



PENGELOLAAN MANAJEMEN USAHA KONVEKSI PADA UMKM DI DEPOK

Dahlia Pinem, Bernadin Dwi M.
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta
pinem_dahlia@yahoo.com; bernadindwim2yahoo.com

ABSTRAK

Sentra konveksi yang menjadi langganan pedagang Tanah Abang ini berada di Jalan Bulak Timur, Kelurahan Cipayung, Depok, Jawa Barat. Bulak Timur telah menjadi sebuah magnet ekonomi baru. Kampung ini telah menjadi pusat perdagangan konveksi terbesar di kota Depok. Sentra UKM konveksi tersebut menjadi terkenal di kalangan pedagang, khususnya konveksi sudah menjadi terkenal karena produk yang ditawarkan dapat bersaing dengan produk dari pasar yang lain baik dari sisi kualitas maupun dari sisi harga. Kebanyakan pedagang menjual produknya berupa pakaian berupa bahan kaos, baik celana pendek maupun kaos olahraga. Pada saat ini rumah-rumah yang tadinya sederhana, sekarang telah berubah menjadi rumah toko sebagai tempat berjualan pedagang konveksi. Daerah itu ramai dikunjungi oleh pembeli pada saat hari besar, baik bagi pembeli untuk kebutuhan pribadi maupun pembeli grosiran. Tujuan diadakannya kegiatan ini untuk mengetahui keadaan manajemen usaha yang diterapkan pada Konveksi UKM di Bulak Timur Cipayung Depok. Data dikumpulkan dari mitra konveksi melalui wawancara di Bulak Timur Cipayung, Depok. Data dianalisis dengan analisis deskriptif kuantitatif. Dari hasil penelusuran yang dilakukan oleh tim, pengusaha konveksi di daerah Bulak Timur belum menerapkan manajemen keuangan. Mereka melakukan penjualan langsung dan berdasarkan orderan. Selain itu, UKM belum menerapkan pengelolaan keuangan dengan baik, karena mereka hanya terfokus untuk meningkatkan penjualan akibat persaingan begitu ketat antarpedagang. Pengabdian ini dilakukan untuk memberikan penyuluhan dan pendampingan kepada mitra demi meningkatkan kinerja usahanya, khususnya manajemen keuangan yang sederhana, yang akan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan keluarga. Diharapkan hasilnya dapat memberikan manfaat bagi UMKM di bidang keuangan demi keberlangsungan usaha dan pengelolaan keuangan yang baik.

Kata kunci: manajemen keuangan, UMKM, pencatatan keuangan

PENDAHULUAN

Kelurahan Cipayung Kota Depok merupakan daerah industri kecil yang membuat pakaian yang diperuntukkan bagi anak-anak sampai dewasa. Kelurahan Cipayung merupakan salah kelurahan dari Kecamatan Cipayung hasil pemekaran dari Kecamatan Pancoran Mas. Produk yang paling banyak disukai oleh konsumen pada UKM ini adalah celana pendek berupa bahan kaos, *leding*, baju anak, baju batik anak, dan pakaian dewasa berupa pakaian olahraga.

Sentra konveksi yang menjadi langganan pedagang Tanah Abang ini berada di Jalan Bulak Timur, Kelurahan Cipayung, Depok, Jawa Barat. Daerah ini sekarang telah dikenal oleh masyarakat karena begitu banyak pedagang dan menjadi salah satu penyuplai barang-barang ke Tanah Abang. Pedagang konveksi di daerah tersebut banyak menjual pakaian berupa celana olahraga, pakaian anak-anak, dan pakaian

dewasa yang harganya cukup murah bila dibandingkan dengan harga di pasar-pasar yang lain. Mereka banyak memperoleh pakaian tersebut dari lokasi sekitar yang telah menjadi sentra produksi pakaian, yang bahan bakunya mereka dapatkan dari sisa bahan yang tidak terpakai di pabrik sekitar tempat tersebut dan dapat juga dibeli dari Mangga Dua dan Pasar Pagi. Di Jalan Bulak Timur tersebut bukan saja terdapat sentra produksi, melainkan banyak UKM penjahit yang bermunculan di sekitarnya. Umumnya, orang-orang yang berbelanja ke daerah tersebut untuk memenuhi kebutuhan pakaian sendiri dan keluarga. Akan tetapi, ada juga penjualan yang sudah terdistribusi ke beberapa daerah, khususnya Jawa dan Kalimantan. Sentra konveksi ini cukup banyak dikenal oleh kalangan masyarakat luas. Produk konveksi rumah tangga tersebut ternyata mendapat sambutan cukup baik dari para pembeli. Harganya murah dan mutunya cukup bagus. Mereka menjadikan rumah-rumah mereka sebagai basis produksi sekaligus sebagai tempat menjual produk mereka.



Gambar 1. Sentra konveksi

Pada saat ini permintaan pakaian dan celana meningkat mencapai 70 persen untuk memenuhi kebutuhan di Pasar Tanah Abang, Cipulir, dan berbagai kota di Jawa Barat, Kalimantan, Jawa Tengah, dan Pulau Sumatera. Selain itu, mereka juga menjual produknya kepada pedagang yang ada di sekitar Depok. Di antara pedagang persaingan sangat ketat karena begitu banyak permintaan pasar yang berbelanja ke Bulak Timur tersebut. Demikian juga pada saat menjelang lebaran kesibukan yang padat terjadi di sekitar daerah tersebut. Belum lagi tidak didukung oleh jalan yang lebar. Sebelum UMKM ini berkembang, daerah tersebut hanya merupakan daerah perkampungan biasa sehingga akses untuk masuk ke pasar tersebut merupakan kendala. Tidak didukung oleh tempat parkir yang memadai. Daerah Bulak Timur ini mulai terkenal di daerah Depok pada akhir akhir ini karena mereka menjual pakaian jadi yang kualitasnya juga baik dan harganya tidak terlalu mahal. Faktor yang menentukan keberhasilan sentra pasar ini adalah produk yang dijual begitu murah karena dekat dengan tempat produksi, yaitu di sekitar pasar tersebut telah tumbuh UKM-UKM, khususnya bidang produksi dan jahitan. Bahan baku diperoleh tempat produksi dari sisa bahan pabrik dan sebagian dari pasar pagi. Hal-hal yang menghambat perkembangan UKM ini tidak akan selamanya dapat menjual produk murah, dan teknologi yang digunakan hanya berupa mesin yang sederhana untuk membuat pakaian tersebut.

Perlahan-lahan, hasil produksi konveksi Bulak Timur mulai banyak dikenal orang. Para pedagang grosir di Tanah Abang, Cipulir, dan Jatinegara juga mulai melirik Bulak Timur. Mereka mengambil barang untuk kemudian dijual lagi kepada para pedagang yang berbelanja kulakan di ketiga pusat perdagangan konveksi di



Jakarta tersebut. Pada perkembangan selanjutnya, Bulak Timur juga mulai banyak menarik pedagang dari luar kota untuk membuka pertokoan di kawasan tersebut. Sekarang ini, toko-toko pakaian yang ada di Bulak Timur tidak hanya dimiliki oleh penduduk setempat, tetapi banyak juga yang dimiliki oleh pedagang-pedagang dari luar kota Depok. Perkembangan industri konveksi di Bulak Timur juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Mereka mendapat manfaat ekonomi secara langsung dari pesatnya industri konveksi tersebut. Selain toko-toko pakaian, juga muncul rumah-rumah makan, penjual minuman, toko buah-buahan, mini market yang selalu ramai dikunjungi orang. Jumlah pekerja yang membuat pakain jadi bertambah banyak.

Berdasarkan survei kepada Mitra Kenzitetex konveksi yang dilakukan di lapangan, permasalahan yang timbul pada pedagang konveksi adalah masalah manajemen usaha di bidang pencatatan keuangan keuangan, yaitu pedagang belum menerapkan manajemen usaha sesuai dengan yang seharusnya (Tabel 1).

Tabel 1. Permasalahan yang Ditemukan

No.	Permasalahan	Rincian Permasalahan
1	Permasalahan Manajemen	• Belum membuat catatan-catatan transaksi, seperti transaksi penerimaan dan pengeluaran, buku besar, jurnal dan neraca, dan laporan rugi laba.
2	Permasalah SDM	• Rata-rata kualifikasi SDM hanya tamatan SMP dan SMA kemampuan dan kompetensi terbatas.
3	Permasalahan Finansial /Permodalan	Kebutuhan investasi modal untuk menambah peralatan dan proses produksi.

Untuk mengatasi masalah mitra, program pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan pendekatan kepada mitra untuk menangani masalah tersebut. Tim melakukan identifikasi permasalahan serta menganalisis apa yang menjadi permasalahan yang prioritas perlu ditangani. Diawali dengan memberikan pemahaman tentang pentingnya manajemen usaha bagi mitra untuk meningkatkan pembuatan pembukuan, khususnya pencatatan-pencatatan penjualan, neraca, dan laporan rugi laba.

Selanjutnya, akan diberikan pelatihan pencatatan keuangan sederhana atau pembukuan. Selama ini mereka melakukan pencatatan hanya secara konvensional; oleh karena itu, diperlukan penyuluhan mengenai pentingnya pencatatan semua kegiatan yang dilakukan oleh UMKM. Dengan demikian, diharapkan mitra dapat membuat laporan rugi laba dan semua pencatatan dalam laporan jurnal atau buku besar sehingga keterampilannya dapat meningkat, tidak lagi dalam bentuk konvensional. Juga akan dibuatkan pelatihan tentang arus kas (*cash flow*) karena selama ini mereka belum pernah membuat laporan arus kas secara benar akibat keterbatasan SDM dan waktu pemilik.

Secara garis besar berikut solusi permasalahan yang diberikan.

1. Untuk mengatasi masalah manajemen, tim akan melakukan pelatihan-pelatihan mengenai pencatatan transaksi keuangan, khususnya penjualan, membuat neraca, laporan rugi laba dan arus kas, sehingga lebih memudahkan pemilik/perusahaan untuk mengetahui keadaan usahanya dalam memperoleh laba.
2. Untuk mengatasi permasalahan SDM, dilakukan pelatihan dan pendampingan, sehingga SDM dapat lebih terampil dan kompeten dalam melakukan pekerjaannya, sehingga penjualan meningkat dan efisiensi terwujud.

- Untuk mengatasi masalah permodalan, neraca, laporan rugi laba dan arus kas disusun sehingga lebih memudahkan pemilik/perusahaan untuk mendapatkan tambahan modal dari perbankan.

METODE KEGIATAN

- Menyusun rencana kegiatan
Langkah awal yang dilakukan adalah berkoordinasi dengan tim untuk mengidentifikasi kriteria mitra, waktu pelaksanaan, program kegiatan, dan melakukan evaluasi kegiatan.
- Melaksanakan rapat dengan tim pelaksana.
- Menyiapkan instruktur atau pendamping dan perajin konveksi (mitra).
- Menyiapkan perajin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Kenzitek selama ini pencatatan laporan keuangan usaha dagangnya masih bersifat tradisional. Penjualan hanya dilakukan dengan membuat nota-nota penjualan. Namun, tim berusaha untuk menjelaskan ada beberapa catatan pembukuan yang harus dibuat oleh UKM Kenzitek untuk meningkatkan manajemen usahanya, khususnya bidang pembukuan.

1. Laporan Rugi Laba

Laporan Rugi/Laba UKM KENZITEK per 31 Desember 2018

Uraian	Jumlah
Pendapatan Usaha	100.000.000,00
Pembelian bahan baku	20.000.000,00
Bahan Penolong	10.000.000,00
Upah / Gaji	10.000.000,00
Biaya Promosi	10.000.000,00
Biaya , Telepon , listrik dll	15.000.000,00
Biaya Transportasi	20.000.000,00
Jumlah Biaya	85.000.000,00
	+
	15.000.000,00
LABA BERSIH	15.000.000,00

2. Neraca

Neraca UKM Konveksi Kenzitek per 31 desember 2018

Aktiva	Jumlah	Pasiva	Jumlah
Aktiva lancar		Passiva Lancar	
Kas	10.000.000,00	Hutang Dagang/ Usaha	10.000.000,00
Bank	20.000.000,00	Utang Gaji	25.000.000,00
Piutang Usaha	30.000.000,00	Utang Wesel	5.000.000,00
Persediaan	5.000.000,00		



Total Aktiva Lancar	65.000.000,00	Total utang jangka pendek	40.000.000,00
AKTIVA TETAP		Utang jangka Panjang	40.000.000,00
Tanah	30.000.000,00	Modal	25.000.000,00
Bangunan	10.000.000,00		-
JUMLAH AKTIVA	105.000.000,00	JUMLAH PASIVA	105.000.000,00

3. Laporan Piutang

Laporan Piutang KINZITEZ PER 31 des 2018

Nama	Saldo Awal	Pembayaran	Saldo Akhir Piutang
Tarigan	5.000.000	5.000.000	0
Ginting	2.000.000	1.000.000	1.000.000
Total	7.000.000	6.000.000	1.000.000
Grand Total	7.000.000	1.000.000	1.000.000

Analisis Keuangan

Laporan Keuangan UMKM dikerjakan oleh pemilik. Pengelolaan aktiva keuangan dilakukan dengan cara yang sederhana dengan menggunakan catatan-catatan berupa buku-buku kecil. Mereka belum membuat pembukuan sebagaimana mestinya, seperti membuat neraca, laporan rugi laba, catatan persediaan barang, laporan piutang, dan laporan utang. Belum ada pemisahan uang pribadi dengan uang usaha. Manajemen yang diterapkan masih konvensional, belum ada bagian pembukuan khusus walaupun mereka melakukan jual beli dalam jumlah yang besar. Pendapatan diperoleh pemilik UMKM sebagian besar merupakan hasil penjualan konveksi, sedangkan pengeluaran untuk pembelian bahan, listrik, telepon, gaji karyawan, uang makan, dan lain-lain.

Mitra belum melaksanakan pencatatan keuangan secara tertib. Maka pada kegiatan ini mitra diberikan pelatihan dalam bentuk pelatihan pencatatan pembukuan. Pada awal pelatihan, mitra diberikan pemahaman keuangan secara umum, untuk lebih spesifik lagi, mitra belum melaksanakan karena kesibukan. Karena laporan keuangan yang selama ini tidak pernah dicatat, sering terjadi kecurangan oleh pegawai. Oleh karena itu, ke depan pemilik UMKM ingin melakukan pembuatan laporan keuangan dengan mesin, tetapi di samping itu juga perlu dilakukan pelatihan kepada karyawan mengingat pendidikan mereka rata-rata tamatan SMA. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan untuk menindaklanjuti pengabdian ini supaya karyawan lebih terampil dalam menyusun dan mencatat semua transaksi yang terjadi.

SIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian kepada masyarakat ini berbentuk penyuluhan dan pelatihan tentang manajemen usaha, khususnya membuat neraca, laporan rugi laba, dan arus kas dapat meningkatkan efektivitas UKM dan dapat lebih efektif di dalam pengelolaan usahanya. Pelatihan ini juga memberi wawasan bagi pemilik UMKM sehingga lebih terampil dan memahami pentingnya pembukuan dan pencatatan semua transaksi yang dilakukan. Sebagai saran, untuk mitra perlu adanya manajemen yang jelas, terutama menyangkut keuangan karena tidak jelasnya pengelola keuangan akan menyebabkan usaha sulit untuk berjalan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim mengucapkan banyak terima kasih kepada Ketua LPPM UPN Veteran Jakarta dan mitra Kenzitek. Tidak lupa juga kepada teman-teman yang sudah dapat berkordinasi untuk kelancaran pengabdian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Agusetyaningrum, V., Mawardi, M. K., & Pangestuti, E. (2016). Strategi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) untuk meningkatkan citra Kota Malang sebagai destinasi wisata kuliner (Studi pada UKM berbasis kuliner Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 38(2): 105-111.
- Baihaqi, A. (2013). Akuntansi yang sederhana (untuk UKM). <http://baihaqrockvestor.wordpress.com/2013/02/17/akuntansi-yang-sederhana-untuk-ukm/>.
- Darmayasa, I. Ny. (2012). Pendidikan dan pelatihan manajemen pengelolaan usaha UKM Mitra binaan. Bali: PT. Jasa Raharja (Persero).
- Kuncoro, M. (2007). *Ekonomi industri Indonesia: Menuju negara industri baru 2030*. Yogyakarta: Andi <http://makanrujak.wordpress.com/tag/pembukuan-sederhana/>. Pentingnya Pembukuan dalam UKM dan Industri Kecil. Diunduh tanggal 20 Februari 2013.
- Sulistiyastuti, D. R. (2004). Dinamika usaha kecil dan menengah (UMKM) Analisis Konsentrasi Regional UMKM di Indonesia 1999-2001. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(2),143-164.
- Sumarso. (2009). *Revisi Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.