

Peningkatan Pendapatan UMKM Melalui Penyusunan Laporan Keuangan di Desa Pematang Gajah Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi

Iskandar Sam ¹, Ratih Kusumastuti ^{*2}, Muhammad Ridwan ³, Dios Nugraha Putra ⁴, Lutfi ⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email: ^{*2}ratihkusumastuti@unja.ac.id

Abstrak

UMKM Usaha ritel mempunyai peran yang sangat penting dalam menopang perekonomian Indonesia. Namun belakangan ini bisnis ritel tradisional yang mayoritas dimiliki oleh individu masyarakat secara perlahan cenderung mengalami penurunan, tidak bisa bertahan dan bahkan mati karena kalah dengan pengusaha yang bermodal besar dan sebagian beralih kepada bisnis ritel modern. Hal ini dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi pada masyarakat, terutama perubahan gaya hidup masyarakat dan terbukanya peluang oleh pemerintah, bisnis ritel modern masuk ke wilayah di Indonesia. Hal inilah menjadi pemicu perubahan usaha ritel tradisional menjadi usaha ritel modern. Seiring berkembangnya zaman, warung tradisional haruslah diorganisir dengan baik agar siap bersaing dengan munculnya pengusaha mini market berskala nasional dan bermodal besar. Usulan program pembangunan ilmu pengetahuan dan teknologi yang akan dilakukan adalah pembinaan warung tradisional yang fokus pada penyuluhan, pelatihan dan pendampingan warung tradisional sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi pengangguran yang ada saat ini di Desa Pematang Gajah, Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi. Target kegiatan yang diajukan untuk membantu permasalahan mitra adalah Pelatihan, pendampingan, konsultasi usaha untuk mengembangkan sistem manajemen dasar, pencatatan pembukuan dan laporan keuangan sederhana serta pengembangan sistem pemasaran

Kata kunci: *UMKM, Usaha Ritel, Manajemen Usaha, Ritel Modern*

Abstract

MSMEs Retail businesses have a very important role in supporting the Indonesian economy. However, recently traditional retail businesses, the majority of which are owned by individual people, have slowly tended to decline, cannot survive and even die because they are losing out to entrepreneurs with large capital and some have switched to modern retail businesses. This is influenced by changes that occur in society, especially changes in people's lifestyles and the government opening up opportunities for modern retail businesses to enter regions in Indonesia. This is the trigger for changing traditional retail businesses into modern retail businesses. As time goes by, traditional stalls must be well organized so that they are ready to compete with the emergence of mini market entrepreneurs on a national scale and with large capital. The proposed science and technology development program that will be carried out is the development of traditional stalls which focuses on counseling, training and mentoring of traditional stalls so that it can increase people's income and reduce unemployment that currently exists in Pematang Gajah Village, Jambi Luar Kota District, Muaro Jambi Regency. The proposed activity targets to help partner problems are training, mentoring, business consulting to develop basic management systems, bookkeeping and simple financial reports and marketing system development.

Keywords: *MSMEs, Retail Business, Business Management, Modern Retail*

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Muaro Jambi merupakan salah satu kabupaten yang berada di Provinsi Jambi dengan luas wilayah 5.246 KM², secara administratif terdiri dari 11 kecamatan, 150 desa dan 5 kelurahan (Pemda Kab. Muaro Jambi, 2021). Salah satu desa yang akan menjadi mitra PPM ini adalah Desa Pematang Gajah, Kabupaten Muaro Jambi. Sedangkan jarak dari Universitas Jambi ke Desa Pematang Gajah sejauh 5,4 KM dengan waktu tempuh 15 menit.

Untuk mengukur tingkat kesejahteraan penduduk maka penduduk dibagi menjadi dua bagian yaitu keluarga sejahtera dan keluarga pra-sejahtera. Selama periode September 2017- Maret 2018, jumlah penduduk miskin di

daerah perkotaan bertambah 4,29 ribu orang (dari 116,33 ribu orang pada September 2017 menjadi 120,62 ribu orang pada Maret 2018), keluarga yang termasuk golongan masyarakat pra sejahtera di kecamatan Jambi Luar Kota dapat dilihat dari jumlah keluarga penerima beras miskin (raskin). Penduduk penerima raskin di kecamatan Jambi Luar Kota sebanyak 866 keluarga di tahun 2018.

RPJMD Muaro Jambi dengan Visi TERTIB, UNGGUL, NYAMAN, TENTRAM, ADIL DAN SEJAHTERA. Pusat Perdagangan dan Jasa: Sesuai dengan rencana pola ruang dan rencana zonasi RTRWK pusat perdagangan dan jasa merupakan kawasan pengembangan aktivitas perdagangan dan jasa dengan skala pelayanan lokal dan regional

Sengeti sebagai pusat kegiatan Pemerintahan Kabupaten Muaro Jambi, juga merupakan kawasan pusat perdagangan dan pelayanan jasa, perlu dilakukan transformasi sektor perekonomian yang meliputi sektor Perdagangan, Hotel dan Restoran, sektor Pengangkutan dan Komunikasi, sektor Jasa-jasa dan sektor Industri Pengolahan sebagai penyumbang terbesar dalam perekonomian akan dikelola secara benar sekaligus mampu memberikan kontribusi yang lebih optimal melalui peningkatan infrastruktur yang memadai dan berorientasi kedepan, kejelasan dan keteraturan tata ruang kota serta didukung oleh estetika dan sanitasi kota yang memadai.

Mitra dalam kegiatan ini UMKM Desa Pematang Gajah, Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi lokasi usaha adalah di Desa Pematang Gajah dengan jumlah anggota 150 orang, mitra memiliki permasalahan utama pada pemasaran produk dan penyusunan laporan keuangan.

Keanekaragaman potensi, kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi UMKM warung tradisional setiap wilayah termasuk kondisi dan situasi suatu warung tradisional sangat bervariasi. Demikian pula dengan keadaan yang dihadapi UMKM warung tradisional di Kecamatan Jambi Luar Kota, mereka tidak memahami bagaimana mengelola usahanya dengan benar. Hendaknya permasalahan ini sebagai bahan evaluasi dan selanjutnya perlu adanya peningkatan pemahaman dalam tata kelola UMKM sehingga meningkatkan capaian keberhasilan prioritas pembangunan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Pematang Gajah, Kecamatan Jambi Luar Kota ke depannya.

Usaha ritel mempunyai peran yang sangat penting dalam menopang perekonomian Indonesia. Namun belakangan ini bisnis ritel tradisional yang mayoritas dimiliki oleh individu masyarakat secara perlahan cenderung mengalami penurunan dan beralih kepada bisnis ritel modern. Hal ini dipengaruhi oleh perubahan yang terjadi pada masyarakat, terutama perubahan gaya hidup masyarakat dan terbukanya peluang oleh pemerintah, bisnis ritel modern masuk ke wilayah di Indonesia. Hal inilah menjadi pemicu perubahan usaha ritel tradisional menjadi usaha ritel modern.

Dalam mengembangkan usaha ritel (toko, mini market, warung, kios) dibutuhkan SDM yang kompeten, mempunyai konsep dan strategi, serta memahami back office. Untuk memberikan pengetahuan dan wawasan kepada pemilik warung. Peluang usaha eceran itu tetap ada sampai kapanpun asalkan mereka mengetahui untuk memulai usaha ritel atau eceran yaitu lokasi harus strategis, gampang di akses. Selain itu harus fokus, spesifik dan barang yang dijual beda dari toko eceran lainnya. Pemahaman tentang manajemen ritel dimulai dari internal control (manajemen cashflow, manajemen stok, operasional control, manajemen pemasaran), serta front office seperti penguasaan selling space area (detail display/service/stock display/sistem informasi dan komunikasi stok) (Ma'ruf, 2018).

Beberapa hal yang harus diperhatikan, karena konsep bisnis ritel itu one stop shopping, barang berkualitas, harga yang masuk akal, pelayanan yang baik, bersih, rapih, ramah, menarik. Terkadang persoalan usaha retail tidak hanya pada dana tapi juga bisa dari volume barang yang sangat terbatas. Toko modern lebih memikirkan stok di gudang, sedangkan warung kecil lebih memikirkan keuntungan tidak memperhtikan stok barang. Sikap mental pemilik warung tersebut harus dibuka untuk melihat konsep bisnis ritel agar usaha ecerannya bisa bertahan dan berkembang.

Dengan pendampingan ini, diingatkan kembali beberapa kesalahan dalam mengelola bisnis ritel dan itu perlu dihindari diantaranya kesalahan umum dalam membeli barang dagangan, kesalahan dalam memilih pemasok, kesalahan dalam menawarkan barang, kesalahan dalam memahami pelanggan, kesalahan dalam mendisplay barang. Yang tak kalah pentingnya lagi agar bisnis ritel ini berjalan dengan baik, karyawan harus mengetahui bagaimana melakukan penjualan, mengetahui prosedur penanganan pembelian dan penyusunan barang (Ashori, et al., 2021)

Usulan program pembangunan ilmu pengetahuan dan teknologi yang akan dilakukan adalah pembinaan warung tradisional yang fokus pada penyuluhan, pelatihan dan pendampingan warung tradisional sehingga dapat

meningkatkan pendapatan dan mengurangi pengangguran yang ada saat ini di Desa Pematang Gajah, Kecamatan Jambi Luar Kota



Gambar 1. Usaha UMKM Retail Tradisional

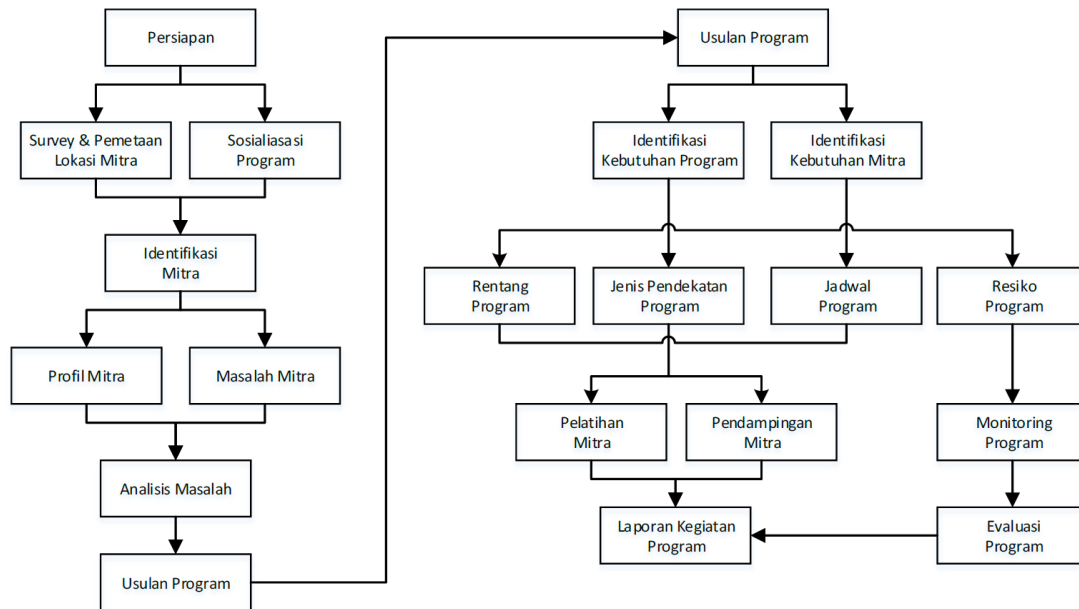
Kondisi keuangan keluarga adalah salah satu alasan terbesar yang menyebabkan pertengkaran dalam rumah tangga. Tak jarang pernikahan buyar gara-gara masalah keuangan dan masalah keuangan tersebut juga bukan hal mudah untuk dijelaskan. Hal ini membuat para ibu rumah tangga harus berpikir keras bagaimana mengatur masalah keuangan keluarga, bahkan harus berpikir lebih keras bagaimana untuk menambah penghasilan keluarga di samping pendapatan suami yang tidak sebanding lurus dengan pengeluaran, untuk itulah diperlukan kreatifitas para ibu rumah tangga untuk membuat suatu usaha baru (berwirausaha) agar terlepas dari permasalahan keuangan tanpa meninggalkan tugas utamanya dalam mengurus keluarga. Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Salah satu contoh sektor perekonomian di bidang informal adalah warung tradisional atau biasa disebut warung kelontong. Selain mudah untuk mendirikan sebuah warung kelontong dengan modal yang tidak besar, bidang informal ini berpotensi untuk menjadi salah satu bidang usaha yang menghasilkan keuntungan secara langsung. Seiring berkembangnya jaman, warung tradisional haruslah diorganisir dengan baik agar siap bersaing dengan munculnya pengusaha mini market berskala nasional dan bermodal besar.

Berdasarkan analisis situasi dan justifikasi bersama mitra maka permasalahan mitra yang harus diselesaikan segera adalah sistem pembukuan, siklus akuntansi dan laporan keuangan. Dokumen pembukuan sudah ada, tetapi mitra belum mampu melakukan pencatatan secara detil dan rapi sesuai siklus akuntansi. Mitra belum mampu memperhitungkan keuntungan dan Masih kesulitan dalam penyusunan Laporan Keuangan sesuai siklus akuntansi. Kesulitan mendapatkan modal usaha dari lembaga keuangan untuk pengembangan usaha retail. Selain itu untuk pemasaran, ketidapkahaman pelaku usaha dalam memilih dan menentukan segmen pasar serta kebutuhan pasar di lingkungan sekitarnya, tidak ada program, jasa atau pelayanan yang lain sebagai nilai tambah usaha retail, tidak adanya sinergi antara Mitra dengan Supplier dalam pengadaan stok barang, ketidaktahuan Mitra pada hal teknis tentang pengelolaan usaha retail dan tata letak produk/layout, kemasan produk masih sangat sederhana sehingga produk tidak terlindungi dengan baik dan tidak menarik dan belum dilaksanakan promosi melalui media manapun termasuk memanfaatkan teknologi maya/internet.

2. METODE

Dalam rangka justifikasi permasalahan bersama mitra maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan sosial dan partisipatif. Tim PPM mengunjungi dan menjalin komunikasi secara intensif dengan mitra dan menumbuhkan kesadaran dalam diri mereka untuk bangkit dan mengatasi masalah. Mitra dijadikan sebagai subjek kegiatan dan melibatkannya secara nyata dalam penyelesaian masalah. Pendekatan ini dipilih agar mitra menyadari dan tumbuh kesadaran bahwa masalah yang dirumuskan adalah masalah mereka yang harus diselesaikan mereka sendiri dengan mendapatkan bantuan dari Perguruan Tinggi (tim PPM). Diharapkan akan tumbuh kemandirian mitra untuk menghadapi dan memecahkan permasalahan yang dihadapi jika menemukan masalah dalam bisnisnya pada

masa yang akan datang. Untuk itu tim PPM memilih metode untuk mengatasi permasalahan mitra dalam bentuk pelatihan dan pendampingan usaha dalam aspek pemasaran dan keuangan.



Gambar 2. Prosedur Kerja Program Manajemen Usaha UMKM Retail

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai rencana kerja yang telah disusun dalam Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan. Pelaksanaan pengabdian ini pada tahap persiapan yaitu

- 1) Melakukan sosialisasi dan komunikasi dengan mitra. Pada tahap ini mitra diperkenalkan kepada tim, memberitahukan tujuan utama kegiatan, tugas dan tanggung jawab tim, waktu pelaksanaan serta bentuk kerjasama antara tim pelaksana dan mitra.
- 2) Rapat koordinasi dengan tim pelaksana untuk pembagian tugas, pokok dan fungsi masing- masing. Diharapkan tim memahami tugas, pokok dan fungsinya sehingga dapat bekerjasama dan menjadi tim yang solid.
- 3) Menentukan tenaga ahli/narasumber, komunikasi dan koordinasi dengan tenaga ahli/narasumber, persiapan alat dan bahan yang dibutuhkan untuk pelatihan, publikasi/undangan kepada tenaga ahli/narasumber dan menghubungi pihak-pihak terkait untuk izin pelaksanaan kegiatan.
- 4) Mempersiapkan mahasiswa untuk membantu pelaksanaan kegiatan. Mahasiswa yang akan digunakan berjumlah 6 orang yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi. Mahasiswa dilibatkan dalam pelatihan, pemantauan perkembangan mitra dan dokumentasi kegiatan.

Selanjutnya pada tahap pelaksanaan pelatihan, bimbingan dan pendampingan teknis yaitu

- 1) Kegiatan awal yang dilakukan dalam pelaksanaan PPM dimulai dengan melakukan observasi. Kegiatan observasi dilakukan dengan mendatangi aparat desa setempat untuk menjelaskan maksud kegiatan PPM untuk penatausahaan UMKM dan memperoleh gambaran awal pelaku UMKM di Desa Pematang Gajah.
- 2) Setelah kegiatan observasi kemudian dilanjutkan dengan penyuluhan kegiatan pelatihan wirausaha, bimbingan inventory management dan pendampingan teknis point of sales kepada para pelaku UMKM yang terdata.
- 3) Pelatihan wirausaha difokuskan untuk melatih mitra secara bertahap agar memiliki kompetensi kewirausahaan dalam membangun atau mengembangkan usaha yang layak dengan memanfaatkan peluang yang ada pada saat tertentu dan di daerahnya serta mengembangkan SDM yang mampu menciptakan kesempatan kerja bagi dirinya sendiri maupun orang lain sesuai tuntutan zaman dan menumbuhkan motivasi pelaku UMKM agar dapat berprestasi.

- 4) Bimbingan inventory management difokuskan kepada pengelolaan fungsi penyimpanan dan penanganan barang (inventory management) secara efektif dan efisien yang dirancang untuk meningkatkan profitabilitas dan kemudian produktivitas investasi dalam persediaan. Dengan demikian, para pelaku UMKM dapat memilih persediaan yang tepat dalam menunjang fungsi layanan pelanggan yang lebih baik dan tentu saja menghasilkan perputaran persediaan dan keuntungan yang cepat.
- 5) Pendampingan teknis point of sales difokuskan untuk membantu para pelaku UMKM mengelola transaksi harian offline/online, mempertahankan inventaris yang sehat, database pemasok, dan ketersediaan stok untuk menjaga bisnis para pelaku usaha tetap teratur.

Hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah peserta dapat memahami materi yang diberikan pemateri. Selain itu diharapkan mereka dapat menerapkannya pada bidang usahanya masing - masing dan melakukan efisiensi waktu, tenaga dan permodalan sehingga dapat meningkatkan pemahaman dan ketrampilan, meningkatkan kuantitas dan kualitas produk mitra, serta meningkatkan omzet mitra.

4. KESIMPULAN

Pengabdian peningkatan pendapatan UMKM melalui penyusunan laporan keuangan di desa pematang gajah, kecamatan jambi luar kota kabupaten muaro jambi, telah dilaksanakan Pada Hari Selasa Tanggal 19 Agustus 2023 dengan baik dan tanpa kendala yang berarti dengan dukungan dari berbagai pihak terutama pihak mitra pengabdian. Kerjasama yang baik dari berbagai pihak yang terlibat dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dan seluruh peserta yang hadir diharapkan dapat memberikan manfaat terutama bagi Mitra. Terutama bisa diterapkan dalam Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Untuk Meningkatkan Efisiensi UMKM secara baik dan benar.

5. SARAN

Dari simpulan yang telah dipaparkan tersebut dapat disarankan agar instansi terkait lebih memberikan pembinaan berupa pelatihan-pelatihan kepada UMKM agar usaha UMKM berkembang dan dapat dilaksanakan dengan baik dan benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ashori et.al. (2021). Pendidikan Karakter Wirausaha. Yogyakarta: Penerbit Andi
- LPPM Universitas Jambi 2023. Panduan Pelaksanaan Penelitian Universitas Jambi Tahun 2023
- LPPM Universitas Jambi 2023. Panduan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Jambi Tahun 2023
- Ma'ruf, H. (2018). Pemasaran Ritel. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama