

PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN BAGI PENGELOLA DESA WISATA KAMPUNG SAPI PERAH CIBUGARY

¹ Sahroni, ² Yulian Bayu Ganar, ³ Ali Mubarok

^{1,2,3} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang
E-mail: dosen01534@unpam.ac.id

ABSTRACT

The aim of this community service activity is to assist Cibagury member business actors in making financial reports and to assist Cibagury business actors in making profit plans. The method used is through workshops and outreach and training in the form of explaining the purpose of implementing the effective and adaptive Break Even Point method in efforts and strategies to realize the Vision and Mission of Cibagury actors. The result of this community service activity is that so far Banten MSMEs have not calculated break even points for decision making for management. Cibagury has never set a sales target before. Based on several financial benchmarks, it can be concluded that Cibagury is not doing well. Cibagury needs to regularly carry out profit planning analysis.

Keywords: Profit Planning, Break Even Point

ABSTRAK

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu untuk membantu pelaku usaha anggota Cibagury dalam membuat laporan keuangan dan untuk membantu pelaku usaha Cibagury dalam membuat perencanaan laba. Metode yang digunakan melalui workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan tujuan penerapan metode Break Even Point yang efektif dan adaptif dalam upaya dan strategi mewujudkan Visi-Misi pelaku Cibagury. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu selama ini UMKM Banten belum menghitung break even point sebagai pengambilan keputusan bagi manajemen. Cibagury tidak pernah membuat target penjualan sebelumnya. Berdasarkan pada beberapa tolak ukur finansial, dapat disimpulkan Cibagury kurang baik. Cibagury perlu secara rutin melakukan analisa perencanaan laba.

Kata Kunci: Perencanaan Laba, Break Even Point

PENDAHULUAN

Cibugary merupakan usaha bisnis keluarga yang bergerak dibidang peternakan sapi perah dan pengolaha susu berdiri pada tahun 1996 di Pondok Rangun, Jakarta Timur. Cibugary (Cibubur Garden Dairy) menjadi salah satu destinasi wisata alam realitas ternak sapi perah yang ada di kota metropolitan Jakarta yang identik dengan gedung - gedung pencakar langitnya.

Cibugary menjadi kawasan wisata edukasi sekolah, masyarakat dan keluarga yang ada di Jakarta dan sekitarnya. Kawasan kampung sapi perah Cibugary dengan luas 11 hektar dan dihuni 20 KK Komunitas Peternak Sapi Perah rakyat betawi Jakarta dengan populasi sapi perahnya 1200 ekor menjadi obyek wisata unik satu - satunya yang ada di Jakarta tepatnya di Pondok Rangon, Cipayung, Jakarta Timur.

Di samping Kawasan wisata, Cibugary dapat menghasilkan produk susu murni dan susu olahan yang berkualitas dan mampu memenuhi selera konsumen. Pada saat ini Cibugary berusaha mengembangkan usahanya dengan pertimbangan peluang pasar yang cukup besar. Akan tetapi pelaksanaannya sering terbentur pada masalah keterbatasan pada Manajemen Keuangan. Namun masalah yang dihadapi Cibugary tidak hanya pada manajemen manajemen keuangan saja, keberlangsungan usaha Cibugary dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal merupakan

kondisi yang ada di dalam ruang lingkup Cibugary untuk menjalankan usahanya. Sedangkan faktor eksternal merupakan faktor-faktor di luar lingkup Cibugary yang berpengaruh terhadap Cibugary dan tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan PKM di Cibugary

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka perlu diadakan pelatihan Manajemen keuangan bagi Pengelola Cibugary. Dengan diadakannya pelatihan perencanaan keuangan tersebut diharapkan akan mampu memberikan bekal pengetahuan yang memadai dan selanjutnya dapat diimplementasikan ke dalam usaha nyata sehingga pada akhirnya mampu membantu pengembangan pelaku usaha untuk mewujudkan ekonomi Indonesia yang lebih kuat di masa mendatang.

METODE

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu pelaku Usaha Cibugary melalui workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan tujuan penerapan metode *Break Even Point* yang efektif dan adaptif dalam upaya dan strategi mewujudkan Visi-Misi pelaku Usaha Cibugary. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan terhadap pelaku Usaha Cibugary pada tanggal 19-21 Mei 2023. Penerapan metode *Balanced Scorecard* ini akan dibimbing oleh para Dosen Program Studi Manajemen dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat sekitar.

Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan pada pelaku Usaha Cibugary. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan terhadap pelaku Usaha Cibugary pada tanggal 19-21 Mei 2023.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis break even point dimulai dengan mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini adalah tabel klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 1. Klasifikasi Biaya Tetap dan Variabel

Jenis Biaya	Sifat biaya
a) Biaya Produksi	
1) Biaya bahan baku	Biaya variabel
2) Biaya Tenaga kerja langsung	Biaya variabel
b) Biaya <i>Overhead</i> pabrik	
1) Biaya bahan penolong	Biaya variabel
2) Biaya listrik	Biaya semi variabel
3) Biaya reperi	Biaya semi variabel
c) Biaya Non Produksi	
1) Biaya gaji	Biaya tetap
d) Biaya oprasional	
1) Biaya transport	Biaya Tetap
2) Biaya lain-lain	Biaya tetap
3) Biaya perlengkapan pabrik	Biaya tetap

Setelah mengetahui jumlah penjualan dan biaya-biaya dalam proses produksi, kemudian akan disajikan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel yang sebaiknya dilakukan oleh Usaha Cibugary berdasarkan data penjualan dan biaya-biaya untuk proses produksi. Berdasarkan data-data yang sudah ada Usaha Cibugary dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba, dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui volume penjualan biaya variabel dan biaya tetap Usaha Cibugary.

Selatan dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki Usaha Cibugary. Setelah data anggaran penjualan diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode *Contribusi Margin*.

Berdasarkan perhitungan Ratio Margin Contirbusi pada Usaha Cibugary untuk penjualan diperoleh nilai margin kontribusi lebih besar dari biaya tetap setiap tahunnya. Hasil *Contribusi Margin* yang tinggi pada Usaha Cibugary disetiap tahunnya mengakibatkan Usaha Cibugary mendapatkan peluang dalam mendapatkan laba yang meningkat disetiap tahunnya kerana dengan perolehan *Contribusi Marjin* dapat menutup biaya total tetapnya sehinga tidak memunculkan hutang pada Usaha Cibugary.

Break Even Point penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volime penjualan dan laba. Terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Berikut ini rumus perhitungan *Break Even Point*:

$$\text{BEP(rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{penjualan}}}$$

$$\text{BEP(satuan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{biaya varai unit}}$$

Break Even Point (BEP) menunjukan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian. *Margin Of Safety* (MOS) digunakan sebagai alat dalam menentukan seberapa jauh berkurangnya penjualan agara Usaha Cibugary tidak mengalami kerugian. Rumus Perhitungan *Margin Of Safety* sebagai berikut :

$$\text{MOS} = \frac{\text{Total penjualan} - \text{BEP}}{\text{Total penjualan}} \times 100\%$$

Hasil perhitung Margin Of Safety pada Usaha Cibugary dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan harus turun agar Usaha Cibugary tidak menderita kerugian. Usaha Cibugary harus berhati-hati mengamati penjualan dan mngontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian karena semakin rendah persentase dari MOS maka akan semakin besar untuk munculnya rugi.

Usaha Cibugary dapat mencapai rencana laba dengan menggunakan analisis break even point yang akan dicapai oleh Usaha Cibugary. Dalam analisis BEP diasumsikan bahwa semua produksi habis terjual tanpa menyisakan barang. Setelah mengetahui rencana volume penjualan maka dapat dihitung biaya-biaya untuk mencari break even point antara lain biaya tetap dan biaya variabel, penjualan didapatkan bahwa Usaha Cibugary Selatan akan mengalami BEP sehingga Usaha Cibugary tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, jadi Usaha Cibugary jika menginginkan untuk mendapatkan laba harus menjual lebih dari jumlah BEP. Dalam perhitungan juga telah diketahui titik aman atau margin of safety, jika penjualan produk Usaha Cibugary sudah mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Usaha Cibugary harus mampu menjual produk sejumlah yang telah diperhitungkan agar dapat mencapai target laba dengan hasil yang maksimal.

KESIMPULAN

1. Selama ini Cibugary belum menghitung break even point sebagai pengambilan keputusan bagi manajemen. Usaha Cibugary tidak pernah membuat target penjualan sebelumnya.
2. Berdasarkan pada beberapa tolak ukur finansial, dapat disimpulkan Usaha Cibugary kurang baik. Usaha Cibugary perlu secara rutin melakukan analisa perencanaan laba.

SARAN

1. Pelaku usaha Usaha Cibugary diharapkan bisa melanjutkan dengan penerapan metode analisa rasio keuangan usaha.
2. Pada Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) selanjutnya di Bidang Keuangan bisa membantu Usaha Cibugary dalam melakukan analisa rasio keuangan secara efektif.
3. Universitas Pamulang hendaknya bisa terus melanjutkan menjalin kerjasama untuk membantu usaha yang mempunyai prospek yang baik agar bisa berkembang dengan cepat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul, Halim. (2015). *Manajemen Keuangan Bisnis : Konsep dan Aplikasinya*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Apriansyah, M., Sahroni, S., Sutoro, M., Mukrodi, M., & Krisyanto, E. (2020). *Membangun Spirit Kewirausahaan Sebagai Langkah Positif Di Masa Pandemi*

- Pada Kelompok Pkk Kel. Cipinang Melayu. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(3), 418-423.
- Dewi Utari, Ari Purwanti dan Darsono Prawironegoro. (2014). Manajemen Keuangan. Edisi Revisi. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Djarwanto.2011.Pokok-Pokok Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: BPFE. Fahmi, Irham. (2014). Pengantar Manajemen Keuangan. Bandung: Alfabeta
- Kasmir.2012.Analisis Laporan Keuangan. Edisi Lima. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2012, 21 Desember). Melirik Potensi Perempuan Pengusaha.
- Kementerian Pemberdayaan Perempuan. (2008). Kesepakatan Bersama untuk Memberikan Akses Permodalan bagi Perempuan Pengusaha UMKM.
- Riyanto, Bambang. 2010. Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan. Edisi Kelima. Yogyakarta: BPFE.
- Sahroni, S., Krisyanto, E., Ganar, Y. B., Mukrodi, M., & Dinantara, M. D. (2020). Pelatihan Kewirausahaan Dalam Mempersiapkan Wirausaha-Wirausaha Baru Di Pkbn Nurul Qolbi Kota Bekasi-Jawa Barat. Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1).
- Sutrisno. (2012). Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta: Ekonisia.