana pada Pelaku UMKM sebagai Syarat Pengajuan Kredit. *Jurnal Bina Desa*, 3(2), 133–139.
- Yulianto, A. R., & Setiawan, W. (2021). Pelatihan Manajemen Keuangan bagi UMKM “Kelompok Binaan Handayani Catering” di Tengah Covid 19. *Jurnal Surya Masyarakat*, 4(1), 60. <https://doi.org/10.26714/jsm.4.1.2021.60-68>