

LAPORAN PENGABDIAN

PELATIHAN PENGELOLAAN BIAYA, MANAJEMEN PERSEDIAN DAN MOTIVASI PENGEMBANGAN USAHA UMKM DI KELURAHAN KEMIJEN



Ketua:

[5811989053] RUDY ELYADI, S.E., M.M.

Anggota:

[5811998218] A. EVA MARIA SOEKESI, S.E., M.M.

[5812019368] SHRESTA PURNAMASARI, S.E., M.Sc

PENGESAHAN LAPORAN PENGABDIAN

1. Judul : Pelatihan Pengelolaan Biaya, Manajemen Persediaan dan Motivasi Pengembangan Usaha UMKM Di Kelurahan Kemijen
2. Ketua Tim
 - a. Nama : RUDY ELYADI, S.E., M.M.
 - b. NPP : 5811989053
 - c. Program Studi : Manajemen
 - d. Perguruan Tinggi : Unika Soegijapranata
 - e. Alamat Kantor/Telp/Faks/surel : rudy@unika.ac.id
3. Anggota Tim
 - a. Jumlah Anggota : Dosen 2 orang
Mahasiswa 1 orang
4. Biaya Total : Rp. 2.700.000,00

Mengetahui,
Dekan Ekonomi,

Semarang, Januari 2021
Ketua Tim Pengusul

YUSNI WARASTUTI, S.E., M.Si.
NPP : 5811999224

RUDY ELYADI, S.E., M.M.
NPP : 5811989053

Menyetujui,
Kepala LPPM



Dr. BERTA BEKTI RETNAWATI, S.E., M.Si.

- Dokumen ini telah diberi tanda tangan digital, tidak memerlukan tanda tangan dan cap basah
Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan QR code yang telah tersedia

Anggota Dosen:

[5811998218]A. EVA MARIA SOEKESI, S.E., M.M., [5812019368]SHRESTA PURNAMASARI, S.E., M.Sc,

Catatan:

- - UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 :
'Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum yang sah'



- Dokumen ini telah diberi tanda tangan digital, tidak memerlukan tanda tangan dan cap basah
Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan QR code yang telah tersedia

BERITA ACARA REVIEW

Program Studi Manajemen - Ekonomi Universitas
Katolik Soegijapranata Semarang

Pada hari ini, 26 Oktober 2020 telah diadakan review kegiatan penelitian/pengabdian dengan judul:

Pelatihan Pengelolaan Biaya, Manajemen Persediaan dan Motivasi Pengembangan Usaha UMKM Di Kelurahan Kemijen

Dengan catatan review sebagai berikut:

- Mohon di latar belakang lebih diperkuat lagi kondisi terkini mitra. Berapa jumlah umkm yang ada di kemijen, jenis usaha/produk dll Mohon direnungkan bhw umkm mitra kelompok terkena dampak pandemi sehingga tidak bisa menjual produknya kemudian berganti produk, apakah tidak ada persoalan pemasaran? Apakah mereka juga tidak memerlukan pelatihan alternatif pemasaran di masa pandemi? Mohon didetailkan lagi pada metode pelaksanaan pengabdian nanti akan dilaksanakan secara daring atau tatap muka mengingat masih masa pandemi
- Untuk saran: Bisa ditambahkan prioritas tema pengabdian selanjutnya apa.
- 1. Analisis situasi mohon diperdalam agar bisa melihat gambaran kontekstual mitra seperti apa, sehingga dapat ditarik benang merah urgensi dari pengabdian ini apa. 2. hasil wawancara singkat perlu ditambahkan di latar belakang 3. luaran dibuat lebih spesifik agar jelas nanti capaian luaran tersebut 4. metode pengabdian dijabarkan secara detail bagaimana cara (aktivitas) pengabdian dilakukan, serta bagaimana keterlibatan mitra. Jadi bukan sekedar materi pelatihan
- 1. format belum mengikuti format LPPM 2. Metode pengabdian diarahkan ke cara apa yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian. utk penentuan harga pokok dll itu isi materi . 3. ditambahkan evaluasi kegiatan pengabdian
- Format penulisan mohon dicek, ada yg justify ada yg rata kiri Bisa dijelaskan lebih detail (konkrit) seperti apa hasil implementasi pengabdian (pelatihan motivasi, manajemen persediaan Kendala-kendala dalam implementasi dan solusinya



Reviewer 1

- Dokumen ini telah diberi tanda tangan digital, tidak memerlukan tanda tangan dan cap basah

Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan QR code yang telah tersedia

Dr. CH. YEKTI PRAWIHATMI, S.E., M.Si.

MENIEK SRINING PRAPTI, S.E., M.Si.

Catatan:

- - - UU ITE No. 11 Tahun 2008 Pasal 5 ayat 1 :
Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik dan/atau hasil cetaknya merupakan alat bukti hukum



- Dokumen ini telah diberi tanda tangan digital, tidak memerlukan tanda tangan dan cap basah
Dokumen ini dapat dibuktikan keasliannya dengan menggunakan QR code yang telah tersedia

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT

PELATIHAN PENGELOLAAN BIAYA, MANAJEMEN PERSEDIAN DAN MOTIVASI PENGEMBANGAN USAHA UMKM DI KELURAHAN KEMIJEN



DISUSUN OLEH:

- 1. RUDY ELYADI, S.E., M.M.
NPP : 0581.1989.053**
- 2. A. EVA MARIA SUKESI, S.E., M.M
NPP : 058.1.1998.218**
- 3. SHRESTA PURNAMASARI, S.E., M.Sc.
NPP : 058.1.2019.368**
- 4. SIGNIORI ELIANA HUTABARAT
NIM : 17.D1.0247**
- 5. ZABRINA NAU'FAL DHEA RADEVA
NIM : 17.D2.0012**

**KLINIK KONSULTASI BISNIS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIKA SOEGIJAPRANATA SEMARANG
JUNI 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN MASYARAKAT UNIKA SOEGIJAPRANATA

1. Judul Pengabdian Masyarakat	:	Pelatihan Pengelolaan Biaya, Manajemen Persediaan dan Motivasi Pengembangan Usaha UMKM Di Kelurahan Kemijen
2. Nama Mitra Program	:	Pelaku UMKM di Kelurahan Kemijen
3. Ketua Tim		
a. Nama lengkap	:	Rudy Elyadi, S.E., M.M
b. NIDN	:	0606126201
c. Jabatan fungsional	:	Lektor / III C
d. Program studi	:	Manajemen
e. Perguruan Tinggi	:	Unika Soegijapranata
f. Bidang Keahlian	:	Sumber daya manusia
g. Alamat Kantor/ Telp/Email	:	Jln. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Semarang /0248441555 / rudy@unika.ac.id
4. Anggota Tim		
a. Jumlah Anggota	:	Dosen 2 orang
b. Nama Anggota 1/ Bidang Keahlian	:	Agustine Eva Maria Soekesi, S.E., M.M/ manajemen operasi
c. Nama Anggota 2/ Bidang Keahlian	:	Shresta Purnamasari, S.E., M.Sc/ Manajemen Keuangan
d. Jumlah Mahasiswa yang terlibat	:	2 orang
e. Alamat Kantor/Telp?Faks/ Surel	:	Jln. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Kota Semarang/ 0248441555
5. Lokasi Kegiatan/Mitra	:	
a. Wilayah Mitra(Desa/Kecamatan)	:	Kelurahan Kemijen, Kecamatan Semarang Timur
b. Kabupaten/Kota	:	Kota Semarang
c. Propinsi	:	Jawa Tengah
d. Jarak PT kelokasi Mitra	:	12 KM
e. Alamat Kantor	:	Kelurahan Kemijen Kecamatan Semarang Timur
6. Luaran yang di hasilkan	:	Publikasi di jurnal pengabdian LPPM- Unika Soegijapranata
7. Jangka Waktu Pelaksanaan	:	8 Bulan
8. Biaya Total	:	Rp 2.250.000,-
a. Sumber	:	Internal PT

Semarang, 22 Juni 2021

Mengetahui,

Dekan

Ketua Tim Pengusul

Drs. Theodorus Sudimin, MS

NIDN : 0608 116102

Rudi Elyadi, SE. MM

NIDN .0606126201

Menyetujui,

Kepala LPPM

Dr. Berta Berti Retnawati, SE. M.Si

NIDN. 0606097302

KATA PENGANTAR

Pengabdian kepada masyarakat merupakan Tridarma Perguruan Tinggi yang harus dilakukan oleh dosen, baik bersifat mandiri maupun berkelompok. Pengabdian yang dilakukan ini berjudul” **Pelatihan Pengelolaan Biaya, Manajemen Persediaan dan Motivasi Pengembangan Usaha UMKM Di Kelurahan Kemijen**” Judul ini sangat menarik karena berkaitan dengan pelaku usaha UMKM, terutama untuk pelaku usaha yang didampiri ini masih pada level Usaha Mikro (usaha rumah tangga), dimana persoalan klasik yang sering muncul menyangkut motivasi untuk maju dan berkembang sangat rendah serta pengelolaan keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan biaya yang sering diabaikan bahkan sering tidak dihitung secara baik, serta pengelolaan Persediaan yang tidak dihitung dengan baik sehingga sering mengganggu proses produksi.

Tim pengabdian memberikan pelatihan yang berkaitan dengan motivasi untuk maju dan berkembang, pengelolaan keuangan dalam hal ini pengelolaan biaya serta pengelolaan persediaan. Diharapkan dengan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh Tim Pengabdian akan menambah pengetahuan dan motivasi untuk maju serta semakin baik dalam pengelolaan keuangan dan pengelolaan persediannya, yang pada akhirnya para pelaku UMKM akan dapat meningkatkan kesejahteraannya,

Keberhasilan pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan ini didukung oleh banyak pihak, untuk itu kami tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dekan FEB Unika soegijapranata yang telah memberikan fasilitas dan dukungan dana pengabdian
2. Ketua Klinik Konsultasi Bisnis FEB Unika Soegijapranata Semarang yang mengkoordinir kegiatan pengabdian ini.
3. Bapak Lurah kemijen yang telah memberikan ijin dan dukungan pelaksanaan pengabdian kepada Tim
4. Koordinator wilayah Kemijen, bapak Yanto yang telah membantu mengkoordinir peserta pengabdian.

5. Tim Reviewer yang sudah banyak memberikan masukan dari mulai proposal sampai dengan laporan akhir pengabdian
6. Bapak dan Ibu Peserta Pengabdian yang telah meluangkan waktu untuk mengikuti kegiatan pengabdian dengan semangat.
7. Pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan yang telah ikut membantu pelaksanaan kegiatan ini.

Akhir kata kami juga mohon masukan demi kesempurnaan pengabdian serupa pada waktu yang akan datang dan terima kasih.

Tim Pengabdian FEB Unika Soegijapranata

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
RINGKASAN	vii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Analisis Situasi	1
1.2. Permasalahan Mitra	2
BAB.II.TARGET DAN LUARAN	
2.1. Target dan luaran	3
BAB.III. METODE PELAKSANAAN	
3.1. Pelatihan	5
3.2. Pendampingan	7
3.3. Evaluasi	7
BAB.IV.HASIL PENGABDIAN	
4.1. Pra-Kegiatan	8
4.2. Karakteristik Pelaku Usaha	9
4.3. Kegiatan Seminar	10
4.4. Pendampingan dan Evaluasi	14
BAB.V. PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	18
5.2. Saran	18
5.3. Keterbatasan	18
DAFTAR PUSTAKA	viii
LAMPIRAN	ix

Ringkasan

Pada akhir tahun 2019, masyarakat global dihadapkan pada kemunculan *Corona Virus Disease 2019* (Covid-19). Virus ini telah menular keseluruh dunia, termasuk Indonesia. Pemerintah merespon dengan mengeluarkan berbagai himbauan untuk mencegah penularan covid-19 serta memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota besar di Indonesia. PSBB membuat perkantoran terpaksa tutup sehingga dilakukan work from home (WFH), dan belajar dari rumah dan pertumbuhan ekonomi Indonesian mengalami penurunan. Tim Pengabdian menemukan bahwa UMKM mengalami penurunan omzet penjualan karena pembatasan akses masuk lokasi usaha yang berada d wilayah pemukiman, pembatasan sektor pendidikan dan perkantoran yang merupakan konsumen utama serta berkurangnya tingkat konsumsi masyarakat akibat ketidakpastian ekonomi. Hal ini membuat UMKM terpaksa memodifikasi proses bisnis atau bahkan mengganti jenis produk. Meski begitu, UMKM tidak bisa leluasa memainkan harga karena sensitivitas harga masyarakat yang tinggi.

Hasil observasi singkat yang kami lakukan menunjukkan bahwa mitra memiliki kecenderungan untuk mengelola bisnis secara tidak serius, padahal pada situasi pandemi ini para pelaku harus lebih fokus dan serius mengelola usahanya. Permasalahan mitra meliputi: Pelaku usaha belum menghitung biaya aktual produksi dengan metode yang benar, Pelaku usaha belum mengelola persediaan secara baik dan efisien, Pelaku usaha memerlukan motivasi untuk lebih giat mengembangkan usahanya.

Kegiatan pengabdian ini diiharapkan para pelaku UMKM: dapat mengelolah keuangannya menjadi lebih baik terutama didalam pembukuan dan menentukan harga Harga Pokok Penjualan (HPP) produk., dapat mengelola persediaan dengan baik dan efisien, serta termotivasi untuk mengembangkan usaha lebih baik

Kegiatan pengabdian ini melibatkan serangkaian aktivitas, yaitu: pelatihan yang meliputi Perhitungan Harga Pokok Produksi, Manajemen Persediaan dan Motivasi Berprestasi, serta melakukan pendamping ke mitra untuk melihat dan mengedukasi bila ada kesulitan yang dihadapi didalam menerapkan materi pelatihan yang sudah di ajarkan.

Peserta Pengabdian (Pelaku UMKM) dalam mengikuti pelatihan sangat antusias dan bersemangat, dimana setiap materi yang diberikan dan dengan contoh-contoh yang riil dihadapi oleh pelaku usaha. Banyak pertanyaan yang berkaitan dengan kegiatan yang mereka lakukan, pelaku usaha diminta untuk membuat mimpi/ target yang ingin dicapai kedepan, tentunya juga harus didukung dengan pengelolaan keuangan serta pengelolaan persediaan yang baik sehingga cita-cita dan impian tersebut dapat tercapai karena tujuan ini menjadi pendorongan/ motivasi untuk mengelola usaha dengan baik

Kata Kunci :Pengeloaan keuangan, pengelolaan persediaan dan Motivasi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Pada akhir tahun 2019, masyarakat global dihadapkan pada kemunculan *Corona Virus Disease* 2019 (Covid-19). Virus ini telah menular hingga ke seantero dunia, tak terkecuali di Indonesia. Indonesia mengkonfirmasi kasus pertama penyebaran corona pada bulan Maret 2020. Selanjutnya, terjadi penyebaran virus yang sangat cepat. Pemerintah merespon dengan mengeluarkan berbagai himbauan untuk mencegah virus ini seperti rajin mencuci tangan dengan sabun, pengaturan jarak fisik, menjaga kebersihan setelah bepergian, menjaga daya tahan tubuh, dan lain sebagainya. Meski begitu, hal tersebut tidak cukup mengerem banyaknya kasus di Indonesia. Oleh karena itu, Pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota besar di Indonesia.

Adanya PSBB membuat perkantoran terpaksa tutup sehingga dilakukan *work from home* (WFH), institusi pendidikan dipaksa mengadaptasi pertemuan daring, dan kawasan industri dan pertokoan terpaksa ditutup. Dampaknya tidak hanya bersifat langsung terkait pada sektor tersebut, seperti saat perusahaan melakukan pemberhentian pekerja karena berhentinya aktivitas operasional. Namun juga meluas dengan terjadi efek domino pada sektor pendukung kegiatan sektor-sektor tersebut juga akan berhenti, misalnya usaha penyuplai kantin, dan sebagainya. Berbagai hal tersebut secara agregat memunculkan kelesuan ekonomi makro. Pertumbuhan ekonomi pada kuartal I sebesar 2,97 persen, sedangkan kuartal II mencapai minus 4,19 persen. Pemerintah merespon hal tersebut dengan melakukan pelonggaran pada sektor industri dan pertokoan, meningkatkan belanja pemerintah, menjaga daya beli masyarakat melalui berbagai bantuan sehingga diharapkan pada kuartal III mengalami perbaikan dengan berkurangnya angka negatif.

Sebagian besar masyarakat di wilayah ini berprofesi sebagai buruh pabrik, meski begitu jumlah industri kecil di wilayah ini cukup banyak. Industri kecil ini tidak

hanya bergerak di bidang makanan dan minuman maupun toko kelontong yang membutuhkan modal dan keahlian minimal namun juga produk dengan keahlian tinggi dan modal tidak sedikit seperti batik, konveksi, pembuatan akuarium, dan kerajinan limbah.

Melalui wawancara dengan beberapa pelaku UMKM, Tim Pengabdian menemukan bahwa UMKM mengalami penurunan omzet penjualan karena pembatasan akses masuk lokasi usaha yang berada di wilayah pemukiman, pembatasan sektor pendidikan dan perkantoran yang merupakan konsumen utama serta berkurangnya tingkat konsumsi masyarakat akibat ketidakpastian ekonomi. Hal ini membuat UMKM terpaksa memodifikasi proses bisnis atau bahkan mengganti jenis produk. Meski begitu, UMKM tidak bisa leluasa memainkan harga karena sensitivitas harga masyarakat yang tinggi. Penurunan kapabilitas UMKM apabila berlangsung dalam jangka panjang maka akan berdampak buruk terkait dengan pertumbuhan pembangunan dan ekonomi, serta pengangguran di suatu negara (Beck dan Demircuc-Kunt 2006).

Tim Pengabdian bermaksud untuk melanjutkan pendampingan pada pelaku UMKM di wilayah Kelurahan Kemijen selama masa pandemi. Hal ini bertujuan untuk memastikan pelaku usaha mendapatkan profit agar usaha dapat terus berkembang dan bukan hanya bertahan. Kegiatan yang kami lakukan adalah merumuskan kembali perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), manajemen persediaan, serta recharging motivasi pelaku usaha

1.2. Permasalahan Mitra

Hasil observasi singkat yang kami lakukan menunjukkan bahwa mitra memiliki kecenderungan untuk mengelola bisnis secara tidak serius, padahal pada situasi pandemi ini para pelaku harus lebih fokus dan serius mengelola usahanya. Permasalahan mitra meliputi:

1. Pelaku usaha belum menghitung biaya aktual produksi dengan metode yang benar
2. Pelaku usaha belum mengelola persediaan secara baik dan efisien

3. Pelaku usaha memerlukan motivasi untuk lebih giat dalam mengembangkan usahanya.

BAB II

TARGET DAN LUARAN

Kami melihat bahwa sebenarnya usaha mikro di wilayah Kemijen memiliki potensi berkembang menjadi kategori usaha kecil apabila mitra usaha mikro memiliki keseriusan dalam mengelola bisnisnya. Kegiatan Pertama adalah *motivational session* yang memungkinkan mitra memiliki semangat mengembangkan bisnisnya sebagai jalan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Sesi motivasi ini diharapkan dapat memantik semangat pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.

Kegiatan kedua adalah Mengelola Persediaan, peserta di beri pengetahuan bagaimana mengelola persediaan dengan dan efisien sehingga dapat menunjang keberlangsungan produksi

Kegiatan ketiga, Pengelolaan Keuangan secara khusus menghitung Harga Pokok Penjualan, yang dimulai dari pengelompokan biaya dan perhitungan harga pokok produksi. target luaran yang diharapkan, sbb:

- a. Mitra dapat semakin termotivasi dalam mengembangkan usahanya. Motivasi yang tinggi akan memunculkan keseriusan pelaku usaha dalam melakukan usahanya sehingga berdampak pada peningkatan kinerja mitra. Dalam hal ini, kami lebih berfokus pada kinerja yang bersifat kuantitatif baik kinerja produksi maupun kinerja keuangan.
- b. Pelaku UMKM dapat mengelola persediaan dengan baik dan efisien sehingga proses produksi dapat berjalan dengan baik.
- c. Pelaku UMKM dapat mengelola keuangan dengan baik, terutama dalam menghitung HPP dan pembukuan keuangannya.
- d. Hasil pengabdian ini dimasukkan ke jurnal Patria LPPM-Universitas Katolik Soegijapranata.

BAB III

METODE PENGABDIAN

Metode pengabdian dilakukan secara langsung dengan mengunjungi mitra dan menyelenggarakan beberapa kegiatan bersama seperti pelatihan dan seminar. Selain itu, secara berkelompok dan personal Tim Pengabdian melakukan pendampingan pengelolaan usaha dengan membantu mitra untuk melakukan perhitungan biaya. Berikut adalah detail kegiatan yang akan kami laksanakan:

3.1. Pelatihan

1) Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)

Tujuan utama: Membantu pelaku usaha menentukan harga pokok produksi untuk setiap unit produk. Hal ini bermanfaat untuk membantu pelaku usaha menentukan margin keuntungan dan harga jual. Dalam hal ini harga produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

Poin penting dalam penghitungan biaya produksi yang sering diabaikan:

- i. biaya bahan baku:antisipasi kemungkinan perubahan harga bahan baku serta jumlah kebutuhan bahan baku akibat produk yang tidak terstandarisasi;
- ii. biaya tenaga kerja: pelaku usaha seringkali mengabaikan biaya atas tenaga kerja diri sendiri
- iii. biaya overhead: perhitungan biaya bumbu, biaya gas, listrik dan air

2) Manajemen Persediaan

Tujuan utama : Dengan melakukan pelatihan dengan beberapa contoh kasus yang relevan dengan kalayan pengabdian maka pelaku usaha diharapkan mampu mengelola persediaan material (bahan, barang setengah jadi/work in process, dan barang jadi) agar tersedia saat diperlukan. Dalam hal ini yang dimaksud material dalam manajemen persediaan merupakan material yang diperlukan untuk digunakan perusahaan secara rutin dalam jumlah tertentu secara terus menerus, dan memiliki umur simpan relative lama. Ketika

digunakan, maka material tersebut akan habis. Terminologi digunakan akan habis merujuk pada barang dipakai dan/atau diolah dan/atau dijual.

Poin-poin yang harus diantisipasi:

- i. Tidak kehabisan / kurang (*stock out*), karena akan mengganggu sistem operasi ('kerugian')
- ii. Tersedia tetapi berlebihan (*over stock*), karena berdampak terhadap biaya persediaan, khususnya biaya penyimpanan yang semakin besar. Selain itu berkaitan dengan kualitas bahan yang mungkin menurun, terlebih pada industri pangan

Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam manajemen persediaan adalah:

- i. Kualitatif: jenis, bentuk, kemasan, kebutuhan tempat penyimpanan, satuan, ukuran, umur simpan, karakteristik spesifik lainnya
- ii. Kuantitatif: Biaya persediaan total mencakup:
 - a. Biaya pemesanan yang dibebankan kepada pembeli untuk setiap kali pesan/beli, contoh: biaya pemrosesan transaksi, biaya pengiriman, biaya bongkar muat, biaya pengecekan kualitas/quality assurance/QA, dll
 - b. Biaya penyimpanan yang terkait dengan jumlah pembelian material per unit (per periode waktu), contoh biaya pemeliharaan tempat penyimpanan, biaya listrik tempat penyimpanan, biaya risiko kerusakan material di tempat penyimpanan, biaya risiko kehilangan material di tempat penyimpanan, dll

3) Motivasi Pengembangan Usaha

Dari studi yang dilakukan oleh McClelland selama puluhan tahun, orang-orang yang berhasil dalam bisnis umumnya adalah mereka yang mempunyai *needs for Achievement* yang tinggi sehingga para pelaku UMKM diharapkan memiliki karakter berikut ini:

- i. Menerima tanggung jawab untuk menyelesaikan masalah
- ii. Menetapkan tujuan pencapaian yang moderat

- iii. Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan
- iv. Menginginkan umpan-balik atas kinerja

3.2. Pendampingan

Supervisi ditujukan untuk memonitor para mitra dalam melaksanakan pengelolaan persediaan dan keuangannya.

3.3. Evaluasi

Tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap peserta pelaku UMKM dalam mengikuti pelatihan dan pendampingan, berkaitan dengan pengelolaan persediaan dan keuangan.

BAB IV

HASIL PENGABDIAN

4.1. Pra-Kegiatan

Sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian, Tim telah melakukan observasi lapangan dan wawancara untuk memperoleh karakteristik pelaku usaha dan kendala yang dialami oleh pelaku UMKM makanan di Kelurahan Kemijen. Kegiatan ini dilakukan kurang lebih hampir selama dua bulan. Berdasarkan pengamatan tersebut diketahui bahwa hampir seluruh pelaku UMKM makanan di wilayah Kemijen menjadikan usaha tersebut sebagai sumber mata pencaharian, dan hanya terdapat sedikit sekali pelaku UMKM yang menjalankan usaha sebagai pekerjaan sampingan. Karakteristik berikutnya adalah bahwa sebagian besar UMKM makanan di wilayah Kemijen dikelola oleh individu per-orangan dengan dibantu anggota keluarga inti. Kedua hal tersebut menjelaskan bahwa kehidupan ekonomi rumah tangga sangat bergantung pada keberlangsungan usaha. Tanpa adanya pengelolaan usaha yang profesional maka keberlangsungan hidup UMKM menjadi sangat lemah.

Dalam menjalankan usahanya, pelaku UMKM mengalami beberapa kendala utamanya modal yang terbatas. Modal yang terbatas dapat diakibatkan pengelolaan keuangan yang buruk maupun akses yang terbatas pada lembaga keuangan. Pengelolaan keuangan yang buruk misalnya karena pelaku UMKM Tidak melakukan perhitungan yang tepat didalam menentukan harga pokok produksi, dan komponen- komponen apa saja yang menjadi bagian didalam perhitungan tersebut. Bila pelaku UMKM tidak melakukan perhitungan dengan baik, maka didalam penentuan harga pokok penjualan serta margin keuntungan yang ingin diperoleh menjadi tidak jelas. Selama ini para pelaku menentukan harga hanya berdasarkan perkiraan saja.

Para pelaku UMKM sering juga melakukan persediaan bahan baku untuk produksinya, namun sering kali dalam penentuan besarnya/ jumlah berdasarkan perkiraan dan sering terjadi penumpukan bahan baku. Para pelaku UMKM yang didampingi sebagian besar berusaha dibidang kuliner, dimana bahan baku tidak

dapat bertahan lama, sering bahan bakunya ini menjadi rusak. Pada akhirnya pelaku UMKM akan mengalami kerugian.

Pada saat ini, situasi Pandemi Covid-19 masih belum menunjukkan akan berakhir, tentunya akan mempengaruhi aktivitas usaha para pelaku UMKM ini. Penjualan yang menurun sering membuat prustasi dan menurunnya semangat, dan tentunya persoalan ini perlu dimotivasi agar para pelaku tetap bersemangat

4.2. Karakteristik Pelaku Usaha

Pada bagian ini, Tim Pengabdian melaporkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian yang telah dilakukan pada 3 April 2021 di Aula Kelurahan Kemijen. Pengabdian ini diikuti oleh 16 mitra pelaku usaha kuliner yang telah didampingi pada periode pengabdian sebelumnya. Namun periode pengabdian ini juga menambahkan mitra-mitra pendampingan Pandemika Unika Soegijapranata, termasuk mitra yang tidak bergerak dibidang kuliner. Tabel 1 menunjukkan jumlah peserta yang hadir pada kegiatan tersebut

Tabel 1. Profil peserta

No	Nama	Produk	Tahun berdiri
1.	Sumarni	Pecel, gorengan	2006
2.	Rondhiyah	Gorengan, jus	2015
3.	Tri Yunawati	Aneka es, makanan	2016
4.	Sulas Winarni	Nasi rames	2017
5.	Siti Aisyah	Donat, mendoan	2017
6.	Wachid	Gorengan, kolak	2018
7.	Fitria Ika Ratna Utami	Tart ultah, brownies, cup cake	2018
8.	Fitri Wulan	Ayam geprek	2018
9.	Esti	Rainbow roll cake	2018
10.	Sulastri	Tahu gimbal	2019
11.	Dwi Hariyani	Long potato, keju mozarella, kebab	2020
12.	Kasni	Kunir asem	2020
13.	Agus Achyudi	Geprek, penyetan	2020
14.	Dewi Kenanga	Gorengan	2020
15.	Kuryati	Keripik tempe	2020
16.	Sri Winarsih	Jahit	2018

Sumber data Primer yang diolah

Tim Pengabdian telah berupaya maksimal untuk memperhatikan penyelenggaraan acara berdasarkan protokol kesehatan yang ada seperti: menyiapkan sarana cuci tangan sebelum masuk, menyiapkan hand sanitizer dan masker medis pada meja registrasi, memberikan alat tulis untuk masing-masing peserta pada saat registrasi untuk mengurangi kemungkinan penyebaran, memberi jarak antara satu peserta dengan peserta lainnya ketika mengikuti kegiatan.

4.3. Kegiatan Seminar

Kegiatan seminar motivasi berwirausaha serta pengelolaan usaha dan keuangan dilakukan pada hari Sabtu, 03 April 2021 di Aula Kelurahan Kemijen. Kegiatan dilakukan mulai pukul 09.00 dan berakhir pukul 11.00. Ketua Tim Pengabdian membuka acara yang dihadiri oleh 15 peserta yang berasal dari 11 RW yang berbeda di wilayah Kemijen. Usaha makanan merupakan usaha yang berisiko tinggi karena sifat produk makan merupakan produk yang tidak memiliki ketahanan lama serta makanan hasil produksi akan berdampak langsung maupun tidak langsung pada kesehatan tubuh individu yang mengkonsumsi. Selain itu, usaha makanan memiliki tingkat persaingan yang ketat. Mengacu pada Porter (dalam David dan David 2017), tingkat persaingan yang tinggi dapat disebabkan karena rendahnya biaya modal yang diperlukan dan kemudahan imitasi atau penggantian produk di industri tersebut. Hal ini menunjukkan pentingnya pelaku usaha untuk membangun basis pelanggan.

a. Motivasi Pengembangan Usaha

Bagian kedua dari acara ini adalah sesi motivasional untuk membangkitkan kembali semangat berwirausaha. McClelland selama puluhan tahun, orang-orang yang berhasil dalam bisnis umumnya adalah mereka yang mempunyai *needs for Achievement* yang tinggi sehingga para pelaku UMKM diharapkan memiliki karakter berikut ini:

- a) Menerima tanggung jawab untuk menyelesaikan masalah
- b) Menetapkan tujuan pencapaian yang moderat
- c) Berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan

d) Menginginkan umpan-balik atas kinerja

Peserta tampak sangat antusias mengikuti sesi ini, hal ini karena pemateri menggunakan bahasa dan pendekatan topik sehari-hari sehingga dapat terjadi komunikasi dua arah dari peserta. Dalam pelatihan ini mitra diajak untuk merumuskan/ menetapkan impian-impian atau keinginan yang ingin dicapai sebagai seorang pelaku UMKM mulai hari ini dan kedepannya, sebagai berikut:

- a) Tetapkan tujuan atau impian (goal setting). Tanamkan sugesti dan keyakinan bahwa saya harus dapat berubah dan memang harus selalu berubah menuju kesuksesan yang lebih tinggi.
- b) Buatlah target dan tujuan misalnya bulan ini omzet naik 10% dari bulan yang lalu
- c) Visualisasikan tujuan dan impian. Buatlah gambar atau tulisan tentang impian dan tujuan dari hidup kita,
- d) Tempelkan di tempat yang setiap hari kita melihatnya
- e) Tanamkan impian dan tujuan hidup kita.
- f) Impian dan tujuan hidup kita harus tertanam dengan jelas di pikiran kita,
- g) Siramilah impian dan tujuan hidup kita.
- h) Menyiraminya dengan cara membuat kebiasaan-kebiasaan positif yang membuat impian dan tujuan hidup kita akan tercapai
- i) Fokus pada impian dan tujuan hidup kita. Tetap fokus pada impian dan tujuan hidup kita maka otak kita akan menginstruksikan pada seluruh panca indera kita untuk mencapai apa yang kita fokuskan dan alam akan memberikan energinya apa yang kita fokuskan.

Motivasi memang tidak dapat dilihat secara kasat mata namun melihat antusiasme peserta ketika mengikuti sesi dan penetapan tujuan-tujuan yang akan dicapai maka diharapkan tujuan dari pelaksanaan seminar dapat tercapai, yaitu: peserta memiliki keinginan dan kemauan untuk lebih bersemangat didalam melakukan kegiatan usaha dimasa yang akan datang.

b. Manajemen Persediaan

Pada program pengabdian masyarakat pada periode sebelumnya telah dijelaskan bahwa salah satu cara yang dapat dilakukan UMKM untuk membangun basis pelanggan yang loyal adalah dengan melakukan standarisasi produk. Standarisasi produk meliputi kualitas, rasa, bentuk, kemasan dari produk makanan yang diproduksi oleh UMKM. Dalam melakukan standarisasi produk, produsen juga harus memastikan bahwa produk makanan tidak melanggar aturan hukum, kesehatan maupun etika bisnis. Terkait dengan hal ini, misalnya produsen tidak menggunakan bahan kimia berbahaya dan dilarang, hanya menggunakan bahan kimia yang terbukti dapat dikonsumsi (*food grade*) dengan takaran yang sesuai ketentuan serta mengedepankan higienitas dalam proses produksi makanan.

Pada periode pengabdian ini, dilanjutkan dengan materi mengenai persediaan. Usaha makanan membutuhkan kualitas produk bahan baku yang selalu segar. Salah satu peserta bercerita bahwa produk makanannya dinilai tidak segar oleh beberapa pembeli yang memberikan review via aplikasi pemesanan makanan. Isu pengelolaan bahan baku menjadi topik yang khas pada usaha mikro. Secara umum, pengusaha tidak dapat mencapai skala ekonomi namun jika mengejar efisiensi biaya maka bahan baku seringkali tersisa. Padahal hal ini dapat berkonsekuensi pada bahan baku yang tidak segar, biaya penyimpanan yang tinggi. Namun disisi lain, menjalankan usaha seperti roda yang berputar. Terkadang ada kondisi ketika pemesanan melonjak drastis secara tiba-tiba sehingga pengusaha juga harus siap sedia dengan persediaan bahan baku yang cukup. Untuk itu, penerjemah menjelaskan pentingnya melakukan *forecast* mengenai kebutuhan bahan baku dan unit barang yang diproduksi setiap harinya.

Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam manajemen persediaan adalah:

- a) Kualitas: jenis, bentuk, kemasan, kebutuhan tempat penyimpanan, satuan, ukuran, umur simpan, karakteristik spesifik lainnya
- b) Kuantitas: Biaya persediaan total mencakup:

- c) Biaya pemesanan yang dibebankan kepada pembeli untuk setiap kali pesan/beli, contoh: biaya pemrosesan transaksi, biaya pengiriman, biaya bongkar muat, biaya pengecekan kualitas/quality assurance/QA, dll
- d) Biaya penyimpanan yang terkait dengan jumlah pembelian material per unit (per periode waktu), contoh biaya pemeliharaan tempat penyimpanan, biaya listrik tempat penyimpanan, biaya risiko kerusakan material di tempat penyimpanan, biaya risiko kehilangan material di tempat penyimpanan, dll.

Pemateri memaparkan cara-cara menyimpan bahan baku, mulai dari *wrapping* dengan plastik, memisahkan bahan baku dalam kontainer berdasarkan jenisnya hingga teknik perlakuan seperti pendinginan, dan sebagainya. Setelah pemaparan selesai dilakukan, kami dapat menyimpulkan bahwa permasalahan persediaan ini belum menjadi *concern* pengusaha padahal ini merupakan hal yang krusial. Hal ini dapat kami simpulkan dari minimnya komunikasi dan pertanyaan antara pemateri dan peserta. Meski begitu, kami mengharapkan bahwa pelaku usaha tetap mempraktekkan teknik pengelolaan persediaan sehingga proses produksi menjadi lebih baik dan efisien.

Pada tahap awal mereka akan memilahkan bahan baku dan bahan pendukung berdasar umur simpannya. Kemudian yang akan digunakan untuk proses produksi adalah yang mendekati batas waktu umur simpannya (masa kadaluwarsa). Hal ini penting karena produk yang mereka hasilkan adalah produk pangan (makanan dan minuman) yang dikonsumsi dan masuk ke dalam tubuh konsumen. Sehingga pertimbangan kelayakan dalam hal kesehatan menjadi sangat penting. Apalagi saat ini masih berada dalam masa pandemi covid 19, sehingga tanggungjawab untuk menghasilkan produk pangan yang bersih dan sehat menjadi utama.

c. Pengelolaan Keuangan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga pokok produksi yang sebenarnya masih menjadi misteri bagi pelaku usaha. Jika ditanya berapa biaya produksi atau berapa margin keuntungan maka pelaku usaha akan menjawab kata “kira-kira”, bukan suatu jawaban

yang pasti. Tiga dari 16 peserta pernah melakukan perhitungan biaya produksi. Pada saat pemateri menyampaikan presentasi mengenai kemungkinan bahwa pelaku usaha tidak menghitung beberapa komponen biaya seperti biaya tenaga kerja, biaya sewa tempat, biaya air dan listrik, serta biaya transport dan biaya-biaya lain maka serempak pelaku usaha menyetujui. Materi ini disampaikan dengan bahasa dan pendekatan kehidupan sehari-hari yang sederhana sehingga membuat peserta sangat antusias karena peserta menyadari pentingnya perhitungan biaya pokok produksi sebelum menentukan harga jual produk.

Selanjutnya, peserta diminta mengidentifikasi biaya berdasar komponen biaya tetap, biaya variabel dengan dipandu oleh Tim Pengabdian. Meski begitu, peserta justru tampak bingung mengingat banyaknya faktor produksi yang perlu diinput dan kerumitan untuk memperkirakan penggunaan setiap harinya. Hal ini terlihat dari beberapa lembar perhitungan yang sengaja dikosongkan oleh beberapa peserta dan tidak dapat terdeteksi oleh Tim Pengabdian karena keterbatasan personil pendamping.

Tim Pengabdian melakukan analisa perhitungan biaya pokok produksi berdasarkan tabel perhitungan biaya pelaku usaha (pada bagian lain yang tidak dipublikasikan), Tim Pengabdian menemukan bahwa margin keuntungan untuk pelaku usaha berkisar 13% - 66%. Terdapat mitra dengan margin keuntungan yang sangat rendah. Hal ini sangat memprihatinkan karena umumnya pelaku usaha di bidang kuliner memiliki margin keuntungan minimal sebesar 30%. Lebih lanjut, mungkin pelaku usaha tidak mencermati pendapatan yang ia peroleh dan hanya berfokus pada arus kas yang dia peroleh sehari-hari. Artinya bahwa mungkin saja arus kas bersih yang diterima cukup besar namun pengeluaran operasional untuk usaha juga relatif besar sehingga sebenarnya laba pelaku usaha sangat rendah.

Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat menghitung dengan teliti dan baik sehingga kedepan mereka dapat mengetahui dan dapat menentukan margin keuntungan.

4.4. Kegiatan Pendampingan

Tim Pengabdian juga mencari tahu perilaku pencatatan arus kas masuk dan keluar yang dahulu pernah diajarkan pada kegiatan pengabdian sebelumnya. Seluruh responden menyatakan tidak disiplin melakukan pencatatan meskipun pernah diajarkan dan memiliki peralatan (buku kas dan alat tulis) yang dibutuhkan. Hal ini membuat pelaku usaha kesulitan melakukan tracking keuangannya. Lebih lanjut ini membuat pelaku usaha mungkin mengalami kesulitan melacak permodalannya.

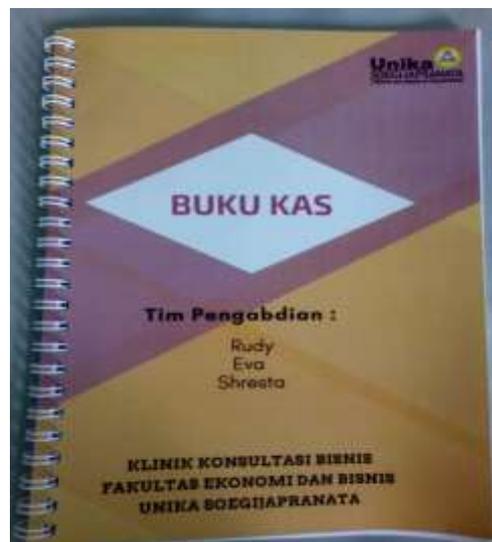
Untuk membantu UMKM tersebut, Tim Pengabdian bermaksud untuk memberikan pendampingan secara berkala kepada mitra dalam kelompok-kelompok kecil, namun mengingat kondisi yang sangat tidak pasti pada saat ini maka terpaksa pelatihan berkala tersebut belum bisa dilakukan. Penggunaan teknologi pada perhitungan seperti ini menurut Tim belum cukup efektif karena sifat mitra yang belum terbiasa teknologi dan sifat dari materi yang idberikan cukup rumit.

Tim melakukan tindak lanjut atas minimnya perilaku pelaku usaha yang tidak mencatat arus kas usahanya sehingga tim melakukan kegiatan pendampingan. Konsep dari kegiatan pendampingan adalah memberikan pelatihan pencatatan keuangan pada kelompok kecil pelaku usaha (3-5 orang) yang memiliki rumah berdekatan. Selanjutnya, setiap minggu akan dilakukan supervisi oleh tim. Untuk mendukung kegiatan tersebut maka tim menyediakan buku kas dan alat tulis. Tim juga dibantu oleh dua mahasiswa dalam melakukan kegiatan pendampingan ini.

Kesulitan utama dalam menyelenggarakan kegiatan pendampingan adalah mengenai pengaturan waktu bertemu dan tempat, karena rumah mitra saling berjauhan, disamping itu pula situasi pandemi yang sering membuat TIM khawatir untuk datang ketempat- tempat mitra. Pelatihan ini dilakukan dengan 2 cara, yaitu kita berkunjung tentu dengan menggunakan Prokes yang ketat, namun Tim tidak bisa terlalu lama di wilayah mitra, cara yang kedua Tim melakukan pendamping secara online, kendala yang terjadi ada beberapa pelaku UMKM yang

tidak dapat berinteraksi secara online, namun Tim meminta peserta untuk bisa menularkan kepada peserta yang lain yang tidak bisa secara online.

Dalam kesempatan tersebut, tim menjelaskan pentingnya melakukan pencatatan keuangan seperti: penelusuran laba, penelusuran harga masing-masing bahan produksi, serta sebagai bukti tanggung jawab pengelolaan ketika usaha kita turut didanai oleh pihak lain. Untuk memudahkan pelaku usaha melakukan pencatatan keuangan maka Tim Pengabdian menyediakan buku kas sederhana serta alat tulis. Desain Buku Kas terdiri dari kolom rincian aktivitas, serta kolom debit dan kredit untuk mencatat nominal pengeluaran.



Gambar 4.2 : Buku Kas

Selanjutnya, pelaku usaha diminta untuk memisahkan antara penghasilan dan modal untuk berdagang. Hal ini berguna untuk memastikan biaya modal tidak turut terpakai untuk membiayai keperluan pribadi sehingga kelangsungan bisnis dapat terjaga. Tim juga menjelaskan mengenai macam-macam biaya produksi, misalnya: biaya tetap produksi dan biaya variabel. Secara teoritis, biaya tetap merupakan biaya yang peningkatan atau penurunannya tidak signifikan terhadap jumlah unit produksi, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang terpengaruh oleh jumlah unit produksi secara signifikan. Tim membantu pengusaha mengidentifikasi semua pengeluaran dan pemasukan dengan detail. Tim mengambil contoh dari salah satu

aktivitas operasional dari pelaku usaha, mulai dari jenis bahan baku hingga rincian biaya listrik, dan sebagainya. Hal ini bermanfaat untuk dapat melihat aliran/ arus kas serta menguji dampak perubahan harga salah satu bahan baku.

4.5. Evaluasi

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh Tim Pengabdian, baik berdasarkan pengamatan maupun respon dari para peserta pelatihan mereka sangat antusias mengikuti kegiatan pengabdian ini, karena peserta merasa:

1. Merasa termotivasi untuk mengembangkan usahanya dengan adanya contoh-contoh yang praktis
2. Menambah pengetahuan dalam mengelola persediaan agar proses produksi dapat berjalan lancar, meskipun penerapannya masih sebatas pemilahan untuk bahan baku berdasar umur simpannya, namun hal ini sudah menunjukkan adanya pengetahuan dalam pengelolaan persediaan.
3. Dapat menghitung Harga Pokok Produksi sebagai bagian yang sangat penting dalam melakukan usaha. Keterbatasan personil dan waktu membuat Tim Pengabdian belum optimal dalam mengajarkan mitra satu per satu, produk per produk sehingga di lain kesempatan perlu diulang kembali.
4. Kegiatan pendampingan belum optimal karena keterbatasan pada masa pandemi ini. Padahal mitra membutuhkan pendampingan tatap muka yang inten untuk dapat melakukan pembukuan usaha.
5. Pengabdian berikutnya, mitra menginginkan dilakukan pendampingan kembali dalam bidang pemasaran serta permodalan.

BAB V

KESIMPULAN

5.1. Kesimpulan

- a. Peserta sangat antusias mengikuti pelatihan mengenai Motivasi dalam usaha untuk pengembangan usaha dimasa Pandemi Covid-19 dan mempersiapkan untuk menuju new normal, dengan contoh-contoh yang sederhana sehingga para peserta mudah memahaminya dan menjadi pendorong untuk lebih giat mengelola usahanya.
- b. Peserta dapat memahami pentingnya pengelolaan persediaan untuk menjaga keberlangsungan produksinya
- c. Pelatihan penentuan Harga Pokok Produksi diikuti oleh peserta dengan baik karena diberikan penjelasan yang sangat sederhana dan mudah dipahami yang pada akhirnya dapat dilaksanakan oleh peserta pelatihan.

5.2. Saran

Pengabdian ini perlu dilanjutkan lagi pada periode berikutnya, karena persoalan mitra sangat banyak, selain persoalan motivasi untuk maju dan berkembang, pengelolaan persediaan serta pengelolaan keuangan (perhitungan HPP), antara lain pemasaran, pengembangan/inovasi produk dan sumber daya manusianya.

5.3. Keterbatasan

Tim Pengabdian belum melakukan pengabdian secara optimal atau masih sangat terbatas dalam melakukan kegiatan akibat adanya pandemi Covid-19. Menurut kami kegiatan pendampingan akan lebih optimal jika Tim Pengabdian bertemu langsung dibandingkan ketika menggunakan daring karena interaksi yang terbatas, ada beberapa mitra kesulitan serta kurang focus.

DAFTAR PUSTAKA

- Beck, Thorsten, and Asli Demirguc-Kunt. 2006. "Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint." *Journal of Banking and Finance* 30 (11): 2931–43. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>.
- Invacevich John M, at all, 2005, " Perilaku dan Manajemen Organisasi", jilid.1, edisi ke 7, Penerbit Erlangga
- David, Fred R, and Forest R David. 2017. *Strategic Management A Competitive Advantage Approach Concepts and Cases*. 16th ed. Boston: Pearson Education Limited.

LAMPIRAN



Gambar 1.
Tim Pengabdian dan Peserta berfoto bersama



Gambar 2.
Tim Pengabdian



Gambar 3.
Seminar Motivasi



Gambar 4.
Pelatihan perhitungan biaya produksi