

PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DAN PERENCANAAN STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM *CLOTHING* – UNSCARRED

Kannya P Prawirasasra
kannya.prawirasasra@gmail.com

Terra Saptina Maulani
terra.saptina@ekuitas.ac.id

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKUITAS

ABSTRAK

Tingginya persaingan usaha di bidang fashion di Kota Bandung yang salah satunya adalah clothing UNSCARRED yang berdiri di tahun 2015. Usaha ini masih tergolong UMKM, dengan target pasarnya adalah anak muda berbasis komunitas Skater. Semakin berkembangnya industri ini menimbulkan persaingan yang tidak dapat dihindarkan baik dari dalam kota maupun luar kota karena menasar pasar yang sama, maka dari itu perlunya mempernahankan usaha agar tidak kalah persaingan dengan dilakukannya strategic marketing plan. Tidak hanya persoalan di bidang pemasaran, hambatan lain yang dihadapi oleh usaha ini adalah tidak adanya pencatatan keuangan yang sistematis dikarenakan minimnya pengetahuan mengenai keuangan, terbatasnya alat bantu dalam membuat laporan keuangan yang terdapat di pasaran memiliki harga yang relatif mahal, serta minimnya modal, mengakibatkan perusahaan tidak memiliki SDM yang berkompeten dalam menyusun laporan keuangan. Dengan dilakukannya pengabdian ini berupa Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan dan Perencanaan Strategi Pemasaran Pada UMKM Clothing – UNSCARRED dapat membantu pelaku usaha meningkatkan keterampilan penyusunan laporan keuangan dan pemasaran sebagai bekal untuk bersaing.

Kata kunci: *Clothing, Laporan Keuangan, Strategi Pemasaran, Unscarred.*

1. PENDAHULUAN

Industri *fashion* adalah industri yang berkembang pesat. *Fashion* bagian dari ekonomi kreatif yang berkontribusi terhadap perekonomian nasional ke dua setelah kuliner (<https://www.bekraf.go.id>).

Kota Bandung merupakan kota yang dikenal sebagai kota industri kreatif. Industri kreatif di kota Bandung sangat berpotensi untuk dijalankan, salah satunya adalah Industri *fashion*. Berdasarkan data Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan

Menengah Kota Bandung tahun 2018, pertumbuhan UKM di bidang *fashion* mencapai 1.237 unit usaha yang menyerap tenaga kerja mencapai 6.257 orang. Industri *fashion* memberikan kontribusi yang sangat baik yang mana bisnis ini kebanyakan di jalankan oleh kaum anak-anak muda atau *young entrepreneur*. Ketatnya persaingan atas perebutan pasar yang sama, strategi dan pemasaran dapat memberikan pengaruh pada perubahan persaingan yang ada, dengan adanya suatu perubahan diharapkan

dapat mengikuti perubahan-perubahan yang terjadi di sekitarnya. Tingkat persaingan dalam memperkenalkan produk dan menanamkan citra perusahaan telah berada pada kondisi yang cukup ketat, ini terbukti dengan semakin banyaknya perusahaan sejenis. Berikut adalah jumlah peningkatan Distro, *Clothing* dan *Factory outlet*.

Salah satu clothing di Kota Bandung yaitu *Unscarred* yang mengalami suatu permasalahan usaha yang stagnan yang dikarenakan tingginya persaingan sehingga menurunnya minat konsumen dalam pembelian. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu perencanaan pemasaran strategis yang matang untuk menghadapi persaingan pasar. Rachmawati dkk (2018) mengungkapkan bahwa dalam upaya meningkatkan minat beli konsumen diperlukan penerapan strategi pemasaran yang efektif. Selain pemasaran, persoalan yang dihadapi oleh usaha *Unscarred* adalah belum adanya pencatatan keuangan yang sistematis karena minimnya pengetahuan pelaku usaha dan sumber daya manusianya mengenai tata cara penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku, maka dari itu perlunya pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan mengenai pencatatan usaha yang sistematis. Karena dengan pelatihan pencatatan keuangan, pelaku usaha dapat menghasilkan laporan keuangan sesuai dengan standar yang berlaku, sehingga dapat membantu kelancaran bantuan dari pihak ketiga (misalnya Bank) yang pada akhirnya dapat membangun kekuatan UMKM (Maulani dkk, 2016). Dengan membangun faktor internal usaha seperti aspek Pemasaran dan aspek keuangan dapat berpengaruh pada peningkatan kinerja dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (Purwaningsih dan Kusuma, 2015).

2. METODOLOGI PELAKSANAAN

Metodologi pelaksanaan dalam pengabdian ini terdiri dari 3 (tiga) tahap yaitu sebagai berikut:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

Tahapan	Metode	Hasil
Tahap 1: Pendekatan Masalah	Pada tahap ini pendekatan yang dilakukan adalah berupa survey, observasi, dan wawancara dengan mitra untuk mengetahui kendala dan hambatan yang dihadapi dalam menjalankan usaha	Pemahaman persepsi dengan mitra
Tahap II: Prosedur Kerja	1. Pelatihan perencanaan strategi pemasaran 2. Pelatihan penyusunan laporan keuangan serta pemanfaatan alat bantu microsoft excel untuk penyusunan laporan keuangan.	Pemahaman materi

Tahap III: Tahap Akhir	Monitoring dan Evaluasi	Pendampingan mitra dalam mengimplementasikan pencatatan laporan keuangan dan strategi pemasaran
------------------------	-------------------------	---

Dalam pelaksanaan pengabdian ini diberikan kepada mitra dengan tujuan agar mitra memiliki bekal keterampilan dalam menjalankan usahanya dan dalam menghadapi persaingan. Pendekatan metode dalam pengabdian ini terdiri dari 3 (tiga) tahap, yaitu tahap pendekatan permasalahan melalui survey, observasi dan wawancara, tahap prosedur kerja dan tahap akhir (monev). Pada tahap prosedur kerja yang dilakukan adalah berupa pelatihan dengan pendekatan sebagai berikut:

1. *Teaching and Teach to Learn.* Metode ini merupakan metode pengajaran berupa *transfer knowledge* berupa penyampaian materi secara searah, kemudian mitra sebagai peserta pelatihan menerangkan kembali mengenai materi yang telah disampaikan, hal ini bertujuan agar peserta pelatihan memahami mengenai materi yang telah disampaikan
2. Praktik dan Latihan. Para peserta berlatih dengan mengimplementasikan teori yang diperoleh.

3. HASIL DAN LUARAN

Pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan adalah berupa Pelatihan

Penyusunan Laporan Keuangan dan Perencanaan Pemasaran Pada UMKM *Clothing* – UNSCARRED sebelum pelatihan kami sebagai narasumber berupaya menciptakan suasana yang akrab dengan melibatkan seluruh peserta pelatihan. Suasana pelatihan yang dinamis tidak akan membosankan tentunya akan berpengaruh positif dan tidak membosankan. Setelah tercipta suasana kelas yang kondusif, kemudian dilakukan pelatihan. Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan berlangsung selama 2 (dua) hari pada tanggal 25-26 Juni 2019. Kegiatan pelatihan dilakukan pada pukul 08:00 – 12:00.

Pada Kegiatan diawali dengan perkenalan tim kepada peserta, ice breaking dan kemudian dilanjutkan dengan pelatihan mengenai pentingnya menerapkan manajemen keuangan di dalam perusahaan, serta latihan pembuatan laporan keuangan.

Materi pelatihan penyusunan laporan keuangan, memuat materi yang meliputi:

- a. Materi pembukuan sederhana secara umum. Pada materi ini dijelaskan pentingnya memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, serta dampak dari tidak adanya pelaporan keuangan rutin.
- b. Laporan laba rugi yang memuat informasi mengenai kinerja usaha dalam satu periode berjalan, termasuk di dalamnya tingkat penjualan, harga pokok produksi, beban operasional, pajak, serta laba yang diperoleh.
- c. Neraca yang menjelaskan posisi aset, hutang dan modal dari perusahaan berdasarkan prinsip pengukuran tertentu yang digunakan.

Dalam pelatihan pembuatan laporan keuangan ini, menggunakan data dan studi kasus yang dialami oleh pelaku usaha *clothing* distro UNSCARRED, sehingga pada akhir pelatihan diharapkan mampu menghasilkan

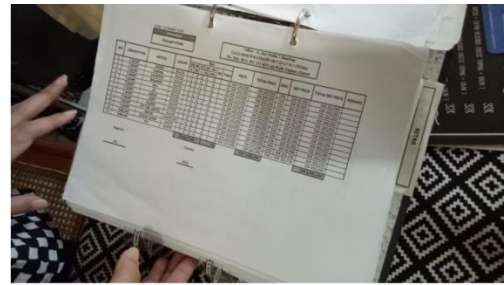
laporan keuangan untuk 1 (satu) bulan berjalan.

Setelah berhasil membuat laporan keuangan, pelatihan dilanjutkan dengan pengenalan mengenai *marketing plan*. Pada sesi ini, diawali dengan kunjungan gudang, dan melihat jenis produk yang dihasilkan. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja usaha dari sisi pemasaran. Adapun materi yang disampaikan meliputi:

- a. *Segmenting, Targeting, Positioning*. Wawasan yang diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan strategi pasar berupa *segmenting, targeting, dan positionig* agar fokus terhadap pasar sasaran. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar.
- b. *Bauran Pemasaran*. Selain strategi pasar, juga perlu nya taktik pemasaran berupa *bauran pemasaran* berupa *product, price, place, promotion*.

Secara keseluruhan, pelatihan dilakukan tidak hanya 1 (satu) arah, namun dilakukan secara aktif 2 (dua) arah. Setelah pelatihan selesai dilakukan, terjadi diskusi dengan pelaku usaha mengenai dinamika bisnis yang terjadi. Beberapa peserta aktif melakukan tanya jawab terkait dengan dinamika permasalahan yang dihadapi selama menjalankan bisnis. Pada hari ke 2 (dua) yang dilakukan adalah praktik (latihan). Para peserta akan berlatih melalui pengaplikasian teori yang diperoleh, khususnya latihan untuk melakukan pembukuan.

Berikut adalah laporan keuangan mitra sebelum dilakukannya pelatihan dimana laporan keuangan belum dilakukan secara sistematis.



Gambar 1. Laporan Keuangan Mitra sebelum pelatihan

Adapun laporan keuangan yang telah di implementasikan mitra setelah dilakukan pelatihan menjadi lebih rapid an sistematis dapat dilihat pada gambar berikut,

**LAPORAN LABA RUGI UNSCARED
 BULAN MEI – JUNI 2019**

	May Movement		Booked Balances May 2019		June Movement		Booked Balances June 2019	
	Debet	Credit	Debet	Credit	Debet	Credit	Debet	Credit
Revenue								
6000 Penjualan Topi							1.210.000,00	1.210.000,00
6001 PenjualanKantawar Hoody							890.000,00	890.000,00
6002 Penjualan Kemeja Panjang							1.440.000,00	1.440.000,00
6003 Penjualan Kemeja Pendek							1.760.000,00	1.760.000,00
6000 Diskon Penjualan								
6005 Penjualan Kemeja Pendek								
6006 PenjualanKantawar							2.440.000,00	2.440.000,00
6500 Utang Usaha								
6007 Penjualan Sweter								
6008 Penjualan School Bag								
6009 Penjualan Waist Bag								
6010 Penjualan Kapuk								
6011 Penjualan Flanel								
7701 Diskon							1.016.000,00	1.016.000,00
Total Revenue							3.016.000,00	7.540.000,00

Cost of Sales								
7200 Cost							2.567.500,00	(2.567.500,00)
7501 Cost								
7700 Ekspedit								
Total Cost of Sales							2.567.500,00	(2.567.500,00)
Gross Profit							3.583.500,00	7.540.000,00
Operation Expenses								
7000 Tinta	85.000,00		(85.000,00)		1.750.000,00			(1.750.000,00)
7001 Kanvas	81.000,00		(81.000,00)					
7002 Gaji Tetap	3.500.000,00		(3.500.000,00)		2.750.000,00			(2.750.000,00)
7003 Stationary					40.000,00			(40.000,00)
7004 Bonus								
7005 Komunikasi								
7006 Marketing								
7007 Karang								
7702 Biaya Design								
Total Operation Expenses	3.666.000,00		(3.666.000,00)		2.540.000,00			(2.940.000,00)
Loss Before Tax								
7300 Taxasi								
Net Loss (Tax Benefit)	3.666.000,00		(3.666.000,00)		3.548.500,00			(1.008.500,00)

Gambar 2. Laporan Keuangan Mitra Setelah Pelatihan

4. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa respon mitra selama pelatihan berlangsung sangatlah positif. Dengan pelatihan ini juga dapat memberikan pembelajaran mengenai pentingnya pencatatan laporan keuangan

yang lebih sistematis sehingga Mampu menyusun perencanaan pemasaran, sesuai dengan prediksi tantangan, sehingga perencanaan pemasaran yang dilakukan akan sesuai dengan tren yang akan berlangsung. Setelah dilakukan pelatihan kamipun melakukan *monitoring* berupa pendampingan mitra dalam mengimplementasikan materi pelatihan.

5. DAFTAR PUSTAKA

- <http://data.bandung.go.id/dataset/> jumlah - unit-usaha-dan-tenaga-kerja-industri-kecil-dan-mikro-di-kota-bandung
<https://www.bekraf.go.id>, diakses pada tanggal 16 April 2018
- Maulani, T.S., Dialysa, F., Prawirasasra, K.P. (2016). Pelatihan Pembukuan Keuangan Sederhana Dan Motivasi Kewirausahaan Pada Kelompok Usaha Makanan Rw 02 Kelurahan Neglasari Kecamatan Cibeunying Kaler Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas Vol 1 No 1*.
- Purwaningsih, R., dan Kusuma, P.D. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Dengan Metode *Structural Equation Modeling* (Studi Kasus Ukm Berbasis Industri Kreatif Kota Semarang). *Prosiding SNST ke-6*.
- Rachmawati, R., Buchori, H.B., Maulani, T.S. (2018). Pelatihan Motivasi Kewirausahaan Dan Keterampilan Manajerial Wirausaha Baru di Kecamatan Lengkong Kota Bandung. *Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas Vol 3 No 1*.