



Pelatihan Penyusunan Anggaran Usaha Kecil Menengah Bagi Warga Di Lingkungan Kelurahan Joglo

Adib Faishol^{1*}, Diah Iskandar², Yananto Mihadi Putra³

^{1,2} Universitas Mercu Buana, Indonesia

(*) Corresponden Author: adib.faishol@mercubuana.ac.id

Article Info:

Abstract

Keywords:

Usaha Kecil Menengah;
Anggaran;

Artikel History:

Received : 19-06-2024

Revised : 07-08-2024

Accepted : 07-08-2024

Article DOI :

<http://dx.doi.org/>

Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Warga Kelurahan Meruya Selatan sebagian bekerja sehari-hari sebagai pelaku dari usaha kecil dan menengah. Dalam perkembangannya UKM perlu ada dorongan dan dukungan dari pemerintah dan lembaga lain yang punya perhatian. Salah satunya adalah dorongan dari dunia akademis guna memberikan dukungan edukasi. Edukasi akan mendorong individu untuk berkreasi dan menciptakan inovasi. Maka, bukan tak mungkin akan semakin banyak produk UKM yang segar dan pada akhirnya turut mendorong semakin banyaknya pertumbuhan usaha kecil menengah di wilayah Meruya Selatan. Oleh sebab itu kami dari tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana Jakarta akan melakukan sosialisasi penganggaran usaha kecil dan menengah agar warga yang memiliki usaha kecil dan menengah dengan modal yang terbatas dapat menganggarkan usahanya dengan bijak guna menekan biaya semaksimal mungkin dan keuntungan sesuai yang diharapkan.

How to cite :



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/). Any further distribution of this work must maintain attribution to the author(s) and the title of the work, journal citation and DOI.

Published under licence by Bacadulu.net Publisher.

PENDAHULUAN

UKM (Usaha Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan Negara Indonesia. UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Sebagian besar masyarakat beranggapan bahwa UKM hanya menguntungkan pihak-pihak tertentu saja. Padahal sebenarnya UKM sangat berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia. UKM dapat menyerap banyak tenaga kerja Indonesia yang masih

mengganggu. Selain itu UKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia.

UKM juga memanfaatkan berbagai Sumber Daya Alam yang berpotensi di suatu daerah yang belum diolah secara komersial. UKM dapat membantu mengolah Sumber Daya Alam yang ada di setiap daerah. Hal ini berkontribusi besar terhadap pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Juga agar kita dapat mengetahui berapa besar keuntungan yang diperoleh apabila kita membuka sebuah usaha kecil dan menengah, dan kita dapat mengetahui cara mengelola usaha kecil dan menengah dengan baik, sehingga memperoleh laba yang cukup besar. untuk membangun sebuah usaha awal.

Untuk membuat UMK dapat menghasilkan keuntungan seperti yang diharapkan oleh para pelaku UKM, maka selayaknyalah pelaku UKM mulai memperhitungkan seminimal mungkin biaya yang akan dikeluarkan, dengan cara membuat penganggaran usaha kecil dan menengah. Dengan penyusunan anggaran usaha-usaha perusahaan akan lebih banyak berhasil apabila ditunjang oleh kebijaksanaan-kebijaksanaan yang terarah dan dibantu oleh perencanaan-perencanaan yang matang. UKM yang berkecenderungan memandang ke depan, akan selalu memikirkan apa yang mungkin dilakukannya pada masa yang akan datang. Sehingga dalam pelaksanaannya, UKM ini tinggal berpegangan pada semua rencana yang telah disusun sebelumnya. Di mana, bagaimana, mengapa, kapan, adalah pertanyaan-pertanyaan yang selalu mereka kembangkan dalam kegiatan sehari-hari. Apabila pada suatu kesempatan hal ini ditanyakan kepada seorang General Manager yang sukses, maka sering didapatkan jawaban bahwa ide-ide untuk kegiatan pada waktu mendatang pada umumnya didasarkan pada jawaban atas pertanyaan-pertanyaan diatas.

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan. Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Penganggaran merupakan bagian dalam proses perencanaan. Penganggaran merupakan proses menyusun anggaran sehingga anggaran adalah hasil dari penganggaran, dimuali dari pembuatan panitia, pengumpulan dan pengklasifikasian data, pengajuan rencana kerja fisik dan keuangan tiap-tiap seksi, bagian, divisi, penyusunan secara menyeluruh, merevisi dan mengajukan kepada pimpinan puncak untuk disetujui dan dilaksanakan. Penganggaran digunakan baik oleh perusahaan mau pun non perusahaan. Penganggaran untuk non perusahaan di sebut sebagai penganggaran nirlaba.

Penganggaran berarti menjelaskan, menghitung dan menyusun anggaran perusahaan. Anggaran perusahaan hanya menampilkan bentuk dari anggaran perusahaan, seperti laporan neraca, laporan laba rugi tanpa disertai penjelasan perhitungan mau pun penyusunannya. Penyusunan penganggaran melihat minimal tiga (3) aspek penganggaran, yakni: anggaran biaya bahan baku, anggaran biaya tenaga kerja langsung dan anggaran overhead, yang kesemuanya itu diawali dengan target yang akan dicapai dimasa yang akan datang.

Penyusunan penganggaran pada umumnya dibuat empat atau tiga bulan terakhir dari tahun berjalan untuk masa satu tahun fiskal, kemudian dibagi anggaran kuartalan, dan bulanan. Dalam prosesnya pembuatan anggaran biasanya ada panitia anggran yang dipimpin oleh seorang ketua yang dijabat oleh seorang controller atau manajer akunting. Panitia anggaran menerima anggaran dari berbagai divisi perusahaan, kemudian mengkoordinasikan, merevisi (menyempurnakan) dan menetapkan, kemudian memonitor pelaksanaan anggaran selama tahun berjalan.

Perhitungan target dimasa yang akan datang dengan peramalan penjualan

Ramalan penjualan sebenarnya merupakan nilai yang diharapkan dari distribusi probabilitas, sehingga terdapat banyak penjualan yang mungkin. Karena ramalan penjualan mana pun memiliki ketidakpastian, maka para penyusun rencana bukan hanya tertarik dengan tingkat ketidakpastian yang terkandung dalam ramalan penjualan tersebut, sebagaimana diukur dengan deviasi standar, tetapi juga dengan tingkat penjualan yang diperkirakan.

Ramalan penjualan (sales forecast) pada umumnya didasarkan pada tren penjualan terkini ditambah ramalan mengenai prospek perekonomian untuk Negara, wilayah, industri dan seterusnya. Ramalan penjualan pada umumnya dimulai dengan suatu tinjauan mengenai penjualan selama 5 tahun samai sepuluh tahun ke belakang.

Jika ramalan penjualan tidak sesuai, maka konsekuensinya:

- 1) Jika pasar berkembang lebih besar dibandingkan dengan kesiapan perusahaan, maka perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen, dampaknya konsumen akan membeli produk pesaing dan perusahaan akan kehilangan pangsa pasar.
- 2) Jika proyeksinya terlalu optimis, perusahaan akan memiliki kelebihan kapasitas pabrik, peralatan dan persediaan, hal ini berarti rasio perputaran yang rendah akan menimbulkan biaya yang tinggi untuk depresiasi dan penyimpanan, serta penghapusan persediaan yang rusak.

Penganggaran Biaya bahan baku

Bahan baku merupakan bahan langsung (*direct material*), yaitu bahan yang membentuk suatu kesatuan yang tak terpisahkan dari produk jadi. Bahan baku adalah bahan utama atau bahan pokok dan merupakan komponen utama dari suatu produk. Bahan baku dalam suatu produk dan harganya relative tinggi dibandingkan dengan bahan pembantu. Bahan pembantu (*indirect material*) merupakan bahan pelengkap yang melekat pada suatu produk. Bahan pembantu atau pendukung biasanya tidak mudah ditelusuri dalam suatu produk dan harganya relative rendah dibandingkan bahan baku. Biaya bahan pembantu dan biaya pabrik termasuk biaya overhead pabrik (BOP).

Bahan baku dipakai yang dianggarkan dalam satuan (unit) uang disebut anggaran biaya bahan baku (BBB). Anggaran biaya bahan baku (BBB) adalah kuantitas standar bahan baku dipakai (KSt) dikali harga standar bahan baku (HSt) per unit.

Penganggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja, merupakan salah satu faktor produksi yang utama dan yang selalu ada dalam perusahaan, meskipun pada perusahaan tersebut sudah digunakan mesin-mesin. Mesin yang bekerja dalam perusahaan tentu saja perlu ditangani oleh tenaga manusia, meskipun mesin-mesin zaman sekarang sudah banyak yang bersifat otomatis. Tenaga kerja langsung adalah tenaga manusia yang berkerja langsung mengolah produk.

Adapun tenaga kerja tak langsung adalah tenaga kerja manusia yang ikut membantu menyelesaikan produk, seperti: Mandor, manajer produksi, penyelia, dan lain-lain. Upah tenaga kerja langsung disebut *biaya tenaga kerja langsung* (BTKL), sedangkan upah untuk tenaga kerja tak langsung disebut *biaya tenaga kerja tak langsung* (BTKTL). Biaya tenaga kerja tak langsung merupakan salah satu unsur dari biaya overhead pabrik (BOP). Biaya pemeliharaan pabrik termasuk unsur *biaya overhead pabrik* (BOP). Anggaran biaya tenaga kerja langsung meliputi taksiran keperluan tenaga kerja yang diperlukan

untuk memproduksi jenis dan kuantitas produk yang direncanakan dalam anggaran produk.

Penganggaran Biaya Overhead

Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung terjadi untuk membiayai produksi, artinya bila perusahaan tidak melakukan kegiatan produksi maka biaya tersebut tidak terjadi. Besar kecilnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung bergantung pada tingkat produksi. Biaya tenaga kerja langsung termasuk biaya variabel bila sistem upah yang digunakan sistem upah per jam atau per unit, tetapi bila sistem upah yang digunakan sistem upah tetap, seperti upah harian, upah bulanan, maka biaya tenaga kerja langsung termasuk biaya tetap.

Biaya overhead pabrik (BOP) adalah biaya pabrik selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya pabrik adalah biaya yang terjadi di pabrik periode ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja lain, dan biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik variabel adalah biaya overhead pabrik yang dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan produksi, sedangkan biaya overhead pabrik tetap adalah biaya overhead pabrik yang besar kecilnya tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan produksi.

METODE

Memberikan pemahaman memberikan pemahaman cara menyusun dan penerapan penganggaran usaha kecil dan menengah serta menentukan biaya variabel dan biaya tetap dalam suatu periode. Tahap persiapan dimulai dari sosialisasi ke Kelurahan Joglo di Jakarta Barat dengan meminta izin yang akan diselenggarakan pelatihan pengenalan penyusunan anggaran. Sasaran strategis dalam pengabdian masyarakat ini ibu-ibu PKK Kelurahan Joglo sejumlah 30 orang.

Metode kegiatan yang akan digunakan adalah sebagai:

1. Metode penyuluhan; digunakan untuk menyampaikan materi yang berupa teori.
2. Metode Tanya jawab; digunakan untuk memberikan kesempatan bagi peserta yang belum jelas dalam pemahamannya.
3. Metode Demonstrasi; pembuatan penganggaran usaha kecil dan menengah.
4. Metode Latihan/ Praktek; Contoh pembuatan penganggaran usaha kecil dan menengah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian dapat diuraikan melalui 2 (dua) tahapan kegiatan, yaitu persiapan dan pelaksanaan. Pada tahap persiapan yang merupakan perencanaan program pengabdian untuk pemetaan social dilakukan kegiatan sebagai berikut:

1. Koordinasi dengan pihak kelurahan lokasi pengabdian
Koordinasi dengan pihak kelurahan dilakukan dengan Sekretaris Kelurahan Joglo dan Pengelola RPTRA Joglo Jakarta Barat. Pihak kelurahan mendukung kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Tim Pengabdian dalam rangka memberdayakan ibu-ibu rumah tangga di wilayahnya dan diharapkan mampu mendukung meningkatkan

kreatifitas masyarakat yang berada Kelurahan Joglo Jakarta Barat dalam usaha maka peserta dapat menyusun anggaran dalam satu periode.

2. Penetapan waktu pelatihan
Pelaksanaan pelatihan berdasarkan kesepakatan dengan pihak Kelurahan Joglo dan Pengelola RPTRA dilakukan pada hari Senin, tanggal 29 Januari 2020
3. Penentuan sasaran dan target peserta pelatihan
Dari koordinasi dengan pihak Kelurahan maka sasaran pelatihan adalah ibu-ibu rumah tangga yang punya usaha di wilayah Kelurahan Joglo, yaitu dengan target peserta pelatihan sebanyak 30 orang.

Hasil pelaksanaan kegiatan PPM secara garis besar dapat dilihat berdasarkan komponen sebagai berikut:

1. Keberhasilan target jumlah peserta pelatihan
Keberhasilan target jumlah peserta pelatihan dapat dikatakan memenuhi target yang diinginkan karena yang hadir hanya 30 orang peserta dari yang ditargetkan 30 orang peserta yang diundang berdasarkan arahan pihak Kelurahan Joglo dan Pengelola RPTRA dapat menghadiri kegiatan pelatihan.
2. Ketercapaian tujuan pelatihan
Ketercapaian tujuan pelatihan dapat dikatakan baik (80%). Ada peningkatan pengetahuan dari peserta tentang pemahaman menyusun anggaran sudah baik diharapkan dapat terwujud dengan baik melalui pemberian beberapa contoh menyusun anggaran .
3. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan
Ketercapaian target materi yang telah direncanakan dapat dikatakan baik (80%). Semua materi pelatihan dapat disampaikan oleh tim pengabdian dengan waktu yang terbatas. Materi yang telah disampaikan adalah menyusun anggaran.
4. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi
Kemampuan peserta dalam penguasaan materi dapat dikatakan baik (80%). Penyampaian materi dengan metode ceramah dan demonstrasi mendukung kemampuan peserta dalam menguasai materi yang disampaikan oleh tim pengabdian.

Secara keseluruhan kegiatan pelatihan “Pelatihan Penyusunan Anggaran Usaha Kecil dan Menengah Bagi Warga Di Lingkungan Kelurahan Joglo” dapat dikatakan baik dan berhasil, yang dapat diukur dari penjelasan di atas.

KESIMPULAN

Hasil dicapai dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat oleh para peserta yaitu 80% berhasil dengan kriteria baik setelah berdasarkan kuesioner yang dibagikan, maksudnya pemahaman peserta dalam mempraktekkan menyusun anggaran cukup berhasil. Sedangkan hasil 20% dari peserta masih memperoleh kriteria cukup.

DAFTAR PUSTAKA

- Garg, B. (2014), Human Resource-Driving Force of Sustainable Business Practices. *International Journal of Innovative Research & Development*, 3 (7), pp. 378-382.
- Harris, C. & Tregidga, T. (2012). HR managers and environmental sustainability: strategic leaders or passive observers?. *The International Journal of Human Resource Management*, 23 (2), pp. 236-254.

- Irawati, S.A. & Sudarsono, B. (2018). Analisa Faktor-faktor yang Memotivasi Perempuan Berwirausaha Melalui Bisnis Online. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis Dewantara*, 2(1), 37-44.
- Jumiati., I. E. (2013). Sinergitas Pemerintah, Dunia Usaha Dan Masyarakat Sipil (Civil Society) Melalui Corporate Social Responsibility (CSR) Dalam Program Pengentasan Kemiskinan Di Kota Cilegon. *Jurnal Administrasi Publik (jap)*, 4(1).
- Mandip, G. (2012). Green HRM: People Management Commitment to Environmental Sustainability. *Research Journal of Recent Sciences*, Vol. 1 (ISC-2011), 244-252.
- Morawski, M. (2014). Polish national knowledge management styles. Studies in selected companies representing creative industries. In C. Vivas & P. Sequeira (Eds.), *Proceedings of the 15th European conference on knowledge management* (pp. 708–715), Polytechnic Institute of Santarem, Santarem, Portugal, 4–5 September 2014.
- Rhenald, K. (2010). *Wirausaha Muda Mandiri*. PT. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Rosmajudi, Arifah. (2023). Strategi Efektif dalam Manajemen Sumber Daya Manusia: Mengoptimalkan Potensi Karyawan untuk Keunggulan Organisasi. *Innovative Education Journal*, 5(2), 639-652.