

Penyuluhan Dan Pendampingan Tata Kelola Manajemen Dan Pembuatan Laporan Keuangan Untuk UMKM Kabupaten Demak

Novita Mariana¹, Agus Prasetyo Utomo², Rara Sriartati Redjeki³, Arief Jananto⁴

^{1,2,3,4} Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Stikubank Semarang
Jalan Tri Lomba Juang No 1 (Mugas) Semarang

Email : novita_mariana@edu.unisbank.ac.id¹, mustagus@edu.unisbank.ac.id²,
rara@edu.unisbank.ac.id³, ajananjto09@edu.unisbank.ac.id⁴

ABSTRAK

Salah satu yang dipelajari dari ilmu ekonomi adalah mengenai akuntansi. Akuntansi merupakan sebuah proses yang dimulai dari pencatatan, pengelompokan, pengolahan dan penyajian sebuah data berdasarkan suatu transaksi yang dapat menghasilkan sebuah informasi dalam pengambilan keputusan. Salah satu pengguna yang membutuhkan pengelolaan keuangan adalah para pelaku UMKM. Adapun manfaat dari pembuatan akuntansi antara lain: dapat menghitung biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku, mengolah bahan baku jadi suatu produk hingga dapat menghitung harga jual dari produk tersebut. Ada permasalahan yang dialami oleh pelaku, saat pelaku mendapatkan keuntungan yang cukup banyak, belum dapat memilah keuntungan secara proporsional agar dapat dikelola untuk modal Kembali. Lebih sering keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha digunakan untuk kepentingan pribadi bukan untuk tambahan modal usaha. Para pelaku harus mengetahui fungsi dari pengelolaan keuangan yang baik untuk bisnis. Adapun solusi permasalahan yang akan di berikan adalah memantau, mengarahkan dan perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha secara internal maupun eksternal masing-masing pelaku usaha dengan memberi pengetahuan mengenai fungsi dari perhitungan harga pokok penjualan.

Kata Kunci: Pelaku UMKM, Pengelolaan Keuangan, Manajemen Keuangan, Tata Kelola Potensi UMKM, Harga Pokok Penjualan

ABSTRACT

One of the lessons learned from economics is about accounting. Accounting is a process that starts from recording, grouping, processing and presenting data based on a transaction that can produce information in decision making. One of the users who need financial management is MSME actors. The benefits of making accounting include: being able to calculate the costs incurred to buy raw materials, processing raw materials into a product to be able to calculate the selling price of the product. There are problems experienced by the perpetrators, when the perpetrators get quite a lot of profits, they cannot share the profits proportionally to be managed into capital again. More often the profits obtained from operating results are used for personal interests rather than for additional business capital. The actors must know the function of good financial management for the business. The solution to the problem that will be given is monitoring, directing and the need for understanding the introduction of strategies for reading business conditions internally and externally for each business actor by providing knowledge about the function of calculating the cost of goods sold.

Keywords: MSME actors, Financial Management, Financial Management, MSME Potential Governance, Cost of Goods Sold

I. PENDAHULUAN

Dalam sebuah perusahaan dibutuhkan suatu tata kelola sistem yang lebih dikenal dengan istilah *Good Corporate Governance (GCG)*. GCG adalah sebuah struktur sekaligus sebuah mekanisme yang dapat mengatur pengelolaan sebuah perusahaan sehingga dapat menghasilkan nilai ekonomi dan menjaga kelangsungan pertumbuhan ekonomi perusahaan serta melakukan pengelolaan resiko strategik baik itu bisnis di perusahaan dagang, manufaktur ataupun jasa (Mochtoha & Sinaga, 2016). Demi menjaga kelangsungan hidup bisnis, maka dibutuhkan pula sebuah tata kelola bisnis yang dapat digunakan sebagai strategi mengenai bisnis yang akan dibuat sebelum memulai berkompetisi dengan bisnis sejenis lainnya. Strategi yang harus dijelaskan dalam sebuah model bisnis berikut penanganan problematika berhubungan dengan banyak aspek dalam sebuah bisnis, diantaranya mengatur tentang hubungan dengan supplier, distributor atau dengan para pelanggan secara langsung (Sugiarti, 2020).

Dengan adanya pertumbuhan ekonomi yang semakin berkembang dengan pesat, sering muncul beberapa masalah dalam bisnis yang secara tidak langsung dapat berdampak luas bagi dunia bisnis. Saat ini dimasa pandemi COVID-19, problema yang muncul sangat terasa sekali dampaknya, khususnya bagi para UKM. Dimana ada batasan waktu dalam melakukan transaksi penjualan karena adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Para pelaku usaha harus memiliki trik dan teknik khusus dalam hal memproduksi suatu produk dan saat melakukan transaksi dengan konsumen. Adapun suatu tuntutan bagi UKM menjadi lembaga yang profesional harus dipenuhi dan bersedia meningkatkan kemampuan diri dan action secara cepat dengan sasaran mencapai profesional, yakni berani bertindak inovatif dan kreatif (Sugiarti, 2020).

PPKM ini juga dirasakan oleh para pelaku usaha di Wilayah Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak. Pelaku usaha yang terdiri dari berbagai jenis usaha baik kuliner dan non kuliner. Walau dimasa pandemi, para pelaku UKM dapat melakukan transaksi yang mengalami kenaikan secara signifikan. Hal ini dapat dikatakan sebagai salah satu bentuk pemulihan ekonomi. Kemajuan seperti ini tentu bukan hanya diraih dalam waktu yang singkat. Untuk mencapai hasil yang signifikan dibutuhkan suatu pembelajaran, salah satunya dengan mempelajari model bisnis canvas. Dalam model BMC ini terdapat 9 elemen yang merupakan sebuah kerangka kerja. Dalam BMC ini, pelaku bisnis dapat membuat pola bisnis yang akan dan sudah dijalani, sehingga dapat menentukan beberapa strategi dalam menjalankan usaha.

Para pelaku UMKM harus mulai memikirkan mengenai rencana usaha yang akan dibangun atau dapat

juga membuat rencana untuk menghasilkan produk lain berdasarkan modal yang dimiliki. Bagi yang baru memulai usaha kecil menengah ke atas, sering terjadi penggunaan pemodal belum dilakukan secara benar. Para pelaku UMKM sering mengabaikan manajemen keuangan dalam mengeluarkan modal yang akan digunakan serta tidak adanya perencanaan yang baik dalam pengelolaan dana yang ada. Pengelolaan keuangan tidak terlepas dari akuntansi (Mariana et al., 2020)

Akuntansi merupakan sebuah proses yang dimulai dari pencatatan, pengelompokan, pengolahan dan penyajian sebuah data berdasarkan suatu transaksi yang dapat menghasilkan sebuah informasi dalam pengambilan keputusan. Salah satu yang membutuhkan manfaat dari akuntansi adalah para pelaku UMKM. Ada beberapa manfaat dari pembuatan keuangan akuntansi antara lain: kita bisa menghitung biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku, untuk mengolah bahan baku jadi suatu produk hingga bisa menghitung harga jual dari produk tersebut serta dari laporan akuntansi dapat diketahui mengenai kinerja keuangan dari bisnis yang dijalankan dan UMKM juga dapat mengetahui, memilah, dan membedakan harta bisnis (usaha) dan harta pemilik (pribadi) (Soerjono et al., 2018).

2. PERMASALAHAN

Ada beberapa kendala dan permasalahan yang dirasakan oleh para pelaku UMKM diantaranya :

1. Perlunya pengolahan pemahaman yang mendasar apa yang seharusnya dilakukan oleh seorang pelaku usaha yang berkaitan antara modal, biaya produksi hingga dalam menentukan harga jual
 2. Maraknya usaha yang sama dan serupa, sejenis dan musiman yang seringkali menjamur dan membutuhkan pendampingan dalam menjalankan usahanya
- dalam hal ini, pelaku UMKM kurang bisa mengolah pendapatannya untuk dijadikan modal kembali. Maksud dari pernyataan tersebut bahwa para pelaku usaha masih belum dapat membagi keuntungan secara proporsional untuk dikelola menjadi modal lagi. Lebih sering keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha digunakan untuk uang pribadi.

2.1. Solusi Yang Ditawarkan

Adapun solusi yang ditawarkan untuk mencapai sasaran seperti di atas, maka prosedur pekerjaan yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut :

Memantau, mengarahkan dan perlunya pemahaman pengenalan strategi membaca kondisi usaha secara internal maupun eksternal masing-masing pelaku usaha.

1. Persepsi yang sama tentang potensi usaha yang tepat dan akurat tentang pengelolaan UMKM
2. Menggambarkan pola dan urutan penyampaian informasi yang runtut dalam bentuk pelatihan

intensif dan terpadu tentang potensi, tata kelola potensi UMKM

3. Mendampingi dan memberi pelatihan kegiatan akuntansi yaitu bagaimana mempelajari manajemen keuangan dengan benar. Penyusunan kebutuhan pelatihan program hingga penyusunan proposal dan perijinan untuk mendukung pelaksanaan pendampingan pelatihan manajemen keuangan.

%1. 3. METODOLOGI

Program pengabdian masyarakat dengan tema Penyuluhan Dan Pendampingan Tata Kelola Manajemen Dan Keuangan bagi Pelaku UMKM dilakukan dalam beberapa tahap yang dimulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan implementasi.

Adapun tahapan-tahapan yang dapat dilaksanakan dalam pelatihan agar tepat sasaran adalah sebagai berikut:

a. Tahap Awal Persiapan

- 1) Melakukan komunikasi dengan pihak terkait dalam hal ini adalah Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Demak
- 2) Melakukan pendataan peserta penyuluhan
- 3) Mempersiapkan materi yang akan diberikan kepada peserta
- 4) Merancang RAB guna keperluan pelaksanaan

b. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan ini kegiatan yang dilakukan :

- 1) Pemaparan mengenai model bisnis canvas, dimana dengan pembuatan model ini akan dapat diketahui jenis produk apa yang ingin dihasilkan berdasarkan keinginan konsumen dan pangsa pasar serta dapat mengetahui cara menghadapi para kompetitor
- 2) Pemaparan manajemen keuangan yang dalam hal ini adalah pemaparan cara menentukan harga pokok penjualan.

c. Tahap Implementasi

Melakukan latihan pembuatan anggaran untuk 2 jenis produk.

d. Tahap Evaluasi

e. Tahap Pembuatan Laporan



Gambar 1 . Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap pelaksanaan, tim pengabdian membagi kelompok yang terdiri dari 2 sampai 4 orang. Tiap kelompok mengisi form yang berkaitan dengan penjualan 2 produk. Dalam hal ini UMKM diminta mengisi form latar belakang seperti yang terlihat pada gambar 2.

BAB I
LATAR BELAKANG

A. Jenis Usaha : a. b.

B. Kegiatan Usaha :

C. Penanggung Jawab Usaha :

D. Lokasi Usaha :

E. Struktur Organisasi :

Gambar 2. Formulir Latar Belakang Usaha

Form pada BAB I yang dapat dilihat pada gambar 2 berisi mengenai jenis usaha, kegiatan, penanggung jawab, lokasi dan struktur organisasi. Kemudian dilanjutkan mengisi form pada Bab II, yang berisi mengenai aspek pemasaran, yang berisi tentang rencana pemasaran, daerah pemasaran, cara memasarkan produk, sasaran pembeli yang akan membeli produk yang dijual. Form BAB II dapat dilihat pada gambar 3. langkah berikutnya dengan mengisi Bab III mengenai aspek produksi, dimana pada aspek produksi terdapat 2 jenis produksi. Pada form ini yang harus diisi adalah rencana pembuatan 2 produk, menentukan jangka waktu pembuatan lalu mengisi tabel yang terdiri dari nama bahan dan harga bahan baku, proses produksi, peralatan yang diperlukan, serta lokasi/ gedung tempat usaha. Form aspek produksi dapat dilihat pada gambar 4,5 dan 6

BAB II
ASPEK PEMASARAN

A. Rencana Pemasaran / Penjualan = Rp.

NO	BARANG / JASA		HARGA BARANG/JASA	SYARAT BARANG/JASA
	N A M A	JUMLAH		

- B. Daerah Pemasaran :
:
:
- C. Cara Pemasaran :
:
- D. Sasaran pembeli barang / jasa :
:
- E. Sarana penjualan :
:
- F. Kebijaksanaan penjualan :
:

Gambar 3 Form Aspek Pemasaran

BAB III
ASPEK PRODUKSI

Rencana Produksi : dan dalam jangka waktu

- A. Macam, jumlah dan syarat bahan yang diperlukan :
1. Produk :

NO	JENIS BAHAN		HARGA BAHAN	SYARAT BAHAN
	N A M A	JUMLAH		
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

2. Produk :|

NO	JENIS BAHAN		HARGA BAHAN	SYARAT BAHAN
	N A M A	JUMLAH		
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Gambar 4. Form Aspek Produksi

B. Proses pembuatan :

1. Produk :

2. Produk :

C. Peralatan / mesin yang diperlukan :

NO	NAMA ALAT/ MESIN	JUM LAH	HARGA		NILAI RESIDU	U E
			SATUAN	PEROLEHAN		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
JUMLAH						

D. Gedung dan sarana pembantu yang diperlukan :

E. Tata letak / layout :

Gambar 5. Formulir Aspek Produksi (Lanjutan)

Setelah mengisi form Bab III, maka dilanjutkan mengisi form BAB IV yang berisi mengenai tenaga kerja. Adapun form ini bertujuan untuk melihat tenaga kerja baik dari jabatan/ jenis pekerjaan, jumlah tenaga kerja, syarat yang dibutuhkan untuk jenis tenaga kerja yang dibutuhkan, serta tugas dari masing-masing pekerja. Formulir aspek tenaga kerja dapat dilihat pada gambar 6.

BAB IV
ASPEK TENAGA KERJA

NO	JABATAN	JUMLAH	SYARAT	TUGAS

Gambar 6. Formulir Aspek Tenaga Kerja

Formulir berikutnya yang harus diisi adalah formulir mengenai aspek keuangan yang meliputi perhitungan semua biaya. Formulir aspek keuangan dapat dilihat pada gambar 7 dan 8.

BAB V
ASPEK KEUANGAN

A. Perhitungan Biaya.

1. Modal Investasi

N	NAMA	JUMLAH	HARGA		NILAI RESIDU	NILAI SISA	UE *	PENYUSUTAN	NILAI AKHIR
			SATUAN	PEROLEHAN					
1	2	3	4	5=3X4	6	7=5-6	8	9=7/8	10=7-9
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									

Keterangan * = Umur Ekonomis dalam satuan bulan / siklus usaha

1. Biaya Tetap :

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

2. Biaya Tidak Tetap :

Produk 1 :

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	HARGA	
			SATUAN	PEROLEHAN
1	2	3	4	5= 3 x 4
1				
2				
3				
4				
5				

Produk 2 :

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	HARGA	
			SATUAN	PEROLEHAN
1	2	3	4	5= 3 x 4
1				
2				
3				
4				
5				

Biaya Tidak Tetap per satuan = Jumlah Biaya Tidak Tetap / Jumlah Produksi
= /

Gambar 7. Formulir Aspek Keuangan
Kemudian mengisi beban biaya tetap untuk 2 produksi, menentukan modal kerja, modal usaha. Setelah mengisi biaya tetap untuk produksi 1 dan 2, langkah selanjutnya adalah menghitung harga pokok penjualan produksi 1 dan produksi 2 untuk mendapatkan harga jual produksi 1 dan produksi 2. formulir isian perhitungan HPP dan harga jual dapat dilihat pada gambar 9.

Beban Biaya Tetap

Produk 1 = $\frac{BTT\ 1}{Total\ BTT}$ BT
=

Beban Biaya Tetap

Produk 2 = $\frac{BTT\ 2}{Total\ BTT}$ BT
=

4. Modal Kerja.
Modal Kerja = Jumlah Biaya Tetap + Jumlah Total Biaya Tidak Tetap
=
=

5. MODAL USAHA
Modal Usaha = Modal Kerja + Modal Investasi (net)
=
=

Gambar 8. Formulir Aspek Keuangan (Lanjutan)

1. Harga pokok penjualan (HPP):

$$HPP / Unit = \frac{Biaya\ Tetap\ 1 +\ Biaya\ Tidak\ Tetap\ 1}{Jumlah\ Produksi}$$

$$= \frac{..... +}{.....}$$

$$=$$

2. Harga Jual

Laba yang diinginkan = x %

$$Harga\ Jual / Unit = HPP / unit + x\% HPP / unit$$

$$= + \% X$$

$$=$$

3. Harga pokok penjualan (HPP):

$$HPP / Unit = \frac{Biaya\ Tetap\ 2 +\ Biaya\ Tidak\ Tetap\ 2}{Jumlah\ Produksi}$$

$$= \frac{..... +}{.....}$$

$$=$$

4. Harga Jual

Laba yang diinginkan = x %

$$Harga\ Jual / Unit = HPP / unit + x\% HPP / unit$$

$$= + \% X$$

$$=$$

Gambar 9. Aspek Keuangan (Lanjutan)
Setelah mengisi perhitungan HPP dan Harga Jual, langkah berikutnya adalah menghitung *Break Even Point (BEP)*, yang dapat dilihat pada gambar 10. Langkah selanjutnya setelah melakukan perhitungan BEP adalah perhitungan laba rugi dan prospek usaha yang dapat dilihat pada gambar 11.

5. B E P

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{\Sigma\ Biaya\ Tidak\ Tetap}{\Sigma\ Hasil\ Penjualan}}$$

$$= \frac{.....}{1 - \frac{.....}{.....}}$$

$$= \frac{.....}{1 -}$$

$$=$$

Gambar 10. Perhitungan *Break Even Point*

C. PERHITUNGAN LABA / RUGI

> Hasil Penjualan :

Produk 1 = ... x Rp. = Rp.

Produk 2 = ... x Rp. = Rp.

..... = Rp.

Harga pokok penjualan :

Biaya Tetap 1 = Rp.

Biaya tidak tetap 1 = Rp.

..... = Rp.

Biaya Tetap 2 = Rp.

Biaya tidak tetap 2 = Rp.

..... = Rp.

> Laba / Rugi = Rp.

D. PROSPEK USAHA

Asumsi : Tingkat bunga (i) = %

Tingkat resiko (R) = %

LU

Prospek Usaha = $\frac{LU}{MU} \times 100\% \geq i + R$

.....

..... $\rightarrow 100\% \geq \dots\% + \dots\%$

.....

..... $\times 100\% \geq \dots\%$

..... $\geq \dots\%$

Kesimpulan :

Gambar 11. Proses Perhitungan Laba/ Rugi
Jika semua sudah diisi/ dilengkapi, langkah terakhir mengisi BAB VI yang berisi formulir aspek sosial dan ekonomi serta penutup, seperti yang terlihat pada gambar 12.

BAB VI
ASPEK SOSIAL EKONOMI DAN PENUTUP

A. Manfaat Bagi Masyarakat dan Lingkungan

B. Pemasaan Pajak dan atau Distribusi

Pajak = Rp.

Distribusi = Rp.

Jumlah = Rp.

C. Penutup

Gambar 12. Pengisian Aspek Sosial Ekonomi

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jika semua formulir sudah terisi, langkah selanjutnya adalah melakukan perhitungan dengan menggunakan Microsoft Excel seperti pada gambar 13, 14 dan 15. Dalam microsoft excel ini, perhitungan dibuat dengan menggunakan function.

Modal Investasi

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	SATUAN	HARGA (Rp.)	PEROLEHAN	NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	SATUAN	HARGA (Rp.)	PEROLEHAN
1	Asyram	2	kg	20.000	40.000	1	Asyram	2	kg	20.000	40.000
2	Beras	60	kg	9.000	540.000	2	Beras	60	kg	9.000	540.000
3	Sayuran	20	kg	4.000	80.000	3	Sayuran	20	kg	4.000	80.000
4	Minyak Goreng	8	l	16.000	128.000	4	Minyak Goreng	8	l	16.000	128.000
5	Cabe	6	kg	13.000	78.000	5	Cabe	6	kg	13.000	78.000
6	Bumbu ayam	3	kg	20.000	60.000	6	Bumbu ayam	3	kg	20.000	60.000
7	Tea	1	pak	30.000	30.000	7	Tea	1	pak	30.000	30.000
8	Gula	25	kg	14.000	350.000	8	Gula	25	kg	14.000	350.000
9	Es batu	20	bk	1.000	20.000	9	Es batu	20	bk	1.000	20.000
10	Tisu	1	pak	10.000	10.000	10	Tisu	1	pak	10.000	10.000
11	Kertas minyak	3	pak	13.000	39.000	11	Kertas minyak	3	pak	13.000	39.000
12	Tusuk gigi	4	pak	5.000	20.000	12	Tusuk gigi	4	pak	5.000	20.000
13	Arang	2	kg	4.000	8.000	13	Arang	2	kg	4.000	8.000
14	Kecepatan	4	bks	14.000	56.000	14	Kecepatan	4	bks	14.000	56.000
15	Femaga Kerja	1	org	1.200.000	1.200.000	15	Femaga Kerja	1	org	1.200.000	1.200.000
16	Isat	2	kg	17.000	34.000	16	Isat	2	kg	17.000	34.000
JUMLAH					5.665.000						

Biaya tetap per satuan = $\frac{\text{Jumlah Biaya Tidak Tetap}}{\text{Jumlah Produksi}}$

$\frac{5.665.000}{600} = 9.442$

Rencana Produksi paket1 : Nasi + ayam goreng/bakar = 600 paket

Gambar 13. Tampilan hasil perhitungan biaya

3 Biaya Tidak Tetap

Rencana Produksi paket1 : Nasi + ayam goreng/bakar = 600 paket

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	SATUAN	HARGA (Rp.)	PEROLEHAN
1	Asyram	2	kg	20.000	40.000
2	Beras	60	kg	9.000	540.000
3	Sayuran	20	kg	4.000	80.000
4	Minyak Goreng	8	l	16.000	128.000
5	Cabe	6	kg	13.000	78.000
6	Bumbu ayam	3	kg	20.000	60.000
7	Tea	1	pak	30.000	30.000
8	Gula	25	kg	14.000	350.000
9	Es batu	20	bk	1.000	20.000
10	Tisu	1	pak	10.000	10.000
11	Kertas minyak	3	pak	13.000	39.000
12	Tusuk gigi	4	pak	5.000	20.000
13	Arang	2	kg	4.000	8.000
14	Kecepatan	4	bks	14.000	56.000
15	Femaga Kerja	1	org	1.200.000	1.200.000
16	Isat	2	kg	17.000	34.000
JUMLAH					5.665.000

Biaya tidak tetap per satuan = $\frac{\text{Jumlah Biaya Tidak Tetap}}{\text{Jumlah Produksi}}$

$\frac{5.665.000}{600} = 9.442$

Rencana Produksi paket1 : Nasi + lele goreng/bakar = 800 paket

NO	JENIS BIAYA	JUMLAH	SATUAN	HARGA (Rp.)	PEROLEHAN
1	Lada	135	kg	17.000	2.295.000
2	Beras	80	kg	9.000	720.000
3	Sayuran	30	kg	4.000	120.000
4	Minyak Goreng	10	l	16.000	160.000
5	Cabe	8	kg	13.000	104.000
6	Bumbu dapur	8	kg	10.000	80.000
7	Tea	1,5	pak	36.000	54.000
8	Gula	45	kg	14.000	630.000
9	Es batu	40	bk	1.000	40.000
10	Tisu	1	bk	3.000	3.000
11	Kertas minyak	4	pak	15.000	60.000
12	Tusuk gigi	5	pak	3.000	15.000
13	Arang	2	kg	4.000	8.000
14	Kecepatan	3	kg	17.000	51.000
15	Femaga Kerja	1	org	1.200.000	1.200.000
16	Isat	7	bks	14.000	98.000
JUMLAH					5.637.000

Biaya tidak tetap per satuan = $\frac{\text{Jumlah Biaya Tidak Tetap}}{\text{Jumlah Produksi}}$

$\frac{5.637.000}{800} = 7.046$

Beban BT Produk 1	BT1	x	BT	=	5.665.000	x	2.499.231	1.250.498
TOTAL BT Produk 1								1.312.000
BT2	x	BT	=	5.637.000	x	2.499.231	1.348.732	
TOTAL BT Produk 2							1.312.000	

Modal Kerja

Modal Kerja	+	Biaya Tetap	+	Total Biaya Tidak Tetap
	+	2.499.231	+	11.052.000
				13.551.231

4 Modal Usaha

Modal Kerja	+	Modal Investasi (net)
13.551.231	+	2.351.769
		15.903.000

B. Perhitungan Titik Pungok Pakai

1. Perhitungan Harga Pokok Penjualan

a. Harga Pokok Penjualan Per Satuan (HPV / Satuan) paket 1

Biaya tetap	+	Biaya Tidak Tetap
	+	Jumlah Produksi
1.250.498	+	5.665.000
		600
		6.915.498
		600
		11.526

b. Harga Pokok Penjualan Per Satuan (HPV / Satuan) paket 2

Biaya tetap	+	Biaya Tidak Tetap
	+	Jumlah Produksi
1.348.732	+	5.637.000
		800
		6.984.732
		800
		8.862

Gambar 14. Tampilan perhitungan biaya dengan menggunakan Microsoft Excel (Lanjutan)

2	Harga jual	Tingkat Keuntungan yang diinginkan	=% → 30 %
a	Harga jual / satuan paket 1 (HJ / satuan)	=	HPP /satuan +% x HPP / satuan	
		=	11.526 + 0,3 x	11.526
		=	11.526 + 3.458	
		=	14.984	
b	Harga jual / satuan paket 2 (HJ / satuan)	=	HPP /satuan +% x HPP / satuan	
		=	8.632 + 0,30 x	8.632
		=	8.632 + 2.590	
		=	11.222	

Gambar 15. hasil Perhitungan Harga Jual Produk 1 dan produk 2

Setelah perhitungan harga jual, lalu menghitung BEP produk 1 dan produk 2 seperti yang terlihat pada gambar 16.

3 Perhitungan BEP Produk 1																											
a1. BEP (Satuan)	<table border="1"> <tr><th colspan="2">Biaya Tetap</th></tr> <tr><td>HJ / satuan</td><td>- Biaya Tidak Tetap / satuan</td></tr> <tr><td></td><td>1.250.498</td></tr> <tr><td>14.984</td><td>- 9.442</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>1.250.498</td></tr> <tr><td></td><td>5.542</td></tr> <tr><td></td><td>225,64</td></tr> </table>	Biaya Tetap		HJ / satuan	- Biaya Tidak Tetap / satuan		1.250.498	14.984	- 9.442	<hr/>			1.250.498		5.542		225,64										
Biaya Tetap																											
HJ / satuan	- Biaya Tidak Tetap / satuan																										
	1.250.498																										
14.984	- 9.442																										
<hr/>																											
	1.250.498																										
	5.542																										
	225,64																										
a2. BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><td>BEP / satuan x HJ / satuan</td><td></td></tr> <tr><td>225,64 x 14.984</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>3.380.952</td></tr> </table>	BEP / satuan x HJ / satuan		225,64 x 14.984		<hr/>			3.380.952																		
BEP / satuan x HJ / satuan																											
225,64 x 14.984																											
<hr/>																											
	3.380.952																										
a3. BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><td>∑ Produk x HJ / satuan</td><td></td></tr> <tr><td>600 x 14.984</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>8.990.148</td></tr> </table>	∑ Produk x HJ / satuan		600 x 14.984		<hr/>			8.990.148																		
∑ Produk x HJ / satuan																											
600 x 14.984																											
<hr/>																											
	8.990.148																										
BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><th colspan="2">Biaya Tetap</th></tr> <tr><td>1 - Biaya Tidak Tetap</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>1.250.498</td></tr> <tr><td></td><td>5.665.000</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td>1 -</td><td>8.990.148</td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td>1 -</td><td>0,63</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td></td><td>0,37</td></tr> <tr><td></td><td>3.380.952</td></tr> </table>	Biaya Tetap		1 - Biaya Tidak Tetap			1.250.498		5.665.000	<hr/>		1 -	8.990.148		1.248.732	<hr/>		1 -	0,63	<hr/>			1.248.732		0,37		3.380.952
Biaya Tetap																											
1 - Biaya Tidak Tetap																											
	1.250.498																										
	5.665.000																										
<hr/>																											
1 -	8.990.148																										
	1.248.732																										
<hr/>																											
1 -	0,63																										
<hr/>																											
	1.248.732																										
	0,37																										
	3.380.952																										
Perhitungan BEP Produk 2																											
b1. BEP (Satuan)	<table border="1"> <tr><th colspan="2">Biaya Tetap</th></tr> <tr><td>HJ / satuan</td><td>- Biaya Tidak Tetap / satuan</td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td>11.222</td><td>- 7.071</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td></td><td>4.151</td></tr> <tr><td></td><td>300,86</td></tr> </table>	Biaya Tetap		HJ / satuan	- Biaya Tidak Tetap / satuan		1.248.732	11.222	- 7.071	<hr/>			1.248.732		4.151		300,86										
Biaya Tetap																											
HJ / satuan	- Biaya Tidak Tetap / satuan																										
	1.248.732																										
11.222	- 7.071																										
<hr/>																											
	1.248.732																										
	4.151																										
	300,86																										
b2. BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><td>BEP / satuan x HJ / satuan</td><td></td></tr> <tr><td>300,86 x 11.222</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>3.376.177</td></tr> </table>	BEP / satuan x HJ / satuan		300,86 x 11.222		<hr/>			3.376.177																		
BEP / satuan x HJ / satuan																											
300,86 x 11.222																											
<hr/>																											
	3.376.177																										
b3. BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><td>∑ Produksi x HJ / satuan</td><td></td></tr> <tr><td>800 x 11.222</td><td></td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>8.977.452</td></tr> </table>	∑ Produksi x HJ / satuan		800 x 11.222		<hr/>			8.977.452																		
∑ Produksi x HJ / satuan																											
800 x 11.222																											
<hr/>																											
	8.977.452																										
BEP (Rupiah)	<table border="1"> <tr><th colspan="2">Biaya Tetap</th></tr> <tr><td>1 - Biaya Tidak Tetap</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td></td><td>5.657.000</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td>1 -</td><td>8.977.452</td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td>1 -</td><td>0,63</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td></td><td>0,37</td></tr> <tr><td></td><td>3.376.177</td></tr> </table>	Biaya Tetap		1 - Biaya Tidak Tetap			1.248.732		5.657.000	<hr/>		1 -	8.977.452		1.248.732	<hr/>		1 -	0,63	<hr/>			1.248.732		0,37		3.376.177
Biaya Tetap																											
1 - Biaya Tidak Tetap																											
	1.248.732																										
	5.657.000																										
<hr/>																											
1 -	8.977.452																										
	1.248.732																										
<hr/>																											
1 -	0,63																										
<hr/>																											
	1.248.732																										
	0,37																										
	3.376.177																										

Gambar 16. Hasil Perhitungan BEP Produk 1 dan produk 2

Setelah perhitungan BEP diperoleh, langkah selanjutnya adalah menghitung rugi laba serta prospek usaha, yang terlihat pada gambar 17.

C. Perhitungan Laba Rugi																															
1 Hasil Penjualan	<table border="1"> <tr><td>600 x 14.984</td><td>Rp 8.990.148</td></tr> <tr><td>800 x 11.222</td><td>Rp 8.977.452</td></tr> <tr><td colspan="2"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td>Rp 17.967.600</td></tr> </table>	600 x 14.984	Rp 8.990.148	800 x 11.222	Rp 8.977.452	<hr/>			Rp 17.967.600																						
600 x 14.984	Rp 8.990.148																														
800 x 11.222	Rp 8.977.452																														
<hr/>																															
	Rp 17.967.600																														
2 Harga Pokok Penjualan	<table border="1"> <tr><td>Biaya Tetap</td><td></td><td>1.250.498</td></tr> <tr><td>Biaya Tidak tetap</td><td></td><td>5.665.000</td></tr> <tr><td>Jumlah</td><td></td><td>Rp. 6.915.498</td></tr> <tr><td>Biaya Tetap</td><td></td><td>1.248.732</td></tr> <tr><td>Biaya Tidak tetap</td><td></td><td>5.657.000</td></tr> <tr><td>Jumlah</td><td></td><td>Rp. 6.905.732</td></tr> </table>	Biaya Tetap		1.250.498	Biaya Tidak tetap		5.665.000	Jumlah		Rp. 6.915.498	Biaya Tetap		1.248.732	Biaya Tidak tetap		5.657.000	Jumlah		Rp. 6.905.732												
Biaya Tetap		1.250.498																													
Biaya Tidak tetap		5.665.000																													
Jumlah		Rp. 6.915.498																													
Biaya Tetap		1.248.732																													
Biaya Tidak tetap		5.657.000																													
Jumlah		Rp. 6.905.732																													
3 Laba	Rp 11.012.331																														
	Rp 4.146.969																														
D. Prospek Usaha																															
Keuntungan	<table border="1"> <tr><td>Tk Bunga</td><td>=</td><td>2 %</td></tr> <tr><td>Tk Resiko</td><td>=</td><td>20 %</td></tr> </table>	Tk Bunga	=	2 %	Tk Resiko	=	20 %																								
Tk Bunga	=	2 %																													
Tk Resiko	=	20 %																													
Prospek Usaha	<table border="1"> <tr><td>Labanya</td><td>=</td><td>100% ±</td><td>Tk Bunga</td><td>=</td><td>Resiko</td></tr> <tr><td>4.146.969</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>16.173.000</td><td>x</td><td>100% ±</td><td>2</td><td>x</td><td>20</td></tr> <tr><td colspan="6"><hr/></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td>35,44</td><td></td><td>33</td></tr> </table>	Labanya	=	100% ±	Tk Bunga	=	Resiko	4.146.969						16.173.000	x	100% ±	2	x	20	<hr/>									35,44		33
Labanya	=	100% ±	Tk Bunga	=	Resiko																										
4.146.969																															
16.173.000	x	100% ±	2	x	20																										
<hr/>																															
			35,44		33																										

Gambar 17. Hasil Perhitungan Rugi Laba dan Prospek Usaha Untuk mendokumentasikan kegiatan ini, dapat dilihat pada gambar 18.



Gambar 18. Gambar Dokumentasi Kegiatan

5. KESIMPULAN

Dengan adanya pemahaman sebuah model bisnis canvas, yang dititik beratkan pada salah satu poin yaitu *cost structure* (struktur biaya) dan juga mengenai produk atau jenis pelayanan apa yang akan diberikan ke konsumen, mengetahui lokasi dan juga prospek usaha serta bagaimana cara memperbaiki kualitas dari produk yang dihasilkan agar para

konsumen menyukai produk yang kita tawarkan. Dan yang utama adalah mengetahui manfaat dari pembuatan manajemen keuangan yang dalam hal ini adalah menentukan harga pokok penjualan yang menjadi dasar pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk yang dihasilkan

DAFTAR PUSTAKA

- Mochtoha, H., & Sinaga, I. W. (2016). Analisis Implementasi Tata Kelola Lembaga terhadap Kinerja Lembaga (Survei pada Karyawan Politeknik Negeri Batam). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi, Dan Manajemen Bisnis*, 4(2), 97–106.
- Sugiarti. (2020). penerapan tata kelola keuangan pada pelaku usaha di kelurahan Jimus kecamatan Polanharjo kabupaten klaten. *Jurnal Budimas*, 02(2), 69–75.
- Mariana, N., Utomo, A. P., Andraini, F., Informasi, F. T., Hukum, F., & Stikubank, U. (2020). Pendampingan Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM Kota Semarang. *IKRAITH-ABDIMAS*, 3(3), 130–136.
- Soerjono, S., Ariwibowo, P., & Nizma, M. (2018). Penerapan Standarisasi Laporan Keuangan UMKM bagi Pengusaha Kecil Menengah untuk Meningkatkan Kinerja Usaha. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(03), 295–303.
<https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v1i03.1804>