

**Pelatihan dan Pembinaan Penerapan Ilmu Manajemen Keuangan,
Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran
dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)
di Kecamatan Klaten Selatan**

**Arista Natia Afriany,¹ Yati Suhartini,² Faizal Ardiyanto,³
Anindita Imam Basri,⁴ Natalia Ratna Ningrum,⁵**
Universitas PGRI Yogyakarta Jl. PGRI I No.117 Sonosewu Yogyakarta
Email¹: arista@upy.ac.id

Abstrak

Usaha mikro kecil menengah di Indonesia mulai banyak bermunculan seiring dengan daya saing global yang semakin ketat. Usaha mikro kecil menengah merupakan suatu penggerak perekonomian, pesatnya perkembangan UMKM akan memberikan kontribusi positif bagi ekonomi Indonesia maka dengan pengolahan yang baik akan menghasilkan usaha kecil menengah yang baik. Maka dari kontribusi tersebut akan semakin baik jika dapat menghadapi berbagai permasalahan UMKM yang ada, salah satunya adalah memanfaatkan ilmu manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan usaha.

Tujuan dari pengabdian Prodi Manajemen Universitas PGRI Yogyakarta ini adalah untuk menciptakan dan mengembangkan kreativitas, produktifitas dan kualitas UMKM binaan di Kecamatan Klaten Selatan, supaya bisa memanfaatkan ilmu manajemen keuangan, manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran secara maksimal. Mengingat bahwa UMKM berpotensi untuk memberikan kontribusi positif bagi ekonomi Indonesia.

Kata Kunci : UMKM, Manajemen Keuangan, Manajemen Sumberdaya Manusia, Pemasaran

Latar Belakang

Diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Tidak hanya dinegara berkembang, tetapi juga di Negara maju.UMKM sangat penting karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja

Usaha mikro kecil menengah di Indonesia mulai banyak bermunculan seiring dengan daya saing global yang semakin ketat. Usaha mikro kecil menengah merupakan suatu penggerak perekonomian, pesatnya perkembangan UMKM akan memberikan kontribusi positif bagi ekonomi Indonesia maka dengan pengolahan yang baik akan menghasilkan usaha kecil menengah yang baik. Maka dari kontribusi tersebut akan semakin baik jika dapat menghadapi berbagai permasalahan UMKM yang ada, salah satunya adalah memanfaatkan ilmu manajemen yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan usaha.

Saat ini kemampuan dan pengetahuan para usaha kecil terhadap ilmu manajemen sangat kurang, khususnya di bidang manajemen keuangan, manajemen SDM dan manajemen pemasaran. Meskipun kebanyakan para wirausahawan tersebut sudah menempuh pendidikan formal, namun tidak semua memiliki latar belakang manajemen. Sehingga, dalam pengelolaan bisnis mereka sering kali mengalami hambatan. Hal ini terlihat dari pengelolaan keuangan, SDM dan pemasaran yang dilakukan masih terbatas dengan skala kecil. Selain itu, perkembangan teknologi yang semakin maju harus dapat dikuasai oleh para usaha kecil agar dapat mengembangkan bisnisnya. Pengelolaan keuangan, SDM dan pemasaran yang berbasis teknologi juga menjadi penunjang untuk kesuksesan bisnis agar lebih akurat sehingga dapat menarik minat investor.

Analisis Situasi

UMKM binaan di Kecamatan Klaten Selatan seharusnya lebih giat dalam menjalankan usaha dengan bantuan dari pemerintah daerah Klaten. Dengan bantuan yang diberikan ini, UMKM akan lebih cepat berkembang dan maju, semakin majunya usaha maka semakin banyak dan kompleks aktifitas yang terjadi di UMKM. Hal tersebut membuat UMKM membutuhkan pencatatan keuangan, kualitas SDM dan pemasaran yang baik demi berlangsungnya usaha dengan jangka waktu yang lama, dengan adanya pembinaan UMKM ini akan membuat UMKM lebih termotivasi untuk lebih meningkatkan lagi kegiatan usahanya, sehingga dapat membuka lebih banyak lagi peluang kerja untuk mengurangi pengangguran.

Topik ini dirasa penting untuk diberikan, dikarenakan perkembangan UMKM yang pesat di kawasan Kecamatan Klaten Selatan, dimana para pelaku UMKM banyak bermunculan tetapi kurang ada penerapan ilmu manajemen yang para pelaku UMKM lakukan. Sehingga dengan adanya penyuluhan ini dapat membantu bagi UMKM untuk lebih berkembang lagi dengan baik dan benar.

Namun pada kenyataannya, usaha kecil ini mengalami banyak hambatan, salah satunya adalah kesulitan-kesulitan dalam penguasaan dan pemanfaatan pemasaran, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, kesulitan dalam pengelolaan laporan keuangan, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah), sistem manajemen, kemampuan teknologi. Tantangan ke depan UMKM untuk mampu bersaing di era perdagangan bebas, baik dipasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh kemampuan internal UMKM yang harus di perbaiki, mencakup aspek kualitas manajemen SDM, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Oleh karena itu sangat tepat kiranya jika Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Yogyakarta merasa terpanggil untuk membantu pihak UMKM yang ada di Kecamatan Klaten Selatan, dalam pemberian ilmu manajemen melalui program pengabdian pada masyarakat.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan latar belakang tersebut maka permasalahan mitra yang diajukan adalah:

1. Sisi Internal, keterbatasan kemampuan baik pengetahuan maupun praktik ilmu manajemen.
2. Sisi Eksternal, tantangan yang dihadapi oleh usaha kecil ini berupa kondisi pasar yang akan mereka layani maupun kondisi persaingan baik dengan sesama usaha kecil maupun dengan usaha menengah besar.

Rintangan dari sisi eksternal ini yang dihadapi sebagai berikut:

1. Kondisi ekonomi yang tidak stabil seperti kenaikan harga bahan pokok, menyebabkan usaha ini mendatangkan keuntungan yang kecil bahkan juga terjadi kerugian.
2. Masih banyaknya para pemasok dana baik itu koperasi dan lembaga perbankan yang masih belum percaya untuk memberikan suntikan modal pada usaha ini.
3. Terjadinya persaingan yang tidak sehat baik diantara sesama usaha kecil maupun dengan usaha menengah.
4. Masih banyaknya masyarakat yang tidak percaya akan produk yang dihasilkan dari usaha ini.

Berdasarkan permasalahan mitra di atas maka manfaat yang hendak dicapai dalam pembinaan dan pelatihan ini adalah:

1. Membuat peserta pelatihan UMKM mempunyai pengetahuan yang baik tentang penggunaan analisa modal dan investasi terlebih dahulu dalam menentukan produk apa yang akan dijual kepada konsumen dan selanjutnya menentukan biaya produksi dari suatu unit produk yang akan dijual.
2. Peserta pelatihan UMKM mempunyai pengetahuan yang baik tentang bagaimana pemahaman manajemen SDM mengenai peningkatan kualitas SDM.
3. Peserta UMKM mampu memasarkan produk yang dihasilkannya dan mempunyai keahlian pemahaman manajemen usaha khususnya mengenai strategi pemasaran sehingga pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya secara optimal.
4. Peserta pelatihan UMKM mampu bersaing dengan sehat dalam peningkatan penghasilan yang lebih baik lagi sehingga tidak mengalami kerugian.

Target

Target dari kegiatan pengabdian ini terdiri dari :

1. Memberikan pembinaan kepada UMKM yang terdiri dari:
 - a. Pembinaan manajemen keuangan
 - b. Pembinaan manajemen SDM
 - c. Pembinaan manajemen pemasaran
2. Pemberian pelatihan kepada UMKM yang terdiri dari:
 - a. Pelatihan pengelolaan laporan keuangan
 - b. Pelatihan meningkatkan kualitas SDM
 - c. Pelatihan desain logo dan nama merek melalui aplikasi online

Luaran

Luaran yang dihasilkan pada kegiatan pengabdian ini adalah :

Jasa

1. Meningkatkan pengetahuan ilmu manajemen dalam bidang manajemen keuangan, manajemen SDM dan manajemen pemasaran.
2. Memiliki jiwa kewirausahaan dan kemandirian
3. Meningkatkan ketrampilan dan kepemimpinan
4. Masyarakat yang usianya produktif dapat bekerja dan mendapatkan penghasilan
5. Dapat mengoptimalkan peluang dan menghemat biaya produksi.
6. Produk Pendampingan dan pelatihan ini diharapkan dapat menghasilkan produk UMKM berkualitas dan bernilai jual tinggi.

Pelaksanaan

Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan kepada seluruh UMKM di Kecamatan Klaten Selatan.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian yang akan dilakukan dalam bentuk pendampingan yang disusun dalam tahapan sebagai berikut:

1. Pendampingan pembuatan harga untuk UMKM.
2. Pendampingan tehnik pembuatan logo dalam pemasaran produk.

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini berupa model pelatihan (ceramah), diskusi, praktek dan pendampingan langsung saat praktek pelatihan. Pengabdian akan memberikan keterampilan dan tutorial serta modul yang berisi materi mengenai laporan keuangan sederhana serta memberikan modul yang berisi program-program pemasaran suatu produk.

Durasi pelatihan bersekitar 1 (satu) jam setiap kali pertemuan selama 4 (empat) kali pertemuan dalam 5 (lima) bulan. Penyaji pelatihan/ kursus ini berjumlah 1 (satu) orang. Pelatihan dilaksanakan dengan sistem kelas dengan metode menggunakan modul dan praktek. Dengan rincian agenda setiap pertemuan sebagai berikut :

1. Pada pertemuan pertama dialokasikan waktu 1 (satu) jam untuk pemberian materi terkait manajemen keuangan. Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi.
2. Pada pertemuan kedua dialokasikan waktu 1(satu) jam untuk Sosialisasi manajemen SDM. Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi.
3. Pada pertemuan ketiga dialokasikan waktu 1 (satu) jam untuk Sosialisasi manajemen pemasaran. Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi dan diskusi.
4. Pada pertemuan keempat dialokasikan waktu 1 (satu) jam untuk mereview kemampuan peserta dalam mengimplementasikan pengetahuan yang telah diperoleh pada pertemuan-pertemuan sebelumnya.

Hasil Yang Dicapai

1. Pertemuan pertama dengan Sekretaris Camat dan para Lurah dan Kepala Desa di Kecamatan Klaten Selatan membahas tentang permasalahan yang

dihadapi para UMKM di Kecamatan Klaten Selatan terkait dengan Manajemen Keuangan, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran.

Para pengabdian disini membahas tentang permasalahan yang sering terjadi di UMKM, sampai dapat disimpulkan bahwa rata – rata para UMKM mengalami permasalahan sebagai berikut:

- a. Manajemen Sumber Daya Manusia : sering terjadi perselisihan antara karyawan karna terkait tugas dan tanggung jawab masing – masing karyawan dan cara memotivasi karyawan agar semangat dalam bekerja dan tidak sering terjadi pergantian karyawan.
- b. Manajemen Keuangan : permasalahan yang sering terjadi adalah banyak UMKM yang tidak bisa memisahkan uang yang dipakai untuk keperluan produksi dengan uang yang dipakai untuk keperluan pribadi, dan belum pahamnya tentang penetapan harga pokok produksi dari suatu barang yang akan dijual serta masih banyak pelaku UMKM yang belum membuat laporan keuangan sederhana.
- c. Manajemen Pemasaran : permasalahan yang terjadi adalah masih banyak UMKM yang tidak mempunyai logo atau merek (brand) dari barang yang akan dijual, dan kurang paham akan strategi pemasaran yang baik.

2. Pertemuan Kedua pemberian materi terkait manajemen keuangan.

Sosialisasi dan penyuluhan tentang keuangan dipresentasikan oleh Arista Natia Afriany, S.E., MBA. Terdapat beberapa hal yang menjadi perhatian bagi para pelaku UMKM di Kecamatan Klaten Selatan terkait manajemen keuangan.

- a. Berapa besarnya biaya produksi dari sebuah produk (disini pembicara memberikan contoh dalam produksi kue brownis)
- b. Berapa besarnya keuntungan yang diinginkan dalam sebuah produk?

PT Nutrisi Bergizi memproduksi kue brownies. Minggu lalu, bahan baku langsung (tepung terigu, telur, coklat dan bahan baku lainnya) senilai Rp2.000.000 digunakan dalam proses produksi. Upah tenaga kerja langsung yang dibayarkan adalah sebesar Rp1.200.000. Total biaya overhead (listrik, air, gas dan lain-lain) diperkirakan Rp500.000. Di akhir minggu, jumlah kue brownies yang berhasil diproduksi adalah 100 unit.

Diminta: total biaya produksi untuk satu minggu terakhir, biaya per unit dari kue brownies selama satu minggu terakhir dan harga jual kue brownies jika perusahaan menginginkan keuntungan 50%, berikut adalah penjelasannya:

Total Biaya Produksi:	
Bahan baku langsung	Rp 2.000.000
Tenaga Kerja Langsung	Rp 1.200.000
Overhead	Rp <u>500.000</u>
Total Biaya Produksi	Rp 3.700.000

$$\begin{aligned}\text{Biaya Brownies per unit} &= \text{Total Biaya Produksi/jumlah unit yang} \\ &\text{diproduksi} \\ &= \text{Rp } 3.700.000/100 \\ &= \text{Rp } 37.000/\text{unit}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Biaya per unit} + \text{Keuntungan yang diinginkan} \\ &= \text{Rp } 37.000 + (50\% \times \text{Rp } 37.000) \\ &= \text{Rp } 37.000 + \text{Rp } 18.500 \\ &= \text{Rp } 55.500\end{aligned}$$

3. Pada pertemuan ketiga pemberian materi terkait manajemen Sumber Daya Manusia (SDM).

Pada pertemuan ketiga pemberian materi terkait manajemen SDM. Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi oleh Ibu Dra. Yati Suhartini, M.A. Terdapat beberapa hal yang menjadi perhatian bagi para pelaku UMKM di Kecamatan Klaten Selatan terkait manajemen Sumber Daya Manusia.

- a. Manajemen Sumber Daya Manusia : sering terjadi perselisihan antara karyawan karna terkait tugas dan tanggung jawab masing – masing karyawan.
- b. Cara memotivasi karyawan agar semangat dalam bekerja dan tidak sering terjadi pergantian karyawan.

Disini ibu Dra. Yati Suhartini, M.A. memberikan penjelasan terkait permasalahan UMKM tentang bagaimana menjadi pemimpin agar tercipta suasana kerja yang nyaman dan membuat semangat dalam bekerja. Setelah itu pemateri memberikan penjelasan terkait cara mengatasi masalah perselisihan yang terjadi antar karyawan dalam hal pekerjaan.

4. Pada pertemuan keempat adalah pemberian materi terkait manajemen pemasaran. Kegiatan dilaksanakan melalui pemaparan materi oleh Bapak Anindita Imam Basri, S.E.I, M.M.

Pada pertemuan keempat ini selanjutnya dialokasikan waktu untuk mereview kemampuan peserta dalam mengimplementasikan pengetahuan yang telah diperoleh pada pertemuan-pertemuan sebelumnya. Disini para pelaku UMKM diberikan cara untuk membuat logo atau merek dengan penggunaan smart phone setelah itu pemateri memberikan strategi pemasaran yang baik untuk UMKM.

Disesi terakhir petemuan disini pemateri memberikan kesempatan kepada UMKM untuk bertanya terkait permasalahan lain yang sering terjadi dalam proses kegiatan baik produksi ataupun proses pemasaran. Para pelaku UMKM merasa terbantu sekali atas pengabdian yang diberikan oleh pemateri banyak yang bisa dikembangkan dalam UMKM tetapi para pelaku UMKM sering menemui hambatan dan kesulitan dalam proses kegiatan produksi barang. Kegiatan ini sangat didukung oleh Lurah dan Kepala Desa Kecamatan Klaten Selatan serta para pelaku UMKM menginginkan agar kegiatan pengabdian masyarakat terkait manajemen ini untuk terus diadakan bagi para pelaku UMKM secara berkala.

Luaran

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen Program Studi Manajemen adalah Modul pembuatan laporan keuangan sederhana untuk UMKM dan Modul cara pembuatan logo diaplikasi smart phone (Logo Maker Plus)

Kesimpulan

Tujuan dari pengabdian Program Studi ini adalah untuk memberikan pelatihan manajemen dan mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) agar menjadi UMKM yang berkembang maksimal dengan memberikan motivasi SDM, penentuan harga pokok produksi dan pembuatan logo berkaitan dengan merek pada UMKM di Kecamatan Klaten Selatan . Setelah dilakukan pertemuan dan kegiatan pada saat sosialisasi dan pelaksanaan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Melalui program pengabdian ini diharapkan memberikan manfaat bagi para UMKM terkait pemahaman tentang ilmu manajemen.
2. Melalui program pengabdian ini diharapkan memberikan manfaat pengetahuan tentang bagaimana menentukan harga pokok produksi sebelum barang diproduksi dan dipasarkan yang bermanfaat untuk diperolehnya keuntungan.
3. Setelah dilakukan pertemuan sosialisasi tentang ilmu manajemen peserta UMKM mulai membuat perencanaan keuangan sederhana dengan lebih baik serta strategi pemasaran untuk lebih baik lagi.
4. UMKM dapat lebih mengoptimalkan kewirausahaan terkait proses produksi dan proses perencanaan sumber daya manusia.

Saran

Saran untuk pengabdian selanjutnya adalah :

1. Perlu dilakukan monitoring UMKM dalam hal kewirausahaan yang baik.
2. Perlu diadakan pendampingan dalam standar mutu dengan melibatkan ahli.
3. Perlu dilakukan pendampingan yang lebih lama lagi dalam pembuatan logo atau merek.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene.F dan Joel F. Houston. 2012. Dasar – dasar Manajemen Keuangan. Edisi sebelas Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Catur, Sasongko, dkk. 2016. Akuntansi Suatu Pengantar – Berbasis PSAK. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Firdaus, A. Dunia dan Wasilah Abdullah. 2018. Akuntansi Biaya. Edisi 4 Revisi. Jakarta : Salemba Empat.
- Kotler, P., dan Keller, K. L. 2012. *Marketing Management* (14th ed.). Prentice Hall.
- Universitas PGRI Yogyakarta. 2016. *Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat*. Yogyakarta
- Wahjono, Sentot. 2015. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta : Salemba Empat.