



PELATIHAN PEMBUATAN ANGGARAN PENJUALAN MELALUI APLIKASI MS EXCEL BAGI PENGUSAHA UMKM 2R CRAFT BATIK DI DESA PLERED BANTUL



Sofiati, Linawati, Anggia Bintang Larasati

STIE Widya Wiwaha Yogyakarta
sofiatibg@gmail.com

Abstrak

Peran strategis pelaku usaha UMKM dalam mencapai keberhasilan usaha yaitu meningkatkan kompetensi di bidang manajemen keuangan mengingat masih rendahnya pengusaha UMKM dalam berperilaku keuangan terutama kesulitan merencanakan jumlah produk yang akan diproduksi yang tergantung pada tingkat penjualan. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk menumbuhkan pengusaha batik dalam berperilaku keuangan melalui pelatihan pembuatan anggaran penjualan. Metode pelatihan digunakan dalam kegiatan ini dengan melibatkan mahasiswa dengan cara penyuluhan, diskusi, dan demonstrasi praktik dengan mengaplikasikan MS Excel terhadap peserta yang terdiri dari 1 pemilik dan 3 karyawan. Hasil pelatihan menunjukkan motivasi tinggi peserta dalam berperilaku keuangan terbukti berhasilnya peserta mengaplikasikan pembuatan anggaran penjualan. Kontribusi hasil kegiatan ini bagi mitra mudah menentukan jumlah produk yang akan diproduksi tidak over produk ataupun deficit produk sehingga efisien.

Kata Kunci: perilaku keuangan, anggaran penjualan, aplikasi teknologi

Abstract

The strategic role of MSME business actors in achieving business success is to increase competence in the field of financial management considering that MSME entrepreneurs are still low in financial behavior, especially the difficulty in planning the number of products to be produced which depends on the level of sales. The aim of this community service activity is to grow batik entrepreneurs in financial behavior through training in making sales budgets. The training method used in this activity involves students by means of counseling, discussion and practical demonstrations by applying MS Excel to participants consisting of 1 owner and 3 employees. The results of the training show the high motivation of participants in financial behavior and proven success. Participants apply the creation of a sales budget. The contribution from the results of this activity is for partners to easily determine the number of products to be produced without over-products or product deficits so that they are efficient.

Keywords: financial behavior, sales budget, technology applications

PENDAHULUAN

Usaha kecil dan Menengah merupakan salah satu komponen pendukung keberhasilan pembangunan perekonomian di Indonesia. Mengingat peran penting tersebut maka perhatian yang serius pada sektor ini diprioritaskan pada kompetensi sumber daya manusia. Kinerja usaha UMKM dipengaruhi oleh faktor internal antara lain tingkat emosional, kemandirian, dan pendidikan (Sehani, 2010). Selain itu motivasi berwirausaha dipengaruhi oleh factor lingkungan keluarga (Rizal et al., 2016);(Anugrahini Irawati & Sudarsono, 2018);(Program et al., 2015).Laporan hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi berpengaruh terhadap kinerja usaha(Ludiya & Kurniawan, 2020);(Gemina & Ginanjar, 2019);(Pamela et al., 2017).Kompetensi yang dimiliki pengusaha menentukan keberhasilan usaha melalui berperilaku inovatif (Bayramov et al., 2023). Melalui inovasi dalam membentuk dan membiasakan pengusaha berperilaku keuangan akan meningkatkan pengetahuan keuangan pengusaha(Arianti, 2020). Dengan meningkatnya pengetahuan keuangan dan terbiasa berperilaku keuangan selama berbisnis akan berdampak pada kesehatan manajemen keuangannya sehingga mempermudah menjalin kerja sama dengan mitra usaha untuk mencapai kinerja keuangan. Adapun wirausahawati/wan yang mampu bertahan bahkan mencapai kinerja usaha yang bagus sebagai dampak mereka memiliki pengetahuan tentang keuangan (financial literacy) dan telah mengimplementasikan dalam kehidupan selama berwirausaha (financial behavior) dilaporkan dalam hasil penelitian(Faramitha et al., 2021);(Eka Putri, 2020);(Arianti, 2020);(Humaira & Sagoro, 2018);(Humaira & Sagoro, 2018)

Kinerja keuangan pada UMKM diukur melalui indicator profit didalam laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan menggambarkan kondisi kesehatan manajemen keuangan (S et al., 2021).Penyusunan laporan keuangan sesuai standar antara lain neraca,rugi/laba,dan perubahan modal.Disisi lain untuk mencapai kinerja keuangan banyak hambatan yang harus dilalui pengusaha UMKM diantaranya masalah kurang sehat pengelolaan keuangan . Hal tersebut disebabkan masih rendahnya pengetahuan keuangan (financial literacy), pengusaha yang belum berperilaku keuangan(financial behavior) adalah pengusaha yang belum menjalankan maupun membiasakan pembuatan perencanaan bisnis . Perencanaan bisnis ini dituangkan dalam pembuatan penganggaran penjualan produksi, piutang, kas, anggaran break even point maupun penganggaran capital budgeting .Penentuan jumlah produksi haruslah tepat agar tidak terjadi over produksi atau defisit ,oleh karena itu pembuatan penganggaran penjualan saat ini sangatlah penting untuk memprediksi jumlah produksi periode yang akan datang.Dengan demikian kinerja usaha akan tercapai apabila pengusaha berfikir visioner.Sebagai contoh berdasarkan hasil survey Tim pengabdian menjumpai seorang wirausahawati UMKM yang memiliki usaha "2R CRAFT BATIK" yang beralamat di Pleret Bantul.

Usaha Batik 2R yang didirikan oleh ibu Sri Susanti ini merupakan usaha yang sudah dikenal luas baik dalam negeri hingga luar negeri. Batik 2R ini berdiri pada tahun 2007 pasca gempa yang melanda kota Bantul tahun 2006. Karena perekonomian masyarakat belum pulih pada saat itu, ibu Sri Susanti ini mempunyai ide usaha dibidang pengolahan limbah yang meliputi limbah perca batik dan limbah dari kaos batik. Beliau merasa tergugah untuk membantu masyarakat sekitar Desa Pleret untuk bangkit dengan bekal pengalaman ketekunan dan ketrampilan dalam menjahit, ia membuat usaha dengan modal dan bahan baku yang ekonomis. Dengan adanya peluang bisnis tersebut, ibu Sri Susanti mencoba untuk membuat suatu produk yang unik yang belum banyak dipasaran. Nama 2R sendiri diambil dari nama anaknya yaitu "Rizal dan Rais". Usaha 2R ini didirikan Ibu Sri Susanti karena beliau sebelumnya adalah supplier bahan konveksi di Jogja. Jadi beliau sudah belajar selama 10 tahun tentang alat yang berkaitan dengan jahit menjahit. Dari konveksi tersebut terdapat banyak limbah bekas kaos batik dan kain perca yang tidak berguna yang setelahnya akan dibakar. Agar tidak sia-sia, tercetus lah ide dari Ibu Sri Susanti untuk memanfaatkan dan menyuplai ulang limbah tersebut menjadi kerajinan tas yang terinspirasi dari para penjual tas yang ada di Malioboro. Tujuan dari pengolahan limbah ini untuk menambah penghasilan keluarga, terutama bagi ibu-ibu rumah tangga agar memiliki penghasilan tambahan dan juga dapat membersihkan lingkungan dari bahaya-bahaya limbah anorganik. Namun usaha yang dirintisnya terdampak pandemi covid 19 sehingga penjualan menurun yang berdampak pada produksi yang jumlahnya tidak menentu. Dalam menjalankan usaha paska pandemic covid19 dengan motivasi yang tinggi beliau ingin bangkit mengembangkan usahanya namun kesulitan menentukan jumlah produk yang akan dijual.

Berdasarkan analisis situasi dalam survey lapangan tersebut maka permasalahan yang ditemukan dapat diidentifikasi adanya kendala keterbatasan penentuan produk yang akan dijual. Solusi yang ditawarkan dalam program pengabdian ini adalah melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan literasi keuangan dan pembentukan perilaku keuangan bagi wirausahawati 2R Craft batik dan keluarga yang membantu usahanya dengan mengedukasi tentang pentingnya pengetahuan keuangan dan berperilaku keuangan dengan diawali membuat anggaran penjualan. Target luaran hasil pengabdian masyarakat ini adalah Peserta mampu membuat anggaran penjualan sehingga anggaran penjualan ini menjadi penentu jumlah produk yang akan diproduksi.

PELAKSANAAN DAN METODE

Metode pelaksanaan program pengabdian dilakukan empat langkah: 1) perencanaan antara lain pra survey untuk menemukan mitra berikut permasalahan yang dihadapi. 2) perumusan program kegiatan. 3)

implementasi program. pada langkah ini dilakukan melalui dua sesi , sesi pertama edukasi dengan cara tutorial materi literasi keuangan dan pembentukan perilaku keuangan disertai diskusi dan bermain peran, sesi kedua yaitu praktik pembuatan anggaran penjualan⁴) monitoring evaluasi dan pendampingan paska praktik. Periode pelaksanaan program pengabdian ini dilakukan selama tiga bulan yaitu Mei-Juli 2023. Metode pelatihan digunakan dalam kegiatan ini dengan melibatkan mahasiswa dengan cara penyuluhan,diskusi,dan demonstrasi praktik dengan mengaplikasikan MS Excel terhadap peserta yang terdiri dari 1 pemilik dan 3 karyawan .Lokasi pelatihan dilakukan dirumah usaha pemilik yaitu di desa Plered Kabupaten Bantul.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pelatihan ini diawali dengan memberikan materi literasi keuangan dan perilaku keuangan.pada sesi ini tim menjelaskan dengan suasana yang tidak formal karena peserta yang terdiri dari karyawan dan pemilik usaha mendengarkan penjelasan dibarengi dengan bekerja. Dalam penjelasan pembuka tim pengabdian memberikan penjelasan mengenai definisi,tingkat,maupun manfaat literasi keuangan pada umumnya dan khususnya UMKM.Diskusi berjalan menarik pada saat tim memberikan contoh bahwa literasi keuangan salah satunya dapat membantu individu maupun bisnis agar kondisi keuangannya bisa stabil,bahkan tumbuh berkembang.misal mengatur keuangannya dalam bentuk tabungan,giro untuk transaksi usaha, maupun pembuatan anggaran bisnis,dan investasi .Ketrampilan keuangan yang dimiliki pemilik usaha Batik2R bisa meningkat seiring meningkatnya ketrampilan dalam mengelola keuangannya misal memisahkan keuangan pribadi dengan mkeuangan bisnis. Dengan demikian akan mempengaruhi sikap dan perilaku dalam mengelola keuangan missal perencanaan keuangan melalui pembuatan anggaran bisnis dan pengambilan keputusan yang tepat sesuai dengan kondisi perekonomian, tingkat keberanian pengambilan risiko . Disela sela diskusi ,tim pengabdian memberikan umpan pertanyaan agar bisa diketahui seberapa besar tingkat keberanian pengambilan risiko pelaku usaha /mitra. Dengan memberikan umpan balik pemilik usaha memberikan contoh tentang tingkat risiko bisnis yang telah dialaminya misal menambah investasi modal untuk pembelian mesin jahit baru.Sebagai penutup pemberian materi pada sesi tersebut tim memberikan permainan dalam bentuk bermain peran kepada karyawan untuk memberikan masukan kepada pemilik usaha, sesi ini menjadi menarik dan memotivasi pemilik usaha untuk meningkatkan pengetahuan, ketrampilan dan perilaku keuangannya.

Pelaksanaan praktik pembuatan anggaran penjualan dilakukan dengan tujuan melengkapi salah satu persyaratan yang selama ini belum terpenuhi untuk pengajuan kredit usaha di bank.Sebelum mitra diperkenalkan

materi pelatihan pembuatan anggaran penjualan maka secara literasi dijelaskan konsep penjualan terlebih dahulu, dengan tujuan agar bisa memahami konsep anggaran penjualan dengan benar dan membandingkan pengalaman selama berbisnis Batik2R apakah penjualan yang selama ini dilakukan sudah sesuai dengan literasinya. Praktik penyusunan anggaran diawali dengan contoh anggaran bisnis secara komprehensif. Tim memberikan praktik bahwa anggaran komprehensif disusun secara menyeluruh mulai dari anggaran bahan baku, anggaran tenaga kerja, anggaran penjualan, anggaran piutang, anggaran kas, anggaran biaya beban tetap, anggaran biaya variabel, penganggaran modal tetap, modal kerja. Dalam melakukan praktik respon peserta agak lama mengingat kesulitan dalam melakukan identifikasi item item biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung. Mengingat selama ini biaya hanya dihitung sebagai pengeluaran secara keseluruhan, nah disini peserta lebih banyak aktif minta contoh contoh, seperti komponen biaya listrik, biaya tempat usaha selama ini belum dipisahkan dengan rumah tangga maupun keperluan di luar bisnis, sehingga peserta meminta contoh pemisahan antara pengeluaran biaya rumah tangga dengan bisnis. Tim memberikan contoh pemisahan biaya rumah usaha untuk diperhitungkan sebagai biaya sewa sehingga menjadi unsur biaya tetap walaupun rumah usaha ini milik sendiri.

Pada kesempatan yang lain tim melanjutkan praktik pembuatan anggaran penjualan sebagai inti solusi pada pelatihan ini. Peserta diedukasi untuk memberikan beberapa asumsi sebelum menyusun anggaran penjualan dengan memberikan alasan yang logis kenapa asumsi tersebut digunakan. Misal produksi tas batik apakah mau menggunakan asumsi selama seminggu atau sebulan. Tim menjelaskan pertanyaan peserta, apakah ada pengaruh penggunaan asumsi dengan hasil penyusunan anggaran penjualan tersebut. Selanjutnya hasil praktik penyusunan anggaran penjualan dengan hasil ditunjukkan pada table 1. berikut:

TABEL 1. LAPORAN ANGGARAN PENJUALAN 2R BATIK CRAFT

NO	Kuantitas	Unit / Bulan x Harga Jual	Jumlah
1.	Souvenir	300 x 7.000	2.100.000
2.	Tas kecil	130 x 15.000	1.950.000
3.	Tas besar	75 x 35.000	2.625.000
	Jumlah		6.675.000

Sumber: data diolah, 2023

Asumsi jumlah penjualan:

1. Souvenir sebanyak 300 unit/bulan (Rata-rata unit/bulan)
2. Tas batik kecil sebanyak 130 unit/bulan (Rata-rata unit/bulan)
3. Tas batik besar sebanyak 75 unit/bulan (Rata-rata unit/bulan)

Keterangan :
Total x 1 tahun
 $6.675.000 \times 12 = 80.100.000/\text{tahun}$

Berikut dokumentasi kegiatan ditampilkan pada gambar:



Gambar 1. antusiasme peserta.



Gambar 2. dan 3. Contoh produk Gambar



4. Peserta dan Tim

KESIMPULAN

Tujuan pengabdian Masyarakat ini adalah memberikan edukasi tentang literasi keuangan dan berperilaku keuangan khususnya membuat perencanaan penentuan jumlah produk yang diproduksi melalui pembuatan anggaran penjualan. Hasil kegiatan pelatihan menunjukkan bahwa peserta selama mendapatkan pelatihan merasakan terbantu mengingat minimnya pengetahuan akan literasi keuangan dan belum terbiasa berperilaku keuangan. Dengan mendapatkan pengetahuan tentang literasi keuangan dan perilaku keuangan peserta mampu mempraktikkan pembuatan anggaran penjualan mengingat selama ini peserta belum bisa memisahkan mana anggaran produksi dengan anggaran penjualan melalui pelatihan ini peran perguruan tinggi sangat dibutuhkan untuk mengenalkan bahkan mengedukasi pengetahuan keuangan khususnya penggunaan teknologi digital seperti aplikasi MS Excell untuk mempermudah penyusunan anggaran penjualan. Dengan demikian penentuan jumlah produk yang akan diproduksi bisa diperkirakan sesuai hasil penjualan sebelumnya sehingga tidak terjadi over produksi maupun deficit produk.

SARAN

Peserta setelah berhasil membuat anggaran penjualan yang sangat bermanfaat bagi Kesehatan manajemen keuangannya, mereka mengharapkan masih ada kelanjutan pelatihan tentang marketing khususnya pembuatan promosi melalui pelatihan pembuatan promosi dengan media TIK TOK. Saran kegiatan selanjutnya diperoleh dari hasil evaluasi maupun temuan dilapangan (misalnya permintaan dari mitra PKM)

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada LP2M STIE Widya Wiwaha yang telah memfasilitasi dana hibah internal Pengabdian Masyarakat ini sehingga kegiatan berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugrahini Irawati, S., & Sudarsono, B. (2018). Analisa Faktor-Faktor Yang Memotivasi Perempuan Berwirausaha Melalui Bisnis Online. *Distribusi - Journal of Management and Business*, 6(2), 1–14. <https://doi.org/10.29303/jdm.v6i2.35>
- Arianti, B. F. (2020). Pengaruh Pendapatan Dan Perilaku Keuangan Terhadap Literasi Keuangan Melalui Keputusan Berinvestasi Sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Akuntansi*, 10(1), 13–36. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.10.1.13-36>
- Bayramov, S. V., Kookueva, V., Kolobov, A., & Tsvetkova, L. (2023). Innovative Business Models in the Context of Organizational Culture Transformation in the COVID-19 Pandemic. *Public Organization Review*, 23(1). <https://doi.org/10.1007/s11115-022-00688-9>
- Eka Putri, W. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan UMKM di Kecamatan Medal Marelan. *Jurnal Pembangunan Perkotaan*, 8(1).
- Faramitha, A., Wahyudi, & Desmintari. (2021). Analisis perilaku manajemen keuangan pada generasi milenial. *Inovasi*, 17(1).
- Gemina, D., & Ginanjar, A. (2019). Kinerja Usaha Miro Kecil Menengah Makanan Kabupaten Cianjur Berbasis Komitmen, Kompetensi Dan Motivasi Usaha. *JURNAL VISIONIDA*, 5(2). <https://doi.org/10.30997/jvs.v5i2.2201>
- Humaira, I., & Sagoro, E. M. (2018). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, Dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku Umkm Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. *Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 7(1). <https://doi.org/10.21831/nominal.v7i1.19363>

- Ludiya, E., & Kurniawan, A. (2020). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada UMKM Bidang Fashion di Kota Cimahi. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 11(2).
- Pamela, P., Pambudy, R., & Winandi, R. (2017). Kompetensi Kewirausahaan dengan Keberhasilan Usaha Peternak Sapi Perah Pujon, Malang. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 4(1), 57. <https://doi.org/10.29244/jai.2016.4.1.57-66>
- Program, D., Pendidikan, S., Universitas, E., & Padang, N. (2015). WOMEN ENTREPRENEURS SERTA FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA (Kasus pada Pengrajin Sulaman Wanita di Jorong Lundang Kanagarian Panampuang Kab. Agam). *Economica*, 1(2), 162–174. <https://doi.org/10.22202/economica.2013.v1.i2.116>
- 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.
- Rizana, D., & Syarifudin, A. (2020). Penerapan Strategi Marketing Berbasis Inovasi Bagi Pengrajin Gerabah Desa Gebangsari Klirong Kebumen. *LOGISTA - Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 151-157. [doi:10.25077/logista.4.2.151-157.2020](https://doi.org/10.25077/logista.4.2.151-157.2020)
- S, M. I. S., Saggaf, A., & Hidayat, M. (2021). Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Berbasis Microsoft Excel Pada Kerajinan Songket Mayang Palembang. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 5(1), 51–56.
- Sehani, S. (2010). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Perempuan Memilih Berwirausaha (Studi Kasus Pada Penjahit Pakaian di Kecamatan Tampan - Pekanbaru). *Marwah: Jurnal Perempuan, Agama Dan Jender*, 9(2), 160. <https://doi.org/10.24014/marwah.v9i2.479>