Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru

INOVA FITRI SIREGAR[1]; RINAYANTI RASYAD[2]; DINI ONASIS[3]

[1,2,3] Universitas Lancang Kuning
Jln. Yos Sudarso KM 08 Rumbai Telp. (0761) 52581
E-mail : siregarnova934@gmail.com

Abstract: Devotion to the aims to menglihat how they work of the business players having an impediment the expensive main internet and unstable.Another factor is fixed it is necessary physical interaction with consumers.In relation to cash flow, capital funding external as online government assistance and loan became more important to business players to face the challenges of cash flow.Researchers in the presurvey found several young entrepreneurs have understanding in regulating, noted, reported, and presenting cass flow, even making funding proposals inadequate capital in the form at all, and when interview held entrepreneurs said the understanding the accounting and information accounting system is not what is important to them. Method in the devotion activities for the public was is training and in the community is pendampingan.mitra devotion in small and medium enterprises with entrepreneurs the number of participants devotion young. The result of devotion to this society is the cost analysis conducted by the participants are still very global, devotion the team devotion gives the simulations for three types of businesses which is analysis business to venture the cultivation of, catfish planting cabe and dated the frame, of the results of its service is an analysis business and the cost by calculation cost volume and profit break even point as well as

Keyword : *Accounting analysis, break even point*

Kewirausahaan merupakan penggerak dan pendorong kemajuan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dimana Wirausaha adalah seseorang yang melakukan aktifitas dengan pandai atau berbakat untuk mengenalkan sebuah produk baru kepada konsumen dan mampu mengembangkan produk baru serta mampu mengatur permodalannya.

Kementerian Koperasi dan UKM melansir data olahan BPS dan menyimpulkan adanya pertambahan jumlah pengusaha. Dari sebelumnya 1,6% menjadi 3,1% dari populasi. Angka itu menggembirakan karena telah menembus Jumlah wirausaha di suatu negara kerap dianggap sebagai indikator kemajuan. Patokannya minimal 2% dari jumlah penduduk harus berprofesi sebagai wirausaha. Dengan jumlah penduduk 250 juta jiwa, negeri ini paling kurang harus memiliki 5. Dibandingkan dengan negara tetangga, harus diakui, kita kalah jumlah. Singapura ada di angka 7%, Malaysia 5%, Thailand 4,5%, dan Vietnam 3,3%. Amerika dan Jepang sudah melejit jauh. Sepuluh persen warganya terjun di dunia bisnis (kominfo, 2017).

Populasi wirausaha penting, karena merekalah yang mampu melihat peluang, mengembangkan, dan menciptakan bisnis baru. Alhasil tercipta lapangan kerja dan tumbuhnya perekonomian negara. Terlebih di zaman digital, nyaris tak ada kendala untuk memulai bisnis. Modalnya hanya kreatifitas dan keberanian. Siapapun bisa membuka gerai online, tanpa harus membuka toko fisik terlebih dulu. Makanan, minuman, aplikasi, jasa, apa saja,dsb. Demikian juga promosi dan pemasaran lebih mudah dan cepat dilakukan lewat media sosial.

Mengapa wirausaha penting bagi generasi muda karena generasi muda adalah penerus untuk menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri maupun orang lain. Seiring berkembangnya zaman maka akan semakin menambah jumlah populasi

manusia di Indonesia dan akan semakin tinggi pula jumlah pengangguran manusia pada usia produktif karena kesulitan dalam mencari lapangan pekerjaan. Setiap orang sepatutnya harus berfikir panjang tentang masalah lapangan pekerjaan ini, karena sudah pasti pekerjaan di cari hanya untuk mendapatkan uang agar mampu bertahan hidup dan juga memperbaiki kualitas ekonomi bagi seorang individu maupun berkeluarga dan juga untuk meningkatkan pendapatan perkapita suatu negara

Pada saat ini pelaku usaha tidak hanya dikalangan yang sudah mempunyai banyak modal dan tidak hanya umur tua saja, pelaku usaha dapat bebas berusaha dimanapun berada, pada saat ini Metodologi survei ini dijalankan kepada 20.000 anak muda usia 16 hingga 35 tahun, 2.200 diantaranya adalah pelaku usaha serta dilakukan melalui platform Garena dan Shopee selama periode Juni 2020, selaku anak perusahan dari Sea. UMKM di Indonesia telah aktif beradaptasi dalam menghadapi tantangan besar selama pandemi. Tiga tantangan UMKM selama masa pandemi ini meliputi pasokan, cash flow dan permintaan.

Kemudian Para pelaku usaha yang bekerja dari rumah memiliki hambatan utama yakni biaya internet yang mahal dan tidak stabil. Faktor lainnya adalah tetap dirasa perlu interaksi fisik dengan konsumen. Dalam kaitannya dengan cash flow, pendanaan modal eksternal seperti bantuan pemerintah dan pinjaman online menjadi lebih penting bagi para pelaku usaha untuk menghadapi tantangan cash flow. Pada pelaksanaan presurvey peneliti menemukan beberapa pelaku usaha muda tidak mempunyai pemahaman dalam mengatur , mencatat, melaporkan, dan menyajikan cas flow, bahkan pembuatan pendanaan modal dalam bentuk proposal belum memadai sama sekali, dan pada saat wawancara berlangsung pelaku usaha menyatakan pelaporan dan pemahaman ilmu akuntansi dan system informasi akuntansi bukanlah hal yang penting bagi mereka.

Dari fenomena diatas, jelas bahwa dalam usaha atau berwirausaha, Kebanyakan para pebisnis UMKM hanya menggunakan kuantitas penjualan sebagai "patokan" keberhasilan usaha yang mereka jalankan, para pebisnis UMKM hanya sebatas mengetahui pola 'jika kuantitas barang yang terjual banyak maka untung, tetapi jika kuantitas barang yang terjual sedikit maka rugi' akan tetapi mereka tidak mengetahui berapa keuntungan yang mereka peroleh, berapa kerugian yang mereka tanggung, bahkan banyak juga yang tidak mengetahui berapa biaya yang telah mereka keluarkan untuk memproduksi barang/jasa yang mereka lakukan. Untuk mengatasi masalah tersebut diperlukan pengetahuan dan penerapan akuntansi dalam bisnis yang dijalankan oleh wirausahawan UMKM.

Akuntansi merupakan serangkaian proses pencatatan transaksi sampai pelaporan keuangan suatu entitas atau perusahaan selama satu periode tertentu. Dengan diterapkannya prinsip-prinsip akuntansi dalam suatu bisnis maka diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh pihak manajemen atau pemilik suatu usaha.

Pelaku usaha dapat dengan mudah mengetahui saldo piutang serta saldo hutang yang peruhaan milki, sehingga kecil kemungkinan terjadinya kesalahan pembayaran. Selain itu, pemilik UMKM dapat mengetahui perkembangan usahanya melalui laba yang diperoleh setiap akhir tahun, apakah meningkat aatau menurun, jika menurun langkah apa yang perlu dilakukan.

Kesimpulannya, suatu bisnis akan berjalan dengan teratur jika dikelola dengan sistem yang baik. Suatu UMKM yang memiliki sistem pencatatan akuntansi akan jauh lebih cepat berkembang daripada UMKM yang hanya mengutamakan kuantitas penjualan tanpa memperhatikan resiko-resiko ada dalam keuangan mereka.

Berdasarkan uraian di atas, kami dari dosen Fakultas Ekonomi Universitas Lancang Kuning untuk mengajukan usulan pengabdian kepada masyarakat dengan judul: Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru".

Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha muda di UMKM terkait dengan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah : Keterbatasan SDM pelaku usaha muda di UMKM dari segi Pendidikan, pengalaman maupun pengetahuan dan keterampilan dalam analisis keuangan; Terbatasnya sarana dan prasarana karena kurang informasi yang berhubungan dengan kewajiban usahanya dalam pencatatan usaha dan informasi lainnya yang berkaitan dengan analisis keuangan

Sesuai dengan penjelasan situasi yang dipaparkan pada pendahuluan dan analisis situasi, maka pada program pengabdian kepada masyarakat yang dapat dilakukan saat ini adalah melakukan Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru sebagai upaya untuk memberikan pengetahuan bahwa pencatatan dan analysis keuangan sangat penting dan akan menentukan keberhasilan suatu usaha dan mampu meningkatkan daya saing.

Program pengabdian pada masyarakat ini dapat memberi solusi antara lain: Pemberian pemahaman berkaitan dengan pencatatan dan analisis keuangan lainnya kepada peserta pengabdian; Pemberian pemahaman konsekuensi logis bahwa dengan melaksanakan kewajiban pencatatan maka harus memahami dan trampil dalam melakukan pembukuan bagi pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru

METODE

Metode Kegiatan Dalam Program Pengabdian Kepada Masyarakat Ini Adalah Pelatihan Dan Pendampingan pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru Dalam analisis keuangan. Dalam Hal Ini Ketua Program Dan Anggotanya Berperan Sebagai Mediasi.

Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Dilakukan Dengan Harapan yakni: Melakukan Inventarisasi pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru Berdasarkan Data; Menginformasikan Kegiatan Kepada pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru; Melakukan Komunikasi Intensif Dengan Para pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru; Mencari Tempat Untuk Dijadikan Sebagai Tempat Pelatihan Bagi Para pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru Dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat; Membuat Dan Memberikan Surat Undangan Kepada Peserta Sebelum Kegiatan Pengabdian Masyarakat Dilaksanakan.

Sesuai Dengan Dana Yang Tersedia, Kegiatan Ini Direncanakan Dilakukan Satu Kali Dengan Rencana Kegiatan Yang Dilakukan Adalah A) Mengkaji Kebijakan Tentang PP No. 46 Tahun 2013 Dan Standar Akuntansi Bagi Perusahaan Perusahaan Yang Tergabung Dalam pelaku usaha muda di UMKM Kota Pekanbaru terkait analysis keuangan . B) Mempertemukan Pihak Yang Terlibat Dalam Penyuluhan Dan Pendampingan analisis keuangan Dalam Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Hasil yang diterima dari kegiatan ini, dianalisis kembali oleh pelaksana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat guna mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan dan kekurangan dan hal-hal yang harus dilakukan lagi agar tujuan kegiatan dapat terlaksana dengan baik dan memberi manfaat praktis kepada semua pihak yang terlibat dalam pelatihan

HASIL

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dengan kegiatan Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru.. Acara bertempat di Ruangan P2k2 Universitas

Lancang Kuning dengan judul "Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru.". Sebelum kegiatan penyampaian materi mengenai perhitungan *Break Even point* dan bagaimana menghitung perhitungan analisis SWOT ,tim dosen memberikan kuesioner untuk mengukur tingkat pemahaman mengenai materi dan cara perhitungan Break Even point yang akan diberikan pada saat pengabdian ini. Pada kegiatan pembekalan ini peserta sangat antusias mengikuti materi pembekalan terutama untuk materi perhitungan *Break Even point* yang diarahkan kepada perhitungan masing-masing peserta. Jumlah Pertanyaan yang diberikan kepada setiap peserta sebanyak 10 pertanyaan.

Kesulitan yang paling mendasar dialami oleh Peserta adalah ketidaktahuan dan tidak memahami bagaimana menghitung biaya biaya apa sajayang dibutuhkan pada saat memulai usaha, kemudian peserta juga belum mengetahui bagaimana perhitungan keuntungan perunit untuk keperluan target yang akan dicapai.dari pelatihan yang telah diberikan tim pengabdian langsung memberikan dan mengoreksi hasil perhitungan analisis biaya yang telah dibuat oleh tiga jenis usaha peserta yaitu : Usaha budidaya lele; Usaha penanaman cabe; Usaha pembuatan Frame.

Pada saat kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 13 Oktober 2020, jumlah peserta yang datang sebanyak 8 orang. Pada kegiatan ini , tim dosen memberikan materi dasar (konsep) analisis biaya , menjelaskan apa saja yang termasuk komponen biaya tetap, biaya variable dan biaya produksi,kemudian tim pengabdian juga menjelaskan bagaimana perhitungan Break event point yang bertujuan untuk agar setiap peserta memahami titik impas dari setiap produk yang mereka hasilkan, setelah tim dosen memberikan materi konsep, tim memberikan contoh kasus dan langsung megoreksi hasil perhitungan dari tiga jenis usaha diatas dan memberikan simulasi kepada setiap peserta.

PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dilakukan secara garis besar mencakup beberapa komponen, yaitu keberhasilan target jumlah peserta pelatihan, ketercapaian target materi yang telah direncanakan, ketercapaian tujuan pelatihan dan kemampuan peserta dalam penguasaan materi. Ketercapaian target jumlah peserta dapat dilihat dari jumlah peserta yang ditargetkan adalah 10 orang dan pada kenyataannya kegiatan diikuti sebanyak 8 orang sehingga target jumlah peserta hampir telah dapat terpenuhi. Semua peserta dapat mengikuti seluruh proses simulasi dari awal sampai selesai, kegiatan yang dirancang 100% terlaksana, dan kehadiran kesiapan peserta 100%. Target penyampaian materi simulasi juga tercapai karena materi dapat disampaikan secara keseluruhan. Dengan demikian maka tujuan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat terpenuhi.

Kegiatan menulis khususnya perhitungan perhitungan Break Even pointpasal 21 bukanlah pekerjaan yang mudah. Untuk dapat menghasilkan pemahaman yang baik, diperlukan latihan yang banyak. Kemampuan menghitung dan memahami ini tidak dapat diperoleh dalam waktu singkat. Latihan ini memerlukan ketekunan dan kebiasaan. Keterampilan menulis adalah keterampilan yang tidak dibawa sejak lahir, tetapi keterampilan ini dapat dipelajari dan diajarkan. Berdasarkan evaluasi pelaksanaan kegiatan dapat diidentifikasi faktor pendukung dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat adalah : Adanya kerjasama yang baik antara tim pengabdian kepada masyarakat dengan peserta pengabdian kepada masyarakat yaitu pada peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat; Adanya kerjasama yang baik antara tim pengabdian kepada masyarakat dengan pada peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam mensupport terselenggaranya kegiatan ini dalam bentuk pemberian fasilitas ruangan, proyektor, menghadirkan peserta kegiatan pengabdian

kepada masyarakat.

SIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dengan kegiatan Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru.. Acara bertempat di Ruangan P2k2 Universitas Lancang Kuning dengan judul "Pelatihan Analisis Keuangan Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Bagi Pelaku Usaha Muda Di Kota Pekanbaru."., dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut: Meningkatkan peran serta bagi pada peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam ikut membantu memberikan pemahaman mengenai perhitungan Break Even point sehingga pada peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat bersaing dengan dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk sosialisasi; Pada pelaksanaan sosialisasi, peserta diberikan pemahaman dan pelatihan mengenai perhitungan Break Even point. Dengan hasil para peserta pengabdian kepada masyarakat sangat antusias. Bentuk antusisme peserta adalah banyaknya para peserta PKM yang memberikan pertanyaan dan sharing pengetahuan berkenaan dengan analisis biaya.

DAFTAR RUJUKAN

Tulus. Tambunan. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia. (Jakarta: Salemba Empat, 2002). h. 97

Dwi Lestanti. Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Pengalaman Usaha, dan Motivasi Kerja Terhadap Persepsi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Pelaku UMKM di Boyolali. (Yogyakarta: Skripsi, Universitas negeri Yogyakarta, 2015) h. 102.

Dnas Koperasi dan UMKM Kota Medan, Data Jumlah UKM di Kota Medan Tahun 2017. (Medan, 2017)

Elsa Nanda Utami, Mulyaningsih dan Hendrati Dwi. Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada UMKM peserta program PUSPA 2016 yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia). (e- Proceeding of Management : Vol.4, No.1 April 2017). h. 643.

Dwi Lestanti. Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Pengalaman Usaha, dan Motivasi Kerja Terhadap Persepsi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Pelaku UMKM di Boyolali. (Yogyakarta: Skripsi, Universitas negeri Yogyakarta, 2015). h. 81.

Zaki Baridwan. Intermediate Accounting. Edisi Tujuh. (Yogyakarta: BPFE, 2000). h. 112

Muhammad Arfan Ikhsan dan Ishak. Akuntansi Keprilakuan. (Jakarta: Salemba Empat). h.36.

Tarmizi, Rosmiaty dan Ni Luh Sartika Bugawanti. Pengaruh Persepsi Pengusaha Kecil dan Menengah terhadap Penggunaan SAK ETAP di Kota Bandar Lampung. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol 4 tahun 2013

Purwanti, Ira & Hudiwinarsih, Gunasti, Persepsi Manajer Atas Informasi Akuntansi Keuangan Dan Pengaruhnya Pada Keberhasilan Mengelola Perusahaan Kecil Dan Menengah Di Surabaya. (The Indonesian Accounting Review, Volume 2, No. 1, January 2012, pages 11 – 24, 2012) h.22.

Sunaryanto, Studi Mengenai Orientasi Tenaga Penjual Pada Pelanggan Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual. (Semarang:

Tesis Universitas Diponegoro, 2005). h. 114.

Yayuk Widiyanti. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Pengushaa Kecil Dan Menengah Atas Penggunaan Informasi Akuntansi Keuangan. (Studi Pada Pengusaha Kecil dan Menengah di Sentra KerajinanTas Kain Kabupaten Kendal). (Semarang: Skripsi Akuntansi Universitas Negeri Semarang, 2013). h. 28.

Abubakar & Wibowo. Akuntansi Untuk Bisnis: Usaha Kecil Dan. Menengah. (Jakarta: Grasindo, 2004), h.112

Destiana Setyaningrum, Adi Wiratno dan Sukirman, 2014. Pengaruh Pendidikan Pemilik, Pengetahuan Akuntansi Pemilik, Budaya Perusahaan, Dan Umur Usaha Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Pada UKM Dengan Ketidakpastian Lingkungan Sebagai Variabel Pemoderasi (Studi Empiris Terhadap UKM Yang Menghasilkan Produk Unggulan Di Kabupaten Banyumas). Journal & Proceeding Universitas Jenderal Sudirman, Vol. 4 No.1, 2014 h. 19-20.

Anoraga Pandji, Pengantar bisnis. Pengelolaan Bisnis Dalam Era Globalisasi. (Jakarta: Rieneka Cipta, 2007). h.95

Harmaizar Z. Menggali Potensi Wirausaha. (Bekasi: Dian Anugerah Prakas, 2006). h. 85.

Mustaqhfiroh. Faktor Penentu Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil dan Menengah Dengan Good Corporate Governance Sebagai Variabel Intervening. (Semarang: Skripsi S1, Universitas Negeri Semarang, 2016). h. 23.