



Pelatihan Literasi Keuangan Melalui Peramalan Penjualan Camilan Kacang Bawang Pada Rumah Usaha Momprenuner Giwangan Yogyakarta



Sofiati^{1*}, Oktiva Anggraini², Ika Septi Kurnia Anggraini³, Achmad Marzuki⁴

^{1,4}STIE Widya Wiwaha Yogyakarta

²Universitas Widya Mataram Yogyakarta

³Universitas Nahdatul Ulama Surakarta

*sofiati@stieww.ac.id

Abstrak

Potensi pasar camilan kacang bawang memiliki peluang tinggi sehingga mendorong mompreuner untuk selalu meningkatkan produksi. Namun mompreuner menghadapi kesulitan menentukan jumlah produksi yang optimal, mengingat hasil penjualan berfluktuasi maka untuk menjaga stock camilan kacang bawang yang optimal solusinya adalah pembuatan peramalan penjualan. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah mengedukasi Mompreuner dan karyawannya agar memahami dan mengetahui sekaligus mampu mengimplementasikan kegiatan literasi keuangan khususnya pembuatan (forecast) peramalan penjualan. Metode yang diterapkan pada pengabdian masyarakat ini adalah edukasi berupa training of financial literation yaitu forecast penjualan, fasilitasi teknologi dengan software Excel, selanjutnya dilakukan tahapan implementasi berupa praktik menentukan forecast penjualan. Ada tiga tahapan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu (1) Pra kegiatan, di isi dengan sosialisasi kegiatan dan penyusunan program edukasi bersama dengan mompreuner; (2) Pelaksanaan kegiatan, meliputi edukasi (training) literasi keuangan berupa forecast penjualan, fasilitasi teknologi, dan implementasi praktik pembuatan forecast penjualan; (3) Pasca kegiatan, berupa monitoring dan evaluasi kegiatan implementasi. Dapat disimpulkan bahwa mompreuner beserta karyawan- karyawannya tampak antusias mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini, baik saat edukasi maupun praktik literasi keuangan yakni pembuatan peramalan penjualan. Program sejenis dapat dilanjutkan dengan tema yang lain.

Kata Kunci: edukasi, literasi keuangan, forecast penjualan

Abstract

The market potential for peanut snacks has a high opportunity, thus encouraging mompreuners to always increase production. However, mompreuners face difficulties in determining the optimal amount of production, considering the fluctuating sales results, to maintain the optimal stock of onion bean snacks, the solution is to make sales forecasts (forecast) sales forecasting. The method applied in this community service is education in the form of training of financial literacy, namely sales forecasting, technology facilitation with Excel software, then the implementation stage is carried out in the form of practice determining sales forecasts. There are three stages in this community service activity, namely (1) Pre-activities, filled with socialization of activities and preparation of educational programs together with mompreuners; (2) Implementation of activities, including financial literacy education (training) in the form of sales forecasts, technology facilitation, and implementation of the practice of making sales forecasts; (3) Post-activity, in the form of monitoring and evaluation of implementation activities. It can be concluded that mompreuners and their employees seem enthusiastic about participating in this community service activity, both during education and financial literacy practices, namely making sales forecasts. Similar programs can be continued with other themes

Keywords: financial literacy, sales forecast

PENDAHULUAN

Wanita mempunyai peluang berwira usaha dengan membuka rumah usaha (Mompreneur) melalui pengembangan hobi, ide, kreativitas maupun ketrampilan serta modal usaha yang dimilikinya. Hasil temuan (Rizal et al., 2016) menunjukkan bahwa kemandirian, modal, emosional, dan pendidikan mempengaruhi wanita berwirausaha. Disamping faktor-faktor tersebut wanita dalam berusaha juga harus mempertimbangkan produk dan peluang pasarnya. Dalam memilih jenis usaha sebagian besar wanita (Mompreneur) memilih dari kebiasaan masyarakat pada umumnya maupun kebiasaan kaum wanita misal ngemil camilan sebagai selingan makan besar. Camilan merupakan salah satu makanan ringan yang diminati semua masyarakat sehingga potensi besar bisnis camilan rumahan memiliki peluang pasar camilan yang bagus. Dalam menjalankan usaha rumahan camilan ada beberapa pilihan apakah memproduksi sendiri atau mengemas ulang dan memasarkannya. Usaha camilan menguntungkan karena kebutuhan modal tidak terlalu besar, daya simpan produk lama, dan membutuhkan ruang kecil disamping itu variasi camilan yang beragam (<https://bisnisukm.com>). Camilan ini memiliki beragam jenis mulai dari jajanan basah hingga kering. Jenis camilan kering ini juga beragam mulai dari aneka keripik, kacang oven, kacang telur, kacang atom maupun kacang bawang.

Salah satu contoh usaha rumahan camilan kering adalah usaha camilan kacang bawang. Camilan kacang bawang merupakan makanan ringan yang digemari semua kalangan masyarakat, dengan rasa gurih dan mengandung protein nabati makanan ringan ini bikin ketagihan bagi yang mengkonsumsinya. Usaha rumahan ini didirikan oleh Ibu Titing sosok mompreneur yang tangguh,ulet, gigih dan kreatif serta inovatif di Giwangan, Yogyakarta. Lokasi usaha rumahan camilan kacang bawang ini di rumah usaha yaitu di Giwangan Yogyakarta. Lokasi usaha ini dekat dengan beberapa sekolah diantaranya SDN Giwangan, SMKN 4, SMK 3 Muhammadiyah, terminal bus Giwangan, maupun kampus perguruan tinggi AMA, UAD,STEI serta obyek wisata Embung Giwangan dan RSUD Yogya sehingga berpotensi dekat dengan pasar sasaran yaitu warung – warung angkringan, kantin sekolah, kantin rumah sakit, warung- warung di terminal dan lain-lain. Penjualan camilan kacang bawang dilakukan dengan cara dititipkan ke warung-warung, angkringan – angkringan maupun kantin sekolah sekitar Giwangan. Penjualan camilan kacang bawang ini menggunakan kemasan plastik kecil, harga per pcs sebesarRp 2.000,00(duaribu rupiah agar terjangkau bagi anak sekolah, mahasiswa maupun masyarakat umum lainnya. Peluang pasar yang bagus tersebut akan berpotensi meningkatkan omset penjualan camilan kacang bawang ibu Titing. Namun permasalahan yang dihadapi pelaku

usaha tersebut adalah kesulitan untuk memprediksi penjualan yang akan datang apakah meningkat atau menurun mengingat tingkat penjualan akan mempengaruhi jumlah produksi camilan kacang bawang .

Berdasarkan hasil wawancara pada saat survey di rumah usaha , mitra menjelaskan bahwa pengelolaan usaha camilan kacang bawang ini sudah melakukan pencatatan keuangan, namun sebatas keluar masuknya uang secara harian. Kesulitan yang dihadapi adalah menentukan berapa kilogram jumlah produksi kacang bawang yang pas agar persediaan camilan kacang bawang yang diproduksi tidak terlalu banyak dan tidak kekurangan kalau terjadi lonjakan permintaan, dan sesuai dengan jumlah penjualan. Berdasarkan hasil analisis situasi permasalahan yang dihadapi mitra tersebut maka kegiatan PKM ini memberikan solusi dengan tujuan untuk memberikan edukasi tentang pentingnya pemahaman literasi keuangan dalam hal ini adalah pembuatan peramalan penjualan (forecast penjualan) bagi mitra agar penentuan kapasitas produksi bisa optimal. Luaran hasil kegiatan ini adalah hasil peramalan penjualan dan hasil penentuan jumlah produksi yang optimal camilan kacang bawang.

PELAKSAAN DAN METODE

Pelaksanaan kegiatan PKM dilaksanakan selama 3 hari yaitu pada hari Jum'at , sabtu, Minggu tanggal 5, 6, dan 7 Agustus 2022 bertempat di rumah usaha ibu Titing (momprenuer). Adapun pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan beberapa metode pelatihan antara lain: a) metode ceramah tentang materi literasi keuangan secara umum dan materi pentingnya peramalan penjualan;b) pengenalan instrumen peramalan penjualan mengenalkan kepada mitra dan praktik melakukan rekapitulasi penjualan setiap bulan selama 3 tahun ,dalam tahap ini tim pengabdian mendampingi serta memandu mitra agar memiliki ketrampilan menggunakan metode peramalan apa yang cocok digunakan untuk meramalkan penjualannya ; c) metode evaluasi dan monitoring .Metode ini dilakukan untuk mngetahui seberapa besar pemahaman literasi keuangan mitra dalam melakukan praktik pembuatan peramalan penjualan. Pada tahap ini mitra akan mengetahui berapa besarnya hasil penjualan pada bulan November dan Desember pada tahun 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan diawali dengan pembekalan materi literasi keuangan pada umumnya dan secara khusus materi forecast penjualan yang terdiri dari materi tentang penjualan , produksi kepada mitra dan dua orang anggota keluarga yang membantu usahanya. Tim menjelaskan dengan bahasa yang mudah diterima tentang pengertian peramalan penjualan, serta hubungan

peramalan penjualan terhadap produksi camilan kacang bawang agar tidak terjadi penumpukan stok atau kekurangan stok dalam hal ini disebut persediaan yang optimal (Eugene F. Brigham dan J.F. Houston, 2010) sehingga dengan metode peramalan dapat menjadi acuan produksi camilan kacang bawang.

Forecast Penjualan

Sebelum mitra diperkenalkan materi pelatihan forecast penjualan maka secara literasi dijelaskan konsep penjualan terlebih dahulu, dengan tujuan agar bisa memahami konsep peramalan penjualan dengan benar dan membandingkan pengalaman selama berbisnis camilan kacang bawang apakah penjualan yang selama ini dilakukan sudah sesuai dengan literasinya. Peramalan (forecast) adalah seni dan ilmu pengetahuan dalam memprediksi peristiwa pada masa mendatang. Peramalan akan melibatkan mengambil data historis (seperti penjualan tahun lalu) dan lalu memperoyeksikan mereka ke masa yang akan datang dengan model matematika (Rizky Yudaruddin, 2019).

Jenis – jenis peramalan

Menurut (Basuki & Prawoto, 2016) jenis – jenis peramalan antara lain : Dilihat dari segi penyusunannya. Peramalan subyektif dan obyektif, dilihat dari segi sifat ramalan dibedakan peramalan kualitatif dan kuantitatif. Adapun dari segi jangka waktu dibedakan peramalan jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang

Metode Peramalan Penjualan

Metode *forecasting* dibagi menjadi dua, yakni peramalan secara kualitatif dan peramalan secara kuantitatif. Menurut (Moleong, 2016) metode untuk melakukan peramalan bisa dalam bentuk mingguan, bulanan, maupun kuartalan bahkan tahunan. Peramalan secara kualitatif maksudnya adalah peramalan yang menggunakan pendapat dan analisis yang deskriptif. Sementara peramalan kuantitatif yaitu peramalan yang berkaitan dengan hitungan matematis. Implementasi hasil peramalan yang dilakukan metode *Single Exponential Smoothing* (Sarmanu, 2017)

Metode Peramalan Kualitatif

Menurut (Agifari, 2015) forecast dilakukan berdasarkan pendapat (*judgement method*). Di gunakan untuk menyusun forecast penjualan maupun forecast kondisi bisnis pada umumnya.

Pendapat-pendapat yang di pakai sebagai dasar melakukan forecast adalah :

- a. Pendapat Salesman

Salesman di minta untuk mengukur apakah ada kemajuan atau kemunduran segala hal yang berhubungan dengan tingkat penjualan pada daerahnya masing-masing.

b. Pendapat Sales Manajer

Pada umumnya estimasi kepala bagian penjualan dapat lebih obyektif karena mempertimbangkan banyak faktor.

c. Pendapat Para Ahli

Kadang-kadang estimasi yang di lakukan oleh para salesman dan sales manager ada pertentangannya. Sehingga perusahaan perlu memperkerjakan para konsultan di dalam perusahaannya

d. Survey Konsumen

Dengan cara melakukan survei atau penelitian kepada konsumen.

Model Kuantitatif (Statistic Method)

Peramalan menghendaki perpaduan antara analisis ilmiah kuantitatif dengan menggunakan statistik sebagai alat primer dalam membuat peramalan.

Beberapa metode peramalan dengan menggunakan pendekatan statistic (Kusumastuti & Lestari, 2021):

1. Trend bebas: Menggambarkan trend dengan metode bebas ini sangat mudah dan sederhana. Hanya dengan mengamati sebaran data bisa diketahui kecenderungan garis trend dari pola data tersebut.
2. Tren setengah rata-rata: Cara ini untuk berusaha menghilangkan subyektivitas seperti pada metode bebas.
3. Metode moment: Menggunakan perhitungan statistika dan matematika tertentu untuk mengetahui fungsi garis lurus sebagai pengganti garis patah-patah dibentuk oleh data historis perusahaan
4. Metode least square: Garis trend dalam metode ini diperoleh dengan cara menentukan persamaan garis yang mempunyai jumlah terkecil dari kuadrat selisih data asli dengan data pada garis trend
5. Metode regresi: metode statistik yang melakukan prediksi menggunakan pengembangan hubungan matematis antara variabel, yaitu variabel dependen (Y) dengan variabel independen (X).

Model Khusus

Metode khusus ini adalah cara khusus untuk meramalkan penjualan dengan menggunakan analisis market share, analisis product line, dan analisis pengguna akhir

Model kuantitatif (statistik) dalam realita penggunaan secara keseluruhan masih kurang dapat di percaya hasilnya, sebab banyak hal yang tidak dapat di ukur secara kuantitatif seperti perubahan selera konsumen.

Langkah-langkah Peramalan

Langkah-langkah dalam metode peramalan adalah:

1. Mengumpulkan data
2. Menyeleksi dan memilih data
3. Menganalisa data
4. Menentukan metode yang digunakan

Metode Peramalan Yang Cocok

Berdasarkan hasil survei, metode peramalan yang cocok dengan umkm CAMILAN adalah Metode *Least Square*. Karena metode ini merupakan salah satu tehnik dalam menyusun forecast penjualan dengan meminimumkan fungsi kriteria jumlah kuadratkesalahan prediksi (Munawar, 2003).

Hasil Peramalan Penjualan CAMILAN untuk bulan November dan Desember 2022. Jumlah penjualan CAMILAN selama 29 (dua puluh sembilan) bulan sejak bulan Juni 2021 sampai dengan bulan Oktober 2021 akan dipergunakan untuk menghitung taksiran penjualan (Budget Penjualan) tahun 2022 yang akan datang.

Tabel .1. Penjualan CAMILAN Juni 2019-Oktober 2021

Bulan	Y	X	X ²	XY
Juni 2019	2.000	(14)	196	(28.000)
Juli 2019	2.100	(13)	169	(27.300)
Agustus 2019	2.500	(12)	144	(30.000)
September 2019	2.700	(11)	121	(29.700)
Oktober 2019	2.800	(10)	100	(28.000)
November 2019	3.000	(9)	81	(27.000)
Desember 2019	3.100	(8)	64	(24.800)
Januari 2020	2.900	(7)	49	(20.300)
Februari 2020	2.800	(6)	36	(16.800)
Maret 2020	3.000	(5)	25	(15.000)
April 2020	3.000	(4)	16	(12.000)
Mei 2020	3.000	(3)	9	(9.000)
Juni 2020	3.200	(2)	4	(6.400)
Juli 2020	3.100	(1)	1	(3.100)
Agustus 2020	2.900	0	0	0
September 2020	2.800	1	1	2.800

Oktober 2020	2.800	2	4	5.600
November 2020	3.000	3	9	9.000
Desember 2020	3.200	4	16	12.800
Januari 2021	3.100	5	25	15.500
Februari 2021	2.800	6	36	16.800
Maret 2021	2.900	7	49	20.300
April 2021	3.000	8	64	24.000
Mei 2021	3.000	9	81	27.000
Juni 2021	3.200	10	100	32.000
Juli 2021	3.100	11	121	34.100
Agustus 2021	3.000	12	144	36.000
September 2021	2.800	13	169	36.400
Oktober 2021	2.800	14	196	39.200
Jumlah	83.600	0	2030	34.100

Sumber L: data diolah,2021

Contoh Hasil Perhitungan Ramalan

Parameter X jumlahnya sama dengan nol ($\sum X = 0$), maka dapatlah rumus metode Trend Kuadrat Terkecil yang sederhana tersebut dipergunakan sebagai berikut:

$$a = 83.600 : 29 = 2.882,76 \text{ (dibulatkan)}$$

$b = 34.100 : 2030 = 16,80$ (dibulatkan), sehingga persamaan fungsi trend adalah **$Y' = 2.882,76 + 16,80X$** .

Tabel .2. Hasil Ramalan Penjualan

Tahun	Perhitungan	Penjualan (Y)
November 2022	$Y' = 2.882,76 + 16,80 (15)$	3.135
Desember 2022	$Y' = 2.882,76 + 16,80 (16)$	3.152

Sumber: data diolah ,2021

Hasil forecast penjualan camilan kacang bawang untuk bulan November dan Desember 2022 sebesar 3.135 dan 3.152.

Dokumentasi pelatihan ini ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar .1.Pengenalan Program Excel.



Gambar.2. Proses Penentuan Forecast.



Gambar.3.Hasil Forecast Penjualan

PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pelatihan dengan tema program pelatihan literasi keuangan bagi mompreuner dan karyawannya ini berjalan lancar dan sukses terbukti antusiasme peserta, selama praktik mengimplementasikan program Excel peserta berhasil menggunakan *Metode Least Square* sehingga mitra dapat memperkirakan jumlah stok camilan kacang bawang dengan melihat forecast penjualan. Dengan demikian maka permasalahan fluktuasi produksi dan penjualan sudah bisa diatasi mengingat penerapan *Metode Least Square* pada forecast penjualan ini dapat digunakan sebagai acuan untuk memperkiraan jumlah stok camilan kacang bawang yang dibutuhkan pada bulan berikutnya.

Saran

Melihat antusias dan semangat dalam melakukan praktik pembuatan peramalan penjualan maka untuk kegiatan PKM mendatang bisa dilakukan pendampingan yang berkelanjutan, Disamping itu perhitungan dengan *Metode Least Square* tentu diperlukan ketelitian dan kecermatan, untuk itu bisa menggunakan fasilitas software Excel. Sehingga diusulkan untuk program PKM mendatang bisa berlanjut pelatihan penggunaan aplikasi excell untuk menentukan anggaran modal kerja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada LP2M STIE Widya Wiwaha Yogyakarta dan Mompreuner sebagai mitra atas kelancaran kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agifari. (2015). *Analisis Regresi untuk Bisnis dan Ekonomi*.
- Basuki, A. T., & Prawoto, N. (2016). Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi & Bisnis: Dilengkapi Aplikasi SPSS dan EVIEWS. In *PT Rajagrafindo Persada*.
- Eugene F. Brigham dan J.F. Houston. (2010). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi 11. *Jakarta : Salemba Empat*.
- Kusumastuti, E. D., & Lestari, F. (2021). Analisis Perbandingan Tiga Metode Peramalan Penjualan Pada Umkm Adorable Project. *ACCOUNTHINK : Journal of Accounting and Finance*, 6(02).
- Moleong, L. J. (2016). *Buku Metodologi Penelitian Kuantitatif*. *Remaja Rosdakarya*, 1(1).
- Munawar, Aa. (2003). Penerapan Metode Peramalan Penjualan sebagai Dasar Penetapan Rencana Produksi (Studi Kasus di PT Varia Industri Tirta).

Jurnal Ilmiah Kesatuan, 4(2).

Rizal, M., Setianingsih, D., & Chandra, R. (2016). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Wanita Berwirausaha (Studi Kasus di Kota Langsa). *Jurnal Manajemen Dan Keuangan Unsam*, 5(2), 525–534.

Rizky Yudaruddin. (2019). Forecasting untuk Kegiatan Ekonomi dan Bisnis. In *RV Pustaka Horizon*.

Sarmanu. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Statistika. In *Airlangga University Press* (p. 70).