

Pelatihan Laporan Keuangan Dan Strategi Pemasaran Bagi Kube Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru

Asepma Hygi Prihastuti^{1*}, Kiki Joesyiana², Saipul Al Sukri³

¹Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda

²Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda

³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, UIN Suska Riau

*e-mail: asepma@stiepersadabunda.ac.id

Abstract

Devotion to the Community Program is aimed to KUBE administrators. KUBE is a government program that aims to empower poor communities by providing venture capital to manage productive economic. In Marpoyan Damai district, they are 10 KUBE receiving business funds from Dinas Sosial, with each group member consisting of 10 peoples and the funds received amounting Rp. 15-20 million/group. This training is necessary so that KUBE products can have high competitiveness in marketing their products so that they can get an increase in sales and poverty alleviation can run well. It is expected that participants can calculate production costs and make financial reporting in calculating profit/loss obtained from their business activities. The method of implementation is by giving Pre Test, then training materials and finally Post Test. The result of Pre Test show that KUBE administrators still lack knowledge of marketing strategies, include products, prices, places and promotion as well as regarding the preparation of financial reports. In the results of Post Test, it can be seen that there is a increase knowledge of KUBE adminstrators after the training is given. It is expected that after this training, the knowledge gained can be applied in the KUBE business so that can increase the income and standard living of KUBE administrators.

Keywords: *Kelompok Usaha Bersama (KUBE), Marketing Strategy, Financial Reporting*

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditujukan kepada pengelola KUBE. KUBE adalah salah satu program pemerintah yang bertujuan untuk memberdayakan kelompok masyarakat miskin dengan pemberian modal usaha untuk mengelola usaha ekonomi produktif. Di Kecamatan Marpoyan Damai terdapat 10 Kelompok Usaha Bersama (KUBE) penerima bantuan dana usaha dari Dinas Sosial, dengan masing-masing anggota kelompok terdiri atas 10 orang dan dana yang diterima sebesar Rp. 15-20 juta/kelompok. Pelatihan ini diperlukan agar produk KUBE bisa memiliki daya saing tinggi dalam memasarkan produknya sehingga memperoleh peningkatan dalam penjualan dan pengentasan kemiskinan dapat berjalan dengan baik. Serta diharapkan peserta dapat menghitung biaya produksi dan membuat laporan keuangan dalam menghitung laba/rugi yang diperoleh dari kegiatan usahanya. Metode pelaksanaan dengan memberikan Pre Test, selanjutnya materi pelatihan dan terakhir Post Test. Hasil dari Pre Test menunjukkan bahwa masih rendahnya pemahaman pengelola KUBE mengenai strategi pemasaran baik dari segi produk, harga, tempat dan promosi serta tentang penyusunan laporan keuangan. Pada hasil Post Test dapat diketahui adanya peningkatan pengetahuan pengelola KUBE setelah diberikannya pelatihan. Diharapkan setelahpelatihan ini, ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dalam usaha KUBE sehingga dapat meningkatkan penghasilan dan tarafhidup pengelola KUBE.

Kata kunci: *Kelompok Usaha Bersama (KUBE), Strategi Pemasaran, Laporan Keuangan*

1. PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan salah satu persoalan mendasar yang menjadi fokus dan perhatian utama Pemerintah Daerah. Sebagai masalah yang bersifat multidimensi, kemiskinan berkaitan dengan berbagai aspek kehidupan masyarakat sehingga upaya untuk memecahkan masalah kemiskinan tidaklah mudah. Berdasarkan hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) tahun 2018, jumlah penduduk miskin di Indonesia sebanyak 25.949,80 ribu jiwa. Jumlah penduduk miskin, yaitu penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah Garis Kemiskinan di Provinsi Riau pada Bulan Maret 2018 mencapai 500,44 ribu jiwa atau sebesar 7,39% (BPS Provinsi Riau, 2018). Sedangkan tingkat kemiskinan di Pekanbaru tahun 2018 sebanyak 31,62 ribu jiwa atau sebesar 2,85% dengan batas garis kemiskinan sebesar Rp.

dirasa tidak adil; (i) bibit (ternak) terlalu kecil; (j) pendamping kurang handal; (k) pengawasan belum optimal.

Pada KUBE Kecamatan Marpoyan Damai yang menjadi beberapa masalah adalah masih rendahnya pendapatan yang diperoleh para pengusaha KUBE, bisa disebabkan belum maksimalnya pemasaran yang dilakukan serta masih tercampurnya uang hasil pendapatan/penjualan usaha dengan uang pribadi (belum adanya pembukuan keuangan yang dilakukan), sehingga tidak jelas besarnya pendapatan dan laba yang diperoleh dari hasil usaha tersebut. Selain itu menurut Nahlohy, Badhmore (2019) peran pendamping sangat diperlukan terhadap pengembangan usaha dari kelompok usaha bersama (KUBE), yang terdiri atas peran fasilitatif, peran educational, peran representasional, dan peran teknis. Maka dari itu dilakukanlah PKM dalam bentuk Pelatihan Laporan Keuangan dan Strategi Pemasaran bagi KUBE, sebagai bentuk pendampingan KUBE tersebut yang telah bekerjasama dengan Pendamping PKH Kec. Marpoyan Damai, Pekanbaru.

Pelatihan ini diperlukan agar produk KUBE bisa memiliki daya saing tinggi dalam memasarkan produknya sehingga memperoleh peningkatan dalam penjualan dan pengentasan kemiskinan dapat berjalan dengan baik. Serta diharapkan peserta dapat menghitung biaya produksi dan membuat laporan keuangan dalam menghitung laba/rugi yang diperoleh dari kegiatan usahanya.

Adapun maksud dan tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu:

1. Untuk membantu ibu-ibu penerima modal usaha melalui program Bantuan Langsung Pemberdayaan Sosial (BLPS) untuk mengelola Usaha Ekonomi Produktif (UEP) dalam memasarkan produknya.
2. Untuk membantu ibu-ibu penerima modal usaha melalui program Bantuan Langsung Pemberdayaan Sosial (BLPS) untuk mengelola Usaha Ekonomi Produktif (UEP) dalam membuat laporan keuangan yang bankable baik sebagai pertanggung jawaban penggunaan dana bantuan maupun untuk pengajuan kredit lunak dari bank kedepannya.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode ceramah, praktek dan belajar langsung, yaitu suatu metode penyampaian dengan menggunakan komunikasi lisan dan memperagakan. Agar metode ceramah dan memperagakan berhasil beberapa hal yang dilakukan, yaitu:

1. Tahap persiapan
Mencakup didalamnya merumuskan tujuan yang ingin dicapai, menentukan pokok-pokok materi yang ingin diceramahkan, dan mempersiapkan alat bantu.
2. Tahap pelaksanaan
Langkah pembukaan, langkah penyajian, langkah mengakhiri atau penutup ceramah. Metode yang akan dilakukan oleh tim selama kegiatan pengabdian bagi kepada kelompok ibu-ibu penerima modal usaha melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE) untuk mengelola Usaha Ekonomi Produktif (UEP) di Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru adalah sebagai berikut:
 - a. Pemberian motivasi tentang pentingnya wirausaha
Pada kegiatan ini akan dilakukan pemberian motivasi pentingnya kewirausahaan. Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pelatihan motivasi jiwa untuk lebih mengembangkan usaha kecil yang telah dimiliki warga. Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk tukar pengalaman dengan usahawan lainnya yang berasal dari ibu rumah tangga yang sukses dalam kegiatan usahanya.
 - b. Pemberian materi tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan pendapatan usaha.
Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan materi tentang strategi dalam meningkatkan pendapatan usaha kecil, tentang strategi merintis dan mengembangkan usaha bagi para pemula baik secara umum maupun secara khusus yang berkaitan dengan jenis usaha yang sedang dijalankan.

- c. Pelatihan penyusunan laporan keuangan.
Pelatihan ini bertujuan agar para kelompok penerima bantuan dana usaha dari Dinas Sosial dalam membuat laporan keuangan pertanggungjawaban untuk penggunaan dananya. Berapa kas masuk dan berapa kas keluar, besarnya biaya yang dikeluarkan serta perhitungan laba ruginya, serta menyusun laporan keuangan yang bankable untuk pengajuan kredit lunak kedepannya

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan Laporan Keuangan dan Strategi Pemasaran bagi KUBE Kecamatan Marpoyan Damai, Pekanbaru ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 8 Desember 2018, Pkl. 09.00-16.00 bertempat di Kantor Camat Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. Kegiatan ini dihadiri oleh perwakilan dari setiap KUBE, masing-masing KUBE mengirimkan 2 orang (ketua dan bendaharannya) dengan jumlah 10 KUBE, sehingga kegiatan ini diikuti oleh 20 orang.

Setiap KUBE di Kecamatan Marpoyan Damai mendapat dana bantuan usaha dari pemerintah maksimal sebesar Rp. 20.000.000/kelompok, tergantung dari besarnya nilai anggaran pada proposal usaha yang diajukan. Beberapa jenis usaha KUBE yang mendapat bantuan dana dari Pemerintah, yaitu: penjualan kue basah, Warung Makan, Kerajinan Tangan (Pembuatan Tas, Dompot Aklirik), Laundry dan Penjualan Juice.

Kegiatan pelatihan ini terdiri dari melakukan pre test, penyampaian materi berkaitan dengan strategi pemasaran dan pelaporan keuangan, simulasi laporan keuangan dan post test sebagai akhir kegiatan pelatihan.

Pemasaran sangat penting perannya dalam dunia usaha. Dimana menurut Kotler (2012) terdapat 4 strategi pemasaran, yaitu: (a) Produk, (b) Harga, (c) Tempat, dan Promosi. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Berikut strategi membangun produk yang dapat dilakukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE), yaitu: (a) Mengembangkan ide produk: produksilah produk-produk yang telah ada sekarang dan sesuaikan dengan kebutuhan konsumen. (Untuk makanan harus enak dan nikmat), (b) Mendahulukan produk yang memiliki pasar (*niche product*), (c) Mengembangkan produk-produk baru yang dipelajari dari reaksi konsumen, (d) Spesialisasi dalam menghasilkan produk-produk yang berkualitas, (e) Produk yang dihasilkan bentuknya menarik, (f) Pemberian nama merk, (g) Perbaikan kemasan, dan (h) Pemberian label. Sedangkan pemberian nama Merk sebaiknya: (a) Menarik, (b) Mudah diingat, (c) Mudah diucapkan, (d) Ringkas. Dan untuk pemberian nama/label, merupakan "bagian dari do'a, harapan, cita-cita ataupun merupakan bagian dari nama diri dalam keluarga".

Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang/kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Berikut strategi dalam penentuan harga: (a) Penentuan harga berdasarkan biaya produksi (biaya produksi + laba), (b) Penentuan harga sesuai dengan harga yang diberlakukan competitor, dan (c) Penentuan harga berdasarkan kemampuan pasar. Dalam strategi penentuan harga, diperlukan analisis terhadap biaya, harga dan tawaran pesaing, dengan cara: (a) Memperhitungkan biaya pesaing, (b) Harga pesaing, dan (c) Kemungkinan reaksi harga oleh pesaing.

Tempat usaha adalah tempat yang digunakan untuk kegiatan-kegiatan perdagangan, industri, produksi, usaha jasa, penyimpanan-penyimpanan dokumen yang berkenaan dengan usaha, juga kegiatan penyimpanan/pameran barang-barang, termasuk rumah tinggal yang sebagian digunakan untuk kegiatan-kegiatan tersebut (Pasal 1, UU Nomor 2 Tahun 1981 tentang Metrology Legal). Strategi usaha untuk komponen tempat yang dapat dilakukan, yaitu: (a) Kemudahan Infrastruktur: jalan, listrik, dan telekomunikasi, (b) Berdekatan dengan Pelanggan dan bahan baku produksi, (c) Kemudahan Transportasi: ketersediaan angkutan umum, dan (d) Tempat bersih dan nyaman bagi pelanggan.

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa

dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Strategi promosi yang dapat dilakukan: (a) Menggunakan metode *word of mouth* (dari mulut ke mulut), (b) Mempromosikan melalui Media Sosial (online), (c) Membangun *networking*, (d) Memberikan *tester* bagi pelanggan, dan (d) Dtitipkan ke swalayan/kedai-kedai. Tips Menjual Produk Secara Online, yaitu sebagai berikut: (a) Miliki media social (Facebook, Instagram, Twitter), web atau blog, (b) Lakukan promosi secara Continue, (c) Berikan pelayanan terbaik untuk konsumen, (d) Membangun citra sebagai perusahaan yang terpercaya, (e) Adakan program-program menarik, (f) Tampilkan foto produk Anda secara jelas, (g) Selektif memilih perusahaan jasa pengantaran, dan (h) Berikan jaminan.

Pembukuan dalam Usaha Kecil Menengah adalah suatu kegiatan pencatatan secara sistematis dan rutin terhadap transaksi-transaksi yang terjadi dalam perusahaan, yang pada akhir periode disusun suatu laporan keuangan, yang disebut "Neraca dan Laporan Laba/Rugi". Laporan Keuangan adalah hasil akhir dari suatu proses pembukuan dalam satu periode. Pada umumnya laporan keuangan yang disusun oleh UMKM secara garis besar dapat berupa Laporan Posisi Keuangan dan Laporan Laba/Rugi. Dasar dari pembukuan adalah bukti transaksi, seperti kwitansi, faktur, invoice, nota, bukti setoran bank, dll.

Dalam membuat laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban penggunaan dana, Kelompok Usaha Bersama harus paham terlebih dahulu mengenai persamaan akuntansi, yaitu $HARTA = UTANG + MODAL$. Harta merupakan sumber daya yang dimiliki perusahaan, utang merupakan klaim atas aset tertentu, sedangkan modal merupakan klaim pemilik atas semua aset yang ada di perusahaan.

Selanjutnya yang harus dilakukan Kelompok Usaha Bersama adalah mempunyai Buku Kas, yaitu berisi transaksi yang berkaitan dengan penerimaan dan pengeluaran uang kas. Penjualan tunai termasuk dalam penerimaan uang kas. Pembelian tunai termasuk dalam pengeluaran uang kas. Sebagai tambahan dapat juga digunakan Buku Piutang untuk mencatat pendapatan yang belum diterima dan Buku Utang untuk mencatat pembelian yang belum dibayar.

Laporan Laba Rugi adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (rugi) usaha. Laporan Perubahan Modal adalah salah satu laporan keuangan yang harus dibuat oleh perusahaan yang menggambarkan peningkatan atau penurunan aktiva bersih atau kekayaan selama periode yang bersangkutan berdasarkan prinsip pengukuran tertentu. Laporan Posisi Keuangan/Neraca adalah bagian dari laporan keuangan suatu entitas yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan entitas tersebut pada akhir periode tersebut.

Manfaat adanya Laporan Keuangan, yaitu: (a) Sebagai alat pertanggungjawaban dan alat penilaian kinerja usaha, (b) Dapat mengetahui posisi keuangan setiap saat, (c) Untuk mengetahui Laba atau Rugi Perusahaan selama periode usaha, sehingga diketahui kemajuan atau kemunduran usahanya, dan (d) Dapat memberikan informasi kepada pihak luar perusahaan. Berikut ini adalah foto-foto kegiatan PKM Pelatihan Laporan Keuangan dan Strategi Pemasaran bagi KUBE, yaitu sebagai berikut:



Gambar 2. Foto ketika Pelatihan



Gambar 3. Foto Bersama Narasumber, Peserta dan Pendamping

Setelah pemberian materi pelatihan, selanjutnya dilakukan Post Test. Berikut ini adalah hasil rekapitulasi jawaban kuisisioner Pre Test dan Post Test Peserta Pelatihan selama kegiatan berlangsung:

Tabel 1. Rekapitulasi Jawaban Kuisisioner Pre Test dan Post Test

| No | Pernyataan | Jawaban | | | | | | | |
|---------------------------|---|----------|--------|-------|--------|-----------|--------|-------|----|
| | | Pre Test | | | | Post Test | | | |
| | | Ya | | Tidak | | Ya | | Tidak | |
| | Jumlah | % | Jumlah | % | Jumlah | % | Jumlah | % | |
| Strategi Pemasaran | | | | | | | | | |
| 1 | Saya membuat produk yang berbeda dan unik dibandingkan pesaing usaha sejenis | 4 | 20 | 16 | 80 | 15 | 75 | 5 | 25 |
| 2 | Saya memberi nama/merek yang menarik dan memiliki makna pada produk yang saya jual | 5 | 25 | 15 | 75 | 16 | 80 | 4 | 20 |
| 3 | Kemasan produk saya buat semenarik mungkin | 2 | 10 | 18 | 90 | 14 | 70 | 6 | 30 |
| 4 | Saya survei harga pasaran untuk produk usaha sejenis sebelum menentukan harga | 10 | 50 | 10 | 50 | 18 | 90 | 2 | 10 |
| 5 | Saya menentukan harga produk yang saya jual berdasarkan harga pokok penjualan (biaya produksi) ditambah laba yang ingin diperoleh | 15 | 75 | 5 | 25 | 20 | 100 | 0 | 0 |
| 6 | Tempat usaha saya didaerah yang mudah dijangkau, ramai, bersih, dan saya mendesainnya dengan menarik | 8 | 40 | 12 | 60 | 15 | 75 | 5 | 25 |
| 7 | Promosi yang saya lakukan dengan menyebarkan brosur di jalan-jalan | 6 | 30 | 14 | 70 | 10 | 50 | 10 | 50 |
| 8 | Saya promosi produk melalui media keluarga, teman, tetangga dan dari mulut ke mulut | 12 | 60 | 8 | 40 | 17 | 85 | 3 | 15 |
| 9 | Saya promosi produk melalui media sosial | 2 | 10 | 15 | 75 | 18 | 90 | 2 | 10 |

| | | | | | | | | | |
|-------------------------|---|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| 10 | Saya mengikuti kegiatan UMKM yang diselenggarakan suatu PEMDA/institusi untuk dapat mengembangkan usaha | 1 | 5 | 19 | 95 | 10 | 50 | 10 | 50 |
| Laporan Keuangan | | | | | | | | | |
| 11 | Saya memisahkan antara uang usaha dengan uang pribadi | 4 | 20 | 16 | 80 | 15 | 75 | 5 | 25 |
| 12 | Sebelum memulai usaha, saya membuat perencanaan usaha | 5 | 25 | 15 | 75 | 17 | 85 | 3 | 15 |
| 13 | Saya membuat anggaran sebelum memulai usaha | 10 | 50 | 10 | 50 | 16 | 80 | 4 | 20 |
| 14 | Saya membuat catatan buku kas dalam menjalankan usaha | 3 | 15 | 14 | 70 | 18 | 90 | 2 | 10 |
| 15 | Saya mengetahui bahwa uang kas masuk di Debit | 3 | 15 | 17 | 85 | 20 | 100 | 0 | 0 |
| 16 | Saya mengetahui bahwa uang kas keluar di Kredit | 3 | 15 | 17 | 85 | 20 | 100 | 0 | 0 |
| 17 | Saya mengetahui besarnya pendapatan/penjualan yang diperoleh dari usaha | 4 | 20 | 16 | 80 | 18 | 90 | 2 | 10 |
| 18 | Saya membuat Laporan Laba/Rugi untuk mengetahui besarnya laba/rugi yang diperoleh dalam usaha | 0 | 0 | 20 | 100 | 12 | 60 | 8 | 40 |
| 19 | Saya mengetahui Laporan Keuangan minimal terdiri atas Laporan Posisi Keuangan, Laporan Laba/Rugi, Laporan Perubahan Modal | 0 | 0 | 20 | 100 | 11 | 55 | 9 | 45 |
| 20 | Saya menyisihkan keuntungan yang diperoleh dari usaha untuk mengembangkan usaha | 2 | 10 | 18 | 90 | 19 | 95 | 1 | 5 |
| Rata-rata | | 5,05 | 25,25 | 14,75 | 73,75 | 15,95 | 79,75 | 4,05 | 20,25 |

Sumber: Data Diolah, 2018

Berdasarkan hasil rekapitulasi Pre Test dapat diketahui bahwa para peserta pelatihan belum secara maksimal menjalankan strategi pemasaran dari segi produk, harga, tempat dan promosi. Hal ini dapat dilihat dari pertanyaan 1 "Saya membuat produk yang berbeda dan unik dibandingkan pesaing usaha sejenis" sebesar 20%, pertanyaan 2 "Saya memberi nama/merek yang menarik dan memiliki makna pada produk yang saya jual" sebesar 25% dan pertanyaan 3 "Kemasan produk saya buat semenarik mungkin" sebesar 10%, hal ini menunjukkan masih rendahnya usaha KUBE dalam membuat produk yang berbeda dan unik dibandingkan pesaing, baik dari segi produk, nama merek maupun kemasan yang menarik, sehingga perlu adanya inovasi dari segi produk.

Rekapitulasi hasil jawaban pertanyaan 4 "Saya survei harga pasaran untuk produk usaha sejenis sebelum menentukan harga" sebesar 50% dan pertanyaan 5 "Saya menentukan harga produk yang saya jual berdasarkan harga pokok penjualan (biaya produksi) ditambah laba yang ingin diperoleh" sebesar 75%, hal ini menunjukkan dalam penentuan harga, usaha KUBE rata-rata

mengikuti harga pasar dan sudah memperhitungkan harga pokok penjualan (biaya produksi+laba yang ingin diperoleh) dalam menentukan harga produk.

Dari segi jawaban pertanyaan 6 “Tempat usaha saya didaerah yang mudah dijangkau, ramai, bersih, dan saya mendesainnya dengan menarik” sebanyak 40% peserta sudah memilih tempat dengan akses yang mudah, selebihnya ada yang tempat usahanya dirumah salah satu pengelola KUBE.

Hasil jawaban pertanyaan 7 “Promosi yang saya lakukan dengan menyebarkan brosur di jalan-jalan” sebesar 30%, pertanyaan 8 “Saya promosi produk melalui keluarga, teman, tetangga dan dari mulut ke mulut” sebesar 60%, hal ini menunjukkan bahwa model promosi yang dilakukan usaha KUBE rata-rata masih dengan cara konvensional, seperti dengan menyebar brosur atau melalui keluarga, teman, tetangga dan dari mulut ke mulut, hal ini disebabkan karena masih gapteknya pengelola KUBE terhadap media sosial, seperti: facebook, instagram juga marketplace. Hal ini juga ditunjukkan dengan masih rendahnya pengelola KUBE yang promosi melalui media sosial pada pertanyaan 9 “Saya promosi produk melalui media sosial” sebesar 10%.

Sedangkan untuk pertanyaan 10 “Saya mengikuti kegiatan UMKM yang diselenggarakan PEMDA/institusi untuk dapat mengembangkan usaha” hanya sebesar 5% yang mengikuti program UMKM dari pemerintah daerah ataupun instansi lainnya, seperti Perbankan untuk dapat mengembangkan usahanya, seperti: mengikuti Pameran-pameran daerah, pemberian bantuan modal kerja atau lainnya.

Berdasarkan hasil rekapitulasi Pre Test dapat diketahui bahwa para peserta pelatihan belum dapat menyusun laporan keuangan baik sebagai bentuk pertanggung jawaban bantuan dana yang diperoleh dari pemerintah maupun kedepannya diharapkan dapat menyusun laporan keuangan yang bankable, sehingga mudah dalam mendapatkan kredit lunak dari Bank untuk pengembangan usaha KUBE. Hal ini dapat dilihat dari jawaban peserta pelatihan pada pertanyaan 11 “Saya memisahkan antara uang usaha dengan uang pribadi” sebesar 20%, yang menunjukkan sebagian besar KUBE uang usahanya masih tercampur dengan uang pribadi, yang tidak menutup kemungkinan uang usaha terpakai untuk kepentingan pribadi, dalam ekonomi hal ini harus dihindari karena nantinya modal akan terpakai, sehingga pengembangan usaha tidak dapat dilakukan, karena modal habis untuk kepentingan pribadi.

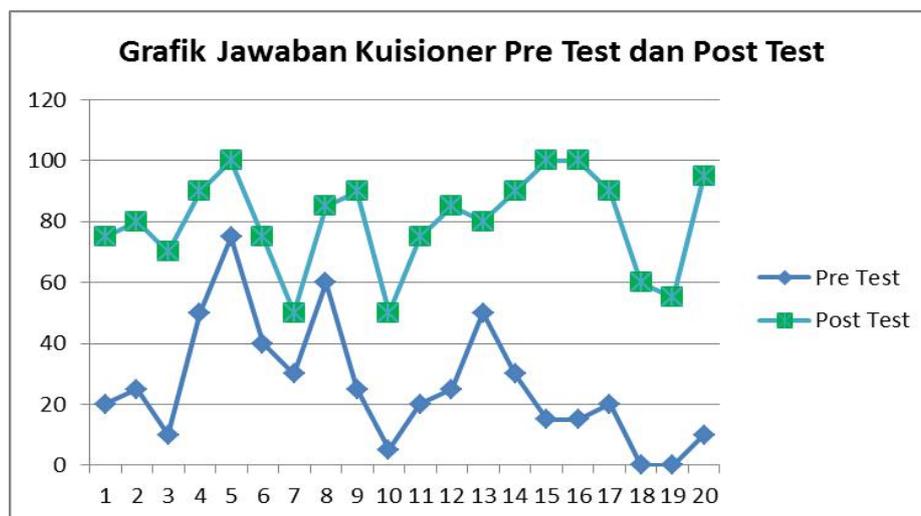
Pada pertanyaan 12 “Sebelum memulai usaha, saya membuat perencanaan usaha” jawaban peserta pelatihan sebanyak 25% yang membuat perencanaan usaha, sedangkan pertanyaan 13 “Saya membuat anggaran sebelum memulai usaha” sebanyak 50%, hal ini kemungkinan dikarenakan sebelumnya para peserta telah membuat proposal usaha untuk mendapatkan bantuan dana dari pemerintah.

Berdasarkan jawaban pertanyaan 14 “Saya membuat catatan buku kas dalam menjalankan usaha” sebesar 15%, pertanyaan 15 “Saya mengetahui bahwa uang kas masuk di Debit” sebesar 15%, pertanyaan 16 “Saya mengetahui bahwa uang kas keluar di Kredit” sebesar 15% dan pertanyaan 17 “Saya mengetahui besarnya pendapatan/penjualan yang diperoleh dari usaha” sebesar 20%, Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman tentang Debit, Kredit, Kas dan Pendapatan/Penjualan masih rendah, padahal hal tersebut adalah ilmu dasar dalam penyusunan laporan keuangan.

Sedangkan untuk pertanyaan 18 “Saya membuat Laporan Laba/Rugi untuk mengetahui besarnya laba/rugi yang diperoleh dalam usaha” dan pertanyaan 19 “Saya mengetahui Laporan Keuangan minimal terdiri atas Laporan Posisi Keuangan, Laporan Laba/Rugi, Laporan Perubahan Modal” tidak 1 pun peserta yang mengetahuinya. Untuk menyusun laporan keuangan yang bankable, pengelola KUBE harus dapat menyusun dan memahami tentang laporan keuangan.

Rekapitulasi jawaban peserta untuk pertanyaan 20 “Saya menyisihkan keuntungan yang diperoleh dari usaha untuk mengembangkan usaha” sebesar 10%, hal ini menunjukkan masih minimnya pemikiran Kelompok Usaha Bersama ini, bahwa bantuan dana yang diperoleh dari pemerintah untuk dinikmati dan dibagi-bagi, bukan sebagai modal kerja yang harus dikembangkan demi meningkatkan taraf hidup/pendapatan.

Setelah dilakukan Pre Test, kemudian diberikan materi tentang strategi pemasaran dan penyusunan laporan keuangan. Berikut ini adalah grafik hasil dari Pre Test dan Post Test.



Gambar 4. Grafik Jawaban Kuisisioner Pre Test dan Post Test

Berdasarkan Grafik Jawaban Kuisisioner Pre Test dan Post Test pada Gambar 4 diatas dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan pengetahuan peserta pelatihan baik mengenai strategi pemasaran maupun laporan keuangan yang harus dilakukan dalam usaha KUBE demi untuk dapat meningkatkan penghasilan/taraf hidup pengelola KUBE. Diharapkan setelah diberikan pelatihan ini, ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dalam usaha KUBE.

4. KESIMPULAN

Pada salah satu Program PKH terdapat pemberdayaan masyarakat miskin melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Penyaluran bantuan dana untuk Kelompok Usaha Bersama (KUBE) sudah berjalan dengan baik, dengan bantuan dana yang diberikan sebesar Rp. 20.000.000/kelompok diharapkan kelompok penerima manfaat dapat menjadi wirausahawan dan dapat mengurangi tingkat kemiskinan di Pekanbaru, Kecamatan Marpoyan Damai khususnya. Dengan adanya pelatihan yang telah diberikan pengetahuan pengelola KUBE tentang strategi pemasaran dan penyusunan laporan keuangan bertambah, sehingga dapat diaplikasikan dalam usaha KUBE untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup pengelola KUBE.

Saran

Beberapa hal yang perlu di perhatikan dalam Kelompok Usaha Bersama (KUBE):

1. Diperlukan pendampingan mulai dari dana bantuan diterima hingga pelaksanaan usaha. Jangan sampai dana yang diberikan pemerintah untuk usaha disalahgunakan oleh Pengelola KUBE.
2. Diperlukan pendampingan yang bersifat teknis, mulai dari membangun usaha sampai usaha dapat berjalan, baik dari segi pemasaran dan akuntansi untuk pelaporan penggunaan dana bantuan dan untuk melihat perkembangan usaha KUBE.
3. Diperlukan pelatihan dalam mengurus izin-izin usaha apa saja yang diperlukan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUBE) agar usahanya dapat berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis dan tim mengucapkan terima kasih kepada STIE Persada Bunda yang telah memberi dukungan financial terhadap pengabdian kepada masyarakat ini. Juga kepada seluruh peserta pelatihan yang telah bersedia hadir disela-sela kesibukannya demi untuk mendapatkan

ilmu yang berguna, juga kepada para pendamping KUBE yang telah memfasilitasi serta kepada Bapak Camat Marpoyan Damai yang telah memberi izin dan menyediakan tempat demi terselenggaranya acara, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Antarariau.com. (2018). *Dinas Sosial Propinsi Riau Akan Salurkan Dana Rp. 2 Miliar Untuk Kelompok Usaha Bersama*. 14 September 2018, 13.00 WIB. Diakses: <https://riau.antaraneews.com/berita/103802/dinas-sosial-provinsi-riau-akan-salurkan-dana-rp2-miliar-untuk-kelompok-usaha-bersama>
- Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru. (2020). *Kota Pekanbaru dalam Angka (Pekanbaru Municipality In Figures) 2020*. Katalog: 1102001.1471
- Badan Pusat Statistik Provinsi Riau. (2018). *Berita Resmi Statistik "Profil Kemiskinan Di Provinsi Riau Maret 2018"*. No. 35/08/14/Th. XXI, 1 Agustus 2018.
- Kotler, Philip. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Nahlohy, Badhmore; Mulyana, Nandang; Saprudin, Rudi Darwis. (2019). *Dampak Peran Pendamping Terhadap Pengembangan Usaha Dari KUBE (Kelompok Usaha Bersama) Di Kota Ambon*. *Jurnal Public Policy*, Vol. 5, No. 2, Oktober 2019.
- Salmiah, Neneng dan Satria Tri Nanda. (2017). *IPTEKS Pencatatan Keuangan Sebagai Alat Perencanaan dan Evaluasi Kinerja pada UMKM Kelurahan Simpang Tiga Pekanbaru*. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1, No. 1, Desember 2017, hal. 46-53.
- Sitepu, Anwar. (2016). *Analisis Efektifitas Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Sebagai Instrumen Program Penanganan Fakir Miskin*. *Sosio Informa*, Vo. 02, No. 01, Januari-April, 2016.
- Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan. (2018). *Program Bantuan Pemerintah Untuk Individu, Keluarga, Dan Kelompok Tidak Mampu Menuju Bantuan Sosial Terintegrasi*. TNP2K, Sekretariat Wakil Presiden Republik Indonesia, September 2018.
- UU Nomor 2 Tahun 1981 tentang Metrology Legal
- Warren, Carl S., Reeve, etc. (2016). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia, edisi 25*. Jakarta: Salemba Empat
- <http://www.pkh.kemsos.go.id/>