

Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku Home Industry Pupuk Organik Di Desa Kopeng

Silvia Hendrayanti^{1*}, Wanuri², Pipit Sundari³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen,
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Semarang
Jl. Menoreh Utara Raya No.11, Sampangan, Kec. Gajahmungkur, Kota Semarang,
Jawa Tengah 50232

e-mail: silviahendrayanti45@gmail.com

Abstrak

Pertumbuhan *home industry* penghasil pupuk organik di Desa Kopeng mulai menggeliat. Banyaknya bermunculan bisnis pupuk organik semakin menambah persaingan yang ada di Desa Kopeng. Para pelaku *home industry* pun harus bisa mempertahankan ciri, kualitas sehingga bisa menghasilkan pupuk organik yang berkualitas dan menarik. Namun di tengah perkembangan *home industry* pupuk organik berbagai kendala yang seringkali dihadapi para pelaku *home industry* yaitu masalah permodalan dan pengelolaan keuangan yang belum baik sehingga menyulitkan para pelaku bisnis dalam perolehan kredit/permodalan dari perbankan. Menyadari hal tersebut, Tim PKM melakukan pengabdian dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan dan membantu mengelola keuangan bagi para pelaku usaha *home industry* sebagai dampak dari adanya persaingan yang cukup tinggi di dunia bisnis. Dalam pengabdian ini para peserta PKM diberikan pelatihan dalam menentukan harga jual, pembuatan laporan pembelian dan penjualan, serta membantu menghitung laba yang diinginkan serta melakukan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara sederhana. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah observasi, pemaparan materi dan praktek pelatihan mengenai pengelolaan keuangan yang baik. Sasaran khalayak dalam kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku usaha *home industry* yang ada Desa Kopeng dan yang menjadi anggota koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng berjumlah 10 usaha *home industry* pupuk organik. Dari hasil pre test, hanya 20% peserta yang sudah memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan, sedangkan 80% peserta lain sama sekali belum memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan. Begitu juga dengan pengetahuan tentang laporan keuangan dan pengetahuan tentang jurnal umum. Dari hasil post test, memperlihatkan peningkatan kemampuan dan pengetahuan dari peserta. Peningkatan yang paling signifikan adalah pengetahuan tentang manajemen keuangan yang memberikan peningkatan hingga 100% karena pemberi materi berhasil memberikan pemaparan dan praktikum dalam penyusunan laporan keuangan sederhana secara langsung bagi pelaku usaha *home industry* penghasil pupuk organik.

Kata Kunci: Industri Rumah Tangga; Manajemen Keuangan

Abstract

The growth of the home industry producing organic fertilizer in Kopeng Village is starting to grow. The large number of organic fertilizer businesses emerging has increasingly added to the competition in Kopeng Village. Home industry players must also be able to maintain the characteristics and quality so that they can produce quality and attractive organic fertilizer.



However, in the midst of the development of the organic fertilizer home industry, various obstacles are often faced by home industry players, namely capital problems and poor financial management, making it difficult for business people to obtain credit/capital from banks. Realizing this, the PKM Team carried out service with the aim of providing knowledge and helping manage finances for home industry business actors as a result of the fairly high competition in the business world. In this service, PKM participants are given training in determining selling prices, making purchase and sales reports, as well as helping to calculate the desired profit and conducting training in preparing simple financial reports. The methods used in this service activity are observation, presentation of material and training practices regarding good financial management. The target audience for this service activity is home industry business actors in Kopeng Village and who are members of the Memayu Jogo Tonggo Kopeng cooperative, totaling 10 organic fertilizer home industry businesses. From the pre-test results, only 20% of participants had knowledge about financial management, while the other 80% of participants had no knowledge at all about financial management. Likewise with knowledge of financial reports and knowledge of general journals. From the post test results, it shows an increase in the participants' abilities and knowledge. The most significant increase was knowledge about financial management which provided an increase of up to 100% because the material provider succeeded in providing exposure and practicum in preparing simple financial reports directly for home industry business actors producing organic fertilizer.

Keywords:

Pendahuluan

Persaingan merupakan suatu usaha yang menyatakan keunggulan dari masing-masing perusahaan yang dilakukan oleh perorangan / perusahaan pada bidang perdagangan, produksi, dan lain sebagainya. Persaingan usaha pada saat ini bisa dikatakan sangat tajam karena banyaknya pendirian usaha – usaha kecil. Hal ini merupakan tantangan bagi setiap orang yang mendirikan usaha untuk memenangkan persaingan yang ada guna bisa menstabilkan *home industry* tersebut. Suatu perusahaan mengharapkan agar konsumennya puas dimasa mendatang dia mau datang dan melakukan pembelian kembali. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Perindustrian dan Perdagangan Kab. Semarang, jumlah industri rumah tangga di kecamatan Getasan, Kelurahan Kopeng memiliki jumlah paling besar yaitu 313 industri rumah tangga,. Jumlah ini lebih unggul di dibandingkan jumlah industri kecil menengah sebanyak 25 dan industri besar sebanyak 2. Banyaknya pendirian home industri menyebabkan adanya persaingan yang harus dihadapi oleh perusahaan dan hal tersebut menyebabkan tuntutan bagi perusahaan menentukan strategi yang dapat membuat usahanya tetap mampu bersaing terhadap pesaing dan bisa berkembang. Supaya bisa mengatasi hal tersebut, perusahaan harus bisa melakukan strategi yang seharusnya diterapkan melebihi pesaing dalam menarik konsumen ataupun sasaran

Home industry adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Home berarti rumah, tempat tinggal ataupun kampung halaman. Sedang industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. Singkatnya, *home industry* (atau biasanya ditulis/dieja dengan “*Home Industry*”) adalah rumah usaha produk barang atau juga perusahaan kecil. Dikatakan sebagai perusahaan kecil karena jenis kegiatan ekonomi ini dipusatkan di rumah. Pengertian usaha kecil juga secara jelas tercantum dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp.200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dengan hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1 Milyar. Kriteria lainnya dalam UU No. 20 Tahun 2008 adalah Milik Warga Negara Indonesia, berdiri

sendiri, berdiri sendiri, berafiliasi langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar dan berbentuk badan usaha perorangan, baik berbadan hukum maupun tidak. Jika terdaftar pada Dinas Perdagangan Kabupaten/kota, permohonan izin ke pemerintah untuk menjalankan usaha, home industri termasuk dalam kategori peraturan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Putih, yaitu perusahaan kecil yang dengan kekayaan kurang dari 200 juta.

Para pelaku usaha *home industry* juga belum memiliki ilmu yang memadai tentang keuangan khususnya pengelolaan keuangan, sehingga mereka tidak melakukan pencatatan pembukuan, laporan pembelian, laporan penjualan dan juga belum dapat menentukan besarnya laba yang diperoleh secara tepat (Otoritas Jasa Keuangan, n.d.). Pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan menurut (Kasmir, 2016) adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Meskipun masih berbentuk home industry, seharusnya para pelaku usaha sudah mulai membuat catatan harian terkait pengeluaran dan pemasukan agar lebih memudahkan dalam menghitung omzet (Riski Amaliyah, 2015). Laporan ini dibuat setelah pekerjaan terselesaikan sehingga mampu terlihat perbedaan yang terjadi antara angka yang telah dianggarkan sebelumnya dengan realisasinya. Selain mencatat transaksi harian ke dalam jurnal, para pelaku usaha *home industry* juga perlu mencatat aliran keluar masuknya kas, membuat laporan persediaan barang dengan metode perhitungan fisik, dan membuat laporan pembelian dan penjualan (Ni Made Mila Rosa Desmayani, 2022).

(Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2012) menjelaskan pentingnya menentukan harga jual demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan, peningkatan keuntungan, kualitas produk, peningkatan penjualan, mempertahankan dan memperluas pangsa pasar, serta menstabilkan harga. Harga jual tidak diperoleh dari biaya produksi dan berapa keuntungan yang ingin diperoleh. Tetapi para pelaku usaha *home industry* hanya mengestimasi dengan cara membandingkan harga yang ada di pasaran. Minimnya pengetahuan para pelaku usaha *home industry* terkait akuntansi menyebabkan penentuan harga jual tidak dapat dilakukan. Selain itu, para pelaku usaha *home industry* tidak dapat menentukan harga jual, para pelaku usaha juga belum membuat laporan keuangan sederhana termasuk laporan laba rugi sehingga tidak dapat menentukan besarnya laba yang ingin diperoleh. (Yuspyani & Prihanisetyo, 2021) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark up*. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa harga jual adalah jumlah nilai yang ditukar konsumen yang dibebankan atas suatu produk atau jasa (Nafiatus Surur et al., 2023).

Berdasarkan analisis situasi atas usaha yang dilakukan oleh tim pengabdian terhadap usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha *home industry*, maka identifikasi masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha *home industry* yang ada di pasar kopeng dan yang menjadi anggota koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng adalah belum melakukan pengelolaan keuangan dengan tepat, belum bisa menentukan harga jual dengan tepat, belum membuat laporan pembelian dan laporan penjualan dengan tepat, belum menyusun laporan keuangan secara sederhana. Adapun tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan membantu mengelola keuangan bagi para pelaku usaha *home industry* penghasil pupuk Organik yang menjadi anggota koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng agar lebih mandiri dalam mengelola keuangannya melalui pelatihan yang diberikan oleh tim pengabdian. Peserta pelatihan terdiri 10 pelaku usaha industry.

Tujuan dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah:

- a. Memberikan pemahaman dan pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan
- b. Membantu para pelaku usaha *home industry* dalam menentukan harga jual produk
- c. Membantu para pelaku usaha *home industry* dalam membuat laporan pembelian dan laporan penjualan
- d. Membantu para pelaku usaha *home industry* dalam menentukan laba yang ingin

diperoleh

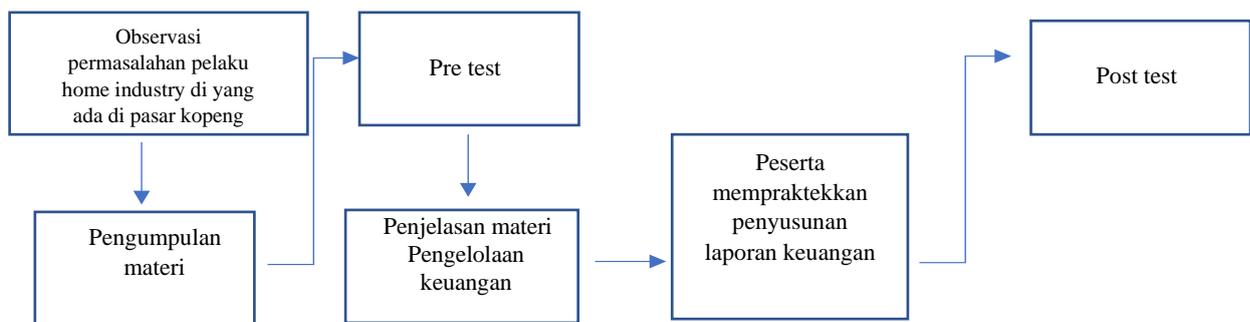
- e. Membantu para pelaku usaha *home industry* dalam menyusun laporan keuangan secara sederhana

Manfaat dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah:

Dapat memberikan kontribusi masukan bagi para pelaku usaha *home industry* mengenai pengelolaan keuangan khususnya terkait menentukan harga jual, membuat laporan pembelian, membuat laporan penjualan, menentukan laba, menyusun laporan keuangan secara sederhana.

Metode

Upaya mendukung terciptanya investor muda guna mendukung arah kebijakan pemerintah dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia serta wujud Tri Dharma Perguruan Tinggi melalui Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan mengadakan sosialisasi dan pelatihan manajemen keuangan pada pelaku *Home Industry* penghasil pupuk organik yang menjadi anggota koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng. Pengabdian dilakukan pada tanggal 16 Februari 2024 di Koperasi Mamayu Jogo Tonggo. Metode yang digunakan pengabdian masyarakat ini adalah metode observasi, pengumpulan materi, penjelasan materi dan tanya jawab (*group discussion*). Adanya pelatihan ini diharapkan mendorong pertumbuhan home industry yang ada di pasar kopeng. Secara terperinci acara kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tahapan-tahapan seperti gambar 1 berikut (Fibriyanti S. Lakoro & Sukrianto, 2022):



Gambar 1. Metode Pelatihan kepada peserta

1. Tahap observasi

Pada tahap ini diawali dengan observasi untuk menemukan permasalahan atau kendala yang sering dihadapi oleh para pelaku *home industri*. Pada tahap ini juga bekerja sama dengan koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng. Hasil dari observasi awal tersebut adalah akan diadakan Sosialisasi dan mempraktekkan penyusunan laporan keuangan

2. Tahap kedua yaitu pengumpulan materi

Pada tahapan ini anggota pengabdian mengumpulkan materi yang akan disampaikan. Materi yang disampaikan adalah materi pengelolaan keuangan. Keuangan merupakan hal yang perlu dicermati dalam bisnis apapun, termasuk bagi pelaku *home industry*. Tak jarang pelaku *home industry* terlalu berfokus pada kegiatan marketing dan pengembangan produk saja dan tidak memiliki waktu yang cukup untuk melakukan pencatatan atau bahkan melakukan pengelolaan keuangan dengan benar. Padahal, seperti yang kita ketahui bahwa manajemen keuangan sangat menentukan langkah kedepan yang harus diambil oleh para pelaku bisnis termasuk *home industry*. Oleh karena itu, penting bagi *home industry* untuk mengelola keuangan dengan baik dan benar. Sehingga keuangan usaha dapat dikontrol dan direncanakan dengan baik.

3. Tahap ketiga Pre test

Sebelum menyampaikan materi peserta akan mengisi pre test. Tujuan dari pre-test adalah menilai kondisi awal pemahaman dan kesiapan para peserta terkait Pengelolaan Keuangan

4. Tahap keempat penjelasan materi

Tahap penjelasan di bagi menjadi 2 sesi. Tim pengabdian membagikan *slide power point* mengenai materi yang akan di paparkan oleh ketua pengabdian kepada peserta pengabdian sebelum materi di paparkan mengenai penentuan harga jual, pembuatan laporan pembelian dan laporan penjualan, penyusunan laporan keuangan secara sederhana. Materi pertama yang disampaikan oleh Silvia Hendrayanti, S.E.,M.M selaku ketua pengabdian yaitu mengenai penentuan harga jual produk. Mengingat hasil identifikasi masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha *home industry* dalam menentukan harga jual belum dilakukan secara tepat. Selain penyampaian materi juga ada sesi diskusi tanya jawab terkait permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha *home industry*. Pada tahap pertama ini, Kegiatan ini berlangsung kurang lebih 1 jam dari pukul 08.00-09.00 WIB. Tujuan dari kegiatan ini adalah agar para pelaku usaha *home industry* bisa menghitung harga pokok produk yang akan dijual secara benar dan tepat. Setelah para pelaku usaha telah dikenalkan dengan laporan harga pokok produk maka dalam menentukan harga jual produk menjadi lebih mudah. Kebanyakan kondisi yang terjadi saat ini adalah dalam menentukan harga jual para pelaku usaha *home industry* belum mempresentasikan besarnya gaji karyawan yang akan dibayar dan juga pengemasan produk barang yang akan dijual sehingga menyebabkan harga jual produk menjadi lebih rendah. Setelah para pelaku usaha diberikan pelatihan yang lebih mendalam, para pelaku usaha *home industry* telah mampu menentukan harga jual produk dengan tepat.



Gambar 2 Penyampaian materi sesi 1 dan 2

Materi kedua yang disampaikan oleh tim pengabdian terkait laporan pembelian dan laporan penjualan seperti yang terlihat pada Gambar 2. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 09.00-10.00 WIB. Selain penyampaian materi, tim pengabdian juga membuka sesi tanya jawab bagi para pelaku usaha *home industry* yang belum memahami untuk membuat laporan pembelian dan laporan penjualan dengan benar. Para pelaku usaha *home industry* diajarkan mencatat secara jelas dan rinci terkait transaksi pembelian bahan baku dan juga mencatat setiap transaksi pembelian barang yang sudah jadi yang siap untuk di jual ke konsumen. Transaksi-transaksi tersebut dicatat dalam laporan pembelian (Hendrayanti, 2022). Selain mencatat transaksi yang berkaitan dengan pembelian, para pelaku usaha *home industry* juga dianjurkan untuk mencatat transaksi penjualan yang terjadi setiap harinya. Sehingga dapat terlihat dengan jelas berapa total penjualan produk per hari. Dengan membuat laporan pembelian dan laporan penjualan dengan benar diharapkan dapat memudahkan bagi para pelaku usaha *home industry* dalam menetapkan laba yang diinginkan. Kondisi yang terjadi

selama ini adalah kebanyakan para pelaku usaha *home industry* dalam menentukan laba belum dilakukan secara tepat. Output dari hasil pelatihan ini adalah catatan mengenai laporan pembelian dan laporan penjualan. Sasaran kegiatan ini adalah mengenalkan format dasar pencatatan laporan pembelian dan laporan penjualan secara sederhana dan mudah dipahami agar pencatatan yang sudah pernah dilakukan sebelumnya menjadi lebih rapi dan lebih reliabel untuk dipergunakan. Dengan adanya pelatihan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian diharapkan dapat membantu para pelaku usaha *home industry* sehingga usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan lebih baik (Silvia Hendrayanti dkk, 2023).

Materi ketiga yang disampaikan oleh tim pengabdian adalah mengenai penentuan laba yang diinginkan. Kegiatan ini berlangsung pada pukul 10.00-11.00 WIB. Tim pengabdian memaparkan perhitungan untuk menentukan laba yang diinginkan atas masing-masing produk yang akan dijual. Sehingga dapat terlihat dengan jelas berapa lama yang dihasilkan baik per hari maupun per bulan.

Kegiatan keempat ini dilaksanakan pada pukul 11.00- 12.00 WIB. Ketua pengabdian menyampaikan materi mengenai penyusunan laporan keuangan secara sederhana. Mengingat para pelaku usaha *home industry* khususnya industri songket belum mampu menyusun laporan keuangan. Materi penyusunan laporan keuangan secara sederhana ini diharapkan dapat membantu para pelaku usaha dalam mendapatkan pinjaman apabila membutuhkan modal dalam mengembangkan usahanya supaya lebih maju.



Gambar 3. Penyampaian materi sesi 3 dan 4

5. Tahap 5 Praktek mengelola keuangan bisnis

Pada gambar 3 terlihat peserta diberikan contoh mengenai pengelolaan keuangan yang baik yang mencakup praktek pelatihan mengenai penentuan harga jual, membuat laporan pembelian, laporan penjualan, penetapan laba yang diinginkan dan penyusunan laporan keuangan sederhana. Pada sesi ini ada beberapa peserta yang bertanya tentang pengelolaan keuangan. Setelah penyampain materi dan diskusi tanya jawab peserta akan di minta kembali mengisi post test untuk mengetahui tingkat peningkatan pemahaman dan minta peserta tentang pengelolaan keuangan.

6. Tahap ketiga Post test

Tahap akhir dalam pengabdian ini adalah mengisi post test. Tujuan dari post test adalah mengetahui tingkat peningkatan pemahaman dan minat peserta tentang pengelolaan keuangan.

Hasil dan Pembahasan

Dalam pelaksanaan kegiatan sebelum dan setelah penyampaian materi tim pengabdian masyarakat membagi koisioner terkait dengan pengelolaan keuangan bagi pelaku *home industry*.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan uji sebelum sosialisasi (*pre test*) berkenaan dengan pengelolaan keuangan bagi pelaku *home industry*. Setelah *pre-test* dilanjutkan dengan praktik penyusunan membuat laporan keuangan. Pada bagian akhir, dilakukan kembali uji setelah sosialisasi tersebut. Hasil *pre-test* dan *post-test* menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan. Berikut ini adalah persentase hasil *pre-test* dan *post test*.

Tabel 1. Hasil Pretest dan Post test pada Kegiatan PKM

No	Keterangan	Presentase Jawaban Peserta			
		Pre Test		Post Test	
		Tidak	Ya	Tidak	Ya
1	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang manajemen Keuangan?	80	20		100
2	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang laporan keuangan?	80	20	5	95
3	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang jurnal umum?	80	20	11,8	88,2
4	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan?	80	20	11,8	88,2
5	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang sistem pengendalian internal?	50	50		100
6	Apakah sudah ada Pengetahuan tentang komponen pengendalian internal?	50	50		100

Tabel 1 menunjukkan hasil *pre test*, hanya 20% peserta yang sudah memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan, sedangkan 80% peserta lain sama sekali belum memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan. Begitu juga dengan pengetahuan tentang laporan keuangan dan pengetahuan tentang jurnal umum memiliki persentase yang sama yaitu 20% peserta yang sudah memiliki pengetahuan dan sedangkan 80% peserta lain sama sekali belum memiliki pengetahuan. Untuk Pengetahuan tentang sistem pengendalian internal, 50% peserta telah memiliki pengetahuan tentang sistem pengendalian internal dan komponen pengendalian internal.

Dari hasil *post test*, memperlihatkan peningkatan kemampuan dan pengetahuan dari peserta. Peningkatan yang paling signifikan adalah pengetahuan tentang manajemen keuangan yang memberikan peningkatan hingga 100% karena pemberi materi berhasil memberikan pemaparan dan praktikum dalam penyusunan laporan keuangan sederhana secara langsung bagi pelaku usaha *home industry* penghasil pupuk organik.

A. Pelatihan Penentuan Harga Jual dan Penentuan Laba

Kebanyakan kondisi yang terjadi adalah para pelaku usaha *home industry* belum mampu menentukan harga jual secara tepat dan akurat. Sehingga penjualan yang dilakukan hanya berdasarkan perkiraan tanpa adanya target laba yang ingin dicapai dari penjualan produk. Hal ini bisa saja disebabkan oleh adanya keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh para pelaku usaha *home industry*. Kebanyakan sumber daya yang dimiliki tidak memiliki latar belakang pendidikan di bidang keuangan. Tim pengabdian memberikan pengarahan dengan memaparkan cara-cara untuk membuat laporan penjualan yang akurat dengan menggunakan format yang sederhana dan mudah dipahami. Berikut ini adalah format penentuan harga jual produk (Firmansyah et al., 2023), (Atmaja et al., 2021):

'Persediaan awal	xxxxxx
Harga Pokok Pembelian :	
Biaya Pembelian Bahan Baku	xxxxxx
Biaya Tenaga Kerja	xxxxxx
Biaya Pengemasan Produk	xxxxxx
Barang yang tersedia untuk dijual	xxxxxx
Harga Pokok Penjualan	xxxxxx

Dalam menentukan harga jual dapat dilakukan dengan cara :

Penentuan harga jual :

- Margin laba = Persentase margin laba (%) x Harga Pokok Penjualan
- Harga Jual Produk/Pcs = (Harga Pokok Penjualan + Margin Laba)/Kuantitas Produksi

B. Pelatihan Pembuatan Laporan Pembelian dan Laporan Penjualan

Dalam kegiatan ini tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai pembuatan catatan transaksi-transaksi pembelian dan penjualan secara sederhana sehingga memudahkan bagi para pelaku usaha *home industry* dalam membuat laporan pembelian dan laporan penjualan. Tujuan dari kegiatan pelatihan ini adalah supaya para pelaku usaha *home industry* khususnya industri songket mengetahui harga dan jenis-jenis produk yang dibeli dari pemasok dan juga mengetahui produk-produk apa saja yang berhasil dijual sehingga bisa memudahkan dalam melakukan inovasi untuk produk yang kurang menarik minat di pasaran. Berikut ini format laporan pembelian dan laporan penjualan sederhana yaitu sebagai berikut (Silvia Hendrayanti, 2023):

Tabel 2. Format Laporan Pembelian

Laporan Pembelian
Bulan Februari 2024

Tanggal	No. Reff	No. Pesanan	Nama Pemasok	Kuantitas	Harga	Jumlah

Tabel 3. Format Laporan Penjualan

Laporan Penjualan
Bulan Februari 2024

Tgl	No. Reff	No. Pesanan	Pelanggan	Diskon	Pajak	Jumlah Penjualan	Pembayaran

C. Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan secara sederhana

Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan mengenai penyusunan laporan keuangan secara sederhana. Laporan keuangan terdiri dari lima jenis yaitu laporan laba rugi, laporan posisi keuangan, laporan perubahan modal, laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan (Silvia Hendrayanti, Wachidah Fauziyanti, 2022). Dari kelima jenis laporan keuangan tersebut, tim pengabdian hanya memaparkan dua laporan saja yaitu laporan laba rugi, dan laporan posisi keuangan yang dibutuhkan bagi para pelaku usaha *home industry* yang dapat dipergunakan apabila para pelaku usaha ingin mendapat tambahan modal dari pihak ketiga. Adapun format laporan laba rugi dan laporan posisi keuangan adalah sebagai berikut (Hendrayanti, 2022), (Kasmir, 2016; Wirawan Suryanto, S.E., M.M., 2021):

Laporan Laba Rugi			
Untuk bulan yang berakhir tanggal 28 Februari 2024			
Pendapatan dari Penjualan			
Penjualan		xxxxx	
Dikurangi : Retur dan Pot. Penjualan	xxxxx		
Diskon Penjualan	xxxxx	xxxxx	
Penjualan Bersih			xxxxx
Harga Pokok Penjualan			<u>xxxxx</u>
Laba Kotor			xxxxx
Beban operasi :			
Beban Penjualan :			
Beban gaji pegawai penjualan	xxxxx		
Beban Pengemasan produk	xxxxx		
Ongkos kirim penjualan	xxxxx		
Beban Penjualan lainnya	xxxxx		
Jumlah Beban Penjualan		xxxxx	
Beban Administrasi :			
Beban gaji pegawai administrasi	xxxxx		
Beban perlengkapan	xxxxx		
Beban administrasi lainnya	xxxxx		
Jumlah beban administrasi		xxxxx	
Jumlah beban operasi			<u>xxxxx</u>
Laba bersih sebelum pajak			xxxxx
Pajak			<u>xxxxx</u>
Laba bersih setelah pajak			xxxxx

**Laporan Posisi Keuangan
Per 28 Februari 2024**

Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar		Utang Lancar	
Kas	xxx	Utang Dagang	xxx
Piutang	xxx	Utang Jangka Panjang	
Persediaan	xxx	Utang Jangka Panjang	xxx
Total Aktiva Lancar	xxx	Total Utang	xxx
Aktiva Tetap		Ekuitas	

Bangunan	xxx	Modal	xxx
Tanah	xxx	Total Ekuitas	xxx
Mesin	xxx	Total Utang dan Ekuitas	xxx
Total Aktiva Tetap	xxx		
Total Aktiva	xxx		

Gambar 6 . Format Laporan Posisi Keuangan

Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Koperasi Memayu Jogo Tonggo Kopeng, ditarik kesimpulan : Antusias peserta dalam mengikuti kegiatan Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Para Pelaku Usaha *Home Industry* pupuk Organik cukup bagus, salah satu manfaat pelatihan ini yang di rasakan peserta adalah mendapatkan gambaran yang dapat dipergunakan dalam menetapkan laba yang diinginkan. Selain itu, dengan melakukan penyusunan laporan keuangan dapat memudahkan bagi para pelaku usaha *home industry* dalam memprediksi kondisi keuangan usaha sehingga dapat melakukan langkah-langkah berikut untuk keberlangsungan usaha. Dari hasil kegiatan pengabdian ini para pelaku usaha mendapatkan pengetahuan dan wawasan sehingga mereka mampu menentukan harga jual dengan tepat, mampu membuat laporan pembelian dan laporan penjualan sederhana yang mudah dipahami. Selain itu, para pelaku usaha *home industry* juga mampu menentukan laba yang diinginkan dengan tepat dan mampu menyusun laporan keuangan sederhana seperti laporan laba rugi dengan baik.

Saran bagi peserta yang telah ikut dalam pelaksanaan pelatihan pengabdian masyarakat : Setelah mengikuti edukasi dan pemahaman tentang Strategi Pengelolaan Keuangan Bagi Para Pelaku Usaha *Home Industry*, Peserta dapat mencoba untuk memulai mempraktekan membuat laporan keuangan sederhana. Kemampuan peserta untuk memberdayakan diri dan dalam mengelola literasi keuangan secara optimal semakin meningkat dengan pembekalan pengetahuan yang telah diberikan dalam kegiatan sosialisasi.

Daftar Pustaka

Atmaja, H. E., Jalunggono, G., & Verawati, D. M. (2021). Pelatihan Laporan Keuangan Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 1(01), 1–5. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v1i1.209>

Fibriyanti S. Lakoro, & Sukrianto. (2022). Literasi Keuangan Umkm Dalam Menghadapi Era Society 5.0 Di Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis Krisnadwipayana*, 9(3), 838–849. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35137/jabk.v9i3.741>

Firmansyah, D., Mulyadi, H., & Susetyo, D. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *JKBM (Jurnal Konsep Bisnis Dan Manajemen)*, 9, 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>

Hendrayanti, S. (2022). *Laboratorium Manajemen Keuangan*. Penerbit NEM. <https://books.google.co.id/books?id=HEtzEAAAQBAJ>

- Kasmir. (2016). *Pengantar Manajemen Keuangan / Kasmir* (2nd ed.). Prenada Media.
https://books.google.co.id/books?id=IW9ADwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Nafiatus Surur, S., Tarjo, T., & Raya Telang Kamal Bangkalan Madura, J. (2023). *Penyuluhan Penyusunan Laporan Keuangan Menggunakan Zahir Accounting Versi 6.0 pada Bagian Keuangan PT. Andromeda Atria Wisata*. 3(2), 91–102.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v3i2.2407>
- Ni Made Mila Rosa Desmayani, N. W. W. P. G. S. C. N. G. S. M. (2022). Pelatihan Pengelolaan Laporan Keuangan Sederhana Bagi Umkm The Sleepy Jon Gianyar Bali. *Jurnal Widya Laksmi*, 2(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.59458/jwl.v2i1.124>
- Otoritas Jasa Keuangan. (n.d.). *Literasi Keuangan*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/edukasi-dan-perlindungan-konsumen/Pages/Literasi-Keuangan.aspx>
- Yuspyani, F., & Prihanisetyo, A. (2021). Analisis Perhitungan Hpp Berdasarkan Metode Full Costing Dan Variable Costing Sebagai Dasar Dalam Menentukan Harga Jual Pada UKM. UD. Mutiara Furnitur Balikpapan. *Jurnal Akuntansi Manajemen Madani*, 7(1), 81–98.
<https://doi.org/https://doi.org/10.51882/jamm.v7i1.23>
- Philip Kotler, & Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management*. Pearson Education.
https://www.google.co.id/books/edition/Marketing_Management/_-2hDwAAQBAJ?hl=en&gbpv=1
- Riski Amaliyah, R. S. W. (2015). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Literasi Keuangan Di Kalangan Umkm Kota Tegal. *Management Analysis Journal*, 4(3), 252–257.
<https://doi.org/10.15294/maj.v4i3.8876>
- Silvia Hendrayanti dkk. (2023). Pendampingan Pembuatan Standar Operasional Prosedur dan Pengelolaan Dana Desa Bomerto Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis. *Jurnal Abdimas Ekonomi Dan Bisnis*, 3(2), 109–120.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31294/abdiekbis.v3i2.2886>
- Silvia Hendrayanti, W. F. E. P. E. C. T. S. A. I. (2023). *Manajemen Keuangan: Teori dan Praktik*. NEM.
https://books.google.co.id/books?id=LK61EAAAQBAJ&hl=id&source=gbs_navlinks_s
- Silvia Hendrayanti, Wachidah Fauziyanti, E. P. E. (2022). *Konsep Dasar Manajemen Keuangan*. NEM.
https://books.google.co.id/books?id=OYp0EAAAQBAJ&dq=info:0MUP7CA9WIUJ:scholar.google.com&lr=&source=gbs_navlinks_s
- Wirawan Suryanto, S.E., M.M. (2021). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* (Jeni Irnaw). Media Sains Indonesia.
https://www.google.co.id/books/edition/Dasar_Dasar_Manajemen_Keuangan/JrFBEEAAAQBAJ?hl=en&gbpv=1&dq=Jumingan,+2006&pg=PA16&printsec=frontcover