



Pelatihan Manajemen Keuangan Pada Pemilik Usaha Gerabah di Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar

Anwar¹, Sitti Hasbiah², Abd. Muis Dilla³, Hety Budiyan⁴

¹²³⁴Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar

Abstrak. Pengetahuan tentang manajemen keuangan merupakan salah satu bagian utama dalam membangun kelanjutan dan daya saing usaha. Membekali para pemilik dengan pengetahuan tersebut akan sangat membantu perkembangan profesionalisme mereka dalam manajemen usaha. Adapun tujuan dari pengabdian ini adalah memotivasi pemilik usaha gerabah dalam memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk bisa melakukan manajemen keuangan yang benar sebagai penunjang dalam pengembangan usahanya. Pengabdian ini menggunakan kombinasi metode ceramah dan praktek. Peserta terdiri atas pemilik usaha gerabah di Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar. Teknik pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahap dimulai dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi kegiatan. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pemilik usaha gerabah kesulitan dalam melakukan manajemen keuangan karena masih terbiasa dengan manajemen konvensional. Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah (1) Pemilik usaha gerabah sudah mampu melakukan analisis pendanaan, (2) Mampu mengenal teknik-teknik dalam analisis investasi, (3) Sudah mengetahui analisis pengelolaan aset. Keterbatasan dalam pelatihan ini adalah metode pelaksanaan belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan tentang penyusunan setiap jenis laporan keuangan dapat diimplementasikan dalam aktivitas usaha.

Kata Kunci: *Manajemen Keuangan, Usaha Gerabah*

Abstract. Knowledge of financial management is one of the main parts in building business sustainability and competitiveness. Equipping the owners with this knowledge will greatly help their professional development in business management. The purpose of this service is to motivate the owner of the pottery business to have the knowledge and skills to be able to carry out proper financial management to support his business development. This service uses a combination of lecture and practice methods. Participants consisted of pottery business owners in Pattallassang District, Takalar Regency. The technique of implementing activities consists of three stages starting from the preparation stage, the implementation stage, and the activity evaluation stage. The results of the dedication show that the pottery business owners have difficulty in carrying out financial management because they are still familiar with conventional management. The results achieved from this service are (1) The owner of the pottery business is able to carry out a funding analysis, (2) Is able to recognize the techniques in investment analysis, (3) Already knows asset management analysis. The limitation in this training is that the implementation method has not used mentoring techniques, so that knowledge of the preparation of each type of financial report can be implemented in business activities.

Keywords: *Financial Management, Pottery Business*

I. ANALISIS SITUASI

Saat ini perkembangan UKM masih belum menjalankan fungsi dan peranannya secara maksimal karena menghadapi berbagai kendala seperti masalah pemasaran, bahan baku, teknologi, SDM, manajemen keuangan, dan keterbatasan modal. Menurut Tambunan, (2012) umumnya dari sisi pemasaran UKM mengalami kesulitan dan keterbatasan mengakses informasi pasar, keterbatasan jangkauan pasar, keterbatasan jaringan

kerja, dan keterbatasan mengakses lokasi usaha yang strategis.

Masalah keterbatasan bahan baku dan input-input lain juga sering menjadi salah satu masalah serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi UKM di Indonesia. Terutama selama masa krisis, banyak sentra-sentra Usaha Kecil Menengah seperti sepatu dan produk-produk tekstil mengalami kesulitan mendapatkan bahan baku atau input lain karena harganya dalam rupiah menjadi sangat mahal akibat depresiasi nilai tukar terhadap dolar AS. Keterbatasan teknologi

muncul dimana UKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbatasan ini mengakibatkan rendahnya tingkat produksi serta kualitas produk yang tidak mampu bersaing dipasar global.

Keterbatasan teknologi disebabkan oleh banyak faktor, seperti keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi, dan keterbatasan sumber daya manusia yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru. Kelemahan selanjutnya adalah keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM), terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, akuntansi, organisasi, pemrosesan data, dan penelitian. Semua keahlian tersebut sangat diperlukan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar pasar dan menembus pasar baru.

Sementara kelemahan lain yang dimiliki UKM adalah keterbatasan manajemen keuangan. Di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial antara lain: kebutuhan modal serta keterbatasan modal investasi untuk pendanaan jangka panjang yang sangat diperlukan untuk pertumbuhan output jangka panjang seperti membeli mesin-mesin baru.

Usaha gerabah di Kelurahan Pallantikan Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar masih sering terkendala oleh rendahnya pengetahuan manajemen keuangan, sehingga usaha masih dikelola secara tradisional tanpa perhitungan atau perkiraan yang baik. Pengetahuan dalam pengelola diduga kuat menjadi salah satu kunci permasalahan ini. Pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan manajemen keuangan bagi pemilik usaha gerabah untuk mendukung pengelolaan usaha yang profesional.

Berdasarkan analisis situasi ini, maka pelatihan manajemen keuangan bagi pemilik usaha gerabah sangat perlu dilakukan dalam mengembangkan daya saing usaha. Pelatihan ini direncanakan di Kelurahan Pallantikan Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar dengan pertimbangan bahwa daerah ini merupakan sentra usaha gerabah.



II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan metode ceramah, tanya jawab, latihan, dan diskusi. Kegiatan pelatihan ini difokuskan terhadap manajemen keuangan pada pemilik usaha gerabah di Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar.



III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

A. Pelaksanaan Kegiatan

Bentuk pelatihan manajemen keuangan yang dilakukan kepada pemilik usaha gerabah adalah melakukan pengenalan sumber dana usaha (pendanaan), penggunaan dana (investasi), dan pengelolaan aset.

a. Sumber Pendanaan

Dalam membuat suatu keputusan pendanaan, usaha kecil gerabah dapat dilakukan dengan menggunakan tiga cara dalam membuat keputusan yaitu:

1. Berdasarkan Rasionalitas Penuh

Keputusan dengan rasional penuh dapat dilakukan dengan obyektif dan logis. Pengambil keputusan dapat mendefinisikan masalah secara tepat dan memiliki sasaran yang jelas, sehingga menghasilkan pemilihan alternatif yang memaksimalkan pencapaian

sasaran. Pendekatan ini dapat berjalan secara efektif apabila memenuhi asumsi:

- (1) masalah tergolong sederhana;
- (2) memiliki sasaran yang jelas dan alternatif yang terbatas;
- (3) tidak ada tekanan waktu;
- (4) biaya untuk mencari dan mengevaluasi alternatif cukup rendah; serta
- (5) hasil keputusan relatif kongkrit dan dapat diukur.

Pada praktek, seringkali pemilik usaha harus mengambil keputusan pada saat dimana ke lima asumsi di atas tidak terpenuhi. Oleh sebab itu, konsep rasionalitas terbatas dapat diterapkan sebagai cara pengambilan keputusan.

2. Berdasarkan Rasionalitas Terbatas

Keputusan yang diambil dibatasi oleh kemampuan seseorang untuk mendapatkan dan memproses seluruh informasi yang ada. Keterbatasan menganalisis informasi dalam semua alternatif, maka keputusan yang dibuat seringkali hanya sekedar memenuhi syarat sehingga menjadi tidak maksimal. Namun demikian, meskipun ada batasan-batasan tertentu terhadap pengambilan keputusan berdasarkan rasionalitas penuh, para manajer diharapkan untuk tetap mengikuti proses rasional ketika mengambil keputusan yaitu mulai dari mengidentifikasi masalah, mempertimbangkan berbagai alternatif, mengumpulkan informasi, dan bertindak secara tegas dengan tetap menjaga kehati-hatian.

3. Berdasarkan Intuisi

Ini merupakan proses pengambilan keputusan secara sadar yang didasarkan pada pengalaman dan pertimbangan yang dimiliki individu. Ada lima aspek intuisi yang berbeda-beda dalam pengambilan keputusan, yaitu:

- (1) keputusan berdasarkan data dari pikiran bawah sadar;
- (2) berdasarkan nilai-nilai etika atau budaya;
- (3) berdasarkan pengalaman masa lampau;
- (4) berdasarkan perasaan atau emosi; dan
- (5) berdasarkan aspek kognitif, seperti keahlian, pengetahuan, atau keterampilan.

Berdasarkan simulasi yang akan dilakukan sumber pendanaan akan diperoleh dari eksternal dan internal, sumber dana perusahaan yang berasal dari kreditur adalah hutang bagi

perusahaan. Pendanaan seperti ini biasanya disebut dengan *debt financing*. Sumber dana perusahaan yang berasal dari pemilik adalah penambah modal bagi perusahaan. Pendanaan ini bisa mengubah komposisi ekuitas pada neraca perusahaan. Pendanaan seperti ini biasanya disebut dengan *equity financing*. Sedangkan Pendanaan yang berasal dari internal perusahaan contohnya adalah *retained earning* (laba ditahan). Laba ditahan didapat dari besarnya laba perusahaan yang diperoleh pada periode tertentu. Laba perusahaan pada periode tertentu belum tentu bisa menjadi laba ditahan yang bisa digunakan untuk pendanaan perusahaan. Laba yang diperoleh akan dibagi menjadi dua yaitu laba ditahan dan dividen yang akan dibagikan kepada pemilik perusahaan.

➤ Untuk perhitungan sumber pendanaan internal dengan menggunakan laba ditahan dihitung dengan cara sebagai berikut:

Misalnya, jika perkiraan penjualan di bulan pertama adalah Rp 50.000 dan persentase pengumpulan pembayaran 85%, maka uang tunai yang diproyeksikan pada bulan itu sebesar Rp 42.500. Kemudian hitung biaya variabel penjualan tiap bulan berdasarkan proyeksi bulan tersebut. Misalnya, jika perkiraan penjualan sebulan 2.500 unit dan biaya variabel Rp 5,50 per unit, total biaya variabel bulan itu menjadi sebesar Rp 13.750. Dan biaya fix cost sebesar Rp 20.000 per bulan maka total biaya perbulannya (pengeluaran) :

$Rp\ 13.750 + Rp\ 20.000 = Rp\ 33.750,-$

➤ Untuk perhitungan sumber pendanaan pembagian dividen :

Misal, tahun kemarin berdasarkan laporan keuangan usaha gerabah, tercatat laba bersih perusahaan Rp2.000.000 dengan modal Rp1.500.000. maksimal dividen yang bisa dibagi untuk tahun berikutnya mengacu ke Pasal 70 UU No. 40 Tahun 2007, perusahaan harus menyisihkan cadangan paling sedikit 20% dari modal, maka perusahaan wajib menyisihkan 20% dari Rp.1.500.000 atau sebesar Rp300.000, lalu dikurangi modal Rp.1500.000. Sehingga dividen yang bisa dibagi adalah Rp.200.000.

➤ Untuk perhitungan sumber pendanaan utang :



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

"Peluang dan tantangan pengabdian kepada masyarakat yang inovatif di era kebiasaan baru"

ISBN: 978-623-7496-57-1

Misal Usaha gerabah akan meminjam dana modal kerja atau kredit modal kerja dari bank BRI sebesar Rp20.000.000 dengan limit dana yang dapat dipinjam sebesar Rp 50.000.000 karena melihat persyaratan perbankan yang telah ditetapkan, maka dana plafond yang tersedia sebesar Rp 20.000.000 dan Rp 30.000.000 untuk dana OS yang disediakan pihak bank BRI kepada kreditur dengan tingkat bunga KMK sebesar 3% setiap bulan dengan jangka waktu 1 tahun. Maka, perhitungan pembayaran kredit tersebut:

$$\text{Rp}50.000.000 / 12 \text{ bulan} = \text{Rp} 4.200.000$$

$$\text{Rp} 4.200.000 \times 2\% = \text{Rp} 84.000$$

Jadi, jumlah pembayaran cicilan perbulannya $\text{Rp} 4.200.000 + \text{Rp}84.000 = \text{Rp} 4.284.000/\text{bulan}$

Dalam simulasi ini baiknya menggunakan sumber pendanaan internal dengan menggunakan modal sendiri dan pembagian dividen agar lebih meringankan pemilik usaha gerabah yang masih berkembang atau masih usaha awal, tetapi jika tidak memiliki modal awal memilih alternatif sumber pendanaan eksternal akan lebih efektif untuk menjalankan usaha gerabah ini.

b. Penggunaan Dana (Investasi)

Salah satu yang menjadi pertimbangan dalam penggunaan dana atau investasi adalah mengukur kelayakan suatu usaha. Bentuk ukuran kelayakan usaha dapat dinilai dari *Net Present Value* (NPV) dan *Break Even Point* (BEP). Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. *Net Present Value* (NPV)

Net Present Value (NPV) adalah selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dan keluar pada suatu periode waktu dikurangi dengan modal awal. NPV biasanya digunakan untuk alokasi modal untuk menganalisa keuntungan dalam sebuah proyek yang akan dilaksanakan. *Net Present Value* yang positif menandakan bahwa proyeksi pendapatan yang dihasilkan oleh sebuah proyek atau investasi melebihi dari proyeksi biaya yang dikeluarkan. Pada umumnya nilai NPV yang positif akan menjadi menguntungkan dan proyek yang memiliki NPV negatif akan menghasilkan kerugian. Rumus yang digunakan untuk menghitung NPV yaitu:

$$\text{NPV} = (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + \dots + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

Dimana :

NPV = Net Present Value (dalam Rupiah)

Ct = Arus Kas per Tahun pada Periode t

C0 = Nilai Investasi awal pada tahun ke 0 (dalam Rupiah)

r = Suku Bunga atau discount Rate (dalam %)

Contoh Kasus :

Pemilik usaha gerabah ingin membeli sebuah mesin produksi. Diperkirakan untuk harga mesin tersebut adalah Rp. 160 juta dengan mengikuti aturan suku bunga pinjaman yakni sebesar 12% per tahun. Untuk Arus Kas yang masuk pada perusahaan itu diestimasikan sekitar Rp. 60 juta per tahun selama 5 tahun.

Diketahui :

Ct = Rp. 60 juta

C0 = Rp. 160 juta

r = 12% (0,12)

Penyelesaian

$$\text{NPV} = (C1/1+r) + (C2/(1+r)^2) + (C3/(1+r)^3) + (C3/(1+r)^4) + (Ct/(1+r)^t) - C0$$

$$\text{NPV} = ((60/1+0,05) + (60/1+0,05)^2 + (60/1+0,05)^3 + (60/1+0,05)^4 + (60/1+0,05)^5) - 160$$

$$\text{NPV} = 53,57 + 47,83 + 42,71 + 38,13 + 34,05 - 160$$

$$\text{NPV} = 56,29 \text{ Juta}$$

Kriteria dari kelayakan NPV untuk sebuah investasi dapat dikatakan layak jika nilai NPVnya bernilai positif atau lebih besar dari 0. Jadi untuk proyek investasi pembelian mesin baru dapat dikatakan layak karena nilai untuk NPV-nya adalah Rp. 56,29 juta.

2. *Break Event Point* (BEP)

Industri kerajinan gerabah menghasilkan sebuah produk dengan biaya variabel perunit Rp 9000. sedangkan biaya dalam kegiatan produksi di keluarkan sebesar Rp 6.000.000. pemilik usaha tersebut menentukan harga jual produk perunit sebesar Rp 15.000. tentukan berapa menghasilkan break event ? dan tentukan berapa keuntungan pemilik usaha jika menjual 1.200 unit.

Diketahui :

Kapasitas Produksi = 8.000 pot

Biaya tetap total (FC) = Rp. 15.000.000

Biaya variabelnya (VC) = Rp. 6.000.000

Per unit = Rp. 6.000.000/8.000 = Rp.750

Harga per unit (P) = Rp. 15.000

Volume Penjualan (S) = Rp. 15.000.00 x 8.000 = Rp.120.000.000

BEP dalam Unit :

BEP = (Biaya Tetap) / (Harga per unit – Biaya Variabel per Unit) atau

BEP = FC / (P - VC)

= 15.000.000 / (15.000 – 750)

= 15.000.000 / 14.250 = 1.053

unit.

Jadi, Industri gerabah harus memproduksi 1.053 unit untuk mendapatkan break event point (BEP).

BEP dalam Rupiah :

BEP = FC / {1-(VC/S)}

BEP = 15.000.000 / {1-(6.000.000/120.000.000)}
= Rp. 15.790

Jadi untuk mendapatkan BEP, industri gerabah harus menjual produk mereka dengan harga Rp. 15.790.

b. Pengelolaan Aset

Setelah melakukan analisis penggunaan dana dan analisis investasi, maka selanjutnya akan dilakukan analisis pengelolaan aset. Salah satu pengelolaan aset dengan menggunakan analisis rasio keuangan.

Berdasarkan perhitungan sumber pendanaan dan penggunaan dana serta pengelolaan aset memberikan pengetahuan terhadap pemilik usaha dalam melakukan manajemen keuangan. Pengetahuan yang diharapkan dari pelatihan manajemen keuangan mampu mengantarkan pengelolaan usaha yang lebih baik.



B. Hasil Kegiatan

Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah (1) Pemilik usaha gerabah sudah mampu melakukan analisis pendanaan, (2) Mampu mengenal teknik-teknik dalam analisis investasi, (3) Sudah mengetahui analisis pengelolaan aset. Keterbatasan dalam pelatihan ini adalah metode pelaksanaan belum menggunakan teknik pendampingan, sehingga pengetahuan tentang penyusunan setiap jenis laporan keuangan dapat diimplementasikan dalam aktivitas usaha.



IV. KESIMPULAN

Pelatihan manajemen keuangan pada pemilik usaha gerabah untuk memberikan pemahaman tentang analisis pendanaan, teknik-teknik dalam analisis investasi, dan analisis pengelolaan aset. Analisis pendanaan berkenaan dengan pemilihan sumber pendanaan, apakah menggunakan sumber dana eksternal (utang) dan atau internal (modal sendiri). Kemudian analisis investasi berkenaan dengan penilaian kelayakan usaha yang akan dan sedang dijalankan. Kelayakan usaha dapat dinilai dengan teknik analisis *net present value* (NPV) dan analisis *break event point* (BEP). Selanjutnya penilaian atas pengelolaan aset berdasarkan kinerja keuangan yang dihasilkan. Kinerja keuangan dapat diukur dengan teknik analisis rasio yang terdiri atas rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan profitabilitas. Manajemen keuangan pada usaha gerabah dapat dilakukan dengan baik dengan memperhatikan tiga bagian utama dalam manajemen keuangan mulai dari pendanaan, investasi, dan pengelolaan aset. Tiga bagian ini saling terkait satu dengan yang lain, sehingga harus diperhatikan secara menyeluruh.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor UNM, Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat dan Dekan Fakultas Ekonomi UNM atas arahan dan amanah



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

"Peluang dan tantangan pengabdian kepada masyarakat yang inovatif di era kebiasaan baru"

ISBN: 978-623-7496-57-1

yang diberikan dalam pengabdian masyarakat. Kemudian Pemerintah Kabupaten Takalar yang telah memberikan izin dalam pelaksanaan kegiatan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Sari, N., dan Setyawan, A. B. 2012. *Persepsi Pemilik Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi*. Universitas Gunadarma.
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Di Indonesia: Isu-Isu Penting*. LP3ES. Jakarta.