

**OPTIMALISASI PENGELOLAAN KAS DALAM MEMINIMALKAN KERUGIAN
DAN MENINGKATKAN PROFIT USAHA MIKRO IBU-IBU PKK DI KELURAHAN
REMPOA, KECAMATAN CIPUTAT TIMUR, KOTA TANGERANG SELATAN**

Jamaludin*, Senen, Sutiman, Thaharuddin, Eka Rahim

Dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Universitas Pamulang
E-mail: dosen01020@unpam.ac.id, Dosen01888@unpam.ac.id, dosen01673@unpam.ac.id,
dosen02091@unpam.ac.id, dosen01736@unpam.ac.id

ABSTRAK

Kas merupakan salah satu bagian dari aktiva yang paling likuid (paling lancar), yang bisa dipergunakan segera untuk memenuhi kewajiban finansial suatu usaha. Kas kecil adalah beberapa dana yang dibentuk terutama untuk pengeluaran yang bersifat rutin dan relatif kecil jumlahnya. Kas kecil dipakai untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran pimpinan yang jumlahnya relatif kecil. Adapun tujuan dari Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini adalah untuk mengoptimalkan pengelolaan kas kecil, untuk meminimalkan kerugian, untuk meningkatkan profit pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

Dalam melaksanakan kegiatan PKM digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu: 1) Metode Ceramah/Presentasi. Metode ceramah/presentasi dipilih untuk memberikan penjelasan tentang: a. Memberikan pengetahuan terkait pengelolaan kas kecil. b. Presentasi mengenai materi pengelolaan kas kecil; 2) Metode Tanya Jawab. Metode tanya jawab sangat penting bagi para peserta pelatihan. Metode ini memungkinkan ibu PKK menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang pengelolaan kas kecil; 3) Sharing Session Tentang mengoptimalkan pengelolaan kas kecil. Sharing session ini diberikan kepada para peserta pelatihan dalam memberikan masukan dan bimbingan untuk mempraktekan materi yang diperoleh. Harapannya, peserta pelatihan dapat menguasai materi pelatihan yang diterima dan dapat diaplikasikan dalam mengelola usahanya.

Adapun hasil dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah pengelolaan kas bagi pelaku usaha harus memperhatikan dengan baik uang kas masuk dan keluar dengan baik, untuk menghindari pemborosan dalam penggunaan modal usaha. Dan cara meningkatkan profit adalah dengan mempertimbangkan kapasitas sumber daya yang dimiliki, membuat produk dengan kemasan yang ekonomis, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, meningkatkan target penjualan, memperluas industri yang dikuasai, jangkauan lebih banyak konsumen baru, dan selalu memperhatikan ketersediaan barang.

Kata Kunci: Pengelolaan Kas, Usaha Mikro

ABSTRACT

Cash is one of the most liquid (most current) assets, which can be used immediately to meet the financial obligations of a business. Petty cash is a number of funds that are formed primarily for expenses that are routine and relatively small in number. Petty cash is used to finance relatively small amounts of leadership expenses. The purpose of Community Service

(PKM) is to optimize petty cash management, to minimize losses, to increase profits in micro-enterprises of PKK women in Rempoa Village, Ciputat District East, South Tangerang City.

In carrying out PKM activities several training methods are used, namely: 1) Lecture / Presentation Method. The lecture / presentation method was chosen to provide an explanation of: a. Providing knowledge related to petty cash management. b. Presentation on petty cash management materials; 2) Question and Answer Method. The question and answer method is very important for the trainees. This method allows PKK mothers to gain as much knowledge about petty cash management; 3) Sharing Session About optimizing petty cash management. This sharing session is given to the training participants in providing input and guidance to practice the material obtained. The hope, training participants can master the training materials received and can be applied in managing their business.

The result of this Community Service activity is that cash management for business actors must pay close attention to cash in and out as well, to avoid waste in the use of venture capital. And the way to increase profits is to consider the capacity of the resources it has, make products with economical packaging, improve product and service quality, increase sales targets, expand the dominated industry, reach more new consumers, and always pay attention to the availability of goods.

Keywords: Cash Management, Micro Business

PENDAHULUAN

Kota Tangerang Selatan merupakan daerah otonom yang terbentuk pada akhir tahun 2008 berdasarkan Undang-undang Nomor 51 Tahun 2008 tentang Pembentukan Kota Tangerang Selatan di Propinsi Banten tertanggal 26 November 2008. Pembentukan daerah otonom baru tersebut, yang merupakan pemekaran dari Kabupaten Tangerang, dilakukan dengan tujuan meningkatkan pelayanan dalam bidang pemerintahan, pembangunan, dan kemasyarakatan serta dapat memberikan kemampuan dalam pemanfaatan potensi daerah. Berdasarkan hal tersebut, perlu ada dokumen yang dapat memberikan gambaran wilayah yang ada di Kota Tangerang Selatan dari berbagai sisi, di antaranya gambaran umum perwilayahan, kependudukan, sosial, budaya, ekonomi dan kelengkapan infrastruktur. Dengan adanya gambaran tersebut akan dapat diketahui permasalahan serta potensi yang dapat dikembangkan bagi pembangunan Kota. Kelurahan Rempoa adalah bagian dari kecamatan Ciputat Timur dan berada \pm 15 KM dari pusat Kota Tangerang Selatan dan Berjarak \pm 2 KM dari pusat Kecamatan

dan \pm 100 KM ke pusat pemerintahan Provinsi Banten.

Kelurahan Rempoa Kecamatan Ciputat timur terbentuk berdasarkan peraturan bupati Kabupaten Tangerang No.05 Tanggal 19 September 2005 tentang perubahan 77 desa menjadi kelurahan. Kemudian berdasarkan UU No.51 Tahun 2008 Tanggal 26 November 2008 tentang pembentukan Kota Tangerang Selatan di Provinsi Banten. Kantor Kelurahan Rempoa Luas wilayahnya 219.50 Ha yang terdiri dari 73 RT, 12 RW, 4 Dusun. Batas Wilayah Utara : Kelurahan Bintaro (DKI Jakarta) Timur : Kelurahan Cirendeus Selatan : Kelurahan Cempaka Putih Barat : Kelurahan Rengas.

Berikut dijelaskan 10 Program Pokok PKK pada hakekatnya merupakan kebutuhan dasar manusia, yaitu: 1. Penghayatan dan Pengamalan Pancasila. 2. Gotong Royong. 3. Pangan. 4. Sandang. 5. Perumahan dan Tatalaksana Rumah Tangga. 6. Pendidikan dan Ketrampilan. 7. Kesehatan. 8. Pengembangan Kehidupan Berkoperasi. 9. Kelestarian Lingkungan Hidup. 10. Perencanaan Sehat.

Dengan melihat 10 program diatas, kami TIM PKM dari Unpam mengambil peran pada program kerja pendidikan dan keterampilan dan program pengembangan kehidupan berkoperasi. Dengan demikian dari kedua program itu PKM ini penting dilaksanakan mengingat dari masalah pengelolaan kas di koperasi PKK dan manajemen keuangan pada program keterampilan masih belum dipahami betul oleh ibu PKK. Mengingat selama ini ibu PKK masih melakukan pengelolaan kasnya belum membedakan mana yang menjadi modal dan mana yang harus disimpan sebagai kas dan keuntungan.

Pengelolaan kas merupakan bagian terpenting dalam penataan keuangan suatu usaha, apalagi usaha mikro. Manajemen kas dapat diartikan sebagai pengelolaan uang yang dimiliki pelaku usaha dalam rangka pencapaian tersedianya kas yang optimal. manajemen kas adalah sistem pada pengaturan keuangan pelaku usaha yang khusus dalam arus kas. Dapat disimpulkan bahwa manajemen kas berfungsi untuk mengoptimalkan penggunaan kas dalam memaksimalkan profit dan meminimalkan kerugian.

Pengelolaan kas kecil ini harus diperhatikan oleh pelaku usaha kecil agar bisa mengoptimalkan pengelolaan kas untuk meminimalkan kerugian, dan meningkatkan profit pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan. Dengan demikian mengangkat tema "*Optimalisasi Pengelolaan Kas Dalam Meminimalkan Kerugian Dan Meningkatkan Profit Usaha Mikro Ibu-Ibu PKK Di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan*".

RUMUSAN MASALAH

Sesuai dengan latar belakang dan permasalahan yang dihadapi oleh Ibu PKK Di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat

Timur, Kota Tangerang Selatan. Adapun rumusan masalah dalam PKM ini adalah:

1. Bagaimana mengoptimalkan pengelolaan kas kecil pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan??
2. Bagaimana meminimalkan kerugian pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan?
3. Bagaimana meningkatkan profit pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan?
4. Bagaimana manajemen keuangan yang baik dan benar pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan?

TUJUAN PELAKSANAAN

Setiap kegiatan yang dilakukan harus memiliki tujuan yang jelas, supaya tidak salah sasaran. Adapun tujuan pada PKM ini adalah:

1. Untuk mengetahui cara mengoptimalkan pengelolaan kas kecil pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.
2. Untuk mengetahui cara meminimalkan kerugian pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan
3. Untuk mengetahui cara meningkatkan profit pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.
4. Untuk mengetahui manajemen keuangan yang baik dan benar pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

TINJAUAN PUSTAKA

1. **Pengertian Kas**

Kas merupakan bentuk aktiva yang paling likuid, yang bisa dipergunakan dengan segera untuk memenuhi kewajiban finansial perusahaan. Karena sifatnya yang likuid, kas memberikan keuntungan yang rendah. Maksudnya adalah jika perusahaan menyimpan kas dalam bentuk rekening giro di bank, jasa giro yang diterima perusahaan persentasenya lebih rendah daripada kas disimpan dalam bentuk deposito berjangka (yang tidak dapat setiap saat diuangkan). Oleh karena itu, pengelolaan (manajemen) kas merupakan hal yang penting, agar diusahakan jumlah kas yang memadai, sehingga jumlahnya tidak terlalu banyak atau tidak terlalu sedikit (Yustisia, 2017).

Menurut John Maynard Keynes, ada tiga motif memiliki kas, yaitu:

1. Motif transaksi, yaitu saldo kas yang dipegang untuk membayar berbagai transaksi bisnis
2. Motif berjaga-jaga, yaitu mempertahankan saldo kas sehingga dapat memenuhi permintaan kas yang sifatnya tidak terduga
3. Motif spekulasi, yaitu memperoleh keuntungan dari memiliki atau menginvestasikan kas dalam bentuk investasi yang sangat likuid

Menurut KBBI, kas adalah tempat menyimpan uang; tempat membayar dan menerima uang; keluar masuknya uang.

Sedangkan menurut Kamus Istilah Akuntansi, kas merupakan alat pembayaran yang dapat diterima oleh bank dengan nilai nominal untuk disimpan.

Dalam arti sempit, kas adalah sejumlah uang tunai dalam bentuk uang kertas dan uang logam, sedangkan dalam arti yang lebih luas, kas juga

termasuk cek, wesel pos, dan simpanan bank (Ismail Pamungkas, 2014). Jadi, kas adalah alat pembayaran yang digunakan untuk membiayai kegiatan umum perusahaan.

Yang termasuk kas perusahaan antara lain:

1. Uang tunai yakni uang kertas dan uang logam sebagai alat pembayaran yang sah
2. Cek yaitu surat perintah yang dibuat oleh pihak yang mempunyai simpanan di bank, agar bank tersebut membayar sejumlah uang tertentu kepada pihak/orang yang namanya tertera di dalam cek atau si pembawa cek
3. *Cashier's check* yaitu cek yang dibuat oleh suatu bank, yang merupakan surat perintah bayar dari bank kepada bank itu sendiri.
4. *Traveler's check* yaitu cek perjalanan yang dikeluarkan oleh suatu bank untuk kepentingan orang-orang yang bepergian dan dapat digunakan untuk melakukan pembayaran-pembayaran.
5. Simpanan di bank
6. *Postal money order* yaitu sejenis pos wesel yang setiap waktu dapat diuangkan di kantor pos.
7. Money order yaitu surat perintah abyar yang setiap waktu dapat ditukarkan dengan uang oleh yang disebutkan dalam surat tersebut.

8. Berikut ini ada 7 (tujuh) jenis Kas, yaitu :

- Uang kertas;
- Uang logam;
- Check yang belum disetorkan;
- Simpanan dalam bentuk giro atau bilyet;
- *Traveller's checks*;
- *Cashier's checks*;
- Bank draft dan money order.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. **Cara mengoptimalkan pengelolaan kas kecil pada usaha mikro Ibu-ibu**

PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

Adapun strategi pengelolaan kas (adalah sebagai berikut:

- a. Penerimaan Uang

Penerimaan uang perusahaan bisa berasal dari beberapa sumber antara lain dari penjualan tunai, pelunasan piutang dan pinjaman.

Lima prosedur pengelolaan kas yang dapat digunakan antara lain ;

 1. Harus ditunjukkan dengan jelas fungsi manajemen kas dalam penerimaan kas.
 2. Setiap penerimaan kas harus segera dicatat dan disetor ke bank..
 3. Jalankan fungsi manajemen yang memisahkan fungsi antara pengurusan kas dengan fungsi pencatatan kas.
 4. Jalankan fungsi manajemen kas berikutnya, yakni penerapan pengawasan/control yang ketat dan disiplin terhadap fungsi penerimaan dan pencatatan kas.
 5. Buat laporan harian kas.

- b. Pengeluaran Uang

Perusahaan mengeluarkan dana atau uang untuk membayar bermacam-macam transaksi. Bila penerapan manajemen kas tidak dijalankan dengan ketat, kadangkali terjadi penyalahgunaan kas dengan cara membesarkan jumlah pengeluaran dan selisihnya digelapkan.

Berikut ini beberapa prosedur pengelolaan kas yang baik berkaitan dengan pengeluaran uang:

 1. Semua pengeluaran uang menggunakan *check*, kecuali untuk pengeluaran-pengeluaran kecil dibayar dari kas kecil.

2. Tentukan jumlah kas kecil dan diawasi penggunaannya dengan ketat.
3. Penulisan *check* hanya dilakukan apabila didukung bukti-bukti (dokumen-dokumen) yang lengkap atau dengan kata lain digunakan sistem *voucher*.
4. Dipisahkan antara orang-orang yang mengumpulkan bukti-bukti pengeluaran, yang menulis *check*, yang menandatangani *check* dan yang mencatat pengeluaran kas.
5. Lakukan audit internal dengan jangka waktu yang tidak perlu.
6. Lakukan internal audit *cash opname* secara rutin misalnya setiap minggu dengan waktu pelaksanaan yang tidak diberitahukan.

MyCom Computer Retail		PERIODE :			
LAPORAN KAS HARIAN					
TANGGAL	NO. BUKTI	KETERANGAN	DEBIT	KREDIT	SALDO
		Saldo awal	-	-	-
13-Jan-14	BKM 00212	Kas Masuk dr Bank BCA	7.000.000	-	7.000.000
	BKK 00794	Beli material	-	10.000.000	(3.000.000)
	BKK 00794	ATK	-	30.000	(3.030.000)
15-Jan-14	BKM 00213	Kas Masuk Uang Muka	30.000.000	-	26.970.000
	BKM 00214	Kas Masuk DP	1.000.000	-	27.970.000
	BKK 00795	Biaya kirim penjualan	-	2.500.000	25.470.000
16-Jan-14	BKM 00215	Kas Masuk Uang Muka	94.000.000	-	119.470.000
17-Jan-14	BKM 00216	Kas Masuk dr Bank BCA	10.000.000	-	129.470.000
	BKK 00797	Material	-	3.000.000	126.470.000
	BKK 00797	Peralatan	-	25.000.000	101.470.000
18-Jan-14	BKK 00798	Material	-	15.000.000	86.470.000
JUMLAH			142.000.000	55.530.000	86.470.000
AUDITOR		MENGETAHUI	MENYETUJUI	KASIR	

Berikut adalah contoh laporan kas harian:

2. Cara meminimalkan kerugian pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

Dalam meminimalisir kerugian bagi Usaha Kecil, berikut adalah kendala dan cara mengatasinya. Sebagai berikut:

- 1) Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan UKM Paling Mendasar.

Cara Mengatasi: Jika Anda mengalami masalah ini, kami memiliki

solusi yang bisa Anda terapkan untuk mengumpulkan modal usaha.

Anda bisa memanfaatkan berbagai lembaga pendanaan yang menawarkan modal pembiayaan berbasis sistem equity crowd funding. Melalui fasilitas ini, Anda bisa mendapatkan modal usaha dari orang-orang yang berminat untuk membiayai suatu usaha, termasuk usaha skala kecil menengah (UKM).

Beberapa contoh pendanaan dengan sistem crowd funding antara lain: Gandengtangan.com, Indiegogo.com, kolase.com, Akseleran.com, Koinworks.com, dll.

Tentunya, ada beberapa syarat yang harus Anda lengkapi untuk mendapatkan pendanaan dari berbagai perusahaan tersebut. Namun, syarat tersebut tidak serumit jika Anda meminjam dana dari bank.

2) Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis.

Cara Mengatasi: Agar Anda selalu up to date dengan perkembangan strategi bisnis terbaru, satu-satunya cara yang harus Anda lakukan adalah banyak membaca dan belajar.

Anda bisa belajar dari pengalaman yang dibagikan oleh banyak pebisnis dunia maupun lokal dari berbagai buku, situs berita, jejaring sosial, atau melalui seminar, workshop, dll.

Selain itu, Anda juga sangat disarankan untuk bergabung ke suatu komunitas bisnis yang dapat mempertemukan Anda dengan banyak praktisi bisnis lainnya.

3) Kurangnya Inovasi Produk.

Cara Mengatasi: Untuk meningkatkan daya saing produk, para pelaku UKM harus lebih kreatif dan inovatif dalam memproduksi barang. Agar produk Anda dilirik, Anda harus menawarkan produk inovatif yang berbeda dengan produk sejenis lainnya.

Jika Anda kesulitan dalam melakukan inovasi produk, maka kuncinya adalah jangan pernah berhenti mencoba. Cobalah melakukan inovasi produk dengan menerapkan formula atau cara produksi yang baru.

Anda juga harus membuka diri dan bergabung dengan pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Kementerian Koperasi dan UKM serta perusahaan-perusahaan yang memberi perhatian khusus kepada UKM.

4) Kesulitan Mendistribusikan Barang

Cara Mengatasi: Aktiflah mengikuti pameran produk yang diadakan berbagai lembaga pemerintah, swasta, maupun komunitas. Cara ini tidak ada salahnya Anda coba untuk memperluas jangkauan pasar Anda.

Selain itu, cobalah melakukan kerjasama dengan berbagai merchant/outlet yang bisa membantu memasarkan produk Anda di toko mereka. Dengan begitu, pendistribusian produk Anda bisa lebih luas dan menjangkau pasar yang lebih luas juga.

5) Belum Memaksimalkan Pemasaran Online.

Cara Mengatasi: Untuk memaksimalkan pemasaran online, hal utama yang harus dilakukan pengusaha UKM adalah memilih saluran pemasaran online yang tepat, lalu fokus memasarkan di saluran tersebut, dan terus mengoptimasinya.

6) Tidak Adanya Branding Adalah Permasalahan UKM yang Cukup Serius.

Cara Mengatasi: Untuk meningkatkan kualitas branding produk UKM Anda, langkah pertama yang harus Anda lakukan adalah melakukan analisa SWOT (Strengths, Weaknesses Opportunities, Threats) terhadap produk Anda.

Artinya, coba analisa apa saja kekuatan, kelemahan, serta peluang dan ancaman terhadap produk Anda.

- 7) Tidak Melakukan Program Loyalitas Pelanggan. Cara Mengatasi: Untuk Anda yang belum tahu bagaimana cara melakukan program loyalitas pelanggan yang baik, coba luangkan waktu sejenak untuk memikirkan ide besarnya. Anda bisa mulai dengan mengadakan program promo. Misalnya: diskon, cashback, giveaway, dll.
- 8) Masih Mengandalkan Pembukuan Secara Manual. Cara Mengatasi: Sekarang mulai atur kembali cara Anda melakukan pembukuan usaha setiap harinya. Tinggalkan cara manual dan mulailah melakukan pembukuan secara otomatis dengan bantuan software.
- 9) Tidak Memiliki Mentor. Cara Mengatasi: Untuk mengatasi permasalahan UKM yang satu ini, maka Anda harus memiliki mentor bisnis yang bisa membimbing Anda lebih baik lagi dalam menjalankan usaha.
- 10) Tidak Memiliki Izin Usaha Resmi. Cara Mengatasi: Carilah informasi mengenai prosedur mengurus perizinan usaha, lalu terapkan caranya satu per satu. Jika Anda masih bingung, Anda bisa berkonsultasi terlebih dahulu pada ahlinya. Sehingga, Anda tidak perlu takut salah dalam melangkah.

3. Cara meningkatkan profit pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.

Adapun beberapa cara untuk mencegah dan menghindari kerugian dalam usaha, yang bisa dilakukan, yang akan mengakibatkan meningkatnya profit diantaranya :

- a. **Menejemen Keuangan Yang Baik**
Dengan adanya menejemen yang jelas juga akan terlihat berapa besar keuntungan sebenarnya yang didapatkan, sehingga

meminimalisir terpakainya uang modal untuk keperluan lain. Selain itu juga perlu adanya batasan yang jelas antara keuangan pribadi dan keuangan perusahaan, sehingga bisa dipergunakan untuk keperluan yang semestinya.

- b. **Menyiapkan Anggaran Tidak Terduga.**

Untuk itu, saat moment usaha sedang berkondisi maksimal menguntungkan, sebaiknya kita siapkan anggaran untuk biaya yang tidak terduga nanti, sehingga jikalau pun kita di hadapkan dengan hal yang demikian, anggarannya sudah siap tersedia untuk di gunakan.

- c. **Kalkulasi Harga Jual Dengan Mendetail**

Dalam menentukan harga jual baik itu untuk sebuah produk ataupun jasa, jangan sampai terlewatkan biaya sekecil apapun dalam kalkulasi penentuan harga untuk konsumen nantinya. Pasalnya seringkali kita menganggap biaya yang kecil tersebut tidak akan begitu berpengaruh besar, misalnya saja seperti biaya oprasional parkir, fotocopy, listrik, dan banyak lagi hal lainnya.

Padahal jika pada akhirnya nanti kita jumlahkan, biaya-biaya yang kecil tersebut menjadi cukup besar saat di satukan, sehingga berpotensi mengurangi keuntungan atau bahkan berbalik menjadi kerugian. Adakalanya bahkan karena tidak pernah di perhatikan usaha yang di jalankan dalam jangka waktu yang lama sepertinya menghasilkan keuntungan yang besar, padahal banyak biaya-biaya lainnya yang belum terbayarkan.

Berikut ini beberapa cara untuk meningkatkan profit

- 1) Menambah Produk atau Layanan.
sebelum memutuskan untuk menambah produk, sebaiknya Anda melakukan riset terlebih dahulu. Cari tahu produk atau layanan yang paling disukai atau memiliki banyak permintaan oleh konsumen-konsumen Anda sehingga tambahan produk atau layanan akan tetap laku.
- 2) Tingkatkan Nilai Jual kepada Pelanggan
Cara lain meningkatkan profit adalah dengan meningkatkan nilai jual bisnis Anda kepada pelanggan sehingga konsumen atau pelanggan merasa mendapatkan nilai lebih jika membeli pada toko Anda. Dengan kata lain, pelanggan akan loyal dan lebih sering melakukan pembelian. Untuk meningkatkan nilai jual, Anda dapat memperpendek siklus penjualan, di mana pembeli merasa mudah, sederhana dan tidak mengalami banyak kesulitan untuk melakukan pembelian.
- 3) Perluas Bidang Industri
Cara berikutnya untuk meningkatkan profit dan pendapatan dalam memperluas bidang industri yang telah Anda kuasai sehingga Anda dapat meminimalisasi risiko gagal.
- 4) Mencari Target Konsumen Baru
Untuk melakukan hal ini, Anda dapat memanfaatkan teknologi yang ada. Mengingat internet memiliki kemampuan untuk menyebarkan keseluruhan dunia dengan cepat dan masyarakat kini memiliki akses internet maka membidik konsumen melalui internet dan *social media* merupakan hal yang mudah.
- 5) Jual Produk atau Layanan dalam Ukuran Lebih Besar.

Caranya Anda dapat meningkatkan jumlah atau kuantitas per produknya, mengganti ukuran *packaging* yang lebih besar atau membuat paket-paket dari produk atau layanan sehingga Anda dapat meningkatkan harga rata-rata dari setiap penjualan.

- 6) Gunakan Kemasan Ekonomis
Walaupun pada kenyataannya kemasan kecil lebih boros dibandingkan dengan kemasan besar, tetapi konsumen tidak akan merasa mahal. Hal tersebut karena ukuran yang kecil sehingga harga pun ikut terlihat rendah.
- 7) Hindari Kompetisi Harga
hindarilah persaingan atau kompetisi harga. Anda dapat mencari cara lain seperti mengurangi biaya-biaya operasional yang kurang efektif. Jika Anda menerapkan cara ini, maka tinjaulah pengeluaran-pengeluaran bisnis Anda, seleksilah biaya atau pengeluaran yang tidak memberikan nilai tambah pada produk, layanan atau perusahaan Anda.
- 8) Proses Bisnis Sederhana dan Kurangi Biaya Operasional
Untuk memudahkan mengelola dan menghitung semua biaya yang terjadi, Anda dapat menggunakan bantuan *software akuntansi online* seperti Jurnal. Jurnal memiliki fitur pembiayaan yang memudahkan Anda mengatur semua biaya yang ada pada bisnis Anda. Selain fitur pembiayaan, Jurnal juga memiliki fitur-fitur lain yang dapat membantu Anda mengelola keuangan sehingga dapat meningkatkan profit

4. **Manajemen keuangan yang baik dan benar pada usaha mikro Ibu-ibu PKK di Kelurahan Rempoa, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan.**

Berikut adalah manajemen keuangan untuk bisnis yang lebih baik

- a. Perencanaan keuangan. Bagian manajemen keuangan akan mengetahui besarnya kekuatan keuangan yang dimiliki perusahaan, sehingga bisa menilai sejauh mana perusahaan mampu membiayai dan membuat perencanaan bisnis yang lebih baik. Misalnya dengan rencana menambah jumlah karyawan atau membeli mesin baru untuk operasional bisnis.
- b. Pemantauan keuangan. Pemantauan keuangan adalah salah satu fungsi manajemen keuangan yang paling penting. Ketika Anda memiliki rencana untuk berinvestasi dan mengembangkan bisnis di tempat baru, Anda harus benar-benar melakukan pengawasan terhadap bisnis baru tersebut, terlebih jika lokasi yang dipilih berada di dekat Anda. Salah satu cara pengawasan yang paling tepat untuk mengawasi bisnis adalah melalui fungsi manajemen keuangan melalui laporan keuangan secara teratur yang meliputi arus kas, modal kerja, aktiva lancar, laporan pendapatan, utang serta piutang bisnis.
- c. Mengontrol Keuangan. Pengendalian keuangan adalah tugas manajer keuangan dan pembuat kebijakan perusahaan. Pengendalian keuangan ditetapkan dengan menyusun kebijakan dan prosedur yang membantu mencegah kesalahan pengelolaan uang. Kebijakan tersebut mencakup bagaimana cara

mendokumentasikan pendapatan dan pengeluaran, metode pelaporan keuangan apa yang diadopsi, dan bagaimana perusahaan ingin mengelola keseluruhan uang. Dalam akuntansi, ada beberapa metode pengenalan pendapatan yang pada akhirnya memengaruhi bagaimana pendapatan dilaporkan dan bagaimana pajak ditangani.

- d. **Menilai Kelayakan Investasi.** Perusahaan mungkin menerima permintaan untuk menjadi investor di perusahaan lain. Demikian juga, perusahaan mungkin mencari investor atau ingin menginvestasikan uang mereka di saham atau kembali ke bisnis. Dalam hal ini, semua keputusan penilaiannya akan diserahkan kepada manajer keuangan yang telah melakukan penelitian tentang manajemen keuangan internal bisnis maupun calon mitra bisnis. Dari penilaian tersebut, bagian eksekutif manajemen keuangan akan memberi keputusan untuk menyetujui atau menolak investasi berdasarkan rencana dan kemampuan keuangan serta kebijakan yang digunakan oleh perusahaan.
- e. Mengetahui Asal Pembiayaan. Setiap perusahaan akan memiliki rencana pembiayaan yang akan dianggarkan sebagai pengeluaran bisnis. Bagian manajemen keuangan akan melihat dari mana asal pembiayaan ini, apakah akan tercukupi dengan menggunakan uang kas atau perusahaan perlu menambah modal dengan cara meningkatkan penjualan barang, berutang pada kreditur, menjual aset perusahaan, atau melalui penjualan

saham. Faktor pembiayaan akan bergantung dari penilaian bagian manajemen keuangan.

- f. Pengaturan Modal kerja. Modal kerja meliputi anggaran operasional, aktiva lancar, gaji, dan arus kas. Dalam pengelolaan keuangan, sangat penting untuk tetap berada di atas anggaran modal kerja agar bisnis tidak mengalami kebangkrutan. Manajer keuangan harus secara teratur menilai catatan, aset, dan arus kas untuk melihat berapa banyak uang yang dikeluarkan, berapa banyak uang masuk, dan berapa banyak yang terikat dalam aset. Penilaian manajemen keuangan akan menentukan, kapan perlu tambahan investasi, pembelian alat bisnis atau kapan harus menaikkan gaji karyawan sebagai bagian dari pengaturan modal kerja yang harus dikeluarkan oleh perusahaan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Manajemen kas perlu dilakukan perusahaan untuk terus menjaga keberadaan dan keberlangsungannya. Kas laksana darah dalam tubuh kita. Jika aliran darah terganggu, maka akan mempengaruhi kesehatan tubuh.

Menjalankan usaha memang tidak bisa dipisahkan dari risiko kerugian, baik itu kerugian kecil maupun kerugian besar. Bahkan, jangan merasa asing dengan kata 'bangkrut'. Namun bukan berarti semua risiko ini lantas membuat Anda mundur dari niat mendirikan usaha. Ada cara untuk mencegah kerugian. Selain itu, ada pula cara untuk menghadapi kerugian agar usaha kembali bangkit.

Profit merupakan jumlah uang yang diterima atau dihasilkan dari penjualan

pada suatu periode yang telah dikurangi dengan HPP dan biaya. Profit merupakan salah satu tujuan utama perusahaan. Bahkan perusahaan yang sudah mendapatkan profit juga akan tetap mencari cara untuk meningkatkan profitnya terus menerus.

Namun, sayangnya untuk meningkatkan profit tidaklah mudah. Setiap perusahaan atau pelaku usaha harus memikirkan berbagai macam cara atau strategi untuk dapat mencapai tujuannya. Bahkan Anda juga harus berani mengambil atau menghadapi berbagai macam risiko agar dapat meningkatkan profit. Berikut ini beberapa cara untuk meningkatkan profit yang dapat Anda jadikan referensi.

Saran

Adapun saran untuk pelaku usaha mikro adalah para pelaku usaha harus tahu bagaimana strategi meningkatkan profit usaha. Untuk meningkatkan profit tidak hanya dengan menaikkan harga, apagi jaman sekarang bahwa konsumen dan calon pelanggan sudah sangat cerdas dalam memilih dan membeli produk, dan tidak boleh sembarangan mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan keuntungan dari bisnis yang dijalankan saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Interactive Crew. 2019. "10 Permasalahan UKM dan Cara Mudah untuk Mengatasinya". Artikel Media Online. <https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-ukm-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>. (diakses hari Sabtu, 21 Juni 2020).

Info Peluang Bisnis. *Tips Mencegah Dan Menghindari Kerugian Dalam Usaha*. <https://infopeluangusaha.org/tips-mencegah-dan-menghindari-kerugian-dalam-usaha/>. (diakses hari

Sabtu, 21 Juni 2020)

Ismail Pamungkas, Asep. 2014. "Pengelolaan Dana Kas Kecil". Artikel. <https://asepismailpamungkas.wordpress.com/2014/10/09/pengelolaan-dana-kas-kecil-smk-ap-xi-2014-2015/comment-page-1/>. (diakses hari Sabtu, 20 Juni 2020).

Pangestika, Witdiya. 2020. *Panduan Akuntansi 8 Cara Mudah Meningkatkan Profit Bisnis Anda*". Jurnal Entrepreneur. <https://www.jurnal.id/id/blog/cara-mudah-meningkat-profit-bisnis-anda/>. (diakses hari Sabtu, 21 Juni 2020)

Pasaribu, V. L. D., Susanti, F., & Hartuti, E. T. K. (2019). Memotivasi Siswa dan Siswi SMK Letris Indonesia di Dalam Menentukan Pilihan Untuk Melanjutkan Pendidikan Atau Bekerja Setelah Lulus Sekolah. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 1(2), 161-172.

Pasaribu, V. L. D., Agrasadya, A., Shabrina, N., & Krisnaldy, K. (2020). MENJADI ENTERPRENEUR MUDA YANG MEMILIKI JIWA LEADERSHIP UNTUK MENGHADAPI MASA DEPAN. *Abdi Laksana*, 1(1).

Pasaribu, V. L. D., Elburdah, R. P., Sudarso, E., & Fauziah, G. (2020). PENGGUNAAN MANAJEMEN WAKTU TERHADAP PENINGKATAN PRESTASI BELAJAR DI SMP ARAISYAH. *Jurnal ABDIMAS Tri Dharma Manajemen*, 1(1).

Pasaribu, V. L. D., Sulaiman, S., Sutiman, S., Thaharudin, T., & Purnomo, B. Y. (2020). PENGENALAN LETAK POSYANDU TERDEKAT DIKELURAHAN PISANGAN DENGAN MANAJEMEN PEMASARAN REVOLUSI 4.0 UNTUK MENINGKATKAN PENGETAHUAN MASYARAKAT LETAK DAN FUNGSI POSYANDU TERDEKAT PADA KELURAHAN PISANGAN. *DEDIKASI PKM*, 1(1), 105-110.

Pasaribu, V. L. D., Oktrima, B., Prabowo, B., Arianto, N., & Haryoko, U. B. (2020). PROGRAM PENDAMPINGAN DAN PENYELENGGARAAN PENDIDIKAN ANAK PADA USIA DINI

TERHADAP PRESTASI BELAJAR DILINGKUNGAN RT 020 RW 009. KEL GIRI PENI. KEC WATES. YOGYAKARTA. *JURNAL LOKABMAS KREATIF*, 1(1), 71-75.

Wadiyo. 2020. "Strategi Manajemen Kas dan Surat Berharga yang Efisien". Artikel. <https://manajemenkeuangan.net/manajemen-kas/>. (diakses hari Sabtu, 21 Juni 2020).

Widya Utami, Novia. 2019. "Keuangan (6 Fungsi Manajemen Keuangan untuk Bisnis yang Lebih Baik)" Jurnal Entrepreneur. <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-6-fungsi-manajemen-keuangan-untuk-bisnis-yang-lebih-baik/>. (diakses hari Sabtu, 21 Juni 2020)

Yustisia, Natali. 2017. "Manajemen Kas". Artikel. <https://dosen.perbanas.id/manajemen-kas/>. (diakses hari Sabtu, 20 Juni 2020).

DOKUMENTASI KEGIATAN

